

# Машиностроение

САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

МашиностроениеСамара.РФ

СОВМЕСТНО:

ВОЛЖСКАЯ КОММУНА

ВОЛГА НЬЮС

№1 (1), август, 2013 год

ВЫХОДИТ ДВА РАЗА В ГОД

ПЕРСОНА

ГЛАВНАЯ ТЕМА

INDEX



**АЛЕКСЕЙ ЗВЕРЕВ,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО ПФ  
«СТРОЙДЕТАЛКОНСТРУКЦИЯ»

## Конкурировать с иностранцами можно

« - Часто слышу, как говорят, что иностранные поставщики, в отличие от российских, занимаются собственными разработками. Но у местных компаний тоже есть разработки. А часто то, что преподносится как собственная инновационная разработка иностранного производителя комплектующих, оказывается ноу-хау той компании, которая произвела оборудование для этого поставщика, придумала сам процесс. И сегодня любому российскому поставщику можно обратиться к этой же компании-разработчику, которая поставит технологический процесс на самом высоком уровне.

36  
стр.

### В НОМЕРЕ:

ГЛАВНАЯ ТЕМА.....	СТР. 2
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА.....	СТР. 4
АВТОПРОМ.....	СТР. 13
АВТОКОМПОНЕНТЫ.....	СТР. 33
РАКЕТОСТРОЕНИЕ.....	СТР. 46
ДВИГАТЕЛЕСТРОЕНИЕ.....	СТР. 54
АВИАПРОМ.....	СТР. 57
ПРИБОРОСТРОЕНИЕ.....	СТР. 67

# Кто сохранит доступ к вазовскому конвейеру?

СМЕНА СОБСТВЕННИКА НА СИСТЕМООБРАЗУЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ ПРИВЕДЕТ К СЕРЬЕЗНЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ В КОНФИГУРАЦИИ АВТОКОМПОНЕНТНОЙ ОТРАСЛИ



ЕКАТЕРИНА РАЙС

**Точка невозврата пройдена. АВТОВАЗ уже полгода под контролем альянса Renault-Nissan. Самое время осмыслить последствия этого перехода - и те, что уже налицо, и в особенности те, что предстоят в перспективе. Мы попытались понять, каким будет будущее завода под управлением мирового автоконцерна.**

АВТОВАЗ - это целая отрасль, объединяющая в себе три сотни предприятий-поставщиков по всей России. Почти половина из них - так исторически сложилось - расположены в Самарской области. Новые требования к качеству комплектующих и анонсированное расширение модельного ряда ставят их перед лицом серьезных вызовов, справиться с которыми невозможно без коренной модернизации производства. Эксперты предрекают победу в борьбе за поставки на вазовский конвейер глобальным игрокам, имеющим и богатый опыт работы с Альянсом, и современные технологии, и возможности ценового маневра. Наиболее дальновидные руководители уже начали создавать совместные предприятия с ведущими зарубежными компаниями.

34  
стр.

ИНДЕКС «ВОЛГА НЬЮС». 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2013 Г.

### МАШИНОСТРОЕНИЕ. ПОПУЛЯРНОСТЬ. ПЕРСОНА. ТОП-20

1 Комаров Игорь .....	40 222	▲	3 932
2 Меркушин Николай .....	15 019	▲	7 644
3 Кириллин Александр .....	11 095	▲	4 583
4 Гловер Джеффри .....	8 916	▲	4 082
5 Кулаков Геннадий .....	8 765	▼	-1 602
6 Чemezov Сергей .....	8 612	▲	2 544
7 Буренков Игорь .....	8 056	▲	2 457
8 Лихарев Сергей .....	8 013	▲	1 781
9 Петричко Андрей .....	7 753	▲	3 926
10 Кобенко Александр .....	6 722	▼	-3 994
11 Безруков Сергей .....	6 544	▲	3 591
12 Артюков Владимир .....	6 416	▲	3 929
13 Федосов Артем .....	6 298	▲	2 940
14 Ручнев Алексей .....	6 009	▲	2 423
15 Маттин Стив .....	6 004	▲	-5 852
16 Елисеев Юрий .....	5 485	▲	2 426
17 Баранов Дмитрий .....	5 471	▲	3 722
18 Кожухов Владимир .....	5 461	▲	132
19 Гон Карлос .....	5 417	▲	2 163
20 Шенк Андрей .....	5 328	▲	2 941

### МАШИНОСТРОЕНИЕ. ПОПУЛЯРНОСТЬ. ОРГАНИЗАЦИИ. ТОП-20

1 АВТОВАЗ .....	282 712	▲	40 306
2 ЦСКБ-Прогресс .....	85 473	▲	33 697
3 Кузнецов .....	42 669	▲	23 077
4 Авиакор-авиационный завод .....	41 427	▲	17 459
5 Роскосмос .....	37 877	▲	10 182
6 Министерство обороны РФ .....	30 718	▲	21 938
7 GM-АВТОВАЗ .....	29 714	▲	14 553
8 Renault-Nissan .....	25 143	▲	6 496
9 Ростех .....	23 075	▲	-49
10 Авиаагрегат .....	21 700	▲	1 383
11 ИжАвто .....	19 815	▼	-1 306
12 Renault .....	16 367	▲	5 172
13 ОДК .....	12 457	▲	8 452
14 Сбербанк .....	12 484	▲	2 898
15 Оборонпром .....	11 042	▲	4 972
16 Тажмаш .....	10 432	▲	3 583
17 Авиационное оборудование .....	9 980	▲	-3 251
18 ФАС .....	9 773	▲	3 074
19 Энерготехмаш .....	9 563	▲	1 424
20 Электроцит .....	9 170	▲	-51

ИСТОЧНИК: ВОЛГА НЬЮС.РФ

## Космическую отрасль реформируют

46  
стр.



Точные параметры реформы объявят осенью. Ожидается, что предприятиям отрасли предстоит пройти акционирование. В частности, «ЦСКБ-Прогресс» сменит казенный статус на форму открытого акционерного общества со стопроцентным участием государства. После чего приватизированные заводы и КБ планируется объединить в крупные отраслевые холдинги.

## КОРПОРАТИВНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

КРЕДИТЫ БИЗНЕСУ  
БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ  
ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ  
РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ  
ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ

8-800-7007-555  
www.globexbank.ru

**ГЛОБЭКС**  
банк решений

Ведущая отрасль комплекса – автомобилестроение – в 2012 году показала умеренный рост, 6,7% по сравнению с предыдущим годом



8% от общей суммы налогов, уплаченных на территории региона в бюджеты всех уровней, составили выплаты предприятиями машиностроения

БИЗНЕС

# Високосный год оставил смешанные чувства

2012 ГОД ЗАПОМНИТСЯ НИЗКОЙ ПРИБЫЛЬЮ, УГОЛОВНЫМИ ДЕЛАМИ И СЕРЬЕЗНЫМИ КАДРОВЫМИ ПЕРЕСТАНОВКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОТРАСЛИ

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

**Руководители крупнейших предприятий машиностроения называют прошедший год в лучшем случае переходным. По его итогам большинству из них пришлось довольствоваться небольшой прибылью, а то и вовсе фиксацией убытков. В то же время предприятиям отрасли нужно срочно решать масштабную задачу модернизации производства.**

Машиностроительный комплекс занимает важное место в экономике Самарской области. По данным министерства промышленности региона, в 2012 году на крупных и средних предприятиях отрасли было занято более 17% населения области, а объем отгруженной предприятиями машиностроения продукции превысил 31% от общей суммы отгрузки по региону.

Ведущая отрасль комплекса - автомобилестроение - в 2012 году показала умеренный рост. Несмотря на то, что индекс промышленного производства составил 99,5%, рост отгрузки составил более 271 млрд рублей, или 6,7% к данным 2011 года. Ключевое предприятие отрасли ОАО «АВТОВАЗ» в прошлом году также показало невысокую прибыль - около 211 млн рублей. Это связано с уменьшением объема производства автомобилей «Лада» в физическом выражении. По итогам года произведено 698,5 тысячи автомобилей и автокомпонентов, что на 3,1% меньше, чем за

В 2012 году на предприятиях отрасли было занято более 17% населения области, а объем отгруженной продукции превысил 31% от общей суммы отгрузки по региону

предыдущий год. По данным областного Минпрома, это связано с прекращением действия программы утилизации и выпуска классических моделей, а также реорганизацией производства АВТОВАЗа под перспективные модели. Еще одно крупное предприятие автомобилестроения ЗАО «Джи Эм - АВТОВАЗ» в 2012 году показало рост по всем показателям, в том числе по объему отгрузки и прибыли. По итогам года с конвейера завода сошло более 62,9 тыс. автомобилей Chevrolet Niva. Это на 9% больше, чем в 2011 году. Объем выпуска в стоимостном выражении составил 23,5 млрд рублей.

Предприятия аэрокосмического кластера в 2012 году отгрузили продукции на общую сумму порядка 24,8 млрд рублей. Рост отгрузки по сравнению с предыдущим годом составил 10,6%. Ведущее предприятие ракетостроения в Самарской области - ФГУП ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс» в прошедшем году осуществило 14 запусков.

«По итогам 2012 года объем реализации продукции и услуг у нас вырос на 8,9% - это один из лучших показателей по России», - отмечал генеральный директор предприятия Александр Кирилин. А производительность труда на предприятии выросла на 12%. Это серьезные показатели.

ОАО «Кузнецов», которое является основным предприятием двигателестроения аэрокосмического комплекса, 2012 год также завершило с внушающими оптимизм результатами. Впервые за последние годы предприятие своевременно исполнило гособоронзаказ.

По итогам года выручка ОАО «Кузнецов» от реализации продукции выросла на 51% и составила 6,7 млрд руб. (в 2011 году - 4,483 млрд руб.). Убытки компании снизились на 43% - до 861 млн руб. (в 2011 году - 1,532 млрд руб.).

Как сообщает министерство промышленности и технологий Самарской области, перспективы развития ОАО «Авиакор - Авиационный завод» определяются решением



вопроса об обеспечении загрузки предприятия заказами на производство Ан-140-100, а также на ремонт и обслуживание данных самолетов, а также самолетов Ту-154. По итогам 2012 года убыток самарского авиационного завода «Авиакор» составил 642 млн руб. По сравнению с 2011 годом убыток предприятия вырос наполовину, а по сравнению с 2010 годом - почти в два раза. В середине года стало известно о том, что «Авиакор» будет курировать экс-гендиректор «Базэл Аэро» Сергей Лихарев, назначенный на должность директора по авиационному бизнесу корпорации «Русские машины». Позже Лихарев был избран председателем совета директоров авиационного завода. Он активно начал работы по модернизации предприятия, в конце 2012 года презентовал представителям Минобороны систему бережливого производства, которая вводилась на предприятии, в частности, по его инициативе. Несмотря на заявления руководства предприятия о том, что завод планирует увеличить количество выпускаемых самолетов, весь прошлый год «Авиакор» сильно запаздывал в выпуске самолетов для Минобороны. Об этом заявил в конце года Сергей Лихарев. «У нас есть опоздания по срокам», - признался он. - Мы планировали сделать шесть Ан-140 в этом году, но смогли сделать только два, плюс два самолета Ту-154». По его словам, опоздание было обусловлено, в частности, тем, что часть производственных сил завода была задействована на сборке Ту-154. «Со следующего года программа строительства новых самолетов Ту-154 мы полностью завершаем», - отмечал Сергей Лихарев. - Они не будут у нас оттягивать силы, поэтому программа производства пяти (а может быть, и шести) самолетов Ан-140 вполне реалистична».

ОАО «Авиаагрегат» по итогам 2012 года показало прибыль в 116 млн рублей. «Выручка от реализации нашей

Результаты деятельности ФГУП ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс» за 2012 год

ОБЪЕМ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ В СТОИМОСТНОМ ВЫРАЖЕНИИ	24,8 млрд рублей
РОСТ К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ	8,5%
ПРЕДПРИЯТИЕ ОСУЩЕСТВИЛО	14 запусков

Результаты деятельности ОАО «Авиакор - Авиационный завод» за 2012 год

ВЫРУЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ СОСТАВИЛА	2,053 млрд рублей
РОСТ К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ	65,17%
ЧИСТЫЙ УБЫТОК ПРЕДПРИЯТИЯ	641 млн рублей

Результаты деятельности ОАО «Кузнецов» за 2012 год

ВЫРУЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ СОСТАВИЛА	6,752 млрд рублей
РОСТ К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ	51%
УБЫТОК ПРЕДПРИЯТИЯ СОСТАВИЛ	861 млн рублей

Результаты деятельности ОАО «АВТОВАЗ» за 2012 год

ОБЪЕМ ОТГРУЖЕННОЙ ПРОДУКЦИИ СОСТАВИЛ	176,2 млрд рублей
РОСТ К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ	5,0%
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ СОСТАВИЛА	211 млн рублей

Результаты деятельности ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» за 2012 год

ОБЪЕМ ВЫПУСКА В СТОИМОСТНОМ ВЫРАЖЕНИИ	23,5 млрд рублей
РОСТ К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ	9,0%
С КОНВЕЙЕРА СОШЛО	62,9 тыс. автомобилей

Результаты деятельности ОАО «Самарский подшипниковый завод» за 2012 год

ПРЕДПРИЯТИЕ ОТГРУЗИЛО ПРОДУКЦИИ НА СУММУ БОЛЕЕ	2,5 млрд рублей
РОСТ К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ	90%
В 2012 ГОДУ НА ПРЕДПРИЯТИИ СПРОЕКТИРОВАНО И ИЗГОТОВЛЕНО	20 НОВЫХ ТИПОВ ПОДШИПНИКОВ

ЦИФРЫ

## Итоги работы в 2012 году

По данным министерства промышленности Самарской области, в 2012 году на крупных и средних предприятиях машиностроения Самарской области было занято более 17% трудоспособного населения региона.

На предприятия сектора приходится около 32% от общего объема отгруженной продукции. Инвестиции в отрасль составили более 16% всех капиталовложений в основной капитал. Около 8% от общей суммы налогов и сборов, уплаченных предприятиями региона в бюджеты всех уровней, составили выплаты предприятий машиностроения.

В производстве транспортных средств и оборудования индекс промышленного производства составил 1,5%, в том числе в производстве автомобилей - 99,5%. Предприятия автопрома Самарской области отгрузили продукции на сумму более 271 млрд рублей.

Предприятиями аэрокосмического комплекса Самарской области отгружено продукции на сумму 24,8 млрд рублей, что на 10,6% больше, чем в 2011 году. Индекс промышленного производства составил 97,8%.

В производстве машин и оборудования индекс промышленного производства составил 1,7%. Отгружено товаров на сумму 29,5 млрд рублей, темп роста к 2011 году - 31%.

В производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования отгружено продукции на сумму 44,4 млрд рублей. Индекс промышленного производства составил 4,6%.

продукции выросла примерно на 20% и составила 3,2 млрд рублей, - рассказал директор предприятия Андрей Петричко. - Наша прибыль положительная, хотя, конечно же, могла быть и больше. Ее величина скорректирована с учетом негативных последствий, которые накапливались последние несколько лет. Мы провели переоценку некоторых активов, также вынуждены были создать резервы по проблемным долгам».

По словам нынешнего руководителя, 2012 год для предприятия выдался довольно тяжелым. «Была угроза приостановки деятельности предприятия», - заявляет он.

Напомним, в январе этого года акционеры «Авиаагрегата» на общем собрании проголосовали против продления полномочий гендиректора предприятия Геннадия Кулакова. За уход руководителя последовала масштабная ревизия финансово-хозяйственной деятельности предприятия, у руля которого Геннадий Кулаков стоял 14 лет. В ходе проверок, в частности, выяснилось, что поставки сырья на завод осуществлялись через компании-посредники, что приводило к завышению закупочных цен в среднем на 30%. На место гендиректора был назначен Юрий Мясников, который не продержался в кресле и года.

В июле 2012 года совет директоров завода приостановил его полномочия. Это произошло сразу после того, как Юрий Мясников обратился в следственный отдел по Промышленному району Самары с заявлением, в котором обвинил своего бывшего заместителя Антона Пчельникова и связанных с ним лиц в хищении около 200 млн руб. с использованием фирмпустышек.

Вся эта ситуация напрямую повлияла на деятельность предприятия. Как отмечает нынешний директор, имели место задержки заработной платы сотрудникам, росла задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами. Значительно более стабильно в прошедшем году была

ситуация на предприятиях, занимающихся производством машин и оборудования. Индекс промышленного производства предприятий отрасли приборостроения составил 1,7%. Отгрузка продукции составила 29,5 млрд рублей, что на 31% больше, чем в 2011 году.

Так, ОАО «ЕПК Самара» (до января 2013 года - ОАО «Завод авиационных подшипников») отгрузило продукции на общую сумму более 4,2 млрд рублей. Предприятие активно модернизировалось и развивалось. За год было освоено 22 новых типа подшипников и комплектующих к ним.

ОАО «Самарский подшипниковый завод» отгрузило продукции на сумму более 2,5 млрд рублей, это на 90% больше, чем в 2011 году. Предприятие освоило 20 новых типов подшипников. Как сообщили в министерстве промышленности Самарской области, предприятия отрасли продолжают модернизировать производство. На ООО «Волжский Машиностроительный Завод» создан сварочный комплекс для сварки кузовов для ОАО «АВТОВАЗ», запущен в работу робототехнический комплекс сварки каркасов сидений для ПТВ «РУС» в Сызрани. Еще одно предприятие комплекса ОАО «Челно-Вершинский машиностроительный завод» в 2012 году инвестировало в модернизацию производства около 1,4 млрд рублей.

Предприятия, производящие электрооборудование, а также электронную и оптическую технику, в 2012 году отгрузили продукцию на сумму 44,4 млрд рублей. Индекс промышленного производства предприятий этой сферы составил 4,6%.

Одно из крупнейших предприятий отрасли - завод «Электронит» - в прошлом году снизил финансовые показатели. Как рассказал председатель совета директоров предприятия Иоханн Даме, это произошло из-за структурных изменений в компаниях, которые являются крупнейшими клиентами предприятия.

## «Мы не ждали больших успехов с точки зрения прибыли»



ИГОРЬ КОМАРОВ, ПРЕЗИДЕНТ ОАО «АВТОВАЗ»:

- Прошлый год был для нас непростым - запуск новых моделей Lada, освоение новой платформы партнеров, завершение программы утилизации, поэтому мы не ждали больших успехов с точки зрения прибыли. Тем не менее смогли получить положительный результат. В этом году рынок меняется - мы видим падение продаж. Но у нас есть план, мы знаем, что нужно делать.

Наш успех в первую очередь зависит от выпуска новых машин, поэтому очень важно делать это своевременно, не снижать темп. До конца года мы планируем запустить производство автомобиля Renault, в 2014 г. в Тольятти - еще одну модель Renault и Datsun для Nissan, в Ижевске - Lada Granta в кузове «этчбек». Мы уверенно идем тем курсом, который определен в программе развития.

## «Я бы охарактеризовал 2012 год как переходный»



АЛЕКСАНДР КИРИЛИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГНП РКЦ «ЦСКБ-ПРОГРЕСС»:

- Я бы охарактеризовал 2012 год как переходный. Сейчас поясню. В 2011 году мы обеспечили 19 пусковых компаний, однако, как вы знаете, были две аварийные ситуации. А в 2012 году мы провели меньше пусков - 14. Это связано прежде всего с готовностью космических аппаратов, в том числе и наших. Например, возникли замечания по звездным датчикам, которые нам поставляют наши подрядчики, - пришлось их снять и отправлять на доработку, из-за этого были перенесены запуски «Ресурса-П» и аппарата для Минобороны. Запуск «Биона» передвинуты на весну 2013 года, чтобы работать с животными в теплых условиях, по двум «ГЛОНАССам» заказчик сам решил отложить пополнение группировки, которая работает нормально.

Вот так ряд пусковых компаний был перенесен на этот год. Но главное - после серии неудач требования к производителям стали на уровень выше. Поэтому я и говорю о переходном периоде, который должен дать свои результаты.

## «Была угроза приостановки деятельности предприятия»



АНДРЕЙ ПЕТРИЧКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «АВИААГРЕГАТ»:

- В 2012 году предприятие было достаточно хорошо оснащено заказами, но испытывало серьезные финансовые затруднения. Были проблемы с ликвидностью. Кроме того, в это время уже имели место задержки заработной платы сотрудникам, росла задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами. На фоне проблемных экономических показателей снижалось доверие к предприятию. Была угроза приостановки деятельности предприятия. Это повлекло бы за собой фатальные последствия.

Главным успехом 2012 года стало то, что нам удалось не остановить предприятие и выполнить все принятые обязательства. К концу года мы восстановили доверие не только среди наших заказчиков, но и среди финансовых институтов. И самое главное, мы восстановили доверие в коллективе. Уже к концу 2012 года мы произвели полный расчет с сотрудниками. Более того, впервые за последние 15 лет мы выплатили аванс в соответствии с действующим законодательством. С этого момента предприятие выплачивает зарплату день в день.

## «У нас есть план модернизации производства примерно на миллиард рублей»



СЕРГЕЙ ЛИХАРЕВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОАО «АВИАКОР - АВИАЦИОННЫЙ ЗАВОД»:

- Для того чтобы модернизировать производство и выйти на международный рынок, нам нужно три-пять лет. У нас есть краткосрочная, среднесрочная и долгосрочная программы оптимизации производства на ОАО «Авиакор - Авиационный завод» и отстройки самолета Ан-140 под требования заказчиков. Сейчас мы выпускаем два-три самолета в год. В 2013 году мы должны выпустить шесть самолетов, а дальше выйти на цифру в 12-15 самолетов. У нас есть план модернизации производства примерно на миллиард с лишним рублей, план привлечения персонала. Очень агрессивно планируем себя вести с поставщиками. Мы заменим украинских поставщиков на российских, их всех - на зарубежных, если это позволит снизить стоимость самолета. За последние пять лет цена комплектующих изделий выросла с \$8 млн до \$11,5 млн.

Практически полный уход государства из базовых отраслей экономики в 90-е годы привел к потере конкурентоспособности многих предприятий области



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

# «Никто нас с нашими машиностроительными изделиями на Западе не ждет»

ПРЕДПРИЯТИЯ ОТРАСЛИ ПОКА НЕ ОЩУТИЛИ СЕРЬЕЗНЫХ ПЕРЕМЕН ИЗ-ЗА ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО. НО ОНИ НЕ ЗА ГОРАМИ

ЮЛИЯ ВАСИЛЬКИНА

22 августа исполняется ровно год с того момента, когда вступил в силу протокол о присоединении России к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО). Мы попытались разобраться, как предприятия машиностроительной отрасли региона готовятся конкурировать со всем миром.

## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Значение машиностроительной отрасли для Самарской области сложно переоценить. По данным министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области, ее оборот составил в 2012 году около 350 млрд рублей. Предприятия машиностроительного сектора экономики - это около 40% всего промышленного производства в регионе и более 170 тыс. рабочих мест.

Машиностроение сегодня переживает не лучшие времена. О проблемах отрасли и ее перспективах в конце 2012 года в своем послании к депутатам Самарской губернской думы и жителям региона говорил губернатор Самарской области Николай Меркушкин. «В 90-е годы практически полный уход государства, власти из базовых отраслей экономики привел к потере конкурентоспособности многих ведущих предприятий области», - заявил глава региона. - И сегодня нам, правительству области, федеральным органам, местной власти предстоит сделать все, чтобы сохранить максимально возможное число оставшихся предприятий, в кратчайшие сроки способствовать их модернизации. Там, где это возможно, содействовать выводу на выпуск новой продукции, востребованной рынком».

Николай Меркушкин привел в пример опыт совместной работы государства и бизнеса по реанимации, модернизации и выводу на новый виток развития флагмана российского автомобилестроения - ОАО «АВТОВАЗ». Губернатор заявил о необходимости поддержки автокомпонентной отрасли. «Очень важно, чтобы не только автомобили мировых брендов, но и как минимум 60 процентов автокомпонентов для них, как это определено постановлением правительства Российской Федерации, производилось здесь, в регионе», - сказал он. - Мы будем поддерживать традиционные автокомпонентные предприятия. Сохранить их можно только за счет максимальной кооперации между участниками цепочки поставок, создания совместных предприятий с иностранными партнерами и выпуска конкурентоспособных агрегатов».

Губернатор отметил, что предстоит доказать конкурентоспособность и аэрокосмического кластера области, и прежде всего ракетостроения. «Традиционные технологические темпы «ЦСКБ-Прогресс» уже не всегда соответствуют вызовам рынка», - отметил Меркушкин. - Нужен новый уровень работы с инновациями, новые конкурентные преимущества. Совместно с Самарским государственным аэрокосмическим университетом, Всероссийским институтом авиационных материалов, другими научными центрами страны нужно выстроить на новой долгосрочной основе программу, способную выдавать продукт, позволяющий конкурировать на мировом рынке, как это всегда было в истории советской космонавтики.

Большие проблемы, которые копились десятки лет, у



ОАО «Авиакор-авиационный завод». Областные власти намерены его поддерживать и помимо переговоров на высоком уровне, которые они ведут сами, предприятию, собственникам необходимы срочные меры по снижению себестоимости, повышению качества самолетов, обеспечению завода кадрами, дисциплине исполнения контрактов», - подчеркнул губернатор.

## НОВЫЕ УСЛОВИЯ

2013 год предприятия сферы машиностроения, как и весь бизнес, начали в новых условиях - в прошлом году Россия официально стала 156-м членом ВТО.

Предприятия по-разному отреагировали на смену условий. Как ранее отмечал президент ОАО «АВТОВАЗ» Игорь Комаров, вступление в ВТО не стало новостью для автозавода. «Начиная с формирования программы развития АВТОВАЗа, мы учитывали, что Россия вступит в ВТО», - заявлял Комаров. - С самого начала, еще с той программы, которая была утверждена акционером и согласована с правительством в 2010 году, мы ориентировались на это. Наша задача - быть конкурентоспособными с теми производителями, которые организуют производство в России и за рубежом».

По мнению Комарова, основные риски даже не в конкуренции с производителями новых автомобилей, а с импортными держателями автомобилей. «Все вопросы, связанные с механизмом поддержки автопроизводителей, рассматриваются на федеральном уровне органами исполнительной и законодательной власти. Меры уже принимаются. И одна из таких важных мер - введение утилизационного сбора», - отметил Комаров.

Министр экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области Александр Кобенко считает, что наиболее подготовленным из машиностроительного сектора к вступлению в ВТО оказался самарский автопром. «Многие предпри-



АЛЕКСАНДР ДРОБОВ, заместитель председателя комитета Самарской губернской думы по промышленности, связи и торговле:

- У нас самое чувствительное место по результатам вступления во Всемирную торговую организацию - это машиностроительная отрасль. Предприятия этой отрасли потенциально могут и должны конкурировать на международном рынке, но пока для них это сложно. В этом плане государству предстоит провести серьезные корректировки по многим позициям. В первую очередь, это стоимость энергоресурсов, налоговая политика. Их нужно менять. В конце концов, это - та среда обитания предприятия, в которой оно чувствует себя либо комфортно, либо как на вулкане.



ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ, генеральный директор ИКБ «Восток-Инвест»:

- И государство, и предприятия должны вместе двигаться в одном направлении, и то, что конкурентоспособность должна увеличиваться в связи с ослаблением ввозных пошлин, нет сомнений. Отечественного производителя обязательно нужно поддерживать, потому что когда мы говорим об автопроме, то имеем в виду целый ряд сопутствующих отраслей, деятельность которых очень важна и для людей, и для страны. Их стабильная работа и развитие дают дополнительный валовой внутренний продукт и сказываются на экономике в целом. Наверное, государство будет предусматривать меры поддержки, которые не противоречат реалиям, озвученным при вступлении в ВТО.

Для регионального авиапрома участие в ВТО может иметь тяжелые последствия: на те классы воздушных судов, которые являются конкурентами Ан-140, импортные пошлины будут снижены с 20% до 8%

Исходя из этого, в условиях ВТО и Таможенного союза. «Устойчивости самарских предприятий в условиях ВТО будет способствовать также более широкое вовлечение их в реализацию федеральных целевых программ, государственного оборонного заказа. Работа в этом направлении уже ведется. Таким образом, можно говорить не только о сохранении, но и дальнейшем развитии машиностроения на территории региона», - сообщили в Минэкономразвития региона.

По мнению депутата Госдумы, первого вице-президента Союза машиностроителей России Владимира Гутенева, ключевым фактором развития является участие предприятий машиностроительного комплекса Самарской области в федеральных целевых программах. «В 2011 году предприятия приняли участие в реализации 10 федеральных целевых программ общим объемом госассигнований более 22 млрд рублей», - рассказал Гутенев. - В 2012 году область участвовала в девяти программах с ассигнованиями из госбюджета более 26 млрд рублей».

По данным областного министерства промышленности и технологий Самарской области, наибольший объем средств поступает в рамках следующих программ: ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса РФ на период до 2015 года», ФЦП «Государственная программа вооружения на 2011-2020 годы», Федеральная космическая программа России на 2006-2015 гг.».

В области модернизации промышленности, отмечает Кобенко, участие России в ВТО может иметь самые тяжелые последствия. Это связано с тем, что для тех классов воздушных судов, которые являются прямыми конкурентами выпускаемого ОАО «Авиакор-авиационный завод» Ан-140, импортные пошлины должны быть снижены в течение 4-7 лет с 20% до 8%. Однако в связи с тем, что Россия не присоединилась к обязательному соглашению

В 2012 году предприятия отрасли приняли участие в реализации 9 федеральных целевых программ с ассигнованиями из госбюджета более 26 млрд рублей

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

## Высокая концентрация автопрома

По данным министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области, машиностроение является одной из системообразующих отраслей экономики региона. Она включает в себя такие виды экономической деятельности, как производство транспортных средств и оборудования, в том числе производство летательных и космических аппаратов, производство машин и оборудования и некоторые другие. Для региона характерна наиболее высокая концентрация организаций автомобильной промышленности и наиболее высокая доля автомобильной промышленности в структуре ВРП среди всех субъектов ПФО. Автомобилестроение Самарской области включает в себя автоборочные предприятия ОАО «АВТОВАЗ», ЗАО «Джи-Эм АВТОВАЗ» и другие, производители автокомпонентов, а также конструкторские, исследовательские, финансовые, торговые, сервисные, консалтинговые и другие организации, работающие на территории Самарской области. Автокомпонентная отрасль является одним из наиболее развитых секторов промышленного комплекса Самарской области. В отрасли деятельность осуществляют около 200 предприятий, в том числе порядка 50 крупных и средних. Доля отрасли в объеме отгруженной продукции составляет около 7%. Основу аэрокосмического кластера составляют предприятия ракетно-космического машиностроения, авиастроения, двигателе- и агрегатостроения, научно-исследовательские организации.

СПРАВКА

Для регионального авиапрома участие в ВТО может иметь тяжелые последствия: на те классы воздушных судов, которые являются конкурентами Ан-140, импортные пошлины будут снижены с 20% до 8%

ничего положительного пока не чувствуется. «Слишком много декларативных заявлений о том, что будет лучше», - отмечает Булькин. - На деле металлургия находится в плачевном состоянии в связи со вступлением в ВТО. Если говорить о машиностроении, никто с нашими машиностроительными изделиями нас на Западе не ждет».

По мнению Булькина, очень важно, что предусмотрен переходный этап. А предприятиям самое время через отраслевые объединения и ассоциации доносить до властей свои предложения по изменениям, пока есть такая возможность.

«Если говорить о Самарской кабельной компании», мы на себе еще ничего не почувствовали», - добавляет Булькин. - Мы покупаем те или иные изделия для комплектации, вроде бы они должны подешеветь, но ничего подобного пока нет. Все находится в переходном периоде, много проблем».

По словам Булькина, руководители предприятий стали «чесаться» чаще, так как почувствовали, что находятся в ВТО и назад пути нет, началась реальная активная работа.

Заместитель председателя комитета Самарской губернской думы по промышленности, связи и торговле Александр Дробов, что государству еще предстоит выстроить инфраструктуру для того, чтобы отечественным предприятиям было комфортно существовать. По его мнению, придется корректировать налоговую политику, а главное - решать вопрос высокой цены на энергоресурсы, только при этих условиях предприятия смогут выжить в условиях ВТО. «Выстроить инфраструктуру под ВТО еще предстоит», - говорит Дробов. - У нас пока только не такие серьезные расходы на персонал, как в других странах, где специалисты стоят дорого, но и нам эту ситуацию нужно менять. В любом случае все рыночное хозяйство, сформировавшееся за 20 лет, ждут серьезные перемены».



СПРАВКА

Для регионального авиапрома участие в ВТО может иметь тяжелые последствия: на те классы воздушных судов, которые являются конкурентами Ан-140, импортные пошлины будут снижены с 20% до 8%

ничего положительного пока не чувствуется. «Слишком много декларативных заявлений о том, что будет лучше», - отмечает Булькин. - На деле металлургия находится в плачевном состоянии в связи со вступлением в ВТО. Если говорить о машиностроении, никто с нашими машиностроительными изделиями нас на Западе не ждет».

По мнению Булькина, очень важно, что предусмотрен переходный этап. А предприятиям самое время через отраслевые объединения и ассоциации доносить до властей свои предложения по изменениям, пока есть такая возможность.

«Если говорить о Самарской кабельной компании», мы на себе еще ничего не почувствовали», - добавляет Булькин. - Мы покупаем те или иные изделия для комплектации, вроде бы они должны подешеветь, но ничего подобного пока нет. Все находится в переходном периоде, много проблем».

По словам Булькина, руководители предприятий стали «чесаться» чаще, так как почувствовали, что находятся в ВТО и назад пути нет, началась реальная активная работа.

Заместитель председателя комитета Самарской губернской думы по промышленности, связи и торговле Александр Дробов, что государству еще предстоит выстроить инфраструктуру для того, чтобы отечественным предприятиям было комфортно существовать. По его мнению, придется корректировать налоговую политику, а главное - решать вопрос высокой цены на энергоресурсы, только при этих условиях предприятия смогут выжить в условиях ВТО. «Выстроить инфраструктуру под ВТО еще предстоит», - говорит Дробов. - У нас пока только не такие серьезные расходы на персонал, как в других странах, где специалисты стоят дорого, но и нам эту ситуацию нужно менять. В любом случае все рыночное хозяйство, сформировавшееся за 20 лет, ждут серьезные перемены».

# Наиболее подготовлен к ВТО автопром региона



АЛЕКСАНДР КОБЕНКО О ТОМ, КОГДА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕАЛЬНОСТИ НАЧНУТ ЖИТЬ В ВТО

АЛЕКСАНДР КОБЕНКО, министр экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области

ЮЛИЯ ВАСИЛЬКИНА

Насколько, по вашему мнению, машиностроительные предприятия региона оказались подготовленными к вхождению в ВТО?

Наиболее подготовленным из машиностроительного сектора к вступлению в ВТО оказался самарский автопром. Автомобильная отрасль Самарской области производит около 40% всех легковых автомобилей в России. Здесь сосредоточены 60% всех поставщиков автокомпонентов в России. Программа инновационного развития ключевого предприятия автомобильной промышленности Самарской области - ОАО «АВТОВАЗ» - сформирована уже с учетом изменения конкурентных условий в связи с вступлением России в ВТО на российский и глобальный рынки.

Многие предприятия автокомпонентной отрасли также уже адаптировались под новые мировые требования по качеству и организации производства и успешно номинированы в качестве поставщиков альянса «Рено-Ниссан»-АВТОВАЗ, на других модернизация продолжается. Дальнейшая модернизация и развитие регионального автокомпонентного производства в Самарской области в условиях ВТО будет осуществляться под действием трех ключевых факторов: увеличение емкости российского рынка автомобилей до 3 млн штук, повышение требований к качеству организации производственного процесса и процесса управления и контроля качества продукции, активный приход на самарский рынок иностранных производителей автокомпонентов.

В связи с этим перед регионом стоит задача нарастить инженеринговый потенциал, обеспечить трансфер современных технологий и интегрировать местные автокомпонентные предприятия в глобальные производственные сети. Для этих целей в Самарской области создается инженеринговый центр автомобильного кластера. Он объединит уже существующие децентрализованные инженеринговые услуги и возможности научно-технического центра АВТОВАЗа.

Многие предприятия автокомпонентной отрасли уже адаптировались под новые мировые требования по качеству и организации производства

В то же время для региональной авиапромышленности участие России в ВТО может иметь самые тяжелые последствия. Это связано с тем, что для тех классов воздушных судов, которые являются прямыми конкурентами выпускаемого ОАО «Авиакор-авиационный завод» Ан-140, импортные пошлины должны быть снижены в течение 4-7 лет с 20% до 8%.

Единственным стимулирующим фактором в данной ситуации является то, что Россия не присоединилась к обязательному соглашению ВТО - Соглашению по торговле гражданской авиатехникой (СГА), которое устанавливает нулевые ставки импортных пошлин на эту продукцию. На сегодняшний момент сохраняется возможность государственной поддержки самарского авиапрома, в том числе путем размещения государственного заказа на воздушные суда, а также развитие лизинга авиатехники отечественного производства с государственной поддержкой.

Когда предприятия в реальности начнут жить в условиях ВТО?

В какой-то степени мы уже продолжительное время живем в формате ВТО, особенно это касается экспортно-ориентированных предприятий Самарской области. Федеральный центр постепенно адаптировал российское законодательство и приводил его в соответствие требованиям Всемирной торговой организации на протяжении нескольких последних лет. Формально переходный период для российской экономики закончится через 2-3 года, за исключением наиболее чувствительных товаров, для которых этот срок может продлиться до 7 лет. При этом, например, снижение средневзвешенной ставки импортного тарифа от текущего уровня составит в части промышленных товаров 3 процентных пункта.

Для реанимации предприятий требуются инвестиции, эффективный менеджмент и интеграция с ведущими мировыми производителями



В общей сложности на предприятиях кластера работают 35 тыс. чел., из них 21 тыс. чел. заняты исследованиями и разработками

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

# Космический кластер: итоги первого года жизни

САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ ПЫТАЕТСЯ ВОССОЗДАТЬ НА СВОЕЙ ТЕРРИТОРИИ НЕКОГДА ГРЕМЕВШИЙ НА ВЕСЬ МИР АЭРОКОСМИЧЕСКИЙ КУСТ. ЗАДАЧА НЕПРОСТАЯ – БОЛЬШИНСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ НАХОДЯТСЯ В СЛОЖНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОЛОЖЕНИИ

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

**Объединение предприятий аэрокосмической отрасли в Самарской области действует с прошлого года. Кластер, созданный специально под федеральные программы, в этом году должен получить первые транши из российского бюджета. «Машиностроение» попыталось понять, что изменилось с момента подписания соглашения между участниками кластера.**

## КЛАСТЕР. НАЧАЛО

Несмотря на то, что кооперация между предприятиями аэрокосмической отрасли Самарской области существовала много лет, юридически аэрокосмический кластер был создан только в апреле прошлого года. Под руководством правительства региона было подписано соглашение между представителями ведущих предприятий отрасли: ракетно-космическим центром «ЦСКБ-Прогресс», авиазаводом «Авиакор», ОАО «Кузнецов», ОАО «Авиаагрегат». В подписании также приняли участие самарские аэрокосмический и технический госуниверситеты. Официально сообщалось, что суть соглашения «в системном объединении предприятий и организаций кластера для повышения их конкурентоспособности и эффективности деятельности». В то же время никто не скрывал, что инициатива создания кластера принадлежала федеральному центру. Объединение предприятий было необходимо для возможно-

сти участия в конкурсах, предусматривающих бюджетное финансирование. Уже в июле победа самарского кластера стала одной из центральных тем обсуждения на межрегиональном экономическом форуме, который прошел в Самаре. По итогам конкурса, проведенного Минэкономразвития РФ, заявка Самарской области на формирование аэрокосмического кластера вошла в число победителей, получив шестое место в рейтинге. Это дало возможность региону получить средства федерального бюджета на развитие кластера. «Самарский кластер вошел в первую группу лидирующих кластеров в стране», отмечал в прошлом году исполнительный директор Ассоциации инновационных регионов России **Иван Бортник**. - Он был оценен как наиболее сильный аэрокосмический кластер в стране». С 2013 по 2016 годы из федерального бюджета выделяется по 5 млрд рублей на субсидии кластеру «первой группы».

В этом году Самарский аэрокосмический кластер должен получить первые транши из федерального бюджета. Предполагается, что кластеру в общей сложности будет выделено порядка трех миллиардов рублей. Об этом сообщалось в начале июля этого года. «Постановление о выделении безвозмездной субсидии находится на подписи в правительстве России», - рассказал губернатор Самарской области **Николай Меркушкин** на симпозиуме «Самолетостроение России: проблемы и перспективы», который проходит в Самарском государственном аэрокосмическом университете. По словам губернатора, федеральные деньги должны помочь, в частности, ОАО «Авиакор» - авиационный завод» выйти на большие объемы производства - порядка 30 среднемагистральных самолетов Ан-140 в год, а также самолетов Ан-70.

## ИТОВАЯ СТРОКА

По данным министерства промышленности Самарской области, за 2012 год предприятия аэрокосмического кластера отгрузили продукции на общую



МИХАЭЛЬ МУТ, исполнительный директор Aerospace Initiative Saxony, Германия;

ЖАН ФРАНСУА БУССОН, вице-президент «Международной кооперации аэрокосмических кластеров Pole Pegase», Франция;

Большинство партнеров нашего кластера - это малые и средние предприятия, на которых работают максимум чуть более тысячи человек. Но это нормальная структура кластера в Европе. Они серьезно отличаются от структуры кластеров в России. Тем не менее, если малое или среднее предприятие работает в этой отрасли, оно, как правило, имеет какую-то уникальную технологию, благодаря которой предприятие показывает очень хорошие результаты. Обычно самыми инновационными как раз являются малые и средние предприятия. Наша задача состоит в том, чтобы малые предприятия работали с крупными предприятиями страны, чтобы они могли включиться в цикл поставщиков, что, конечно, нелегко.

Pole Pegase расположен на юго-востоке Франции, между Марселем и Ниццей. В состав кластера Pole Pegase входят как крупные, так и малые предприятия, это один из крупных интеграторов предприятий, задействованных в создании аэрокосмической продукции. В кластере заняты более двадцать тысяч работников разных предприятий и задействован не только один регион. Мы не говорим, что мы лучше, - мы говорим о том, что мы лучше в сотрудничестве. А сотрудничество - это важнейший фактор для роста, сотрудничество позволяет создавать действительно масштабные проекты. Одна из наших задач - интеграция различных предприятий в производственные цепочки, а также создание новых производственных цепочек.

## Итоги работы предприятий самарского кластера в 2012 году



сумму 24,8 млрд рублей, что на 10,6% больше, чем в 2011 году. В то же время индекс промышленного производства предприятий отрасли упал. В конце года он составил всего 97,8%. Численность работников кластера составила 30,5 тысячи человек, средняя заработная плата в отрасли - 18351 рубль. ФГУП ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс» закончило 2012 год с неплохими результатами, объемы выпуска в стоимостном выражении составили 24,8 млрд рублей, что на 8,5% больше по сравнению с предыдущим годом. ЦСКБ осуществило 14 запусков. В первом полугодии этого года предприятие заметное улучшение показателей, организовало 10 пусков. Хорошие финансовые результаты за последний год показали еще одно предприятие кластера - ОАО «Кузнецов». В 2012 году заводу удалось сократить убытки в 1,8 раза - до 861 млн руб., годом ранее этот показатель был равен 1,5 млрд рублей. В первом полугодии финансовые показатели завода выросли еще на 30%. Уже все обстоит ситуация на ОАО «Авиакор - авиационный завод». По итогам прошлого года убытки завода составили 642 млн руб. В первом квартале этого года ситуация также не улучшилась. Несмотря на все старания руководства предприятия, «Авиакор» не удалось выйти на безубыточность. Кроме того, завод по-прежнему опаздывает с поставками самолетов Минобороны. Напомним, в прошлом году разгорелся скандал, когда министерство подало в суд на предприятие с требованием вернуть предоплату за самолеты (порядка 2 млрд рублей). Несмотря на то, что в итоге стороны пришли к соглашению, ситуация с поставками на заводе не улучшилась. Так, в этом году предприятие передало Минобороны всего один самолет. Напомним, в прошлом году «Авиакор» должен был произвести для министерства обороны шесть турбовинтовых Ан-140. Однако в ответственные сроки предприятие не уложились. Было произведено только три самолета. Еще один был передан Минобороны в апреле этого года.

## ВЗГЛЯД ИЗ ЕВРОПЫ

Принцип кластерной политики успешно опробован в Европе. За прошедший год самарский аэрокосмический кластер попытался «навести мосты» и начал сотрудничать с рядом крупных европейских кластеров. Так, в начале июля было подписано соглашение между аэрокосмическим кластером Самарской области и «Международной кооперацией аэрокосмических кластеров Pole Pegase». «Сейчас Россия и европейские страны ведут совместные научно-исследовательские работы, реализуют несколько десятков совместных проектов в аэрокосмической сфере, среди которых наибольшее число - в научной сфере и космонавтике», - отмечает председатель совета директоров ЗАО «Внешавиакосмос» **Алексей Лавров**. - Но деловые отношения между предприятиями чаще всего ограничиваются поставками нефинансовой продукции. Причем продукция европейских предприятий имеет более высокий уровень наукоемкости».

По словам Алексея Лаврова, сегодня предприятия аэрокосмической промышленности имеют и стимулы для масштабной кооперации, и потенциал, который пока в полной мере не используется. «Переход от товарных поставок к широкой научно-технологической инвестиционной промышленной кооперации — это главная задача, которая стоит в работе кластеров применительно к международному сотрудничеству», - подчеркивает он.

## КАТАСТРОФА БОЛЬШИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Как отмечают эксперты в области кластерных технологий, российским кластерам, в том числе и самарскому аэрокосмическому кластеру, в составе объединения не хватает малых и средних предприятий, которые не только привносят инновационную составляющую и помогают реанимировать заводы-«гиганты», страдающие из-за низкой производительности труда, «раздутых»

штатов, старого оборудования. «Большинство партнеров нашего кластера — это малые и средние предприятия, - рассказывает исполнительный директор Aerospace Initiative Saxony **Михаэль Мут** (руководитель кластера федеральной земли Саксония в Германии). - Самое большое количество человек, работающих на таких предприятиях, - чуть больше тысячи. Но это нормальная структура кластера в Европе. Она серьезно отличается от структуры кластеров в России. Тем не менее, если малое или среднее предприятие работает в этой отрасли, оно имеет, как правило, какую-то уникальную технологию, благодаря которой предприятия получают хорошие результаты. Обычно самые инновационные как раз малые и средние предприятия».

По словам эксперта, в России небольшим предприятиям очень сложно найти свое место в структуре кластера. «Потому что крупные предприятия выдвигают очень сложные условия: с одной стороны, они хотят иметь меньше поставщиков, поэтому они требуют от своих партнеров освоения большего количества систем», - отмечает **Михаэль Мут**. - С другой стороны, им необходимы инновационные технологии». Как отмечает вице-президент французского кластера Pole Pegase **Жан Франсуа Буассон**, одна из задач кластера - интеграция различных предприятий в производственные цепочки, а также создание новых производственных цепочек. В России, и в Самарской области в частности, кооперация крупных и малых предприятий пока используется слабо. Подобные схемы только начинают внедряться в ряде кластеров. «Мы ведем один из проектов производственной кооперации, связанный с управлением цепочкой поставок», - рассказал директор по инновационному развитию ОАО «НПО «Сатурн» **Дмитрий Иванов**. - Внедряя эту технологию, мы начали понимать, как выстраивать аутсорсинг, как выстраивать сотрудничество с производственными компаниями».

# «Главная проблема — неумение работать с малым бизнесом»



АУТСОРСИНГ — ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СБАЛАНСИРОВАТЬ СВОИ РЕСУРСЫ

ДМИТРИЙ ИВАНОВ, директор по инновационному развитию ОАО «НПО «Сатурн»;

ЕКАТЕРИНА ЛЯЛИНА

**- НПО «Сатурн» планирует отдать часть своих функций на аутсорсинг. Зачем это нужно предприятию?**

- Аутсорсинг - это возможность для предприятий сбалансировать свои ресурсы, более гибко реагировать на требования рынка. У нас же это воспринимают так: либо «давайте все отдадим на аутсорсинг», либо «нет, мы ничего не отдадим, потому что все нужно нам». Мы провели анализ одного из наших центров превосходства в рамках НПО «Сатурн» и выяснили, что в году там не хватает определенного количества нормо-часов. Проанализировав номенклатуру, мы выяснили, что у центра огромное количество номенклатурных позиций, изготовление которых занимает менее шести минут. И мы разделили их по новым категориям. Мы поняли, что 97% номенклатурных позиций - это либо дешевые, либо маленькие по времени изготовления и не требующие высоких компетенций детали. Это та база, которую мы готовы отдать на аутсорсинг.

**- Какие проблемы возникают у предприятий при работе с малым бизнесом?**

- Мы обратились к аутсорсингу где-то год назад. Если бы тогда у меня спросили: «А почему ты не работаешь с малыми предприятиями?» - я бы ответил, что их нет. Но, когда мы начали этим серьезно заниматься и выходить с конкретными предложениями, мы выяснили, что на территории нашего кластера есть тысячи малых и средних предприятий. Из них 600 предприятий производственно-го профиля, 100 из которых занимаются металлообработкой (то есть чем и мы), из них 20 пришли с нами разговаривать о сотрудничестве. И с двумя мы сейчас начали работать.

*Проблема в процессе: в процессе управления цепочками поставок. Это вполне конкретные методологические знания*

Мы сталкиваемся с большим количеством проблем. И главные из них связаны с нами, с нашими габаритами, нашими размерами и неумением работать с малым и средним бизнесом. О том, как влияет на крупные заводы привлечение малых предприятий, очень много говорилось. О том, какой идет резкий скачок эффективности, о том, как возрастает производительность труда. О том, что интенсивность отрасли возрастает.

В чем проблема? Проблема в процессе: в процессе управления проектом и процессе управления цепочками поставок. На самом деле это вполне конкретные методологические знания, которые достаточно развиты в Европе и США и абсолютно не развиты в России. Когда мы говорим о любой кооперации между крупными и малыми предприятиями — это управление проектами. Это вполне конкретный методологический механизм. Его необходимо изучать — это направление развития, которое мы собираемся развивать в рамках кластера.

Мы сейчас ведем переговоры с двумя университетами Франции о том, чтобы они пришли на нашу территорию и начали производить формирование территориальных компетенций. Причем речь идет не только о том, чтобы обучить сотрудников крупных предприятий, мы хотим создать именно территориальную компетенцию. Речь идет не только об обучении студентов. Но и о том, чтобы руководители малых и средних предприятий могли получить это образование, эти знания. Чтобы мы разговаривали на одном языке. И это будет одним из стимулов для прихода других компаний, в том числе западных, на нашу территорию. Потому что это мировая система сертификации. Иностранцы будут приходить, зная, что партнеры будут разговаривать с ними на одном языке.

С первых дней работы Игоря Комарова на АВТОВАЗе выстроена абсолютно рыночная система закупок, которая не терпит никаких личных предпочтений



БИЗНЕС

# «Машиностроение — становой хребет всей экономики»

СУЩЕСТВУЮТ ЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ У РОССИЙСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ? ЧТО ПРИНЕСЕТ С СОБОЙ ВТО: ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИЛИ СМЕРТЬ ОТРАСЛИ? ЕСТЬ ЛИ ШАНС У САМАРСКИХ АВТОКОМПОНЕНТЩИКОВ СОХРАНИТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ НА АВТОВАЗЕ? НА ЭТИ И ДРУГИЕ ТЕМЫ РАССУЖДАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ СОЮЗА МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ РОССИИ ВЛАДИМИР АВЕТИСЯН

ПЕТР СЛИЗЕВИЧ

## ДЛЯ СЕРЬЕЗНЫХ ИНВЕТОРОВ

- Если бы сейчас пришлось принимать решение: вкладывать деньги в машиностроение или нет, вы свои средства в российское машиностроение вложили бы?

- Вы знаете, вопрос инвестирования - очень тонкий и деликатный. Такая отрасль, как машиностроение, для инвестирования достаточно рискована, потому что это всегда капиталоемко. Это дорогостоящее оборудование, это, как правило, большие производственные площади. И, как следствие, серьезное финансирование.

Когда вы строите модель инвестпроекта, вы учитываете все факторы. И вы можете вложить деньги в предприятие легкой промышленности или общепита. Здесь нужны очень «короткие» деньги. Машиностроение - другой случай. Оно для серьезных инвесторов. Но это не мой личный вопрос. Я не имею таких ресурсов, чтобы инвестировать в машиностроение. Отечественное, зарубежное - в этом смысле абсолютно все равно.

- По объему инвестиций машиностроение в России - явно не лидер. Что нужно, чтобы эта ситуация изменилась?

- Машиностроение - это стальной хребет всей экономики. И, как правило, в странах, где машиностроение развито - развитая экономика. И там сформирована среда для того, чтобы пришли инвесторы. Возможно ли это в России? Конечно, возможно. И мы с вами можем такую счастливую модель для инвестора нарисовать.

Конечно же, очень важна комфортность среды, а это зависит, прежде всего, от власти в

стране - я имею в виду все ветви власти. И от власти в регионе, в который ты собираешься инвестировать.

- В этом смысле Самарская область - привлекательный регион? Или наоборот, некомфортный?

- Мне кажется, чем дальше мы отдаляемся от весны 2008 года, тем более ясной становится перспектива того, будет ли развиваться здесь машиностроение и промышленность. Пожалуйста - пример АВТОВАЗа самый яркий.

Ведь это, наверное, самые крупные инвестиции, которые были в Самарской области - в принципе. За все время существования постсоветского пространства. Французы купили контрольный пакет АВТОВАЗа - несмотря ни на что.

И это очень серьезные инвестиции.

## ВСЕ НА РАВНЫХ

- Приход Renault-Nissan на АВТОВАЗ - да, это, конечно, событие. Замечательно. Но как они будут вести себя здесь завтра, через пять лет, через десять? Да вот, например, недавний нашумевший случай, когда французский сотрудник по своей инициативе отдал распоряжение русскому специалисту разбить машину, причем непонятно, имел ли он на это право... Что это? Попытка обозначить себя в этой стране, на этом предприятии - что они действительно хозяева?

- Нет. Так рассуждать - это примитивно. Они вложили огромные деньги. И они сегодня, с одной стороны, счастливые обладатели контрольного пакета крупнейшего российского предприятия автопрома, а с другой стороны,

они - заложники этой ситуации. Понимаете, похоронить несколько миллиардов долларов не решится никто. И в этом смысле другого пути - кроме как развития этой площадки - у них нет. Им нужно возвращать эти деньги. Они же не просто так купили и забыли о них. Возврат на вложенные средства Renault-Nissan крайне интересуют. Поэтому завод должен только жить и развиваться. По-другому быть не может!

- Иностранцы собственники, пришедший в российский автопром, связан требованием постепенного увеличения локализации автокомпонентного производства. Как менялась ситуация с поставками автокомпонентов после прихода Renault-Nissan на АВТОВАЗ?

- Вы знаете, в самое кризисное время возглавлял холдинг по производству автокомпонентов (ОАО «Объединенные автомобильные технологии» ОАТ - Прим.авт.) - это был один из крупнейших поставщиков АВТОВАЗа. Но тогда у нас была несколько другая задача - не остановить конвейер. И мы с этой задачей справились, несмотря ни на что. Даже иногда доставая собственные деньги и финансируя эту систему.

Но еще в те времена и Игорь Комаров, и французские ме-

*Знаете, что вселяет оптимизм? От меня до Сергея Викторовича Чemezова - один шаг. Я могу к нему зайти, он меня выслушает. А от него - до президента*



неджеры, которые тогда уже работали, в том числе на закупках, добились того, чтобы у них никакой, что называется, «не-прозрачной ситуации» не было и быть не могло. Они за этим следили.

- Иными словами, равные условия для всех поставщиков? А как же ОАТ? Ведь это была «дочка» «Ростехнологий», а «Ростех» - акционер АВТОВАЗа?

- Несмотря на то, «родной» ОАТ или «не родной» был тогда, у нас не было каких-то привилегий или предпочтений по отношению к другим поставщикам автокомпонентов. Да, у нас было одно маленькое-маленькое преимущество: мы «вхожи». Но не более того. Мы могли быстрее других доставить информацию. Это правда. Для того, чтобы мне тогда встретиться с президентом АВТОВАЗа, нужен был один звонок и время на то, чтобы доехать от Самары до Тольятти. А кто-то долго мог доходить. Вот это было единственным преимуществом. Но, опять-таки, даже если меня приняли и выслушали, это совсем не значит, что приняли мою позицию. Здесь основной критерий - себестоимость. «Вхожесть» больше не работает.

## ФРАНЦУЗАМ НЕ НУЖНЫ

- Какие же перспективы теперь у самарских поставщиков АВТОВАЗа? Вот была у группы СОК целая автокомпонентная империя, много лет работала на главный конвейер, и все было налажено. Настолько налажено, что в самый разгар кризиса, в 2009 году на годовом собрании акционеров мы все видели, как Юрий Михайлович Качмазов заявил: дайте нам возможность, мы вытщим завод. И потом в

перерыве объяснял журналистам, какие он видит для этого пути. А что сейчас? Почему все это не востребовано? У Renault-Nissan свои поставщики?

- Нет-нет. Я же уже сказал: для них «свои», «не свои» - неважно. Конечно, есть глобальные поставщики. И почему с ними работают? Потому что они проверены временем. Грубо говоря, тот же Delphi или Magneti Marelli поставляют свои компоненты тому же Renault на десять его заводов, которые находятся по всему миру. Или Lear, например - да любой поставщик такого уровня. И у них матричная система взаимного проникновения по закупкам - требования к качеству, к срокам поставок, сокращение складских расходов, поскольку там везде «с колес» работают - это все проверено и апробировано. Выстроена замечательная логистика.

И у таких глобальных поставщиков есть преимущества. В том числе, потому что они могут внутри этого конгломерата регулировать себестоимость. В этой или в той точке. Грубо говоря, «мы там у вас купим дорожку, потому что там есть рынок, готовый принять эту цену, зато здесь вы нам продадите подешевле».

Очень много тонких нюансов. Но то, что с первых дней прихода Игоря Комарова на завод там выстроена абсолютно рыночная система, которая не терпит никаких предпочтений и отношений по типу «кого-то больше любим, а кого-то меньше» - это абсолютно точно. И из производителей автокомпонентов те, кто выжил в кризис - те выжили, а кто не выжил - тот не выжил.

- То есть можно сказать, что нашим самарским, тольяттинским, сызранским производителям автокомпонентов,

Запад больше готов к тому, чтобы соблюдать все требования Всемирной торговой организации - технологии у них ушли далеко вперед



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

## ВСЕ РАЦИОНАЛЬНО

- Вы сказали, что у Renault-Nissan на АВТОВАЗе нет других вариантов, кроме развития. А каким может быть это развитие? Вот мы привыкли к тому, что на АВТОВАЗе есть НТЦ и там разрабатывается большая часть автомобиля. А теперь как будет? Наши инженеры, наверное, уже будут нужные не в том качестве, как раньше? Плохие они или хорошие, но они разрабатывали новое. А теперь новое для нас будут французы создавать?

- Нет. Если инженеры плохие, то они должны быть инженерами. Но ведь французы не приедут сюда всей Францией для того, чтобы работать в России. Это первый постулат.

Второе. Французы никого не возьмут в плен. Они не разругают собственный капитал, потому что это их вложения. И, конечно же, наши инженеры и молодежь будут востребованы. В каком качестве - мне сложно сказать, потому что я не работаю на АВТОВАЗе, и с тех пор, как я перестал заниматься автопромом, прошло уже три года. Но я знаю одно: Renault-Nissan - успешная компания. Потому что компания, которая может инвестировать несколько миллиардов долларов, наверняка успешная. И мне сейчас сложно сказать, будет ли АВТОВАЗе НТЦ или нет, но я уверен: если французы понимают, что НТЦ им необходим, что там успешно разрабатывают новые модели, технологии, инструменты, оснастку, еще что-то - то привозить все это из Франции бессмысленно. Лучше сделать здесь. А если сделать нельзя, то, значит, не нужно.

Нельзя обдвигать Renault-Nissan с «делом врачев-вредителей». Они не вредители. И вредить не будут. У них нет такой задачи. У них есть задача получать доход на вложенный капитал.

- То есть вы верите, что французы будут поступать рационально?

- Смотрите, во всем мире автозавод - это, прежде всего, сборка. Есть сборочное производство - и все. А у нас это вертикально интегрировано. На АВТОВАЗе было несколько производств. В том числе литейное, инструментальное и так далее. И была идея - освободиться от них. Вынести это на аутсорсинг. Неважно, кто там будет - те же французы или еще кто-то, но это должен быть отдельный бизнес.

И сегодня, насколько я знаю, этого не сделали, причем не сделали сами французы. Сказали: пока не будем. И то же пластиковое производство пока выделять не будем. Оставим у себя.

- Это такая чисто российская особенность «проросла»?

- Это - старая советская особенность. Но, на мой взгляд, Renault-Nissan не принял такого решения, потому что пока не понимает до конца всю ситуацию - чем заменить. «Отдать кому-то - нельзя, поэтому лучше мы пока сами».

## В ОДНОЧАСЬЕ НЕ РЕШИТЬ

- Если посмотреть на самарские машиностроительные предприятия - получается очень неоднородная картина.

Куда-то пришли крупные частные структуры, где-то государство, где-то самарские акционеры. В целом у самарских собственников с развитием получается хуже. В чем причина?

- Знаете, не бывает самарских или не самарских акционеров. Акционеры - они все абсолютно одинаковы. И если мы с вами - акционеры любого предприятия, у нас с вами должны быть абсолютно идентичные интересы. Не может быть по-другому.

- Но, как вы говорили, акционера интересует возврат средств на вложенный капитал. А вот, например, «Авиакор» делает 2-3 Ан-140 за год. И все хорошо помнит, что на пике производства завод делал 5-7 Ту-154 в месяц. Если сопоставить трудоемкость, получается, что завод работает на 2-3% от той мощности, в которой его взяли частные собственники. Вопрос: а зачем, собственно говоря, Олегу Владимировичу Дерипаске такой завод? Это же балласт! С ним надо как можно скорее расставаться. Но он не расстается. Почему?

- Знаете, если вы говорите про «Авиакор», то за двадцать лет там были всякие бои без правил. То один, то второе, то третье. И по сегодняшнему дню непонятная перспектива. Но у завода есть собственник. Естественно, развитие - это его задача.

- Но в реальности «Салют» разваливается - акционеры самарские. «Авиаагрегат» - наоборот, приобрел дополнительные компетенции, вышел в сегмент гидравлики для сельхозмаши, и для железных дорог, да и в основной отрасли закрепились. В чем же дело, почему такая разница?

- Во-первых, нельзя построить счастье в отдельно взятой области или на отдельно взятом предприятии. Производственные проблемы всегда неоднородны. Всегда существует специфика - нет одного рецепта. Во-вторых, все-таки мы живем в России, существует российский рынок и проблемы, которые связаны с ВТО, существует исторически сложившаяся ситуация тех же 90-х. Когда у «Кузнецова» была, например, перспектива, связанная с заказами «Газпрома» - и вдруг ее не стало. Так и не довели до конца производство ГТУ-шек.

В третьих, предприятия - они все неоднородны. Ну, можно какие-то общие факторы указать. Повторюсь, это, например, ком-те на территории - с точки зрения экономических отношений. Это логистика, лояльность и заинтересованность власти в развитии предприятий, наличие квалифицированной рабочей силы, возможность внедрения передовых технологий, мобильное реагирование на изменение конъюнктуры рынка. А в последнее время - еще и возможность модернизации производств. Без всего этого сегодня никуда не деться. Руководитель любой производственной структуры должен понимать, в чем его конкурентное преимущество.

- Все-таки «вхожесть» - это очень много значит в России?

- Конечно. Конечно, в том числе. И конечно, в том числе, не только в России.

- Но не в случае, когда приходят иностранные инвесторы?

- Да, почему? Вот вам, пожалуйста, ваш пример с Renault-Nissan. Ведь это очень серьезное политическое решение - запустить их в гордость советского автопрома. Дать им возможность инвестировать. Здесь нужно было очень крепко подумывать. А Калужская область?..

## ГЛАВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

- Вы упомянули о ВТО. А что несет российскому машиностроению ВТО? Оно вообще выживет? Как это видится из союзмашевских кабинетов?

моя дружба, а друзей я не комментирую.

- Вы знаете, не одно бюро Союза машиностроителей прошло в обсуждениях этого вопроса. И директоры крупнейших машиностроительных предприятий, предприятий ОПК разделились - например, две трети говорят, что ничего хорошего. А треть - что, в общем-то, есть и плюсы. А кто-то сказал: товарищи, да ведь это уже свершившийся факт. Вот расклад сил, он примерно такой и есть. Знаете, наши металлурги, сколько я помню, жаловались на дискриминационную политику американцев, европейцев.

- Но было же. Да, они просто не давали нашим реализовывать свою продукцию на их рынках. А ВТО вроде открывает такую возможность. Но кто-то говорит наоборот, что мы не готовы технологически. А выполнение всех этих требований приведет к тому, что мы потеряем собственные рынки, внутренние. Но не выйдем на внешние рынки.

Наверное, это такая хитрость. Запад больше готов к тому, чтобы соблюдать все требования этой всемирной организации. Технологию у них ушли вперед от нас. Поэтому сложный вопрос. И я с директорами: на две трети «против», на одну треть «за».

- Скажите, работая в Союзмаше, вам чаще приходится доносить информацию от предприятий наверх или, наоборот, доносить «ценные указания» сверху до предприятий? Информация ведь имеет свойство двигаться в обе стороны.

- Нет-нет-нет. Давайте не путать. Союз машиностроителей никак не является приемником Центрального комитета Коммунистической партии Советского Союза. «Ценные указания» я ни до кого доносить не могу, не имею права. Нет у меня таких полномочий - указывать директорскому корпусу - «сделайте это или сделайте то». Это их сфера ответственности. И могу что-то посоветовать, порекомендовать, провести дискуссию на злободневную тему, помочь подготовить общее решение. Но оно всегда носит либо информативный, либо рекомендательный характер. С другой стороны, я могу донести информацию в центральные органы Союзмаша. И все, что мы обсуждали здесь, на территории, в том или ином виде и объеме становится предметом обсуждения на бюро центрального совета.

Но вы знаете, что все-таки вселяет оптимизм и во что я верю? От меня до председателя Союза машиностроителей России Сергея Викторовича Чemezова - один шаг. То есть я могу записаться на прием, он меня примет и выслушает. И от него до президента - один шаг. То есть от членов самарского регионального отделения Союза машиностроителей до президента страны - всего два шага.

- Все-таки «вхожесть» - это очень много значит в России?

- Конечно. Конечно, в том числе. И конечно, в том числе, не только в России.

- Но не в случае, когда приходят иностранные инвесторы?

- Да, почему? Вот вам, пожалуйста, ваш пример с Renault-Nissan. Ведь это очень серьезное политическое решение - запустить их в гордость советского автопрома. Дать им возможность инвестировать. Здесь нужно было очень крепко подумывать. А Калужская область?..



БИЗНЕС

# «Растет подключение к системе электронного документооборота»

СБЕРБАНК ПРЕДЛАГАЕТ  
УСЛУГУ E-INVOICING  
СВОИМ КЛИЕНТАМ

АНТОН УТЕХИН

Во многих развитых странах документооборот большинства компаний давно переведен в виртуальное пространство. Эта система называется E-Invoicing. Она позволяет отказаться от пересылки бумажных документов.

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ  
ЭКОНОМЯТ ВРЕМЯ  
И СОХРАНЯЮТ ПРИРОДУ

В России уже больше года законодательно закреплена возможность перевода первичной документации в электронный вид. Потребность в юридически значимом электронном документообороте (ЭДО) между предприятиями возрастает, ведь преимущества этого вида работы с документами очевидны. Первым банком, взявшим на себя миссию по внедрению E-Invoicing – универсальной электронной системы юридически значимого межкорпоративного документооборота, стал Сбербанк России. Председатель Поволжского банка Сбербанка Владимир Ситнов рассказал об опыте использования системы.

**- Какие преимущества получает организация, переходя на электронный документооборот?**

- Это высокая скорость получения документации; уменьшение количества ошибок и трудоемкости в процессе их исправления; уменьшение затрат на хранение документов; обеспечение сохранности документов; контроль взаимоотношений с контрагентами; уменьшение количества ручного труда за счет интеграции с бухгалтерскими программами и снижение почтовых издержек.

Также удастся сэкономить. Для примера сопоставим расходы: сегодня стоимость одного бумажного документа, с учетом всех прямых и косвенных затрат, составляет около 80 рублей. При этом средняя цена одной транзакции через новую систему около 10 руб. Переход на электронный документооборот позволяет сэкономить не только средства, но и время: скорость доставки и поиска нужного документа возрастает в тысячи раз. Также мы наблюдаем сокращение расходов на хранение документов на бумажном носителе и содержания архивов. Отказ от хранения документов на бумажном но-



сителе сэкономит минимум 5 рублей за документ. Сокращение затрат на бумагу и обслуживание принтера позволит сохранить еще от 5,5 рубля за документ.

Совершенно очевидно, что при электронном документообороте ответы на запросы заказчиков происходят более оперативно. Это позволяет применять решения быстро и качественно, дает широкие возможности контроля со стороны руководства. В результате повышается продуктивность работы всей компании, а не только сотрудников, напрямую связанных с доку-

*E-Invoicing - это высочайший уровень защиты информации, обширный опыт во внедрении передовых IT-технологий и, конечно же, широкая филиальная сеть, которая позволяет легко охватить все регионы и оперативно подключить клиентов и их контрагентов к системе*

ментацией и договорной деятельностью. Также огромное значение имеет социальная составляющая: избавляясь от бумажных носителей, мы можем внести существенный вклад в сохранность окружающей среды.

**- Как организовано хранение документов?**

- Документы хранятся как у самого клиента, так и в защищенном онлайн-архиве оператора электронного документооборота в течение необходимого времени. Документы всегда доступны из веб-интерфейса, база данных имеет несколько резервных копий. Обеспечение гарантий выполнения требований нормативных правовых актов при передаче и хранении документов – функция оператора ЭДО. Отмечу, что сервис E-Invoicing Сбербанка получил статус доверенного оператора электронного документооборота ФНС России. Это важно, ведь клиент должен быть уверен в том, что архив документов никуда не исчезнет, равно как и компания, предоставляющая электронный документооборот.

Кроме того, сервис обеспечивает конфиденциальность передаваемых документов за счет шифрования в соответствии с международными и оте-

чественными стандартами и полного контроля за доступом сотрудников к документам.

**КОЛИЧЕСТВО ПОДКЛЮЧЕНИЙ РАСТЕТ**

**- Почему Сбербанк решил развивать эту услугу?**

- Сегодня Сбербанк динамично развивается, берет курс на инновации, активно внедряет самые современные технологии и вовлекает в этот процесс своих партнеров и клиентов. Сегодня уже более 13 000 компаний по России подключены к E-Invoicing, среди них X-5 Retail, «Балтика», «Ашан», «Русьимпорт», «Тимберли Кларк» и другие.

**- Что предлагает Сбербанк?**

- Чтобы воспользоваться услугой E-Invoicing, достаточно быть пользователем системы дистанционного банковского обслуживания нашего банка и использовать в своей работе токен (компактное устройство, которое служит для авторизации пользователя, защиты электронной переписки, безопасного удаленного доступа к информационным ресурсам). Таким клиентам достаточно зайти в соответствующую закладку в системе, заполнить заявление на выпуск дополнительного сертификата элект-

ронной подписи, необходимого для работы в ЭДО, распечатать его и принести в подразделение банка. Сертификат выпущен – клиент может работать в системе.

**- Какова ситуация на территории Поволжского банка? Региональные компании охотно подключают электронный документооборот?**

- За последний месяц количество подключаемых компаний по России выросло с 7 в месяц до 80 в день. Поволжский банк также активно участвует в процессе подключения клиентов к услуге. Электронный документооборот – цепная реакция: чем больше компаний будут его подключать, тем больше контрагентов будет вовлечено в этот процесс. Если бизнес-взаимодействие осуществляется между компаниями – клиентами Сбербанка, одновременно пользователями СББОЛ, то документооборот между ними уже сегодня может быть переведен в электронный вид. Мы прогнозируем значительный рост подключений во втором полугодии текущего года. Наши эксперты утверждают, что через год значительная часть российского бизнеса перейдет на электронный документооборот. Я думаю, для этого есть все предпосылки.

Среди клиентов банка ВТБ – крупные предприятия машиностроения: ОАО «АВТОВАЗ», ОАО «Кузнецов», ФГУП «ЦСКБ-Прогресс», ОАО «Тяжмаш» и другие

БИЗНЕС



МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС ТЕСНО СВЯЗАН С БАНКОВСКИМИ УСЛУГАМИ. ОСОБЕННО АКТИВНЫ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ БИЗНЕСА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ БАНКИ. РУКОВОДИТЕЛЬ ДИРЕКЦИИ ПО САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ БАНКА ВТБ АЛЕКСАНДР МОКРЫЙ РАССКАЗАЛ О РОЛИ ОДНОГО ИЗ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ СТРАНЫ В ЭКОНОМИКЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ, А ТАКЖЕ О ПРЕИМУЩЕСТВЕ РАБОТЫ С ГРУППОЙ ВТБ

АНТОН УТЕХИН

## «Не надо ждать кризиса. Надо жить и работать»

### ВТБ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ВСЕ СПЕКТР БАНКОВСКИХ УСЛУГ

По состоянию на 1 июля 2013 года кредитный портфель банка ВТБ в Самарской области составил 19,3 млрд рублей. В течение 1-го полугодия кредитный портфель вырос на 5,8 млрд рублей, или на 43% (за II квартал года прирост составил 1,3 млрд рублей). За первые 6 месяцев 2013 года предприятиям региона было выдано кредитов на общую сумму 12,9 млрд рублей. Из них клиентам-компаниям среднего бизнеса - 5,9 млрд рублей, компаниям крупного бизнеса - 7 млрд рублей.

Объем средств на расчетных счетах и депозитах юридических лиц в ВТБ Самарского региона на 1 июля составил 3,7 млрд рублей, что на 71% выше суммы пассивов на 1 января 2013 года.

Объем гарантий, выданных в I-м полугодии 2013 года, составил 7 млрд 448 млн рублей. В I-м полугодии 2013 года получено комиссионных доходов в сумме 52,2 млн рублей, что на 59% больше, чем за аналогичный период 2012 года.

По мнению Александра Мокрого, доказательством успешной работы является тот факт, что более тысячи предприятий Самарской области выбрали ВТБ в качестве финансового партнера. Банк поддерживает такие отрасли экономики, как машиностроение, оборонная промышленность, химическая промышленность, торговля, строительный бизнес, фармацевтическое производство.

**- Александр Семенович, ВТБ специализируется на кредитовании крупного бизнеса. Какие предложения существуют для этого сегмента?**

- Говоря о наших услугах, в первую очередь мы подразумеваем кредитование. Наши условия вполне конкурентоспособны относительно крупнейших банков страны. Мы предлагаем весь спектр существующих банковских услуг. Особой популярностью в Самарской губернии пользуется документарный бизнес. Он представляет собой группу банковских продуктов, обеспечивающих расчеты в международной торговле и за-

щищающих экспортеров и импортеров от возможных рисков неоплаты или непоставки товаров, валютных и других рисков. У нас разработан целый пакет для крупных корпоративных клиентов: гарантии, аккредитивы и т.д.

Также, диверсифицируя свою деятельность, мы постоянно расширяем круг проводимых на российском рынке операций и предлагаем широкий комплекс услуг, принятых в международной банковской практике. Это и расчетно-кассовое обслуживание, операции с банковскими картами, дистанционное банковское обслуживание, привлечение срочных средств клиентов, операции с производными финансовыми инструментами, депозитарные услуги.

**- С какими клиентами вы работаете?**

- У нас есть ограничение по размеру выручки. Если у клиента обороты менее 300 млн рублей в год, то это малый бизнес и, соответственно, клиент ВТБ24. От 300 млн до 10 млрд - это средний бизнес, с которым мы активно сотрудничаем. Свыше 10 млрд рублей - это уже крупный бизнес. В таком случае работа идет совместно с московским офисом.

**- Как в ВТБ представлена машиностроительная отрасль региона?**

- Наши клиенты - самые крупные профильные предприятия губернии: ОАО «АВТОВАЗ», ОАО «КУЗНЕЦОВ», ФГУП «ЦСКБ-ПРОГРЕСС», ОАО «ТЯЖМАШ» и другие.

**- Какие преимущества банковских услуг наиболее активно используют ваши клиенты?**

- Если говорить о ставках, то, естественно, ВТБ предлагает одни из самых выгодных на рынке. Крупные клиенты, как я уже говорил ранее, активно пользуются документарным бизнесом. В основном это аккредитивы. В схемах документарного бизнеса очень важен статус банка. Аккредитивы и гарантии ВТБ принимаются во всем мире. В этом плане мы можем выступать и как плательщик, и как открывающий аккредитив банк. Существует множество различных схем, которые мы разработали для наших клиентов, выгодно отличающихся по своим условиям и, что немаловажно, ставкам.

Таким образом, мы можем предоставлять все возможные виды аккредитивов.

### «НАМ ДОСТУПНЫ РАЗНЫЕ КОНВЕРСИИ»

**- Александр Семенович, насколько ВТБ готов предлагать клиентам нестандартные схемы работы?**

- Мы можем в индивидуальном порядке рассмотреть вопрос об образовании процентной ставки по кредитам и их срокам. Если предприятие входит в наш рейтинг уровня А или В, то кредитный комитет в Москве или же руководство банка имеет право устанавливать индивидуальные ставки ниже общих. В таком порядке мы сотрудничаем с АВТОВАЗом, с «ЦСКБ-ПРОГРЕСС».

**- Среди клиентов ВТБ достаточно много предприятий, которые работают в разных странах. Какие услуги есть для них?**

- Мы работаем с долларами и евро. Кроме того, есть схемы, использующие юани, фунты стерлингов и другие валюты. Все варианты конверсии, необходимые нашим клиентам, доступны.

**- Как практикуется сотрудничество в рамках группы ВТБ?**

*Аккредитивы и гарантии ВТБ принимаются во всем мире. В этом плане мы можем выступать и как плательщик, и как открывающий аккредитив банк*

- Мы активно сотрудничаем в рамках группы. В Самаре помимо банка ВТБ присутствуют ВТБ24, ВТБ-Страхование, ВТБ-Лизинг, ВТБ-Факторинг, Банк Москвы и Транскредитбанк. Клиенты могут обратиться в любое из подразделений со своими потребностями и там же получить возможность использовать весь спектр услуг, предоставляемых группой ВТБ.

Кроме того, процесс получения банковской услуги ускоряется в рамках группы: если к нам обращается клиент одной из структур группы, то процесс рассмотрения заявки ускоряется, так как информация о нем уже есть в общей базе.

### «НЕЛЬЗЯ БЫТЬ БЕСПЕЧНЫМ»

**- В этом году завершается процесс вхождения Транскредитбанка в группу ВТБ. Как этот процесс проходит в Самаре?**

- Это очень значимый для нас проект, который должен завершиться в третьем квартале текущего года. Те, у кого обороты были менее 300 млн рублей, а также те, кто активно использует зарплатные проекты, инкассацию, банкоматы и т.д., перешли к ВТБ24. К нам же перешли крупные предприятия: все они так или иначе относятся к РЖД. Для нас это новое и перспективное направление. В связи с объединением с Транскредитбанком мы открываем отдельное направление по этому виду бизнеса. Банк предложил возглавить новое для ВТБ направление нынешнему руководителю самарского филиала Транскредитбанка Максиму Багриновцеву.

Кредитование перешедших к нам компаний осуществляется централизованно через головной офис РЖД. ВТБ открывает все виды банковских счетов в валюте РФ и иностранной валюте для всех форм организаций. Операции проходят в оперативные сроки: мы принимаем платежные документы с исполнением текущим днем, а также с возможностью проведения платежей в режиме реального времени по системе срочных платежей. Кроме того, существуют другие схемы, разработанные специально под потребности клиентов.

**- Вы считаете, у клиентов Транскредитбанка может возникнуть потребность в кредитовании?**

- Все зависит от того, как «железная дорога» построит свою работу в регионах.

**- У Куйбышевской железной дороги множество проектов в рамках подготовки к чемпионату мира по футболу - 2018...**

- Планов много не только у КбшЖД. Но банки пока опасаются втягиваться в большие проекты. Все ждут кризис.

**- Вы считаете, что ВТБ незначит ждать кризиса?**

- Мы никогда не ждем. Надо жить и работать. Если заметил тревожные сигналы, надо сделать определенные шаги, чтобы обезопасить себя. Например, наш банк тщательнее рассматривает заявки: мы выбираем наиболее надежных клиентов. Нельзя быть беспечным и выдавать кредиты только для того, чтобы нарастить кредитный портфель. Сегодня у нас задача - рост за счет наиболее надежных схем и клиентов.

**- Получается, в нестабильное время банки ужесточают подход к клиентам?**

- Банки внимательнее относятся к своим клиентам и своей политике. Сейчас активно обсуждается введение нормативов «Базель III». Это очень сильно повлияет на банки, особенно на региональные. Новые требования заставят их более ответственно подходить к выбору клиентов. Наш банк это коснется в меньшей степени, так как мы уже работаем в таком режиме.

**- Как новые требования по «Базель III» скажутся на банках и на их продуктах?**

- «Базель III» - это спрос с банков, а не с клиентов. Это система, которая заставляет банки осмелительнее подходить к формированию собственного капитала, к контролю за ликвидностью и, как следствие, требует взвешенного подхода к своей кредитной политике, к привлечению денежных средств. Повышение ответственности банков происходит не только в рамках установления требований Базельского Комитета. Некоторые меры обсуждаются в настоящее время. Что происходит сейчас? Ряд банков принимает вклады под неоправданно высокие проценты: на 5-7 пунктов выше ставки рефинансирования. Клиент, конечно, несет туда средства. И в этом случае возрастает ответственность, которая ложится на систему страхования вкладов. Один банк рискнул, и если он потерял все, то ответственность несут все остальные. Получается, что крупные банки ведут осмотрительную политику, менее рискуют, а для маленьких - это «жизнь». Поэтому возможное введение ограничений на ставки привлечения средств, повышение ответственности банков пойдет на пользу всей системе.

Предприятия и вузы аэрокосмического кластера намерены объединить учебный процесс с созданием реальных космических аппаратов



ОБРАЗОВАНИЕ

# Губернскому ракетостроению нужны квалифицированные кадры



ЕЛИЗАВЕТА ДОРОХИНА

САМАРСКИЕ ВУЗЫ ИЩУТ НОВЫЕ ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С ПРЕДПРИЯТИЯМИ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ. УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ СОЗДАЮТ СОВМЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ С КРУПНЕЙШИМИ ЗАВОДАМИ В НАДЕЖДЕ ВЫРАСТИТЬ НОВЫХ КОРОЛЕВЫХ И КУЗНЕЦОВЫХ

**Подготовкой кадров, необходимых для успешного развития космической промышленности, занимаются в регионе несколько вузов. Основным поставщиком молодых специалистов для отрасли является Самарский государственный аэрокосмический университет, на базе которого планируется создать НИИ космического машиностроения.**

Институт будет находиться в одном из корпусов аэрокосмического университета, где расположатся не только аудитории и лаборатории, но и участок по строительству малых космических аппаратов. Также будут созданы кафедры производства летательных и космических аппаратов. Свою деятельность НИИ начнет уже в IV квартале текущего года, а запуск линии по сборке запланирован на 2017 год. В институте будут работать преподаватели и студенты СГАУ, сотрудники «ЦСКБ-Прогресс», а также другие специалисты аэрокосмического кластера губернии.

По мнению экспертов, в рамках подготовки кадров для отрасли сегодня необходимы новые подходы. Как отмечает заместитель генерального конструктора по научной работе ФГУП ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс» **Сергей Ткаченко**, сотрудничество предприятий и вузов сегодня должно быть более тесным.

«Мы хотим, чтобы молодежь работала с желанием, - отмечает он. - Сегодня, к сожалению, с этим есть проблемы. Мы хотим объединить учебный процесс с созданием реальных космических аппаратов, которые должны быть предельно дешевы».

С тем, что необходимо более тесное сотрудничество вузов с предприятиями, относящимися к отрасли космического строительства, согласен и начальник управления научных исследований СамГТУ **Андрей Давыдов**.

«СамГТУ как политехнический вуз готов предложить ЦСКБ и своих специалистов, и свои разработки по самым многим направлениям, - говорит он. - Мы ведем целевую подготовку кадров: ежегодно порядка 100-120 выпускников приходят работать на «ЦСКБ-

Прогресс» по различным специальностям».

По словам **Андрея Давыдова**, СамГТУ ведет научные исследования по энергетике, экологии, современному машиностроительному и компьютерному производству. «Так, совместно с ЦСКБ ученые СамГТУ пытаются улучшить качество информации, получаемой с космических аппаратов».

Не менее тесно сотрудничает с предприятиями космического кластера Поволжский государственный университет телекоммуникации и информатики. Ракетную технику невозможно представить без современных радиотехнологий, поэтому участие университета связи в кадровом обеспечении предприятий космического кластера и в научных разработках, проводимых в этой области, вполне логично.

«Что касается научной работы, то мы участвуем в нескольких проектах, - рассказывает заведующий кафедрой теоретических основ радиотехники и связи ПГУТИ **Олег Горячкин**. - Взять, к примеру, малый космический аппарат «Аист», разработанный студентами СГАУ. Мы для него создаем

радиолокационную аппаратуру наблюдения поверхности Земли. Это направление очень интересное и перспективное. Также мы пытаемся использовать космическую информацию в гражданских целях, ориентируясь на предприятия, которые проявляют интерес к геопространственным технологиям. А еще - применять оптические и радиолокационные технологии для того, чтобы люди могли получить изображение поверхности Земли с различными нюансами. Мы не только создаем новую технику, но и используем ее для решения народно-хозяйственных задач».

Сегодня вузы испытывают целый ряд проблем, связанных с подготовкой молодых специалистов для ракетно-строительной отрасли: начиная от нежелания вчерашних школьников поступать на физико-математические специальности, заканчивая нехваткой преподавателей.

«У нас дефицит преподавателей, которые имеют опыт работы на предприятиях промышленности, - отмечает заместитель директора по учебной работе авиационного техникума СГАУ **Александр**

**Зотов**. - Поэтому связь с предприятиями сегодня так важна для нашего вуза».

По словам **Александра Зотова**, для успешной подготовки кадрового резерва для отрасли взаимодействие с такими заводами, как «ЦСКБ-Прогресс», «Кузнецов» и другими предприятиями ракетостроения, просто необходимо. «Такая подготовка позволит ознакомить студентов со спецификой работы», - считает он.

«Сегодня на предприятиях кадры решают все, - подчеркивает **Сергей Ткаченко**. - Мы не можем без вузов, а вузы - без нас. Практически 50 лет мы работаем с космическим пространством, с космической техникой, и с каждым годом потребность в наших разработках возрастает».

Свою деятельность НИИ космического машиностроения начнет в IV квартале текущего года, а запуск линии по сборке малых космических аппаратов запланирован на 2017 год





# Автопром. ГЛАВНОЕ

ТЕНДЕНЦИИ

## Спад накануне бурного роста

ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ АВТОВАЗ ДОЛЖЕН АКТИВНО ОБНОВЛЯТЬ СВОЙ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД. РУКОВОДСТВО ЗАВОДА АНОНСИРУЕТ ВЫХОД 30 НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ТРЕХ БРЕНДОВ В БЛИЖАЙШИЕ ШЕСТЬ ЛЕТ



ЕКАТЕРИНА РАЙС

Сегодня в автомобильной промышленности региона, как и всей страны, наблюдается некоторое снижение. Однако эксперты считают, что это явление временное - к концу года ситуация нормализуется. В первую очередь, это связано с тем, что глобальных потрясений в экономике не предвидится.

Несмотря на оптимистичные прогнозы, продажи крупнейшего автопроизводителя - ОАО «АВТОВАЗ» - продолжают падать. По последним данным, за семь месяцев текущего года тольяттинский завод реализовал 305 802 автомобиля Lada, что меньше показателя аналогичного периода прошлого года на 8,6%.

Как объясняют на заводе, это снижение связано как с процессами на рынке, так и с обновлением модельного ряда предприятия. Несмотря на то, что Lada Largus производится уже больше года, предприятие еще не преодолело дефицит на этот автомобиль. Еще одна мо-

### Объемы реализации Lada и будущие модели

- **На 8,6%**  
УПАЛИ ПРОДАЖИ АВТОВАЗА ЗА 7 МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА
  - **305,8 тыс.**  
АВТОМОБИЛЕЙ ПРОДАЛИ ЗА 7 МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА
  - **30**  
НОВЫХ МОДЕЛЕЙ АВТОВАЗ ВЫПУСТИТ ЗА БЛИЖАЙШИЕ 6 ЛЕТ
- ИСТОЧНИК: АВТОВАЗ

дель АВТОВАЗа - Lada Kalina второго поколения - продается только второй месяц, что не может не оказывать влияния на продажи, ведь Kalina является довольно популярной моделью. Стабильными можно назвать лишь продажи Lada Granta - но, разумеется, одним бюджетником не перекрыть запланированные объемы.

По мнению аналитиков, для того, чтобы нормализовать продажи, заводу просто необходимо активно выпускать новые модели. В 2013 году завод сконцентрируется на выпуске моделей Renault, а в ближайшие шесть лет представит 30 новинок трех брендов. Пожалуй, самыми ожидаемыми моделями являются автомобили с новым «лицом» - сегодня на заводе формируется своя стратегия дизайна, и после 2015 года все автомо-

били Lada получают элементы концепт-кара Lada XRAY, и, в первую очередь, это будет новая решетка радиатора, а также скульптурные «бока».

Обновление модельного ряда предполагает техническое перевооружение завода. Помимо открытия на предприятии совершенно новой производственной линии В0, на которой сейчас выпускается Largus и Nissan Almera, в настоящее время продолжается модернизация третьей линии главного конвейера, реализуются программы модернизации других производств АВТОВАЗа. Амбициозные планы руководства автозавода и партнеров по Альянсу диктуют необходимость максимальной локализации производства, поэтому в Тольятти появится производство двигателей и коробок передач.

### «Наша цель - служба инжиниринга мирового уровня»



**ЮГ ДЕМАРШЕЛЬЕ,**  
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ТЕХНИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ ОАО «АВТОВАЗ»:

- Большинство наших ресурсов сегодня занято запуском новых моделей, сопровождаемым внедрением соответствующих технологических процессов. Но мы также продолжаем в рамках инновационной программы предприятия (и определенная часть наших ресурсов посвящена именно этому) заниматься новыми технологиями, научно-исследовательскими работами, тем, что может быть использовано даже не в текущих, а в будущих разработках и проектах. Важными проектами для нас являются и электромобиль на базе «Калины», и автомобили на альтернативных силовых установках и т.д. Конечная цель для нас - это иметь службу инжиниринга, полностью способную разрабатывать и внедрять новые технологии в будущем, и быть на уровне международных стандартов с точки зрения возможностей самостоятельного развития. Мы уже приняли несколько сотен молодых инженеров, выпускников вузов.

### «У Lada должно быть уникальное «лицо»



**СТИВ МАТТИН,**  
ДИРЕКТОР ПО ДИЗАЙНУ ОАО «АВТОВАЗ»:

- Сегодня мы работаем над огромным числом проектов. Первостепенным, конечно, является создание «лица» бренда. Если мы посмотрим на автомобили Lada за последние двадцать лет, то увидим, что у них были всевозможные радиаторные решетки, разные формы фар и так далее. Сегодня нам нужно нечто уникальное, то, чего нет у других брендов. Оно должно быть смелое, экспрессивное, характерное только для нас, то, что позволило бы нам менять пропорции и детали в рамках этого концепта. Люди должны, увидев автомобиль, говорить, что это - Lada. Мы изучили автомобили и бренды на рынке, стараясь найти что-то индивидуальное, и остановились на теме символа «X». Первый автомобиль, который выйдет в 2015 году, и все автомобили после него будут иметь элементы этого стиля. Новая дизайн-стратегия проявится не только в новых автомобилях, но и в фейслифте старых моделей. Не менее выразительной будет и боковая часть новых автомобилей Lada.

### «Новая Kalina превзойдет свою предшественницу по продажам»



**АРТЕМ ФЕДОСОВ,**  
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ПРОДАЖАМ И МАРКЕТИНГУ ОАО «АВТОВАЗ»:

- Мы производим новую Lada Kalina в кузове «универсал» и «хэтчбек», а нишу седана заняла Lada Granta - здесь нет смысла создавать внутреннюю конкуренцию. Новая Lada Kalina - совершенно другой автомобиль, с другим уровнем комфорта, дизайна, динамическими и топливно-экономическими показателями. Уверен, эта машина уверенно займет стабильное место на рынке. Семейство Lada Kalina в двух типах кузова превзойдет по продажам предыдущее поколение Kalina: автоматическая коробка передач и три типа двигателей добавляю нам конкурентоспособности и позволяют предлагать более широкую линейку автомобилей.

Да, сейчас у официальных дилеров есть дефицит автомобилей Lada Largus и некоторых комплектаций Lada Granta, проводится запись на эти машины. План производства Lada Largus был снижен в связи с изменением логистики поставок комплектующих. Сейчас проблемы решаются, мы стараемся увеличить производство этих моделей за счет корректировки выпуска некоторых комплектаций.

### «АВТОВАЗ сегодня дошел до своей критической массы»



**АЛЕКСЕЙ ЗВЕРЕВ,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО ПФ «СДК»:

- Несмотря на выпуск АВТОВАЗом новых моделей, их общее число снизилось. У каждого предприятия существует критическая масса и, к сожалению, АВТОВАЗ сегодня испытывает некоторые трудности, он достиг этой критической массы, и это, в том числе, сказывается на поставщиках. Из-за сокращения заказов нам приходится значительно сокращать свои издержки, чтобы обеспечивать экономическую устойчивость наших предприятий. Но нужно отдать должное - сегодняшнее руководство работает на высоком профессиональном уровне. Раньше присутствовала нервность - завод не платил за комплектующие, поставщикам приходилось кредитоваться и зачастую банки не давали кредиты. Сегодня, несмотря на то, что АВТОВАЗ испытывает сложности с продажами автомобилей, никакой нервности в отношениях с поставщиками не допускаяется - они нам платят точно и в срок. Я надеюсь, что новые модели продолжат появляться и ситуация с продажами улучшится.

### Индекс «Волга Ньюс». Автопром. Популярность. ТОП-20. 1-е полугодие 2013 г.

ПЕРСОНЫ	Крупнейший отечественный производитель автомобилей по праву находится на первом месте в рейтинге популярности организации. Материалы о его деятельности на сайте «Волга Ньюс» в первом полугодии 2013 года прочитали почти триста тысяч человек. Неудивительно и заслуженное первое место в категории «Персоны» президента ОАО «АВТОВАЗ» Игоря Комарова, нашего опередившего своих ближайших конкурентов по медиарейтингу. На верхних позициях также основные новосейские отрасли - Renault-Nissan и «ГМ-АВТОВАЗ», «Ростехнологии».	ОРГАНИЗАЦИИ
1 Комаров Игорь.....40 222	3 932	1 АвтоВАЗ.....282 712
2 Гловер Джеффри.....8 196	3 362	2 GM-АвтоВАЗ.....29 714
3 Буренков Игорь.....8 056	2 457	3 Renault-Nissan.....25 143
4 Меркушин Николай.....7 957	5 213	4 ИжАвто.....19 815
5 Чemezov Сергей.....6 548	847	5 Renault.....16 367
6 Федосов Артем.....6 298	2 940	6 Ростех.....12 631
7 Маттин Стив.....6 004	-5 852	7 Nissan.....7 548
8 Кобенко Александр.....5 880	-2 788	8 Bosch.....3 917
9 Гон Карлос.....5 417	2 163	9 ФАС.....5 544
10 Груненков Олег.....4 866	2 274	10 ОАГ.....4 143
11 Завьялов Игорь.....4 787	4 360	11 Криста.....4 012
12 Анселен Бруно.....4 471	1 057	12 ТПВ Рус.....3 716
13 Баранов Дмитрий.....4 060	3 297	13 Тройка Диалог.....3 707
14 Шмыгов Александр.....3 483	3 006	14 Сбербанк.....3 640
15 Шенк Андрей.....2 809	515	15 Министерство экономического развития СО.....3 589
16 Зайцев Сергей.....2 524	2 095	16 АвтоВАЗагрегат.....3 545
17 Дорофеев Александр.....2 422	2 422	17 Datsun.....3 475
18 Пахоменко Алексей.....2 393	-1	18 Самараавтожгут.....3 367
19 Симонов Максим.....2 260	352	19 General Motors.....3 272
20 Незванкин Владислав.....2 248	1 508	20 Арбитражный суд Самарской области.....3 214

ИСТОЧНИК: ВОЛГАНЬЮС.РФ

На годовом собрании акционеров, прошедшем 27 июня, глава Альянса Карлос Гон был утвержден председателем совета директоров ОАО «АВТОВАЗ»



БИЗНЕС

# Альянс Renault-Nissan взял АВТОВАЗ ПОД КОНТРОЛЬ

НАЧАВШАЯСЯ В ДЕКАБРЕ 2012 ГОДА СДЕЛКА ПО ПЕРЕДАЧЕ АКЦИЙ ТОЛЬЯТТИНСКОГО АВТОГИГАНТА ЗАВЕРШИТСЯ В 2014 ГОДУ

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**Альянс Renault-Nissan и госкорпорация «Ростехнологии» создали совместное предприятие Alliance Rostec Auto B.V. для выкупа мажоритарного пакета акций и закрепления стратегического партнерства с АВТОВАЗом. Иностранец обещает внедрить на автозаводе свои самые последние технологии и довести объем производства автомобилей до миллиона штук в год за пять лет.**

12 декабря 2012 года неизбежное наконец случилось: флагман отечественного автопрома ОАО «АВТОВАЗ» перешел под контроль французско-японского альянса Renault-Nissan. Есть мнение, что интеграция тольяттинского автозавода в один из ведущих автоконцернов мира была единственным путем к его спасению. Альтернативным исходом стало бы громкое банкротство - таков финал всех историй о проигранной конкурентной борьбе.

## СЛОЖНАЯ СХЕМА

Сама процедура передачи контрольного пакета оказалась более сложной, чем схема «купил-продал», но в принципе это легко объяснимо: в конце концов продали не какую-нибудь чернильную фабрику, а системо-, градо- и еще многообразное предприятие.

Контролирующим акционером ОАО «АВТОВАЗ» стало специально созданное для этого СП Alliance Rostec Auto B.V.

Согласно условиям сделки, Renault-Nissan инвестирует в совместное предприятие 23 млрд рублей.

В результате этих вложений Альянс получит 67,13% капитала СП к середине 2014 года

По условиям сделки альянс Renault-Nissan инвестирует 23 млрд рублей (это эквивалентно 742 млн долларов США). В результате этих вложений Renault-Nissan получит 67,13% капитала совместного предприятия к середине 2014 года. После этого СП будет владеть 74,5% АВТОВАЗа. Renault инвестирует в СП около 11,3 млрд рублей (366 млн долларов США). Renault планирует получить 50,1% совместного предприятия к июню 2014 г. Nissan инвестирует 11,7 млрд рублей (376 млн долларов США). Nissan планирует получить 17,03% совместного предприятия к тому же периоду. В тот же период ГК «Ростехнологии» получит 32,87% совместного предприятия.

На момент завершения сделки в 2014 году созданное совместное предприятие выкупит все акции АВТОВАЗа, которые сейчас принадлежат компании «Тройка Диалог Инвестментс Лимитед». Сделка ограничена соответствующими предварительными условиями, которые должны быть точно соблюдены.

В совет директоров Alliance Rostec Auto B.V. вошли три представителя от альянса Renault-Nissan: финансовый директор Renault **Доминик Торманн**, финансовый директор Nissan **Джозеф Питер**, старший вице-президент Renault и операционный директор региона Евразия **Бруно Анселен**, а также два представителя от ГК «Ростехнологии»: генеральный директор **Сергей Чемезов** и заместитель генерального директора **Игорь Завьялов**.

В рамках совершения сделки совет директоров АВТОВАЗа расширен с 12 до 15 членов: со стороны альянса Renault-Nissan в него вошли 8 представителей, кандидатуры которых одобрено внеочередное собрание акционеров предприятия, которое состоялось 12 февраля. «Расширение совета директоров - позитивный фактор, так как способствует улучшению корпоративного управления и открытости», - утверждает аналитик «Инвесткафе» **Андрей Шенк**.

В частности, акционеры утвердили кандидатуры нынешних членов совета: **Бруно Анселена**, **Владимира Артякова**, **Рубена Варданяна**, **Карлоса Гона**, **Игоря Завьялова**, **Сергея Когогина**, **Игоря Комарова**, **Карлоса Тавареса**, **Сергея Скворцова** и **Сергея Чемезова**. В новом составе уже не будет генерального директора ЗАО «Финансовый консультант Тройка Диалог» **Михаила Бройтмана** и бывшего председателя профсоюзного комитета АВТОВАЗа **Николая Карагина**, который в настоящее время возглавляет корпоративный университет предприятия. Их заменят новый председатель профкома **Сергей Зайцев**, директор по электрическим проектам Renault **Серж Иоккоз**, руководитель глобального бизнес-подразделения Datsun компании Nissan **Венсан Кобе**, финансовый директор Nissan **Джозеф Питер** и финансовый директор Renault **Доминик Торманн**.

Что касается председателя совета директоров, то на февральском собрании этот пост сохранил за собой **Сергей Чемезов**, но по условиям сделки в дальнейшем он должен чередоваться в этой должности с **Карлосом Гоном**. На годовом собрании акционеров, прошедшем 27 июня, глава Альянса был утвержден председателем совета, а гендиректор Ростеха занял кресло его заместителя.

## ПОТРЯСЕНИЙ НЕ БУДЕТ

Каковы будут последствия совершенной сделки? Ждет ли АВТОВАЗ резкий взлет производственных и финансовых показателей? Какое место в Альянсе уготовано российскому заводу? Что ждет региональный кластер по производству компонентов в связи с грядущими изменениями? Мнения экспертов по данным вопросам как обычно представляют весь их возможный спектр.

Сами участники сделки, понятно, смотрят на ситуацию оптимистично. «Это уникальная сделка, которая выгодна для всех трех брендов, Renault, Nissan и Lada, и станет новым этапом успешного сотрудничества», - отметил президент альян-



КИРА ЗАВЬЯЛОВА, аналитик «Инвесткафе»:

- Я не вижу никаких рисков для АВТОВАЗа и уж тем более - для Самарской области. Единственное, к чему их можно привязать, это к тому факту, что продукция Renault - бюджетные иномарки - могут считаться конкурентом Lada. Однако в целом покупка контрольного пакета Альянсом зарубежных автоконцернов является позитивным фактором как с точки зрения развития производства за счет иностранных инвестиций, так и улучшения корпоративного управления. Контроль со стороны Renault-Nissan предполагает освоение на АВТОВАЗе новых технологий, повышение квалификации сотрудников, модернизацию мощностей. Положительный эффект будет замечен в долгосрочной перспективе - быстрых улучшений на таком гиганте добиться невозможно.



ВЛАДИМИР ГУТЕНЕВ, первый заместитель председателя комитета по промышленности Госдумы РФ:

- Покупка акций АВТОВАЗа через СП обусловлена, как мне кажется, теми кризисными явлениями, которые затронули тольяттинский завод и сформировали серьезные сомнения в Альянсе. Наверное, такие большие продажи должны сопровождаться сложными схемами, учитывающими интересы всех сторон сделки. Основной риск, связанный с появлением Альянса, заключается в возможном сокращении объема комплектующих, произведенных в России. Для того, чтобы не было мотивации к нездоровому протекционизму зарубежных производителей, наши отечественные «автокомпонентчики» должны кардинально менять качество своей продукции.

sa Renault-Nissan **Карлос Гон** на церемонии, посвященной созданию СП в Москве. - Совместное предприятие ускорит наше развитие в России и будет способствовать конкурентоспособности АВТОВАЗа, лидера российской автопромышленности».

«К 2020 году АВТОВАЗ совместно с партнерами планирует выйти на ежегодный уровень производства более 1 млн автомобилей, качество которых будет соответствовать самым высоким мировым стандартам. Благодаря партнерству с альянсом Renault-Nissan будут созданы новые современные и высокооплачиваемые рабочие места для жителей города Тольятти и Самарского региона», - поделился там же своими ожиданиями **Сергей Чемезов**.

Аналитик «Инвесткафе» **Кира Завьялова** считает, что рост производства АВТОВАЗа для Самарской области будет означать рост доходов в бюджет и большую потребность в высококвалифицированных кадрах. «Общэкономический эффект очевидно будет позитивным», - добавляет она.

Ведущий аналитик УК «Финанс Менеджмент» **Дмитрий Баранов** уверен, что АВТОВАЗ

в будущем станет автопроизводителем, работающим по классической «западной» схеме, то есть занимающимся только сборкой машин из комплектующих сторонних поставщиков.

Исполнительный директор аналитического агентства «Автостат» **Сергей Удалов** полагает, что Альянсу неинтересно заниматься проектами в Самарской области, не относящимися к автостроению. «Гон везде отказывался от непрофильных активов, недаром его называют «убийца издержек». Здесь его деятельность направлена на то, чтобы повысить эффективность АВТОВАЗа как производителя автомобилей», - считает он.

**Сергей Удалов** акцентирует внимание на том, что Lada, Renault, Nissan - это массовые бренды, для которых ключевой целью является увеличение объема выпуска продукции, что требует производства большего объема комплектующих. «В свою очередь, это важно для повышения эффективности всех производств, которые участвуют в создании автомобиля».

Удалов считает, что задача нового альянса Renault-Nissan-АВТОВАЗ - находить автокомпоненты по низким ценам, но

За время работы в Nissan Карлос Гон получил прозвище «Убийца расходов», его политика жесткой экономии вывела компанию из глубокого кризиса



БИЗНЕС

# RENAULT NISSAN

## ВЗАИМОВЫГОДНЫЙ АЛЬЯНС

40% **2016**

МИРОВОГО РЫНКА  
ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ  
ПЛАНИРУЕТ ЗАВОЕВАТЬ  
АЛЬЯНС В 2016 ГОДУ

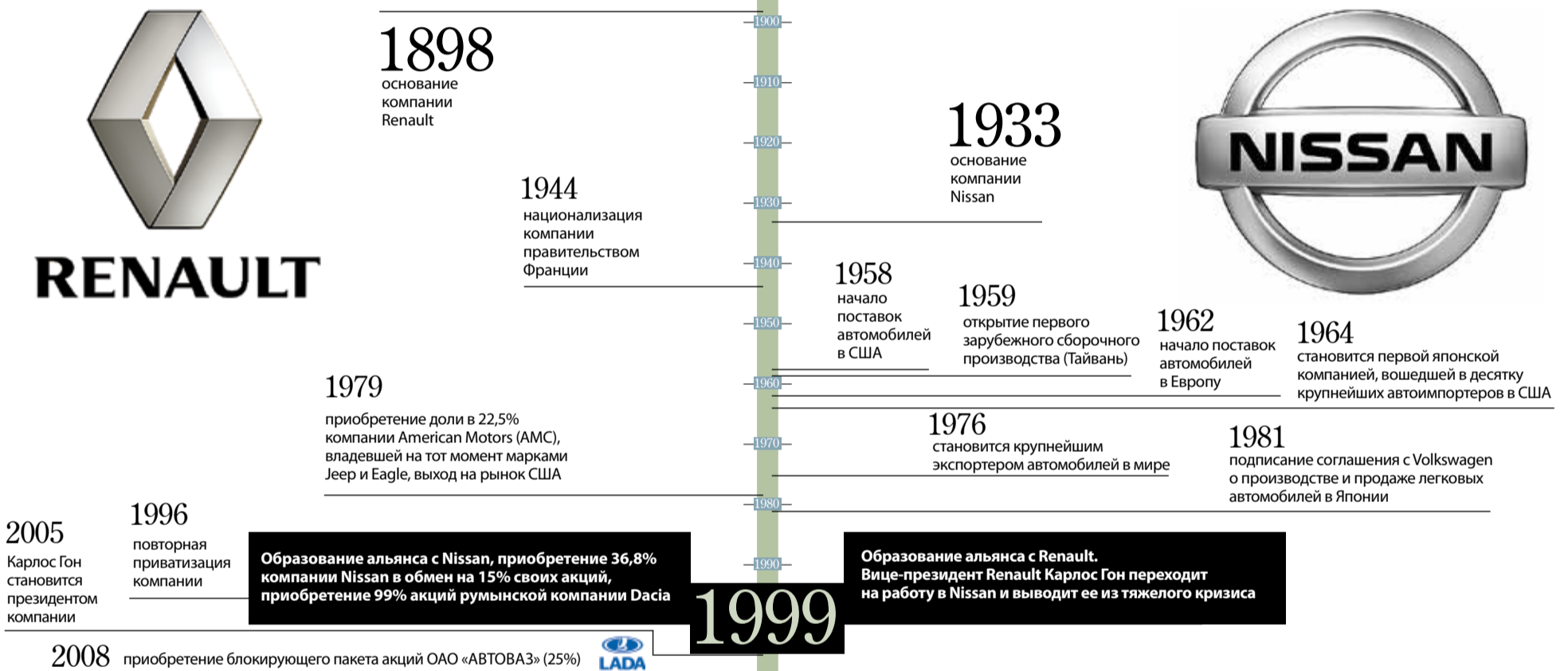
### КЛЮЧЕВАЯ ФИГУРА

**Карлос Гон**  
Президент и генеральный директор компаний Renault и Nissan, Президент альянса Renault-Nissan.



Родился 9 марта 1954 г. С 1978 г. работал в компании Michelin. С декабря 1996 г. - исполнительный вице-президент Renault. В июне 1999 г. переведен в Nissan на должность директора по производству, затем стал президентом компании (июнь 2000 г.) и генеральным директором (июнь 2001 г.). За время работы в Nissan получил прозвище «Убийца расходов», так как осуществленная им программа по жесткому сокращению расходов позволила вывести компанию из глубокого кризиса.

### ИСТОРИЯ



### УПРАВЛЕНИЕ

Крупнейшие акционеры компании - правительство Франции (15,01%) и Nissan (15%). Председатель совета директоров - Луи Швейцер, генеральный директор и президент - Карлос Гон.

Крупнейшие акционеры компании - 44,4% Renault S.A. Президент и старший исполнительный директор - Карлос Гон.

### АКТИВЫ

Samsung Motors (Ю.Корея) - 80,1%, Dacia (Румыния) - 99,43%, Nissan Motor (Япония) - 44,3%, ОАО «АВТОВАЗ» - 25%, Daimler - 3,1% и AB Volvo - 20,5%.

Renault (Франция) - 15%, ряд автомобилестроительных предприятий в Японии, Великобритании, США, Мексике, ЮАР.

### ЭКОНОМИКА

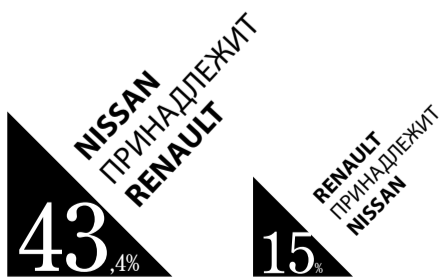
Продажи в 2012 г. - 2 550 286 автомобилей.  
Общая выручка - 41,27 млрд евро, чистая прибыль - 1,77 млрд евро.  
Численность персонала - 127 086 человек (2012 г.).

Продажи в 2012 г. - 4 940 133 автомобиля.  
Чистая выручка - 90,17 млрд евро, чистая прибыль - 3,21 млрд евро.  
Численность персонала - 159 771 человек (2005 г.).

### В РОССИИ

Renault в России принадлежит 94,1% автозавода «Автофрамос». Предприятие, цеха которого занимают часть территории прекратившего работу АЗЛК (АО «Москвич»), с 2005 года выпускает автомобили Renault Logan. 1 марта 2010 г. стартовало производство хэтчбека В-класса Renault Sandero.

2 июня 2009 г. под Санкт-Петербургом состоялось торжественное открытие первого российского завода Nissan. Проектная мощность - 50 тыс. машин в год (Teana, X-Trail, Murano). Максимальная численность персонала - 750 человек. В 2012 г. началось производство Nissan Almera на заводе АВТОВАЗ в Тольятти.



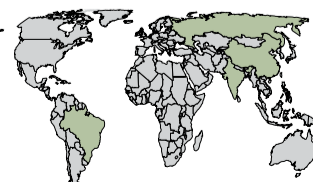
Такая модель перекрестного акционерного участия гарантирует обоим партнерам взаимовыгодную заинтересованность.

**2012**  
**8 097 197**

АВТОМОБИЛЕЙ ПРОДАНО АЛЬЯНСОМ В 2012 Г.

61,1% NISSAN 31,4% RENAULT 7,5% АВТОВАЗ

АЛЬЯНС -  
НА МИРОВОМ  
РЫНКЕ



10%  
мирового  
рынка продаж  
автомобилей

64%  
мировых продаж  
электромобилей

Источник: Альянс Renault-Nissan. Инфографика Е. Верченева



У российского авторынка в ближайшие несколько лет есть все шансы стать самым крупным рынком Европы, обойдя при этом Германию

БИЗНЕС



СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ RENAULT, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР RENAULT В РОССИИ БРУНО АНСЕЛЕН В СВОЕМ ИНТЕРВЬЮ РАССКАЗАЛ О ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ КОНЦЕРНА RENAULT В РОССИИ И СООБЩИЛ О ГРЯДУЩИХ ИЗМЕНЕНИЯХ НА ТОЛЬЯТТИНСКОМ АВТОЗАВОДЕ

ЕКАТЕРИНА РАЙС

# «Наша общая задача – укрепление бренда Lada»

**Р**асскажите об итогах работы Renault в 2012 году и поделитесь планами на 2013 год.

**Каковы планы компании по работе с АВТОВАЗом и в целом в Самарской области?**

- В прошлом году мы достигли в России впечатляющих результатов: продали почти 190 тысяч автомобилей, опередив рост авторынка. В этом году мы также прочно удерживаем позицию первого иностранного производителя. Но спрос растет, и необходимо увеличивать объемы производства, чтобы ему соответствовать.

Мы намерены продолжать выбранную стратегию производства «на месте», с высоким уровнем локализации. В этой стратегии мы опираемся на партнерство с АВТОВАЗом, с которым у нас одна общая задача – глубокая модернизация российского автопрома, укрепление и развитие бренда Lada.

Мы твердо верим, что наши усилия будут вознаграждены, мы удовлетворены первыми плодами нашей совместной с АВТОВАЗом работы. Наша дальнейшая цель – добиться общей для всех брендов Альянса доли рынка в 40% к 2016 году.

**Что означает для Renault работа с АВТОВАЗом? В каких процессах на тольяттинском заводе сегодня участвует Renault? Какие технологии, подходы к работе, новые требования внедряются на тольяттинском заводе от французских партнеров?**

- Renault уже пять лет работает с коллегами из АВТОВАЗа как одна команда, объединенная общей целью – сделать марку Lada конкурентоспособной, модернизировать производство в России и укрепить наши лидерские позиции на рынке. Сейчас основная наша совместная задача – повысить качество и производительность на АВТОВАЗе. Для этого внедряются международные стандарты в области производства и качества: система производства Альянса, которая уже работает, в част-

ности, на выпуске «Калины» и на новой совместной производственной линии В0. Вместе с АВТОВАЗом мы создали три года назад совместную структуру по качеству и развитию поставщиков, а спустя год открыли Академию Качества Альянса. Мы работаем совместно по очень многим направлениям, благодаря этому производительность АВТОВАЗа и качество продукции растут с каждым днем. Наши эксперты из Renault и коллеги из Nissan сегодня приезжают в Тольятти, чтобы передать свой опыт и знания. В будущем же, мы надеемся, АВТОВАЗ создаст собственную систему обучения персонала, в сотрудничестве с учебными заведениями Самарской области.

**Альянс выкупил акции АВТОВАЗа через совместное предприятие, созданное с ГК «Ростехнологии». Что значит эта сделка для компании Renault, и что за ней последует?**

- Наше партнерство основано на принципе взаимной выгоды, и каждый из партнеров взял на себя в рамках этого партнерства определенные обязательства. Создание совместно с Ростехом предприятия Alliance Rostec Auto BV является следующим логическим шагом в развитии этого партнерства. Для Renault, как и для наших партнеров, это означает, что мы укрепляем наше сотрудничество. АВТОВАЗ будет и дальше работать над воплощением в жизнь своего стратегического плана, особенно в том, что касается передачи технологий и продуктовых запусков. И Renault всегда будет оказывать ему в этом необходимую поддержку.

**Можно ли сказать, что Альянс сегодня включает трех автопроизводителей: Renault-Nissan-АВТОВАЗ?**

- АВТОВАЗ является полноправным партнером Альянса, и в рамках этого партнерства каждая из компаний пользуется достижениями, которые есть у двух других. Это касается, в частности, совместного использования платформ, общей базы поставщиков и т.д. При этом

АВТОВАЗ самостоятельно претворяет в жизнь свой стратегический план модернизации, а партнеры по Альянсу оказывают ему в этом поддержку.

В прошлом году, если считать вместе с объемами Lada, Альянс продал почти миллион автомобилей. Россия и Lada – неоспоримая часть нашего совместного будущего, а Альянс – это новые идеи и творческий подход к методам работы при сохранении индивидуальности каждого из брендов.

**Как вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию на АВТОВАЗе? Насколько сильно отличается завод от того, который вы видели в самом начале сотрудничества?**

- Завод изменился: работают новые цеха с новым современным оборудованием, с конвейера сходят новые модели. Совместная производственная линия В0, открытая в апреле прошлого года, стала на сегодняшний день одним из главных результатов нашего сотрудничества, направленного на модернизацию

третьей производственной линии. Масштабная модернизация АВТОВАЗа будет, таким образом, продолжена.

**Через сколько лет, на ваш взгляд, АВТОВАЗ «догонит» мировых автопроизводителей по уровню качества и представленному модельному ряду?**

- Наша совместная задача как партнеров – сделать АВТОВАЗ производителем автомобилей мирового уровня. Для этого надо сосредоточиться на качестве – это касается как самой продукции, так и послепродажного обслуживания. Человеческий фактор имеет здесь первостепенное значение. АВТОВАЗ ежедневно работает над улучшением качества своей продукции, но все же многое еще предстоит сделать.

Главным средством для достижения высокого качества и производительности является обучение персонала. В 2011 году тысяча специалистов из АВТОВАЗа стажировались на заводах Renault и Nissan, рабочие визиты сотрудников АВТОВАЗа на предприятия Альянса –

*довольно частое явление, как и поездки специалистов Альянса в Тольятти. Обучение – это взаимообогащающий процесс, особенно когда речь идет о разных культурах*

производства. В ее создание было вложено в общей сложности 400 миллионов евро. На линии В0 с момента открытия производятся Lada Largus, ставшие очень успешными на рынке. Планируются к производству модели Renault. С декабря прошлого года с конвейера В0 в Тольятти сходит Nissan Almera. АВТОВАЗ, таким образом, уже стал мультибрендовой компанией. Уже сегодня на АВТОВАЗе применяются стандарты Альянса в области производства и качества.

В ближайшем будущем на АВТОВАЗе будет налажено производство двигателей для нужд Альянса. Принято также решение инвестировать в модернизацию

третьей производственной линии. Масштабная модернизация АВТОВАЗа будет, таким образом, продолжена.

**Насколько Renault сегодня довольно качеством комплектующих, поставляемых на АВТОВАЗ? Какую оценку можете дать местным поставщикам?**

- В настоящее время на АВТОВАЗе успешно применяется стандарт оценки поставщиков, используемый также на предприятиях Renault и Nissan (Alliance Suppliers Evaluation Standard). Это означает, что по всем новым, перспективным проектам АВТОВАЗ привлекает поставщиков, которые должны отвечать необходимому уровню менеджмента качества на своих производствах.

**Сколько, на ваш взгляд, поставщиков АВТОВАЗа придется заменить в существующей линейке?**

- Одной из поставленных перед нами совместных целей является дальнейшее углубление локализации производства. Но перед нами не стоит задача заменить нынешних поставщиков АВТОВАЗа. Главные требования, которые предъявляются к поставщикам, – они должны соблюдать международные нормы качества и быть конкурентоспособными по цене. Работа будет продолжена с теми из поставщиков, кто сможет этим требованиям отвечать.

**Насколько, на ваш взгляд, заинтересован рынок России в производстве 1 млн автомобилей Lada, Renault и Nissan?**

- Мы уверены в потенциале российского авторынка, у которого есть все шансы стать самым крупным рынком Европы в ближайшие несколько лет, обойдя при этом Германию. Именно поэтому мы поставили перед собой цель: к 2016 году завладеть 40% российского рынка со всеми брендами, входящими в наш Альянс.

**Renault планировало сосредоточить в Тольятти производство шасси, двигателей и КПП. Что сейчас с этими проектами? На каком этапе они находятся?**

- Эти промышленные проекты изначально планировались нами в рамках создания совместной производственной линии В0 для выпуска автомобилей трех марок на мощностях АВТОВАЗа. Начать лицензионный выпуск двух новых бензиновых двигателей планируется в 2015 году. Мощности конвейерной линии рассчитаны на 500 тысяч двигателей. Сейчас ведется строительство производственных мощностей, проект развивается в соответствии с бизнес-планом. Что касается шасси, то АВТОВАЗ с прошлого лета уже является поставщиком Renault в России. Локализация производства шасси позволила значительно сократить сроки поставок. В этом году завод Renault в России планирует закупить у АВТОВАЗа втрое больше шасси.

Согласно отчету по МСФО за 2012 год, в кипрских банках сосредоточено порядка 40% прибыли АВТОВАЗа - 641 млн рублей



АВТОВАЗ выбрал путь китайских коллег – производство «переходных» моделей за счет быстрого запуска производства и дешевизны поможет держать рынок

БИЗНЕС

# АВТОВАЗ может улучшить показатели 2012 года

КЛЮЧЕВЫЕ ПЛАНЫ КОМПАНИИ НА ТЕКУЩИЙ ГОД СВЯЗАНЫ С НАРАЩИВАНИЕМ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА АВТОМОБИЛЕЙ. А ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ ВЫРУЧКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ РОСТА ЦЕН

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**ОАО «АВТОВАЗ» продемонстрировало стабильное развитие в 2012 году: компания выпустила ряд новинок, стала мультибрендовым производителем, получила прибыль по итогам года, превыполнила плановые показатели продаж автомобилей. Серьезные задачи поставил перед собой тольяттинский завод и на 2013 год.**

## ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

По итогам 2012 года ОАО «АВТОВАЗ» получило чистую прибыль в размере 29,2 млрд рублей. Львиная доля этого финансового результата сформировалась за счет дохода от дисконтирования беспроцентных займов - 27,6 млрд рублей. Основная деятельность принесла компании 2 млрд рублей. Годом ранее чистая прибыль компании составила 6,7 млрд рублей, а в 2010 году - 3,6 млрд рублей.

Что касается займов, то, по словам начальника пресс-службы АВТОВАЗа **Александра Шмыгова**, на данный момент около 1/3 беспроцентной ссуды, выданной ГК «Ростехнологии» АВТОВАЗу, погашено. «Выплата оставшейся части реструктурирована с погашением до 2032 года», - добавил Шмыгов. В счет погашения долга в 2012 году Ростех списал заводу 4,117 млрд рублей в обмен на 100% уставного капитала ООО «ЗИП», ООО «Автоград-Водоканал» и 100% акций ЗАО «АвтоВАЗтранс».

В первом квартале 2013 года прибыль завода от продаж снизилась на 100 млн рублей. В компании это объясняют изменением структуры спроса - он упал на семейства Samara и Priora

Что касается выручки тольяттинского предприятия, то по итогам 2012 года она выросла на 15 млрд рублей и составила 190,1 млрд - годом ранее этот показатель был на уровне 175,1 млрд рублей. Валовая прибыль составила 21,8 млрд рублей, что немного ниже, чем в 2011 году - тогда она составляла 22,9 млрд рублей. Как объясняют в компании, снижение этого показателя обусловлено повышенными затратами на производство новых моделей автомобилей. Напомним, в прошлом году ОАО «АВТОВАЗ» начало выпускать Lada Granta, в том числе с коробкой «автомат», а также Lada Largus.

Расширение производства, постройка на конвейер новых автомобилей потребовали определенных вложений - инвестиции АВТОВАЗа на эти цели в 2012 году составили 20,1 млрд рублей.

## ПЕРЕВЫПОЛНИЛИ ПЛАН

Непростая ситуация сложилась со средствами завода, которые хранились в кипрских банках. Согласно бухгалтерской отчетности предприятия по МСФО за 2012 год, там было сосредоточено порядка 40% прибыли АВТОВАЗа - 641 млн рублей. В документе отмечалось про риск невозврата этих средств в условиях кризиса ликвидности, сложившегося на Кипре в начале 2013 года. Но, как сообщалось в ряде СМИ в июне, министерство финансов Кипра разрешило средства российского автоконцерна - АВТОВАЗ был внесен в список компаний, счета которых не подпадают под действие закона, предусматривающего изъятие средств компаний со счетов в кипрских банках.

В прошлом году в России АВТОВАЗ реализовал 537 625 автомобилей Lada. Всего компания за указанный период продала 608 205 машин. Об этом сообщила пресс-служба завода.

Ранее президент компании **Игорь Комаров** заявлял, что в 2012 году завод планировал в России продать около 530 тысяч автомобилей Lada.

«На внешние предприятия сборки мы отправили на начало ноября еще около 120 тысяч автокомплектов - на «GM-

АВТОВАЗ», на заводы Украины, Казахстана, Египта, Чехии, на предприятия мелкосерийной сборки в Тольятти», - рассуждал он. Но уже понятно, что объемы продаж могут превзойти запланированные 530 тыс. штук. Таким образом, с учетом экспорта и продажи автокомплектов АВТОВАЗ выйдет на озвученный ранее объем в 700 тыс. автомобилей и автокомплектов.

Изначально план продаж на 2013 год был примерно таким же, но падение российского рынка заставило пересмотреть эти показатели. Сам **Игорь Комаров** прогнозирует падение на 10%, а аналитики - на 12-15%. «Предприятие будет продолжать наращивать объемы выпуска автомобилей, а также улучшать финансовые показатели. Мы планируем выйти на чистый денежный поток в 2015 году - на два года раньше, чем прогнозировали в бизнес-плане», - заявляет он.

Как считает аналитик «Инвесткафе» **Кира Завьялова**, докризисная отметка заводом еще не достигнута, и с учетом нынешней рыночной конъюнктуры в обозримом будущем достигнута не будет. «Тем не менее нельзя сказать, что компания не развивается. АВТОВАЗ выбрал путь развития китайских коллег, через производство «переходных» моделей, которые за счет быстрого запуска производства и относительной дешевизны помогут держать рыночные позиции», - объяснила она.

## ПРОГНОЗЫ НА БУДУЩЕ

Что касается финансово-экономических показателей предприятия, аналитик «Инвесткафе» **Андрей Шенк** ожидает в 2013 году рост выручки за счет роста цен. При этом он добавляет, что запуск новых моделей в краткосрочной перспективе может создать некоторые риски. «В частности, могут возникнуть проблемы с логистикой, а также есть вероятность того, что придется отзывать уже выпущенные модели, как это произошло, например, с Granta», - утверждает он.

По словам ведущего эксперта УК «Финам Менеджмент»



**ВАЛЕРИЙ ФОМИЧЕВ**, президент Торгово-промышленной палаты Самарской области:



**СЕРГЕЙ УДАЛОВ**, исполнительный директор аналитического агентства «Автостат»:

- Конечно, АВТОВАЗ может приумножить показатели 2012 года, ведь завод вошел в новый сегмент рынка, там создаются новые модели, оснащают машины дополнительными опциями. Таким образом, можно с уверенностью сказать, что тольяттинский автогигант очень серьезно подходит к завоеванию рынка. Недавно общался с Игорем Комаровым - он также рисует только радужные перспективы. Стагнация рынка обусловлена летним периодом - сейчас время отпусков. Затишье не только на автомобильном рынке, но и в других областях бизнеса. Думаю, что к сентябрю-октябрю продажи АВТОВАЗа нормализуются, и завод сможет нагнать это отставание.

- Результаты работы АВТОВАЗа могут оказаться хуже, чем в 2012 году. Меняется модельный ряд, а на старые модели спрос падает. Сегодня отмечается высокий спрос на Granta. Kalina была одной из самых продаваемых моделей АВТОВАЗа, и когда ее производство выйдет на полный объем, спрос будет только расти. На Largus пока спрос опережает предложение, и по мере увеличения выпуска объем продаж возрастет. Главное, чтобы модельный ряд был сбалансирован, тогда общий объем продаж останется как минимум на нынешнем уровне. Потенциал для роста у российского рынка есть, ведь народу в стране живет много, а обеспеченность населения автомобилями по сравнению с европейскими странами небольшая.

СПРАВКА

## С долгами расплатятся до 2032 года

В июне 2012 года ОАО «АВТОВАЗ» и ГК «Ростехнологии» подписали соглашение, согласно которому сроки погашения займов общей стоимостью 51,3 млрд рублей продлеваются до 2032 года. Новое финансовое обязательство дисконтировано с учетом действующей рыночной процентной ставки по аналогичным инструментам в размере 12,6%.

Всего в кризисный 2009 год государство предоставило АВТОВАЗу беспроцентный заем в размере 75 млрд рублей в рамках господдержки концерна. Компания начала гасить долг уже в 2010 году.

На предприятии отмечают, что уже выплачена треть от общей суммы долга. Также в компании обещают, что заемные средства будут выплачены в срок.

В 2012 году госкорпорация признала погашение части займа в размере 4,117 млрд рублей в обмен на активы бывших дочерних обществ: ООО «ЗИП», ООО «Автоград-Водоканал» и ЗАО «АвтоВАЗтранс».

Кроме того, в прошлом году тольяттинский автоконцерн и Renault подписали договор займа со сроком погашения до 2023 года и процентной ставкой 5,7% годовых. Сумма займа составила 52 млн евро.

В сентябре эти же стороны подписали аналогичный договор с процентной ставкой 5,4% на сумму 21 млн евро. Заем АВТОВАЗ должен погасить также до 2023 года.

**Дмитрия Баранова**, производственные возможности АВТОВАЗа совершенно спокойно позволяют ему превзойти показанный в 2012 году результат. «Очевидно, что запуск новых моделей на автогиганте может вызвать дополнительный интерес к его продукции со стороны потребителей и также будет способствовать увеличению производственных и финансовых показателей компании», - отмечает аналитик.

Как считает аналитик агентства «Автостат» **Азат Тимерханов**, АВТОВАЗ способен улучшить показатели своей деятельности в 2013 году, если не случится глобальных экономических потрясений. «Состоявшийся запуск производства Lada Granta в Ижевске позволит удовлетворить огромный спрос на этот автомобиль. Наращивание объемов сборки Lada Largus плюс новые модели Nissan и Renault также повысят производственные показатели. Таким образом, 2013 год для предприятия может быть вполне позитивным», - считает он.

## ПРИБЫЛЬ В МИНУС

АВТОВАЗ получил убыток в 300 млн рублей по итогам первого квартала 2013 года. Выручка компании выросла на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: 43 млрд рублей в этом году против 40 млрд рублей - в 2012-м. Снизилась прибыль от продаж - по итогам первых трех месяцев нынешнего года она составила 600 млн рублей, что на 100 млн меньше уровня 2012 года.

По итогам шести месяцев 2013 года АВТОВАЗ получил чистый убыток в размере 3,7 млрд рублей. Эта информация содержится в полугодовой отчетности предприятия по РСБУ. Убыток автопроизводителя вырос в 7,9 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Выручка АВТОВАЗа составила 81,4 млрд рублей, сократившись на 3,8%. Валовая прибыль уменьшилась на 42% и составила 4,76 млрд рублей. Убыток от продаж по итогам шести месяцев составил 1,928 млрд рублей - годом ранее компания получила прибыль в 1,212 млрд рублей.

В компании объясняют, что на показатели прибыли от продаж повлияло изменение структуры спроса - он снизился на семейства Samara и Priora, а также постепенное смещение интересов потребителей в сторону Granta и Largus, производство которых вышло на полную проектную мощность. Свою роль в этом процессе сыграла и новая Lada Kalina, подготовка к производству которой велась в это время.

Дополнительные расходы компании понесла на выплату процентов по кредитам и займам, взятым на модернизацию производства и расширение модельного ряда, - проценты по ним выросли на 200 млн рублей и составили 300 млн рублей. Как объясняют на предприятии, на финансовые показатели АВТОВАЗа влияют также и изменение макроэкономической ситуации России в целом. «Рост авторыннка РФ замедляется, и прежде всего - в сегменте автомобилей эконом-класса, где представлен весь модельный ряд Lada», - говорится в официальном сообщении завода.

По мнению Киры Завьяловой, хотя отчетность по РСБУ с точки зрения информативности не имеет большой ценности, но все равно можно сделать вывод, что 8-процентный рост выручки в первом квартале был обусловлен сезонным ростом на российском рынке на фоне распродаж остатков. «Также поддержку оказал экспорт. Однако по итогам года я ожидаю выручку на уровне прошлого года», - говорит Завьялова.

Как считает **Дмитрий Баранов**, пока еще преждевременно прогнозировать итоги 2013 года. «Ситуация может измениться, причем как в одну, так и в другую сторону, поэтому более-менее конкретные прогнозы можно будет давать лишь осенью. Что касается итогов первого квартала, то, как я уже неоднократно говорил, в предстоящие год-два нас может ждать своего рода «передышка». Выразиться она может снижением объемов производства и продаж, качественным изменением в модельном ряду, увеличением доли автомобилей».

# Продажи увеличатся с ростом производства Kalina



СПРОС НА СТАРЫЕ МАШИНЫ ПАДАЕТ, ПОЭТОМУ ЕДИНСТВЕННЫЙ ПУТЬ - ОБНОВЛЕНИЕ МОДЕЛЬНОГО РЯДА

**ИГОРЬ КОМАРОВ**, президент ОАО «АВТОВАЗ»:

ЕКАТЕРИНА РАЙС

## Какие меры предпринимает руководство АВТОВАЗа в условиях снижения спроса на автомобили? И чем вызвано это снижение?

- Оно обусловлено общим замедлением роста экономики. В автомобильной отрасли это в первую очередь отражается на продажах машин эконом-класса. К тому же АВТОВАЗ сейчас меняет свой модельный ряд, и машины, которые, скажем так, продаются уже давно - Lada Samara и Lada Priora, - пользуются меньшим спросом у покупателей. Именно поэтому единственно верный путь - стратегия, направленная на быстрое обновление модельного ряда. Все наши новые автомобили пользуются хорошим спросом. Lada Granta, продажи которой в июне превысили 17 тысяч, - безусловный лидер уже на протяжении 10 месяцев подряд. Lada Largus занимает первое место среди универсалов, входит в десятку самых продаваемых автомобилей в России. Нам пока не удается выйти на проектную мощность по Lada Largus - логистика поставок из-за рубежа отлажена не до конца.

Думаю, стабилизация продаж, скорее всего, начнется с ростом производства новой Lada Kalina, продажи которой только стартовали, и после выхода обновленной Lada Priora. Но все, разумеется, будет зависеть от финансовых возможностей наших потенциальных покупателей. Сами понимаете, автомобиль - удовольствие недешевое.

**Все ли планы стратегии развития сегодня выполняются? Какие проекты развиваются и финансируются в первую очередь?**

- Согласно программе развития до 2020 года, АВТОВАЗ планирует инвестировать в развитие производства около 180 млрд руб. Кроме собственных средств, мы будем

Снижение продаж машин обусловлено общим замедлением роста экономики. В автомобильной отрасли это отражается на продажах машин эконом-класса

привлекать банковские кредиты. В настоящее время из собственных и заемных ресурсов АВТОВАЗ финансирует реконструкцию еще одной линии главного конвейера, организацию лицензионного производства двигателей и модернизацию Ижевского автозавода.

**АВТОВАЗу нужна программа утилизации, или завод в состоянии самостоятельно повышать уровень продаж?**

- Не стоит рассматривать госпрограмму утилизации исключительно как меру поддержки АВТОВАЗа. Таким образом государство поддержало покупателя и дало отличный стимул обновления всего автопарка страны. Да, мы смогли максимально использовать возможности программы. Но, согласитесь, 50 тыс. руб., которые люди получают за сданную старую машину, действительно, имеют большое значение в цене Lada. Мы сделали специальную рекламную кампанию, провели огромную работу по резкому увеличению объемов выпуска Lada в самых простых комплектациях - для удовлетворения максимального количества заявок. Наши конкуренты в отличие от нас не смогли быстро ориентироваться. Это их проблема, ведь в списке автомобилей, участвующих в госпрограмме утилизации, были почти все автобренды, производимые в России.

**Что даст АВТОВАЗу особая экономическая зона «Тольятти»?**

- Большинство уже работающих и только создающихся предприятий этой ОЭЗ ориентированы на заказ нашего предприятия. Безусловно, ОЭЗ - важный фактор развития Тольятти и нашего региона. Уже в 2014-2015 годах там начнут работать несколько заводов автокомпонентов. ОЭЗ - это локомотив обновления региональной экономики, она укрепляет статус Тольятти как крупного производственного, инновационного и научного центра региона и всего Поволжья.

Выход в сегмент кроссоверов будет успешен, если на АВТОВАЗе сохранится направление производства бюджетных автомобилей



БИЗНЕС

# АВТОВАЗ «выплывет» только благодаря новинкам

ТОЛЬЯТТИНСКИЙ АВТОКОНЦЕРН ДОЛЖЕН ПОСТОЯННО ОБНОВЛЯТЬ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД

ЕКАТЕРИНА РАЙС

Будущее АВТОВАЗа определяется его инвестиционной программой, которая уже реализуется. Как считают эксперты, удержаться на плаву компании позволит лишь постоянное обновление модельного ряда.

## АМБИЦИОЗНЫЙ ПЛАН

Как заявляют на самом АВТОВАЗе, в ближайшие годы завод планирует не только удержать лидерство в бюджетном, но и выйти в другие сегменты автомобильного рынка.

«В ближайшие несколько лет мы планируем начать производство и продажи таких моделей, как хэтчбек Lada Granta, в 2014 году, автомобиль, который заменит Lada Priora на универсальной платформе АВТОВАЗа Lada В/С в 2015 году. Кроме того, до 2015 года планируется проведение модернизации Lada Priora и Lada 4x4», - рассказывает начальник пресс-службы завода Александр Шмыгов.

Также совет директоров АВТОВАЗа утвердил план производства автомобиля VM-Hatch в 2015 и его полноприводной версии - проект В-Cross в 2016 году. Сегодня о проектах неизвестно почти ничего, кроме того, что разработкой, проектированием и оценкой стоимости моделей займется Renault.

Как считает директор дилерского центра АВТОВАЗа ООО «Авто-Планета» Надежда Лычангина, выпуск кроссовера станет благоприятной переменной для модельного ряда завода. «Не менее важной на ближайшие годы является задача «вернуть» людей лицом к бренду Lada», - добавляет она.

Сегодня на рынок заходит новая Lada Kalina - продажи официально стартовали 1 июля, а осенью появится фейслифтинговая Priora и начнется очередной этап модернизации Lada 4x4. Несмотря на некий спад на российском автомобильном рынке, эксперты считают, что ему еще есть куда расти и потребители ждут новинок.

По словам аналитика «Инвесткафе» Андрея Шенка, выпуск новых моделей - шаг, необходимый для компании, так как иначе конкурировать



МАКСИМ СИМОНОВ,  
генеральный директор  
ОАО «Пластик»:

- Динамика финансовых показателей предприятия должна быть неплохой с учетом разумной ценовой политики. Выход в сегмент кроссоверов будет успешен, если на АВТОВАЗе сохранится направление производства бюджетных автомобилей. Если у автомобиля В-Cross стоимость не будет превышать 500 тысяч рублей, то можно рассчитывать на успех. Стоит отметить, что конкуренция среди бюджетных кроссоверов невелика - это Renault Duster, который принадлежит альянсу Renault-Nissan. Кроме того, в это же время выйдет Chevrolet-Niva нового поколения, производитель которой - СП АВТОВАЗа и General Motors.



СЕРГЕЙ УДАЛОВ,  
исполнительный директор  
аналитического агентства  
«Автостат»:

- В целом, альянсу Renault-Nissan-АВТОВАЗ возможно оставаться на уровне - 20% рынка у автомобилей Lada и 20% у автомобилей Альянса, так как сегмент бюджетных автомобилей самый большой в России и будет таким оставаться. Если компании строят политику на бюджетных моделях, возникает жесткая конкуренция. 20% - это серьезная задача для АВТОВАЗа, которая, безусловно, требует продолжения модернизации, новых инвестиций, ведь придется конкурировать с ведущими мировыми брендами.

**Перспективная разработка** По словам президента АВТОВАЗа Игоря Комарова, на заводе есть разработки полноприводной Lada Kalina, но появление такого продукта полностью зависит от потребителей. «Если будет достаточный спрос и проект будет окупаемым, то почему бы и нет? Вопрос в другом. Мы сейчас ограничены в запуске новых проектов - мы взяли довольно быстрый темп, выпускаем большое количество моделей, поэтому приходится выбирать из них наиболее востребованные на рынке. Сегодня автомобили Lada удовлетворяют спрос максимального числа наших покупателей. Впереди автомобиль на новой платформе АВТОВАЗа Lada-V, высокий хэтчбек, кроссовер В-класса и другие автомобили», - заявляет он.

## Увеличат производство

По словам президента ОАО «АВТОВАЗ» Игоря Комарова, ближайшие планы завода связаны с наращиванием объемов производства новой Lada Kalina, продажи которой стартовали первого июля. «Надемся на серьезные объемы и на то, что покупатели будут довольны машиной. В 2013 году произведем более 60 тысяч, в 2014 году - около 100 тысяч новых «Калин», - утверждает глава предприятия.



с иностранными производителями, присутствие которых на нашем рынке существенно увеличилось в последние годы, было бы невозможно. «Что касается влияния новых моделей на финансовые показатели, то во-первых, это увеличение объемов выручки за счет роста объемов продаж. Во-вторых, это улучшение показателей эффективности, так как новые модели продавать экономически эффективнее», - поясняет он.

## ОБНОВЛЕНИЕ МОЩНОСТЕЙ

Весной 2013 года тольяттинский автоконцерн начал масштабный этап подготовки производства новых моделей. Это необходимо для поэтапной модернизации семейства Priora, выхода на запланированные мощности производства Nissan Almera и Lada Largus, а также для модернизации окрасочного цеха для Lada 4x4, которая завершилась в мае 2013 года. Теперь при подготовке кузова к покраске используется катафорезный процесс вместо ана-

форезного. Поставщик нового оборудования - фирма BOYSIS (Турция), химический менеджмент осуществляет PPG Helios (Словения).

Разумеется, столь серьезное техническое перевооружение требует больших финансовых вливаний, а именно - кредитных ресурсов. Инвестиционная программа завода предусматривает инвестиции в размере 180 млрд рублей. В июне Внешэкономбанк принял решение о выделении кредита в размере 60 млрд рублей, что составляет треть всей инвестпрограммы. Первый транш в 10-12 млрд поступит на завод примерно через месяц.

Эти средства пойдут на модернизацию линии главного конвейера, планируемая мощность которой составит 360 тыс. машин в год, на организацию лицензионного производства двигателей и коробок передач для Lada и моделей Альянса, выпускаемых на мощностях завода. Также заем будет потрачен на модернизацию площадки в Ижевске - на эти цели уже направлено 2 млрд рублей,

АВТОВАЗ планирует выделить еще 12 млрд рублей. Переоснащение курирует Nissan, а после модернизации мощность вырастет со 100 тысяч до 300 тысяч автомобилей в год.

Несмотря на амбициозность поставленных задач, тольяттинский концерн будет двигаться вперед только исходя из рыночной ситуации. Это значит, что АВТОВАЗ не будет производить больше машин, чем сможет продать. Сегодня производство Kalina/Granta и Largus/Almera работает в трехсменном режиме, производство Lada 4x4 - пять дней в две смены. Линия сборки Lada Priora и Lada Samara работают шесть дней в неделю в одну смену - это связано с падением спроса на нынешнюю Priora и уходящее семейство Samara.

По словам ведущего эксперта УК «Финанс Менеджмент» Дмитрия Баранова, положение АВТОВАЗа устойчивое и стабильное. «Самое главное, что АВТОВАЗ сменил свою стратегию и намерен стать классическим автопроизводителем, то

есть заниматься только сборкой автомобилей из поставляемых ему комплектующих. Это путь, по которому прошли все ведущие мировые бренды, он наиболее эффективный и выгодный. Естественно, что выпуск новых моделей и в целом изменение стратегии компании благоприятно скажется на ее экономических показателях - у нее вырастет выручка и увеличится прибыль. Главное условие для этого - отсутствие кризисов в экономике», - поясняет он.

«Я наблюдаю за тем, как появляются новые модели на АВТОВАЗе, замечаю, как ведутся работы по модернизации производства. Это повышает шансы завода вписаться в рынок после вступления России в ВТО, - отмечает депутат Самарской губернской думы Александр Дроботов. - Машиностроение - наиболее уязвимая отрасль, которая потребует максимальных усилий со стороны отечественного производителя для достойной конкуренции. Я вижу, что темпы АВТОВАЗа этому соответствуют».

Заем Внешэкономбанка пойдет на модернизацию главного конвейера, площадки в Ижевске и на организацию лицензионного производства двигателей и коробок передач для Lada и моделей Альянса

**Lada Granta остается лидером продаж девять месяцев подряд, сегодня это самое недорогое предложение в сегменте седанов эконом-класса**

БИЗНЕС

# «Максимальная планка для Lada на рынке – 23% к 2017-му»

О ПРОДАЖАХ LADA,  
«СЕРЫХ» ДИЛЕРАХ,  
ИМИДЖЕ КОМПАНИИ  
И ЛИДЕРСТВЕ НА РЫНКЕ

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**ОАО «АВТОВАЗ»** сегодня занимает 19% автомобильного рынка страны. К 2017 году тольяттинский автозавод планирует увеличить эту долю до 23%. Вице-президент по продажам и маркетингу АВТОВАЗа Артем Федосов рассказал о том, когда продажи автомобилей Lada наиболее высоки, на протяжении какого времени Granta будет лидером продаж в России, и о том, мешают ли сегодня официальным продавцам завода «серые» дилеры.

**- Какова доля АВТОВАЗа на рынке сегодня и на сколько руководство завода планирует ее увеличить?**

- В этом году за четыре месяца доля Lada в структуре рынка составила 18,5%, а в апреле – 19%. Цель на текущий год – сохранить долю Lada на уровне 2012 года, причем в эти 19,4% входят только легковые автомобили. Часто этот показатель путают с показателем АЕБ, где учитываются также легкие грузовые автомобили. Что касается максимальной планки, то по нашей Стратегии-2020 целевая доля Lada к 2017 году – 23%, а совокупная доля АВТОВАЗа и альянса Renault-Nissan в России – 40%.

**- Если говорить о тенденциях 2013 года по доле рынка, насколько она стабильна?**

- В этом году ситуация на рынке сложная и изменчивая. В первые два месяца очень хорошо продавались иномарки – у иностранных автопроизводителей проходили акции по стокам прошлого года, поэтому мы на их фоне выглядели слабее. В апреле мы смогли «перетянуть» рынок на себя – доля Lada выросла на 1,5% по сравнению с мартом. Это связано с тем, что у разных автомобилей и в разных сегментах – разная сезонность. Например, наши покупатели активно приобретают машины летом. А у иномарок лето, наоборот, сезон застоя. Зато у автомобилей иностранных брендов очень активен декабрь, когда многие производители объявляют скидки. У нас же этот месяц всегда стабильный в плане продаж. Мы скидки всегда подгадываем к марту-апрелю.

**- Вам мешают «серые» дилеры? Можно ли от них избавиться совсем?**



ЮРИЙ МИХАЙЛИН

- Сегодня нас уже не сильно беспокоит это явление. «Серые» дилеры если и существуют, то как отдельные компании, продающие не только Lada, а все автомобили, на которые есть спрос на рынке. Продажи у них идут не очень хорошо, поскольку основная масса покупателей сегодня обращается в официальные дилерские центры. Уже второй год мы оптимизируем систему поставок автомобилей Lada в регионы. Основной акцент делаем на данные по регистрации машин, и на их основе формируем планы поставок автомобилей. Таким образом, у нас есть четкая и понятная привязка поставляемого модельного ряда, который востребован в конкретном городе

*Мы продолжаем проводить тендеры на открытие центров Lada в регионах, где есть неудовлетворенный спрос на автомобили. Центр страны, Поволжье у нас очень плотно охвачены, чего нельзя сказать о ряде регионов на северо-западе страны и Сибири*

и регионе. А «серые» дилеры появляются там, где есть дефицит. Соответственно, мы мониторим ситуацию и организуем дополнительные объемы поставок в такие регионы.

**- Сколько сегодня дилеров у завода? Достаточно ли их? Есть ли среди них лидеры и аутсайдеры в части исполнения всех требований АВТОВАЗа?**

- Сейчас наша дилерская сеть насчитывает более 430 центров в России. Мы продол-

жаем проводить тендеры на открытие центров Lada в регионах, где есть неудовлетворенный спрос на автомобили, где есть необходимость в сервисном обслуживании. Центр страны, Поволжье у нас очень плотно охвачены, чего нельзя сказать о ряде регионов на северо-западе страны и Сибири. Каждый месяц мы проводим мониторинг качества работы дилерской сети, телефонные опросы потребителей, проверяем работу дилеров методом «тайного покупателя». Все эти меры позволяют выявлять сильных дилеров и тех, кто не выдерживает конкуренции. Для последних мы вместе с ними формируем планы корректирующих действий и помогаем их реализовывать.

**- На протяжении многих месяцев лидер продаж в России среди всех автомобилей всех брендов - Lada Granta. Ваш прогноз – сколько еще она будет на этом месте?**

- Lada Granta остается лидером продаж на российском рынке уже девять месяцев подряд, и думаю, что она будет сохранять эту позицию до тех пор, пока мы будем ее производить – сегодня это самое недорогое предложение в сегменте эконом-класса среди седанов, и пока мы не видим конкурентов. По итогам первых пяти месяцев 2013 года продажи Lada Granta превышают реализацию самой популярной иномарки почти в 1,5 раза, и это позволяет с полной уверенностью утверждать: в этом году Lada Granta останется лидером. В следующем году стартуют продажи Lada Granta в кузове «хэтчбек», и это тоже увеличивает вероятность сохранения лидерства и в 2014 году.

**- Какое место в продажах займет новая Lada Kalina?**  
- Мы производим новую Lada Kalina в кузове «универсал» и «хэтчбек», а нишу седана заняла

**Артем Федосов** родился в Дивногорске (Красноярский край) в 1968 году. В 1993 году окончил геологический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова по специальности «геолог-геофизик». В 1993-2000 гг. работал в ЗАО «Кока-Кола Рефрешментс Москоу». В 2000-2002 гг. получил степень MBA Калифорнийского университета Хейвард по программе при Академии народного хозяйства. В 2002-2006 гг. - директор по закупкам ООО «МЕТРО Кэш энд Керри Москоу». В 2006-2008 гг. являлся операционным директором ЗАО «Тандер». В 2008-2010 гг. - операционный директор ОАО «Детский мир - Центр». В мае 2010 года Артем Федосов назначен директором по продажам автомобилей и организации послепродажного обслуживания ОАО «АВТОВАЗ». 12 июля 2010 года назначен вице-президентом по продажам и маркетингу.

Lada Granta – здесь нет смысла создавать внутреннюю конкуренцию. Новая Lada Kalina – совершенно другой автомобиль, с другим уровнем комфорта, дизайна, динамическими и топливно-экономическими показателями. Считаю, эта машина уверенно займет стабильное место на рынке. Семейство Lada Kalina в двух типах кузова превзойдет по продажам предыдущее поколение Kalina: автоматическая коробка передач и три типа двигателей добавляю конкурентоспособности и позволяют предлагать более широкую линейку автомобилей.

**- Существует ли сегодня нехватка автомобилей Lada Largus, Lada Granta? Когда завод окончательно справится с дефицитом?**

- Да, сейчас в салонах официальных дилеров Lada есть дефицит автомобилей Lada Largus и некоторых комплектаций Lada Granta, проводится запись на эти машины. План производства Lada Largus был снижен в связи с изменением логистики поставок комплектующих. Сейчас проблемы решаются, мы стараемся увеличить производство этих моделей за счет корректировки выпуска некоторых комплектаций.

**- Сегодня АВТОВАЗ заявляет о том, что пошел по пути улучшения качества. Реально ли добиться этой цели, не изменив цен?**

- Все новые автомобили производятся на высокотехнологичном современном оборудовании с применением современных и экологических материалов. Это позволяет значительно поднять их качество на более высокий уровень. При этом, что очень важно, улучшения далеко не всегда ведут к увеличению цены, позволяя автомобилям Lada оставаться в своем сегменте.

**- Сегодня меняется имидж и АВТОВАЗа. Как вы преодолеваете сложившиеся стереотипы?**

- АВТОВАЗ и Lada – бренды, имидж которых складывался в течение многих десятков лет. За три-четыре года кардинально изменить представления людей нереально. И для улучшения имиджа АВТОВАЗа как автопроизводителя, и автомобилей Lada, прежде всего, важен сам продукт, его качество. Люди садятся за руль наших новых автомобилей и видят – изменения действительно есть. И сейчас, с началом быстрого обновления нашего модельного ряда, ситуация тоже все быстрее меняется в лучшую сторону. Что, кстати, подтверждают недавние исследования по степени удовлетворенности покупателей: уровень лояльности к бренду Lada у владельцев Lada Granta значительно выше, чем у тех, кто ездит на Lada Samara.



БИЗНЕС

# «Мы должны стать более эффективными, чтобы обеспечивать качество на уровне международных стандартов»

ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ, ПОКАЗАТЕЛЬ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РОССИЯН АВТОМОБИЛЯМИ ЕЩЕ ДАЛЕК ОТ УРОВНЯ ДРУГИХ СТРАН. ЕСЛИ В НАШЕЙ СТРАНЕ УРОВЕНЬ АВТОМОБИЛИЗАЦИИ СОСТАВЛЯЕТ 252 АВТОМОБИЛЯ НА ТЫСЯЧУ ЖИТЕЛЕЙ, ТО В ЕВРОПЕ ОН ВДВОЕ ВЫШЕ: 500 АВТОМОБИЛЕЙ НА ТУ ЖЕ ТЫСЯЧУ ЧЕЛОВЕК. ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ТЕХНИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ ОАО «АВТОВАЗ» ЮГ ДЕМАРШЕЛЬЕ В СВОЕМ ИНТЕРВЬЮ ДЕЛАЕТ ВЫВОД, ЧТО ЕЖЕГОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВО НА АВТОВАЗЕ МИЛЛИОНА АВТОМОБИЛЕЙ ТРЕХ БРЕНДОВ БУДЕТ ВОСТРЕБОВАННЫМ. НО, БЕЗУСЛОВНО, МНОГОЕ ЗАВИСИТ ОТ СОСТОЯНИЯ РЫНКА

ЕКАТЕРИНА РАЙС

## РЕАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

**- Каковы планы производства АВТОВАЗа на 2013 год?**

- В 2013 году АВТОВАЗ планирует произвести около 800 тысяч автомобилей и автокомплектов. И автомобили мы будем производить в этом году для Lada, Nissan и Renault.

**- Может ли завод выйти на объем производства в миллион автомобилей раньше 2020 года? Каким будет ежегодный прирост производства автомобилей до 2020 года?**

- Согласно нашей программе развития до 2020 года, АВТОВАЗ планирует выйти на производство одного миллиона автомобилей в Тольятти в 2017 году. В этих цифрах не учтены мощности нашей площадки в Ижевске. Обозначенные в стратегии цифры производства и продаж – это не догма. Мы ориентировались, ориентируемся и будем ориентироваться, прежде всего, на рыночную ситуацию, поэтому наши годовые производственные программы учитывают тенденции на рынке, мы адекватно реагируем на колебания потребительского спроса.

**- Существует ли реальная потребность в производстве одного миллиона автомобилей? Будет ли на них спрос?**

- Российский авторынок далек от насыщения, он продолжает расти. Например, по данным Ассоциации европейского бизнеса, в 2012 году в России продано 2,9 млн новых легковых автомобилей и LCV – а это на 11% больше, чем годом ранее. Уровень автомобилизации России пока сравнительно

низок. Агентство «Автостат» посчитало, что в 2012 году средний показатель обеспеченности автомобилями в России – 252 машины на 1000 жителей. А ведь еще в 1998 году этот показатель был вдвое меньше – 126 автомобилей, и с тех пор неуклонно увеличивался.

Между тем, по соотношению автопарка и населения Россию превосходит, к примеру, Южная Корея, а в странах Западной Европы на каждую тысячу жителей автомобилей приходится в два раза больше, чем в России, – 450-500 единиц. Не следует также забывать и о том, что существенная доля автопарка России – это автомобили старше 10 лет, то есть потенциал роста заложен и в обновлении парка. Как видите, нам еще есть куда расти.

**- Как вы оцениваете уже произошедшие изменения на заводе за последние годы?**

- Изменения есть, и они принципиальные. Один из самых важных показателей – существенное улучшение качества и насыщенности опциями наших машин. Все наши показатели качества, которые мы получаем от потребителей (жалобы в период гарантии и др.), за последние 3 года улучшились в три-пять раз. Это результат напряженной работы всех специалистов и работников АВТОВАЗа. Сейчас даже жесткие тесты автоизданий позволяют говорить о хорошем качестве, не случайно несколько лет назад гарантийный срок был увеличен с 2 до 3 лет.

Что касается разнообразия опций, у Lada появились климатическая система, навигатор, подушки безопасности, «автомат». У нас есть новые моторы, и они получили высокие оценки критиков – к примеру, это 8-клапанный двигатель с облегчен-

ной шатунно-поршневой группой, который применяется на Lada Granta, Lada Priora. Этот же двигатель вскоре будет использоваться и на Lada Kalina. Кроме новых опций, мы проводим существенное улучшение конструкции автомобилей.

Например, осенью 2012 года автомобили Lada Kalina и Lada Granta получили коробку передач с тросовым приводом и новым механизмом выбора передачи. В итоге четкость переключения передач встала на уровень лучших мировых аналогов. Проблема устранена благодаря современному подходу к конструированию, благодаря концентрации на запросах потребителей.

Еще одно улучшение, коснувшееся автомобилей Kalina и Granta, – внедрение укороченной рулевой рейки. Раньше от упора до упора руль нужно было прокрутить четыре раза, а сейчас – три. Это соответствует современным мировым трендам. Вместе с новым приводом КПП это очень облегчает управление автомобилем и даже дарит некий «фан» от вождения. Сейчас мы уделяем

*Мы внедрили укороченную рулевую рейку в автомобили Granta и Kalina. Раньше от упора до упора руль нужно было прокрутить четыре раза, а сейчас – три*

гораздо больше внимания такого рода запросам потребителей. И то, что сегодня АВТОВАЗ стал значительно ближе к покупателям и владельцам Lada – заметное достижение.

Также мы уделяем большое внимание зазору между ку-

зовными панелями – больше такой проблемы нет.

Варианты комплектаций сегодня исчисляются десятками: люди могут выбрать самый дешевый автомобиль или версию с «автоматом», «музыкой», подушками безопасности, ABS, парктроником, кондиционером, сигнализацией, подогревом сидений и зеркал, усилителем руля... Уже можно долго перечислять – и это огромный плюс. Но, конечно, мы не идеальны – у нас есть еще много того, над чем необходимо работать. И это, кстати, хорошо – нам есть куда стремиться! Сейчас, например, мы активно работаем над улучшением акустического комфорта в автомобилях Lada и хотим добиться, чтобы наши автомобили оценивались на том же уровне, что и автомобили-конкуренты.

## БОЛЬШОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ

**- Как будет модернизирован завод для производства миллиона автомобилей?**

- Весной 2012 года мы запустили на АВТОВАЗе новую производственную линию мощностью до 350 тысяч машин в год для выпуска автомобилей на платформе Альянса. Для этого мы два года модернизировали старые и строили новые мощности. В итоге – новое сварочное производство, новый окрасочный цех, модернизированная конвейерная линия. То есть полноценный автозавод! Сейчас мы продолжаем модернизацию третьей линии главного конвейера, реализуем программы модернизации других производств АВТОВАЗа – полностью в соответствии с нашей программой развития, которая предусматривает полную смену модельного ряда к 2017 году.

Планы по увеличению производственной программы и

расширению модельного ряда АВТОВАЗа и партнеров по альянсу Renault-Nissan потребовали и освоения производства новых двигателей и КПП. И мы в Тольятти будем локализовать производство двигателей и механических коробок передач Альянса. Его минимальная мощность – от 400 тысяч в год. Двигатели будут использоваться для автомобилей Lada и для моделей, производимых в России на всех заводах Альянса.

**- С какими проблемами сталкивается АВТОВАЗ при модернизации производственных мощностей?**

- В этом отношении для нас главное делать все, что соответствует нашей главной цели. Главная цель АВТОВАЗа, даже группы АВТОВАЗ, если мы говорим еще и о заводе в Ижевске, – это увеличить мощности почти на 40% и стать более эффективными, что значит иметь возможность работать в три смены и обеспечивать необходимое качество, которое должно быть абсолютно на уровне международных стандартов. Мы это докажем, и мы уже доказываем это, выпуская автомобиль под брендом Nissan, и это будет одинаковый уровень качества для всех наших автомобилей.

Таким образом, оборудование, которое мы покупаем, должно обеспечивать эти два условия – качество и эффективность. Для этого нам нужно не только правильное оборудование, но и люди, способные его правильно эксплуатировать.

Главное для нас сегодня, и мы снова возвращаемся к вопросу человеческих ресурсов, – обладать такой программой развития и обучения персонала, чтобы иметь лучших специалистов не только в разработке автомобиля, но и







Не менее двух третей общего объема производства машин в Тольятти и Ижевске будут выпускаться под брендом Lada

БИЗНЕС



СПРАВКА

### Силовые агрегаты модернизируют

Как отмечает Юг Демаршелье, на АВТОВАЗе значительно усовершенствовали двигатели и коробки передач. Речь идет в первую очередь о 8-клапанном двигателе объемом 1,6 литра, с облегченной ШПП, который устанавливается на Lada Granta и на новую Lada Kalina, и о 16-клапанном двигателе 1,6 литра, мощностью 106 л.с., который тоже появляется на Kalina второго поколения. Сюда же можно отнести и коробку передач с тросовым приводом, и новую АКПП производства Jatco, которая также впервые была использована на Granta, а впоследствии досталась и второй Kalina.

«Что касается нашего текущего производства силовых агрегатов, то мы работаем активно по двум направлениям: качество и эффективность технологий и производства. Мы достигли очень серьезных успехов - количество дефектов снизилось кардинально и двигатели АВТОВАЗа находятся на хорошем уровне по качеству», - утверждает Демаршелье. Что касается повышения эффективности, то, по словам вице-президента, это необходимо для увеличения мощностей производства и обеспечения силовыми агрегатами новых проектов.

Кроме того, в Тольятти появится производство силовых агрегатов разработки Альянса. Новые производственные мощности для двигателей H4 планируется запустить в 2015 году. «В основе этого двигателя алюминиевый блок, что позволяет ему быть более эффективным с точки зрения экономичности, и это будет одно из основных преимуществ. Мы планируем развивать это семейство, чтобы использовать его на автомобилях Lada (мы будем основным его потребителем), а также на автомобилях Альянса. Разумеется, будут новые мощности и для соответствующей коробки передач», - объясняет Демаршелье.

В настоящее время уже внедряется сборка первой версии двигателя и КПП Альянса, чтобы начать ее до конца 2013 года. «К 2015 году мы будем также заниматься и литьем, и мехобработкой основных деталей двигателя», - заявил он.

«Статус мультибрендового производителя позволяет нам решить несколько задач. АВТОВАЗ перенимает максимум опыта у Renault и Nissan. Глобальные внутренние улучшения влекут за собой успех и во внешнем проявлении, покупатели понимают: АВТОВАЗ способен на новое качество»

в производстве, в инженерно-технологическом обеспечении, чтобы при высоких объемах производства обеспечивать качество на уровне западноевропейских стандартов.

**- Какой объем средств потребуется для увеличения производства?**

- Нам надо не только увеличить объемы производства, но и - самое главное - полностью обновить модельный ряд. В основном инвестиции направлены именно на это. По нашей Программе развития до 2020 года общий объем инвестиций превышает 170 млрд рублей.

**- Каковы будут доли производства трех брендов? Увеличится ли производство автомобилей Lada или прирост произойдет только за счет брендов Renault и Nissan?**

- Lada по-прежнему - основной бренд в России, и АВТОВАЗа. И наши партнеры по Альянсу очень ценят его. Мы развиваем автомобили Lada и не меньше 2/3 общего объема производства машин в Тольятти и Ижевске будет под брендом Lada. Но даже когда мы производим автомобили для Альянса, мы ожидаем также

получение серьезного эффекта для бренда Lada, как экономического (от эффекта объемов производства), так и с точки зрения улучшения уровня качества.

**- Сколько потребуется привлечь новых людей для работы на конвейерах завода? Будут ли привлекаться специалисты Альянса? Насколько достаточен уровень молодых специалистов, приходящих после вузов?**

- Для сегодняшних производственных задач мы уже набрали необходимых сотрудников, в том числе мы уже приняли несколько сотен молодых инженеров, выпускников вузов. Конечно, в Самарской области очень хороший потенциал специалистов, но это не значит, что они способны эффективно работать сразу после института, это очевидно. Вот почему у нас действует серьезная программа обучения и повышения компетенции, которая запущена для всех этих молодых инженеров, и не только для них, но и для уже работающих специалистов.

Для производства перспективных моделей - и Lada, и брендов Альянса - потребуются дополнительные рабочие и инженеры, поэтому мы будем продолжать принимать на работу новых людей - на перспективу. АВТОВАЗ продолжает привлекать специалистов Альянса для реализации совместных проектов, сейчас у нас на разных должностях (включая менеджмент) их работает более 40 человек.

Однако наша финальная цель - это снизить количество иностранных специалистов и руководителей после обучения и замены их российскими специалистами. Необходимо отметить, что кроме этих 40 с лишним иностранных спе-

циалистов, работающих на АВТОВАЗе, порядка 140 иностранных специалистов работают по задачам «Рено» и «Ниссан» в рамках совместных проектов Альянса на АВТОВАЗе.

**- Насколько сегодня АВТОВАЗ заинтересован в новых технологиях? Расскажите о том, насколько сегодня занят НТЦ АВТОВАЗа?**

- Большинство наших ресурсов сегодня занято запуском новых моделей, сопровождаемым внедрением соответствующих новых технологических процессов. Но мы также продолжаем в рамках инновационной программы предприятия (и определенная часть наших ресурсов посвящена именно этому) заниматься новыми технологиями, научно-исследовательскими работами, тем, что может быть использовано даже не в текущих, а в будущих разработках и проектах.

Конечная цель для нас - это иметь службу инжиниринга, полностью способную разрабатывать и внедрять новые технологии в будущем и быть на уровне международных стандартов с точки зрения возможностей самостоятельного развития.

**- Какие преимущества дает АВТОВАЗу статус мультибрендового производителя?**

- Это - высокий и серьезный статус, достойный крупнейшего автопроизводителя России. Он позволяет нам решить две важные задачи - АВТОВАЗ перенимает максимум опыта у Renault и Nissan, у нас общий путь развития. Модернизация каждого внутреннего процесса - серьезный результат от слияния с Альянсом. Глобальные внутренние улучшения влекут за собой успех и во внешнем проявлении - это второй результат. Покупатели пони-

мают: АВТОВАЗ способен на новое качество, мы готовы и умеем производить хорошие машины - и Lada, и Nissan, и Renault.

**- Что из себя представляют проекты - кроссовер В-класса и высокий хэтчбек? На каком этапе сегодня находится разработка этих автомобилей?**

- Эти автомобили - новое предложение модельного ряда Lada. Это новые для нас виды машин, которые популярны в России, - имеется в виду кроссовер. В этой концепции мы планируем создать два новых автомобиля: один - полноприводный (кроссовер В-класса), другой - переднеприводный (высокий хэтчбек). Сейчас мы заняты инжинирингом этих автомобилей - чтобы начать их производство в 2015-2016 годах.

#### СТРОГИЕ ТРЕБОВАНИЯ

**- Насколько готовы поставщики комплектующих к увеличению производства? Будут ли привлечены к сотрудничеству дополнительные партнеры, либо уже действующие поставщики способны удовлетворить спрос растущего производства?**

- Формирование панели наших поставщиков - постоянный процесс, в нем целый ряд инструментов, которые используют партнеры по Альянсу. При работе с поставщиками мы реализуем программы, цель которых - повышение эффективности их производства, в результате - улучшение качества и, что не менее важно, снижение себестоимости. Те поставщики, которые реально хотят работать с АВТОВАЗом не только сейчас, но и в будущем, должны развиваться,

должны отвечать международным стандартам и требованиям наших партнеров. Те, кто не хочет или не может этого делать - теряют статус официального поставщика АВТОВАЗа. Да, мы привлекаем и новых поставщиков, но критерии отбора для всех одинаковые - и это самое важное.

**- Как вы оцениваете уровень самарских поставщиков? Стоит ли их заменять иностранными компаниями?**

- Когда поставщик локализован, это всегда лучше с точки зрения конкурентоспособности. Но мы оцениваем всех наших поставщиков единым стандартом, он такой же, какой используют все автопроизводители в мире. И после того, когда мы проводим такую оценку, с каждым мы делаем план действий, и мы ожидаем от поставщика реализации этого плана, чтобы соответствовать уровню и требованиям Альянса. Мы ожидаем этого от всех поставщиков. И, кстати, у нас уже есть очень хорошие результаты.

**- В чем вы видите свою ключевую задачу в развитии завода?**

- Что я постоянно пытаюсь держать в голове, это видение, каким АВТОВАЗ должен быть в 2015-2016 годах, а именно - конкурентоспособной компанией и брендом на мировом уровне. И моя основная задача сейчас - обеспечить, чтобы все, что мы делаем в проектах, в техническом развитии, в производстве соответствовало и было сконцентрировано на этой цели и к этому времени. Мы должны обезопасить наше будущее, чтобы АВТОВАЗ и бренд Lada стали как можно более крепкими и независимыми от внешних обстоятельств: ВТО, финансовых кризисов и многого другого.

В настоящее время все автомобили Lada для внутреннего рынка оснащаются двигателями, соответствующими стандарту «Евро-4»



БИЗНЕС

# Новая «Нива» появится не раньше 2016 года

ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ЗАВОЕВАТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ, НОВАЯ LADA 4x4 ДОЛЖНА СТАТЬ БОЛЕЕ КОМФОРТНОЙ И МЕНЕЕ ШУМНОЙ, НО ПРИ ЭТОМ СОХРАНИТЬ ВЫСОКУЮ ПРОХОДИМОСТЬ И ОСТАВАТЬСЯ В СВОЕМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ

ЕКАТЕРИНА РАЙС

Производство нынешнего поколения внедорожника АВТОВАЗа, который сегодня носит имя Lada 4x4, прекратится в 2016-2017 годах. К этому времени тольяттинский завод создаст его новую версию.



По словам руководителя проекта Lada 4x4 **Анатолия Москалюка**, в настоящее время проект по созданию автомобиля находится на этапе «проработки концепции». «Пока трудно говорить о деталях, но основные усилия будут сконцентрированы на системе безопасности, эргономике», - пояснил он.

По информации пресс-центра, сегодня названы только приблизительные сроки выхода нового внедорожника. «В настоящее время концептуальная проработка будущего

проекта ведется с соблюдением технологии Альянса. Пока не завершилась стадия оформления концепции. По завершении концептуальной проработки мы сможем говорить о более точных сроках», - утверждает начальник пресс-центра **Александр Шмыгов**.

Как считает создатель «Нивы» **Петр Прусов**, чтобы заинтересовать потребителя, новая Lada 4x4 должна иметь высокую проходимость и низкую цену. «По всем остальным показателям машина должна превосходить нынешнюю. В частности, она

станет более комфортной, менее шумной», - полагает он.

До выхода третьей Lada 4x4 АВТОВАЗ проводит глубокую модернизацию второго поколения. В частности, в конце апреля АВТОВАЗ на 30 дней останавливал конвейер для переоснащения окрасочного производства. В это время произошло переоснащение линии подготовки кузова - теперь здесь используется катафорезный процесс вместо анафорезного. Поставщик нового оборудования - турецкая фирма Boysis, химический менед-

жмент осуществляет словенская фирма PPG Helios. Кроме того, в конце мая модернизированная Lada 4x4 получила дневные ходовые огни.

В 2014 году планируется улучшить механизмы двери и шумоизоляции. Самые сложные изменения запланированы на третий этап модернизации - в 2015 г. будут улучшены узлы механики, узлы передней подвески, тормозная система, трансмиссия. «Это будет уже подготовка к выпуску автомобиля нового поколения», - заявляет **Анатолий Москалюк**.

## RENAULT СПРОЕКТИРУЕТ И РАЗРАБОТАЕТ МОДЕЛИ В-CROSS И VM-HATCH.

*Тольятти.* Компания Renault выполнит для ОАО «АВТОВАЗ» проектирование, разработку и оценку стоимости автомобилей под брендом Lada с кодовыми названиями V-Cross (компактная машина для города) и VM-Hatch (внедорожник). Об этом сообщается в документации предприятия, опубликованной на официальном сайте. Решение единогласно было принято на майском заседании совета директоров компании.

## АВТОВАЗ ВПЕРВЫЕ ПРЕДСТАВИЛ LADA GRANTA CNG.

*Новосибирск.* АВТОВАЗ принял участие в XXIII специализированной выставке «АвтоСиб-2013» в Новосибирске. На выставке предприятие впервые продемонстрировало Lada Granta CNG. Эта машина заправляется двумя видами топлива: сжатым природным газом (метаном) и бензином. Природный газ позволяет снизить затраты на топливо более чем в три раза, а комбинированная топливная установка автомобиля дает возможность проехать более 900 км без дозаправки.

## АВТОВАЗ ОТМЕНИЛ ПЕРВОЕ ТО.

*Тольятти.* АВТОВАЗ с 20 июня отменил первое регламентное техническое обслуживание для Lada Granta и новой Lada Kalina, в которых применено полусинтетическое моторное масло, сообщает пресс-служба завода. Если ранее на пробеге 2,5 тыс. км, кроме замены масла и масляного фильтра, нужно было проводить комплекс проверочных работ, то теперь они отменяются. Сохранится ТО лишь для машин с восьмиклапанными моторами, которое будет состоять только из регулировки клапанов.

## АВТОВАЗ ПРОДАЛ «СОВМЕСТНУЮ ЗАКУПочную ОРГАНИЗАЦИЮ».

*Тольятти.* ОАО «АВТОВАЗ» продало закупочной компании альянса Renault-Nissan - Renault-Nissan Purchasing Organization - 50% уставного капитала ООО «Совместная закупочная организация». Это решение было принято на совете директоров предприятия в конце мая. ООО «Совместная закупочная организация» создано в мае 2012 года. Основной вид деятельности - консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления. Генеральным директором компании является **Перри Даниэль Андре**.

## АКЦИОНЕРЫ АВТОВАЗА РЕШИЛИ НЕ ВЫПЛАЧИВАТЬ ДИВИДЕНДЫ.

*Тольятти.* На годовом собрании акционеров ОАО «АВТОВАЗ» в июне было принято решение не выплачивать дивиденды по привилегированным и обыкновенным акциям предприятия, а основную часть чистой прибыли по итогам 2012 г. направить на развитие компании. Кроме того, на собрании были утверждены годовой отчет предприятия за 2012 год, годовая бухгалтерская отчетность, принято решение о распределении прибыли.

## АВТОВАЗ и Газпром объединили усилия для использования газа в качестве топлива



ЛИЛИЯ ХОРУЖЕВА

Президент ОАО «АВТОВАЗ» **Игорь Комаров** и председатель правления ОАО «Газпром» **Алексей Миллер** в рамках государственного проекта по расширению использования природного газа в качестве газомоторного топлива подписали меморандум о сотрудничестве между компаниями. Стороны надеются на скорый эффект от сотрудничества.

Документ стал шагом к эффективному развитию проекта, инициированного правительством, компании объединят усилия каждая в своей области. Если АВТОВАЗ - в разработке более экономичного и экологичного автомобиля с увеличенным запасом хода, то Газпром - в развитии инфраструктуры заправочных станций и предприятий технического обслуживания газомоторного оборудования.

На встрече обе стороны выразили уверенность в том, что целенаправленное сотрудничество по данному проекту приведет к скорому позитивному эффекту как для экологии, так и экономической выгоды.

СТОРОНЫ РАССЧИТЫВАЮТ НА СКОРЫЙ ПОЗИТИВНЫЙ ЭФФЕКТ КАК ДЛЯ ЭКОЛОГИИ, ТАК И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЫГОДЫ

Согласно договоренности, АВТОВАЗ будет разрабатывать более экономичный и экологичный автомобиль, а Газпром - развивать инфраструктуру заправочных станций и предприятий технического обслуживания газомоторного оборудования

Как отмечают в пресс-центре тольяттинского автозавода, в течение последних двух лет АВТОВАЗ провел большой объем научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Подготовлены опытные образцы автомобилей Lada, работающие как на сжатом природном газе, так и на бензине, получены положительные результаты предварительных испытаний. На двутопливных автомобилях Lada пробег на одной заправке увеличен до 1000 км и при этом сохранена динамика машины и снижены выбросы углекислого газа в атмосфере

на 20-25% по сравнению с требованиями норм Евро-4.

По словам руководителя пресс-центра АВТОВАЗа **Александра Шмыгова**, в настоящее время все автомобили Lada для внутреннего рынка оснащаются двигателями, соответствующими стандарту «Евро-4». «АВТОВАЗ завершил перевод своего модельного ряда на этот экологический стандарт в декабре 2011 года», - утверждает он. - На внешнем рынке эконормы гораздо строже российских. Поэтому в страны Евросоюза поставляются Lada в комплектациях, соответствующих стандарту «Евро-5». Такие автомобили выпускаются с 2010 года».



По итогам шести месяцев текущего года АВТОВАЗ продал 264,2 тыс. автомобилей, что на 6,7% ниже, чем за аналогичный период 2012 года

БИЗНЕС

# Стартовали продажи Kalina

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**АВТОВАЗ официально объявил о старте продаж новой Lada Kalina. Производство обновленного автомобиля началось еще в мае, а уже в конце июня первые автомобили доставлялись дилерам для тест-драйвов. Сейчас Kalina 2 доступна только в комплектации «люкс».**

Первыми машинами, поступившими к дилерам, стали «люксовые» хэтчбеки с новым 106-сильным двигателем и модернизированной механической коробкой передач или – 98-сильным двигателем и «автоматом». АВТОВАЗ начал производство новой модели с самой богатой комплектации по опыту партнеров по альянсу Renault-Nissan, чтобы потребители смогли оценить автомобиль, что называется, «по полной программе».

Новые хэтчбеки и универсалы Kalina будут предлагаться в трех комплектациях: «стандарт», «норма» и «люкс». Самая доступная – Lada Kalina – получила рулевое управление с электроусилителем, индикацию непристегнутого ремня безопасности водителя, подголовники задних сидений и аудиоподготовку. Более дорогие версии оснащены ABS и BAS, климатической системой, обогревом передних сидений и мультимедийной системой с сенсорным экраном.

АВТОВАЗ установил на Lada Kalina японскую автоматическую коробку передач фирмы Jatco (дочерняя структура Nissan). 4-ступенчатый «автомат» сблокирован с 1,6-литровым 16-клапанным двигателем мощностью в 98 л.с. Как отмечают на заводе, на то, чтобы «подружить» двигатель и АКПП, ушло полтора года.

По словам президента ОАО «АВТОВАЗ» **Игоря Комарова**, теперь в планах завода – наращивать объемы производства этого автомобиля. «Надеемся на серьезные объемы и на то, что покупатели будут довольны машиной. В 2013 году произведем более 60 тысяч, в 2014 году – около 100 тысяч новых «Калин», – заявляет он.

Как утверждает руководитель проектов Granta и Kalina **Олег Груненков**, новый автомобиль рассчитан, в первую очередь, на городских жителей, но в кузове «универ-



**ОЛЕГ ГРУНЕНКОВ,**  
руководитель проектов Kalina и Granta:

– Специалисты альянса Renault-Nissan участвовали в процессе создания автомобиля – занимались улучшением характеристик подвески – мы заключили договор с Renault на доводку подвески для платформы Kalina и Granta. По сути, мы использовали опыт нашего партнера во всем, что касается плавности хода, устойчивости и управляемости автомобиля на больших скоростях. Конечно, мы задумываемся об улучшениях. Об этом пока рано говорить, но стоит отметить, что мы постоянно работаем над расширением потребительских свойств. Это позволяет нам уверенно чувствовать себя на рынке.



**ИГОРЬ КОМАРОВ,**  
президент ОАО «АВТОВАЗ»:

– Разработки полноприводной Lada Kalina у нас есть, но появление такого продукта полностью зависит от потребителей. Если будет достаточный спрос и проект будет окупаемым, то почему бы и нет? Вопрос в другом. Откровенно говоря, мы сейчас ограничены в запуске новых проектов – мы взяли довольно быстрый темп, выпускаем большое количество моделей, поэтому приходится выбирать из них наиболее востребованные на рынке. Сегодня автомобили Lada удовлетворяют спрос максимального числа наших покупателей. Впереди автомобиль на новой платформе АВТОВАЗа Lada-V, высокий хэтчбек, кроссовер В-класса и другие автомобили.

сал» он подойдет и для езды по сельской местности. «Стоимость нового автомобиля будет начинаться с 324 тыс. рублей. Даже в базовой комплектации новая Kalina будет оснащена усилителем руля, модернизированным силовым агрегатом мощностью 87 л.с., 14-дюймовыми колесами, электростеклоподъемниками передних дверей», – рассказал он.

Хэтчбек Lada Kalina в модификации «норма» обойдется в 372 тыс. рублей, универсал будет стоить 379 тыс. рублей. Цена люксового хэтчбека составит 425,6 тыс. рублей, за универсал нужно будет отдать 432,6 тыс. рублей. Самая дорогая комплектация новой Lada Kalina будет стоить 465 тыс. рублей (хэтчбек) и 472,6 тыс. рублей (универсал).

Создатели постарались уйти от поломок, которые были актуальны для первого поколения автомобиля, поэтому в процессе создания новой Lada Kalina список поставщиков комплектующих был скорректирован. «Мы заменили поставщиков, которые не смогли обеспечить надлежащий уровень качества. В частности, дверные стеклоподъемники раньше производила отечественная компания, сейчас мы перешли на продукцию фирмы Brose. Изменился поставщик систем безопасности автомобиля – более современные системы нам предложила компания Takata-Petri. Что касается известных проблем с генератором, то сегодня мы перешли на генераторы производства Bosch», – подчеркивает Олег Груненков.

## Силовые агрегаты Lada Kalina 2

- 8-клапанный двигатель объемом **1,6 л** и мощностью **87 л.с.** с МКПП с тросовым приводом
- 16-клапанный двигатель объемом **1,6 л** и мощностью **98 л.с.** с 4-ступенчатой АКПП
- 16-клапанный двигатель объемом **1,6 л** и мощностью **106 л.с.** с модернизированной системой впуска и с МКПП с тросовым приводом

ИСТОЧНИК: ОАО «АВТОВАЗ»

## АВТОВАЗ добивается выхода из реестра

ЗАВОД ТРЕБУЕТ ЧЕРЕД СУД ИСКЛЮЧИТЬ ЕГО ИЗ ПЕРЕЧНЯ КОМПАНИЙ С ДОЛЕЙ РЫНКА СВЫШЕ 35%

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**ОАО «АВТОВАЗ» обратилось в Арбитражный суд Москвы с просьбой обязать Федеральную антимонопольную службу РФ исключить его из реестра хозяйствующих субъектов, доля которых на рынке превышает 35%. Компания не согласна с выводом ФАС, согласно которому в сегменте легковых автомобилей эконом-класса она является монополистом. Как утверждают в ведомстве, раньше АВТОВАЗ являлся монополистом по всем сегментам рынка.**

По информации пресс-центра завода, 11 февраля текущего года антимонопольное ведомство внесло изменения в реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара в размере более чем 35%. ОАО «АВТОВАЗ» было при-

знано монополистом в сегменте оптовой реализации легковых автомобилей эконом-класса.

По словам начальника управления контроля промышленности и ОПК ФАС РФ **Максима Овчинникова**, ранее АВТОВАЗ считался монополистом по всем категориям автомобилей. «В антимонопольном ведомстве посчитали, что это неправильно, и провели более предметный анализ рынка, уточнив, по какой категории автомобилей их доля достаточно высока», – рассказывает он.

Как рассуждает Максим Овчинников, АВТОВАЗ пытается оспорить «продуктовые границы» товарного рынка, то есть ФАС неверно определила тот продукт, по которому считала долю тольяттинского автоконцерна. «Мы считаем, что сделали все верно, исходя из существующей мировой практики», – говорит глава управления.

Основным требованием к монополистам является согласование сделок, однако, по словам Максима Овчинникова, у столь значимого для российской экономики субъекта, как АВТОВАЗ, согласование сделок проходит без особых проблем.

## Продажи АВТОВАЗа за полугодие упали

ПО ИТОГАМ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ ТОЛЬЯТТИНСКИЙ АВТОГИГАНТ ПРОДАЛ 264,2 ТЫС. АВТОМОБИЛЕЙ

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**Объемы реализации автомобилей Lada снижаются с каждым месяцем. Это связано с общим падением авторынка России. Как отмечают эксперты, по итогам года продажи автомобилей в стране упадут на 2%.**

Как сообщает пресс-центр ОАО «АВТОВАЗ», по итогам шести месяцев текущего года тольяттинский автоконцерн продал 264,2 тыс. автомобилей, что на 6,7% ниже, чем за аналогичный период 2012 года. Что касается российских продаж, то с начала 2013 года продано 226,7 тыс. автомобилей. Этот показатель также демонстрирует снижение по сравнению с первым полугодием 2012 года – на 9,6%.

В июне 2013 года объем реализации автомобилей составил 41887 автомобилей – это на 6% меньше, чем в мае. В России дилерская сеть тольяттинского автогиганта реализовала 37177 автомобилей, что, опять же, на 2,2% меньше, чем в мае. Самым активным месяцем по объему продаж Lada был апрель – тогда завод смог реализовать 51,7 тыс. автомобилей, а самым «тихим» был январь – 34,7 тыс. Lada.

Как считает аналитик «Инвесткафе» **Кира Завьялова**, по итогам года совокупные продажи автомобилей на российском авторынке упадут на 2%.

Президент АВТОВАЗа **Игорь Комаров** ранее заявлял в СМИ, что ожидает падения продаж на 10%. Эксперты предсказывают еще более минорное развитие событий. «По моим оценкам, продажи АВТОВАЗа уменьшатся на 12-15%», – утверждает Кира Завьялова.

Июнь продемонстрировал рекордные продажи Lada Granta – самый бюджетный автомобиль АВТОВАЗа уже на протяжении десяти месяцев держит лидерство по продажам в стране. По итогам июня было продано чуть более 17 тыс. «бюджетников». По словам вице-президента ОАО «АВТОВАЗ» по продажам и маркетингу **Артема Федосова**, Granta будет лидером продаж, пока АВТОВАЗ не прекратит ее производство.

Неплохими оказались и продажи Lada Largus. По информации пресс-центра, автомобиль является лидером среди универсалов, входит в десятку самых продаваемых автомобилей в России. «В июне реализовано 5 347 универсалов и фургонов этого семейства, а всего с начала года – 27 154 машины. Снижение продаж Lada Largus в июне, по сравнению с маем, объясняется тем, что производство пока не успевает за спросом на автомобили этого семейства», – говорится в сообщении компании.

Кроме того, в январе-июне продано 1,8 тыс. автомобилей Lada производства ООО ПСА «Вис-Авто». На экспорт в июне АВТОВАЗ отправил 4710 Lada. Всего с начала 2013 года за рубеж было отправлено 37,5 тыс. машин.

АВТОВАЗ установил на Lada Kalina японскую автоматическую коробку передач фирмы Jatco (дочерняя структура Nissan). 4-ступенчатый «автомат» сблокирован с 1,6-литровым мотором. Чтобы «подружить» «автомат» с двигателем, у создателей ушло полтора года

Первый автомобиль линии XRAY выйдет в 2015 году, и все автомобили после него будут иметь элементы этого стиля



БИЗНЕС



ЕКАТЕРИНА РАЙС

С МОМЕНТА ПОЯВЛЕНИЯ НА АВТОВАЗЕ ЭТОГО ИМЕНИТОГО МАСТЕРА ДЛЯ ЗАВОДА СТАЛО АКТУАЛЬНЫМ СЛОВО «ДИЗАЙН», ПОЯВИЛАСЬ СТРАТЕГИЯ, КОТОРАЯ, НАКОНЕЦ, ОБЪЕДИНИТ АВТОМОБИЛИ LADA ЕДИНЫМ СТИЛЕМ. СТИВ МАТТИН РАССКАЗАЛ О ТОМ, НАСКОЛЬКО ТЯЖЕЛО ТВОРИТЬ, ИМЕЯ ЖЕСТКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ПО ФИНАНСОВЫМ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ РЕСУРСАМ, ПОСЛЕ РАБОТЫ С ПРЕМИАЛЬНЫМИ БРЕНДАМИ

## «У АВТОВАЗа никогда не было стратегии дизайна»

**Р**асскажите о стратегии дизайна, которая теперь появилась на АВТОВАЗе: в чем заключается ее основная цель?

- Когда я пришел работать на АВТОВАЗ, самым важным было определить стратегию развития дизайна - ее раньше не было. Создавался один продукт, затем отдельно второй, потом третий - и все без идентификации бренда. Для меня было главной задачей одновременно создать продукт и определить стратегию его развития. Скоро у нас появятся семейство автомобилей, объединенных единым стилем. Концепт, который мы сделали для Московского международного автосалона-2012, был создан как раз в этой связи. Во-первых, он позволил нам в короткие сроки разработать и отработать идентификацию бренда.

Во-вторых, он дал нам возможность поэкспериментировать, потому что он не был связан ни с каким проектом напрямую, а в-третьих, позволил показать новое «лицо» Lada и заявить, что мы выходим в новый для нас сегмент - сегмент кроссоверов. Одновременно мы работали над проектами, которые пойдут в производство, и когда занялись концептом, все только ускорило. Производственные разработки повлияли на этот автомобиль, а теперь концепт-кар влияет на будущие серийные автомобили. Конечно, он очень хорошо отображает стратегию, сдвигает границы дизайна и влияет на будущие продукты. Совсем не обязательно, что будущие автомобили будут выглядеть точно, как Lada XRAY. Раньше они очень сильно отличались друг от друга, но в будущем мы хотим это исправить и создать общую линию дизайна моделей Lada.

**В стратегии есть какие-то элементы помимо создания нового «лица» будущих продуктов АВТОВАЗа?**

- Конечно, первостепенным является создание «лица». Если мы посмотрим на автомобили Lada за последние двадцать лет, то увидим, что у них были всевозможные радиаторные решетки, разные формы фар и так далее. Сегодня нам нужно нечто уникальное, то, чего нет у других брендов. Оно должно быть смелое, экспрессивное, характерное только для нас, то, что позволило бы нам менять пропорции и детали в рамках этого концепта. Люди должны увидеть автомобиль, говорить, что это - Lada. Мы изучили автомобили и бренды на рынке, стараясь найти что-то индивидуальное, и остановились на теме символа «X». Первый автомобиль, который выйдет в 2015 году, и все автомобили после него будут иметь элементы этого стиля. Новая дизайн-стратегия проявится не только в новых автомобилях, но и в фейслифте старых моделей. Не менее выразительной будет и боковая часть новых автомобилей Lada.

**На каком этапе находится разработка нового дизайна?**

- Мы работаем над огромным количеством проектов: у нас нет такого, чтобы мы работали над одним проектом, завершили его и приступали к новому. Они накладываются друг на друга. Мы утвердили автомобиль, который появится в 2015 году, и работаем над другими автомобилями, которые выйдут в то же время. Самое главное - это то, что между ними будет связь. Нам нужно будет заменить существующие модели на автомобили нового дизайна. Как только мы фиксируем дизайн, начинается этап, когда уточняются многие моменты по инжинирингу, производится оснастка, проводится тестирование и подготовка производства новой модели. Мы уже представляем себе, как будут выглядеть несколько новых моделей. В частности, первым автомобилем, который покажет новое направление в дизайне, станет

автомобиль, который придет на замену Lada Priora.

**Можно ли сказать, что успех концепт-кара на ММАС-2012 означает начало будущих побед тольяттинского завода в области дизайна?**

- Конечно, это и было нашей целью. Мы хотели показать, что компания меняется, появляется другой менталитет, а также, при помощи партнерства с альянсом Renault-Nissan, появляется новая интенсивность во всем процессе работы в целом. С точки зрения дизайна для меня очень важно было показать, что мы начинаем действовать стратегически, создавать портфолио моделей. Создание Lada XRAY заключалось в том, чтобы не только представить его прессе, но и убедить людей в компании в том, что появляется новый язык дизайна. Если посмотреть лет на десять назад, рынок не был столь конкурентен. Тогда не было корейских, китайских

*Может быть, у меня нет того, что было раньше, но зато есть вызов и большая возможность сделать нечто революционное. Я сейчас хочу дать новую энергию рынку*

автомобилей, а сегодня все сражаются за русский рынок, который развивается и расширяется вместе с китайским. Поэтому мы не можем оставаться просто бюджетным брендом, ведь появляется все больше конкурентов. Все понимают, что автомобиль должен быть не только дешевым. Люди покупают автомобили и другие продукты, выбирая их по внешнему виду. Поэтому мы должны серьезно сфокусироваться на внешнем облике и интерьере автомобилей, наряду с улучшением качества, разумеется.

**Получается, что вы хотите открыть новую эпоху Lada?**

- Не знаю, мне хотелось бы так думать, но нужно учитывать мнения остальных. Единственное, что могу ска-

зать - восприятие концепта было фантастическим и превзошло все мои ожидания. Большинство отзывов были позитивными, всем хотелось получить этот автомобиль. Конечно, теперь мы должны соответствовать ожиданиям, и мы усиленно работаем над этим.

**Насколько тяжело реализовывать амбициозный план по изменению дизайна, оставаясь при этом в сегменте бюджетных автомобилей?**

- Конечно, это очень непросто. Раньше я работал лишь с премиальными брендами - Mercedes и Volvo. Поэтому, когда я пришел на АВТОВАЗ, - это был настоящий вызов, потому что здесь производят автомобили совершенно иного ценового сегмента. Тем не менее облик автомобиля всегда стоит денег. Я должен создать лучший дизайн для потребителей, для бренда, изменить имидж. Но это связано еще и с определенным бюджетом, в

который мы должны укладываться. Тем не менее я уверен, что у нас намечается большой прогресс.

**Получается, вам, как профессионалу, интересно работать над созданием облика бюджетного автомобиля?**

- Сейчас речь не идет о цене, а только о самом автомобиле. Раньше я создавал эксклюзивные, дорогие автомобили. Многие меня спрашивали, почему я пришел на АВТОВАЗ, считая, что для меня это шаг назад по карьерной лестнице. Но я смотрю на ресурсы, на среду вокруг меня и понимаю, что, может быть, у меня нет того, что было раньше, и это большая возможность сделать нечто революционное. Когда достигаешь определенных высот в карьере, то начинаешь ждать какой-то вызов. Я сейчас хочу дать новую энергию рынку.

**Насколько, по-вашему, люди готовы воспринять**

новую Lada, ведь россияне привыкли покупать автомобили, не обращая внимания на дизайн - во главе угла всегда была доступность?

- Мы должны сохранить существующих потребителей, поэтому новые автомобили не будут автоматически в два раза дороже. Нам нужно сохранить позиции в существующем ценовом сегменте. Когда мы расширяем наше портфолио, мы должны быть уверены, что потребители не уйдут к конкурентам. Те люди, которые захотят потратить больше средств на покупку автомобиля, пойдут в дилерские центры других автопроизводителей. Мы должны предложить им не просто лучший продукт, но и дать альтернативы, которых пока не существует в портфолио Lada. На данный момент самый растущий сегмент - это сегмент кроссоверов, а мы в нем можем представить только Lada 4x4. Все остальные производители активно работают в этом сегменте, поэтому и мы должны в него выйти, чтобы контролировать наш «домашний» рынок.

**Испытывает ли АВТОВАЗ нехватку в дизайнерах сегодня?**

- Да, у нас не хватает дизайнеров, не хватает мат-модельщиков. Сейчас у нас больше работы, чем специалистов. Этот процесс поиска профессионалов начался с момента моего прихода на АВТОВАЗ. Но проблема в том, что в России ограниченное количество специалистов в области дизайна - он никогда не был так важен здесь, как в других странах. И, конечно, наши требования поднялись, сейчас нам нужны только высококлассные специалисты. В прошлом много хороших студентов ушли работать к европейским производителям, так как это давало им больше возможностей. Теперь все изменилось, у нас есть дизайн-студия, и с увеличением числа проектов нам потребуются ресурсы. Мы всегда ищем новые таланты.



В 2015 году ожидается выход полностью обновленной Lada Priora, а затем - Lada 4x4 третьего поколения

БИЗНЕС

# Запланировали 30 новых моделей

ЗАЯВЛЕННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА АВТОМОБИЛЕЙ LADA, RENAULT И NISSAN ПРЕВЫШАЕТ КОЛИЧЕСТВО СОЗДАННЫХ ТОЛЬЯТТИНСКИМ ЗАВОДОМ МОДЕЛЕЙ ЗА ВСЕ ГОДЫ ЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ

ЕКАТЕРИНА РАЙС

ОАО «АВТОВАЗ» поставило перед собой грандиозную цель - в ближайшие 6 лет тольяттинский автозавод должен запустить в производство 30 новых моделей. В это число входят и модели Альянса.



О планах по запуску в производство такого количества новинок рассказал президент ОАО «АВТОВАЗ» **Игорь Комаров** на пленарном заседании VII Межрегионального экономического форума «Самарская инициатива: кластерная политика - основа инновационного развития национальной экономики» в начале июля. «В ближайшие 6 лет, если считать новые автомобили Lada, автомобили Renault и Nissan, то получится, что мы должны запустить порядка 30 автомобилей. Это на порядок больше,

чем за 40 лет существования завода», - заявил он.

Последние два года были важными для АВТОВАЗа по изменению производственных процессов. Как отмечает глава предприятия, заводу пришлось полностью перестроить работу в области инноваций и инжиниринга, перенея много опыта у альянса Renault-Nissan.

«У нас, исходя из вызовов времени и того, что мы очень серьезно отставали с точки зрения инноваций и обновления модельного ряда, существ-

ует серьезная программа по модернизации производства», - добавляет Комаров.

«Мы понимаем, что качество автомобилей - это не только качество нашей сборки, но и качество комплектующих. Нам пришлось расстаться с 18 поставщиками, но у нас тут же появились 20 новых», - заметил он.

Как сообщалось ранее, в текущем году АВТОВАЗ запустил производство нового поколения Lada Kalina, а до конца года стартует производство двух моделей Renault. Кроме того, в 2014 году за-

планировано производство на мощностях тольяттинского предприятия Nissan Datsun. В 2015 году ожидается выход полностью обновленной Lada Priora, а затем - Lada 4x4 третьего поколения.

Что касается разработки кроссовера и хэтчбека АВТОВАЗа, то этим займется концерн Renault. Они должны увидеть свет в 2015-2016 годах. Французские партнеры тольяттинского завода выполнят проектирование, разработку и оценку стоимости автомобилей B-Cross и BM-Hatch.

## АВТОВАЗ нуждается в квалифицированных инженерах



ЛИЛИЯ ХОРУЖЕВА

Тольяттинский автозавод испытывает острую нехватку инженерного состава - в настоящее время ОАО «АВТОВАЗ» готово принять на работу 1400 специалистов. Об этом рассказал президент компании **Игорь Комаров** на пленарном заседании VII Межрегионального экономического форума, который прошел в Самаре.

На одном из круглых столов мероприятия, посвященном инжинирингу в автокомпонентной отрасли, директор по инжинирингу АВТОВАЗа **Алан Дюбан** также обратился к проблеме нехватки инженерного состава.

По его словам, российский рынок очень привлекателен и сейчас он стабилизируется. «Мы добьемся успеха в России только при условии, что сможем как можно больше локализовать. Одной из проблем, с которой я столкнулся здесь, стала нехватка инженеров - они хорошие специалисты, но их очень мало», - считает он.

ПРЕДПРИЯТИЕ ПЫТАЕТСЯ СБАЛАНСИРОВАТЬ СОБСТВЕННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ С ВОЗМОЖНОСТЯМИ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

До 2020 года АВТОВАЗ сложит с себя обязательства по выполнению услуг по инжинирингу для автокомпонентных предприятий. Поэтому областное Минэкономразвития планирует создать инжиниринговый центр на базе технопарка «Жигулевская долина».

Как считает **Дюбан**, АВТОВАЗ сможет выжить, только если у него будет сеть сильных поставщиков, причем это должны быть российские компании, но сегодня их уровень значительно ниже, чем в среднем по Европе. «Если мы хотим повысить уровень наших поставщиков, нам потребуются инженеры. Но нам нужно добиться баланса между тем, какие специалисты нам нужны, и тем, что мы можем получить с рынка», - добавил он.

Глава областного Минэкономразвития **Александр Кобенко** заметил, что АВТОВАЗ всегда выполнял часть инжи-

ринга не только для себя, но и для поставщиков, а до 2020 года он постепенно переложит эти функции на самих производителей комплектующих. «Многие компании не смогут их выполнять просто из-за отсутствия опыта, поэтому мы вышли с инициативой в Минэкономразвития РФ о создании в регионе инжинирингового центра для производителей автокомпонентов», - подчеркнул он.

Скорее всего, этот элемент инновационной инфраструктуры разместится на площадке технопарка «Жигулевская долина».

**ЗАРПЛАТА РАБОТНИКОВ АВТОВАЗА ВЫРОСЛА НА 5%.** Тольятти. С 1 июля 2013 года на ОАО «АВТОВАЗ» произойдет повышение тарифных ставок и окладов рабочим, руководителям, специалистам и служащим на 5%. Об этом сообщает пресс-центр завода. Увеличение тарифных ставок и окладов по итогам третьего квартала будет проведено в соответствии с принятой методикой, исходя из роста прожиточного минимума по отношению к четвертому кварталу предыдущего года, с учетом ранее произведенных индексаций. Признавая важность вопроса по повышению уровня заработной платы работникам, учитывая ранее достигнутые договоренности между сторонами, это делается и в целях повышения социальной защищенности работников по согласованию с первичной профсоюзной организацией ОАО «АВТОВАЗ», говорится в сообщении.

**ИГОРЬ КОМАРОВ УВЕЛИЧИЛ СВОЮ ДОЛЮ В КОМПАНИИ.** Тольятти. Президент ОАО «АВТОВАЗ» **Игорь Комаров** увеличил свою долю в компании с 1,9009% до 1,9207%. Об этом сообщается в документации, опубликованной на официальном сайте предприятия. Доля президента, согласно этой информации, увеличилась 7 июля. В последний раз глава компании нарастил свою долю в уставном капитале завода в декабре, увеличив ее в пять раз - с 0,3609% до 1,9009%. При этом доля принадлежащих ему обыкновенных акций автоконцерна тогда выросла до 2,0023% с 0,4523%. По состоянию на 8 июля стоимость одной обыкновенной акции АВТОВАЗа составляет 10,189 рубля. Стоимость одной привилегированной акции по состоянию на это же число - 4,120 рубля.

**67% ПОСТАВЩИКОВ АВТОВАЗА СООТВЕТСТВУЮТ ТРЕБОВАНИЯМ АЛЬЯНСА RENAULT-NISSAN.** Тольятти. В настоящее время 67% поставщиков ОАО «АВТОВАЗ» соответствуют требованиям альянса Renault-Nissan, сообщил президент ОАО **Игорь Комаров** на VII Межрегиональном экономическом форуме. «Возможно, производства этих поставщиков и нуждаются в модернизации, но их продукция соответствует требованиям наших партнеров», - отметил он. «К концу 2013 г. 80% поставщиков АВТОВАЗа должны соответствовать требованиям Альянса», - подчеркнул **Игорь Комаров**. Из общей линейки поставщиков 79 российских поставщиков сегодня, по словам президента компании, входят в группы В и С. Эта классификация была привнесена на тольяттинский автозавод партнерами по Альянсу. Она представляет собой четыре группы, где группа А - это лучшие поставщики, а группа D - те компании, которые не отвечают никаким требованиям.

Требования к поставщикам просты и прозрачны: качество, финансовая устойчивость, инженерный потенциал, конкурентоспособность



БИЗНЕС

# АВТОВАЗ формирует новую панель поставщиков

В 2010 ГОДУ СОВМЕСТНО С АЛЬЯНСОМ RENAULT-NISSAN БЫЛА СОЗДАНА СЛУЖБА ПО РАЗВИТИЮ ПОСТАВЩИКОВ CSQSD. БЛАГОДАРЯ ЕЕ РАБОТЕ УРОВЕНЬ 67% ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АВТОКОМПОНЕНТОВ УДОВЛЕТВОРЯЕТ ТРЕБОВАНИЯМ АЛЬЯНСА

Из более чем 200 поставщиков АВТОВАЗа 108 сосредоточены в области



ЕКАТЕРИНА РАЙС

Как известно, рыба гниет с головы. Это образное выражение вполне подходит к производству автомобилей - здесь в роли головы выступают комплектующие. Их плохое качество будет способствовать быстрому разрушению как самого средства передвижения, так и репутации автопроизводителя.

## ЦЕННЫЕ МЕТОДИКИ

Если раньше у АВТОВАЗа были откровенные проблемы с качеством деталей, то сегодня, когда на центральную арену выходят инструменты франко-японского Альянса, ситуация меняется в лучшую сторону.

«Компании-производители компонентов, понимая необходимость улучшений для эффективной работы в конкурентной среде, инвестируют средства в развитие, создают СП с иностранными поставщиками мирового уровня», - говорит начальник пресс-службы завода Александр Шмыгов.

Наиболее значительные изменения произошли в системе закупок тольяттинского автозавода в последние два года.

В 2010 году совместно с альянсом Renault-Nissan была создана служба по развитию поставщиков CSQSD. За 2,5 года ее работы достигнуты серьезные результаты: сейчас 67% поставщиков АВТОВАЗа соответствуют требованиям Альянса.

В рамках процедуры оценки ASES есть четыре группы. В группу А входят лучшие поставщики, в группах В и С находятся хорошие поставщики, а к группе D относятся те производители, которых нужно «подтянуть»

«Возможно, производства этих поставщиков и нуждаются в модернизации, но их продукция соответствует требованиям наших партнеров. К концу 2013 года 80% поставщиков АВТОВАЗа должны соответствовать требованиям альянса Renault-Nissan», - отмечает президент ОАО «АВТОВАЗ» Игорь Комаров.

Кроме того, тольяттинский завод использует в своей работе набор инструментов и методик Альянса. В частности, процедуру оценки ASES. Так, поставщики с невысоким рейтингом ASES могут претендовать на запуск процедуры Rank-Up - перечня корректирующих мероприятий, целью которых является повышение ранга ASES до хорошего или отличного значений. Также применяется ASIP - процедура по оптимизации производственных систем и процессов поставщиков Альянса. И это только часть тех методик, которые нацелены на повышение качества продукции завода и эффективности производства.

## РАЗДЕЛИЛИ НА ГРУППЫ

Как отмечает директор по закупке автокомпонентов ОАО «АВТОВАЗ» Александр Вовнянко, требования завода ко всем поставщикам комплектующих одинаковы.

«В рамках процедуры оценки ASES есть четыре группы. В группу А входят самые лучшие поставщики, которых мало даже в Европе, в груп-

## Работа с производителями комплектующих

- **В 2010 году**  
СОВМЕСТНО С RENAULT-NISSAN СОЗДАНА СЛУЖБА ПО РАЗВИТИЮ ПОСТАВЩИКОВ CSQSD
  - **67% поставщиков**  
СЕГОДНЯ СООТВЕТСТВУЮТ ТРЕБОВАНИЯМ АЛЬЯНСА
  - **80% поставщиков**  
СООТВЕТСТВУЮЩИХ ТРЕБОВАНИЯМ АЛЬЯНСА - ПЛАН АВТОВАЗа НА КОНЕЦ 2013 ГОДА
  - **Более 200 поставщиков**  
СЕГОДНЯ ПРИСУТСТВУЕТ В ЛИНЕЙКЕ АВТОВАЗа
  - **108**  
ИЗ НИХ - СОСРЕДОТОЧЕНЫ НА ТЕРРИТОРИИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
- ИСТОЧНИК: ОАО «АВТОВАЗ»

пах В и С находятся хорошие поставщики, а к группе D относятся те производители автокомпонентов, которых мы должны «подтянуть», - говорит он.

Например, ООО «Самара-автожгут» пока находится в группе D, но на предприятии был обучен персонал, улучшается качество продукции.

«Сегодня мероприятия выполнены на 70%, через два месяца у них пройдет повторный аудит, и я почти уверен, что они войдут в категорию С», - считает Александр Вовнянко.

Самарская область - один из важнейших регионов поставки для АВТОВАЗа. Из более чем 200 поставщиков предприятия почти половина, а именно 108 предприятий, сосредоточены на территории нашей губернии. Из них порядка 79 российских компаний сегодня входят в группы В и С.

По словам PR-менеджера ГК «Автокомпонент» Тать-



ТАТЬЯНА ПАВЛОВА,  
PR-менеджер ГК «Автокомпонент» (г. Нижний Новгород):

- Мы поставляем комплектующие для целого ряда автомобилей АВТОВАЗа: Lada Kalina, Lada Priora, Lada 4x4 и других. Удовлетворять требования такого потребителя нетрудно, просто все нужно делать вовремя. Существующие требования воспринимаются нами исключительно как помощь в развитии производства, которая, в свою очередь, заключается не только в обеспечении качества конкретного продукта - этот положительный опыт переносится на все процессы производства. Выполняя договорные обязательства, мы подтверждаем гарантии по обеспечению высокого уровня качества поставок.



БРУНО АНСЕЛЕН,  
старший вице-президент Renault, операционный директор региона Евразия, генеральный директор Renault в России:

- Главное для поставщиков - удовлетворять требованиям производства по качеству и быть конкурентоспособными по цене продукции. Совместные производственные планы Альянса способны привлечь «эффектом масштаба» как крупных локальных поставщиков, так и иностранные компании, которые заинтересованы в том, чтобы открыть свои производства в России или объединиться с российскими партнерами в совместные предприятия. В этом выгода нашего партнерства. Перед нами стоит задача заменить нынешних поставщиков АВТОВАЗа.

яны Павловой (Нижний Новгород), годовой объем поставок продукции группы на АВТОВАЗ составляет чуть более 2 млрд рублей. «Благодаря Альянсу мы продолжаем двигаться вперед. Чтобы соответствовать требованиям заказчика, мы постоянно совершенствуем качество продукции, развиваем нашу производственную систему», - подчеркивает Павлова.

В целом, говорит Александр Шмыгов, требования к поставщикам автокомпонентов достаточно просты и прозрачны: это качество, возможности производства, финансовая устойчивость, инженерный потенциал, конкурентоспособность и ориентированность на долгосрочное сотрудничество.

«Если мы видим недочеты со стороны поставщика, но при этом он готов развиваться, мы подключаем Академию Качества Альянса и предлагаем программу, способствующую улучшению качества,

с мониторингом результатов. Поставщик должен обеспечить готовность производственной линии к моменту начала производства, а также плановое наращивание мощностей и, конечно, гарантировать безупречную логистическую схему», - подчеркивает Шмыгов.

Еще зимой Александр Вовнянко заявлял, что претендентов на «вылет» среди поставщиков АВТОВАЗа нет, как спустя несколько месяцев крупнейший российский автопроизводитель попрощался с 18 компаниями.

«Мы видим, какие объемы будут у поставщиков в ближайшие годы, где возможны риски, связанные с обновлением модельного ряда. Но таких рисков очень мало: если восемь поставщиков у нас на особом контроле, то более 20 открыли производство на территории региона под новые проекты», - заявлял в феврале текущего года директор по закупкам.



Сегодня 80% поставщиков АВТОВАЗа соответствуют необходимому уровню стандарта ASES (Alliance Suppliers Evaluation Standard)

БИЗНЕС

# «Число дефектов в Lada стремительно сокращается»

ОБ ИНСТРУМЕНТАХ  
АЛЬЯНСА RENAULT-NISSAN  
В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА  
АВТОМОБИЛЕЙ

ЕКАТЕРИНА РАЙС

Вместе с приходом франко-японского альянса на АВТОВАЗе появилось множество новых процедур и методик. Иностранцы очень скрупулезно относятся ко всему, что касается качества выпускаемых продуктов. Директор по качеству ОАО «АВТОВАЗ» Лоран Фюфана в своем интервью рассказал о привнесенных стандартах для поставщиков ASES и процедуре оценки автомобилей глазами потребителей – AVES.



## СИСТЕМА ДЛЯ ПРОДУКТОВ И ПРОЦЕССОВ

**Расскажите подробнее о системе качества альянса Renault-Nissan. В чем заключаются ее основные положения, требования?**

- Принципы работы над качеством у всех автомобильных брендов одинаковы и основаны на обычном механизме. В первую очередь, производитель должен определиться с конечными целями. Определить, чего нужно достичь, основываясь на ожиданиях потребителя. Далее нужно понять, где находится производитель в настоящий момент и каковы причины того, что он находится именно на этом уровне. Таких причин обычно немало. Затем разрабатываются корректирующие действия для устранения этих причин, чтобы достичь нужных целей. Во время этих действий проверяется эффективность решений. Эта общая схема применима как к самому продукту, так и к процессам (например, в производстве), которые также нуждаются в совершенствовании. Схема показывает то, как работает система улучшения качества в автомобильной индустрии и на АВТОВАЗе в том числе.

**Насколько сегодня любители порассуждают на тему плохого качества автомобилей АВТОВАЗа далеко от истины? Как изменилось качество автомобилей в последние годы?**

- Действительно, качество всех сходящих с конвейера моделей АВТОВАЗа стало ощущаться выше. Это видно и по уменьшившемуся количеству обращений потребителей в гарантийный период, и по более высокой удовлетворенности владельцев, которую показывают независимые исследования и опросы. Эти исследования проводят внешние компании. К примеру, исследования по методике Estel проводятся по телефону. Участникам зада-

ется определенное количество вопросов, которые в результате дают картину удовлетворенности автомобилем, а уровень оценок позволяет сравнить модель с ее конкурентами. Сейчас можно говорить, что мы уже достаточно близки к поставленным целям по достижению необходимого уровня качества.

**Сколько лет еще понадобится, на ваш взгляд, для того, чтобы переломить существующий стереотип и доказать всем, что на АВТОВАЗе умеют делать качественный продукт? Что необходимо делать для того, чтобы ускорить этот процесс?**

- Имидж любой компании меняется небыстро. В автобизнесе это связано с относительно долгим временем жизни каждого автомобиля. Дело в том, что большая часть автомобилей, о которых отзываются потребители, выпущена два, три и более года назад. Тех же, кто купил автомобиль Lada менее двух лет назад, очевидно, меньше. Это – основное объяснение инертности имиджа автомобилей Lada. Ускорить процесс изменения имиджа мы можем, выпуская новые современные модели. Вместе с новыми моделями мы сможем открыть новую страницу истории АВТОВАЗа и его бренда – Lada. Вместе с тем изменятся и потребительские суждения об этих автомобилях.

**В чем измеряются изменения качества автомоби-**

*Телефонные исследования по методике Estel позволяют сделать вывод, что сейчас мы уже близки к достижению необходимого уровня качества*

**лей? Как вы отслеживаете этот процесс и в чем он заключается?**

- У нас есть базы данных гарантийного ремонта и различные исследования удовлетворенности, которые достаточно четко отображают изменения качества во времени. Вдобавок к этому у нас есть еще и собственная оценка автомобилей глазами потребителей – AVES. Эта процедура, разработанная специалистами альянса Renault-Nissan, позволяет достаточно скрупулезно оценивать автомобиль с учетом малейших нюансов. Результат этой оценки – список выявленных дефектов, который в последнее время стремительно сокращается. Сейчас важно не сбавлять темп, проводить все мероприятия максимально быстро, чтобы соответствовать уровню качества конкурентов и постоянно растущим требованиям рынка.

## ПОДГОНЯТ ПОД СТАНДАРТЫ

**Сегодня все поставщики АВТОВАЗа вынуждены «подгонять» свою продукцию под требования Альянса. Насколько эти требования выполнимы для автокомпонентчиков?**

- Конечно, все эти требования выполнимы, поскольку они абсолютно нормальны для автомобильного рынка. Поставщики АВТОВАЗа должны быть на том же уровне по качеству, что и поставщики других производителей. И сегодня 80% поставщиков АВТОВАЗа соответствуют необходимому уровню стандарта ASES (Alliance Suppliers Evaluation Standard), применяемого для оценки поставщиков на заводах Альянса. Это в 10 раз больше, чем было, к примеру, в 2010 году.

**Когда АВТОВАЗ сможет смело конкурировать по уровню эксплуатационных свойств с ведущими мировыми брендами? Насколько это реально сделать в усло-**



**Лоран Пьер Жозеф Фюфана** родился 21 января 1957 г. в Нанси (Франция). В 1979 году окончил политехнический институт; в 1981 году - Национальный институт гражданского строительства. С 1981 по 1994 гг. занимал различные должности в группе компаний «Сен-Гобэн Групп», затем работал генеральным директором филиала компании.

С 1994 г. работает в Renault. До 2000 года был заместителем директора по производству силовых агрегатов. С 2000 по 2005 гг. - директор проекта двигателей. С 2005 по 2011 гг. - директор программы легких грузовых автомобилей. С 2012 г. возглавляет службу качества ОАО «АВТОВАЗ».

**виях сохранения доступной цены для целевой аудитории завода?**

- Могу сказать, что АВТОВАЗ уже конкурирует с мировыми брендами, равно как это делают и Renault, и Nissan, в том числе и по эксплуатационным свойствам. Однако каждый бренд ориентирован на свою аудиторию. Такая же аудитория есть и у Lada. И поэтому Lada не планирует конкурировать с брендами сегмента «люкс» - это надо понимать. Наша задача – сделать так, чтобы если потребитель захотел купить Lada, то, купив, он был бы доволен этим автомобилем.

**Насколько тольяттинский завод заинтересован сегодня в инновационных разработках и готов ли их внедрять?**

- Конечно, АВТОВАЗ заинтересован и ведет такие разработки. Пока, к сожалению, я не могу говорить о них. Однако около года назад мы впервые запустили производство автомобилей с автоматической коробкой. В рамках компании - это тоже «внутренняя» инновация. В целом наша инженерная служба работает весьма продуктивно, и мы готовы информировать об инновациях на наших автомобилях по мере их внедрения в серийное производство.

**На тест-драйве новой Lada Kalina на полигоне завода у одного из участников**

**заклинило электроусилитель руля. Как вы прокомментируете эту ситуацию? Какие мероприятия последовали после этого инцидента?**

- Специалисты АВТОВАЗа и корейского поставщика электроусилителя руля (ЭУР) провели анализ его работы. По заявлению журналиста, на тест-драйве новой Lada Kalina во время езды на «змейке» в режиме, близком к экстремальному вождению, произошло отключение электроусилителя. Как было выявлено, в определенных условиях, близких к экстремальным, в соответствии с алгоритмом своей работы ЭУР может отключиться - это его функция защиты. Такая ситуация возможна на низких скоростях и при крайне высокой скорости вращения рулевого колеса. В случае если ЭУР отключился, он возвращается в нормальный режим работы после перезапуска зажигания. Следует отметить, что в случае отключения электроусилителя управляемость автомобиля продолжает обеспечиваться за счет чисто механического рулевого управления. Отмечу, что блокировка рулевого управления при отказе электроусилителя руля не была выявлена ни в одном случае.

В первом полугодии «ГМ-АВТОВАЗ» выпустил 27,1 тыс. автомобилей Chevrolet Niva, всего с начала производства реализовано 496,7 тыс. автомобилей



БИЗНЕС

# «ГМ-АВТОВАЗ» корректирует план выпуска «Шеви-Нивы»

В 2013 ГОДУ ЗАВОД ПРОИЗВЕДЕТ НА 7,2% МЕНЬШЕ АВТОМОБИЛЕЙ CHEVROLET NIVA

ЕКАТЕРИНА РАЙС

Совместное предприятие General Motors и АВТОВАЗа сокращает планы по производству Chevrolet Niva и готовится к выпуску нового поколения внедорожника.

## ПЛАНОВАЯ РАБОТА

По информации пресс-службы завода, с 15 по 28 июля на предприятии продлятся так называемые летние каникулы. В это время будет проведено техническое обслуживание оборудования, некоторых элементов зданий и сооружений. С 29 июля предприятие начнет работать в обычном режиме.

Это не первая остановка производства в этом году. В связи с небольшим снижением спроса на рынке предприятие на три дня останавливало конвейер весной. Как поясняет менеджер по связям с общественностью и внутренним коммуникациям «ГМ-АВТОВАЗ» Людмила Харчева, нерабочими днями на заводе стали 29 марта, 5 и 12 апреля. «В дальнейшем план производства будет корректироваться в зависимости от ситуации на автомобильном рынке», - заявляет она.

Изначально компания планировала произвести в 2013 году 62,5 тыс. автомобилей. В настоящее время этот показатель снизился до 58 тыс. Chevrolet Niva. Таким образом, годовой план уже снизился на 7,2%. «Мы регулярно анализируем текущую ситуацию на автомобильном рынке, а также актуальный спрос на Chevrolet Niva», - уточняет эксперт по работе со СМИ ЗАО «ГМ-АВТОВАЗ» Ирина Шемякина.

По словам аналитика «Инвесткафе» Андрея Шенка, сокращение объемов производства связано с замедлением роста рынка легковых автомобилей в целом. «В марте рынок показал снижение на 4%, и вероятнее всего, это отразилось на спросе на данный автомобиль», - отметил он.

При этом на предприятии отмечают, что компания не планирует сокращать численность рабочих. «На сегодняшний день штат сотрудников предприятия составляет 1612 человек, и руководство предприятия не на-

Построение бизнеса на производстве единственного продукта, востребованного в узком сегменте, весьма рискованно. На заводе это понимают, поэтому анонсируют выход новой «Шеви-Нивы»



ДМИТРИЙ БАРАНОВ, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент»:

- В предстоящие пару лет нас может ждать своего рода «передышка», не связанная с какими-то кризисными явлениями в экономике России. Выразаться она может в снижении объемов производства и продаж, в качественном изменении модельного ряда, увеличении доли автомобилей с нетрадиционным силовым агрегатом, росте продаж компактных автомобилей. И решение ЗАО «ГМ-АВТОВАЗ» о сокращении производства связано с определенной стагнацией на рынке, что было зафиксировано по итогам первого квартала.

мерено уменьшать его», - подчеркивает Людмила Харчева.

В первом полугодии с конвейера совместного предприятия сошло 27,1 тыс. автомобилей Chevrolet Niva. За этот же период дилеры отгрузили 27,4 тыс. автомобилей. Всего с начала производства реализовано 496,7 тыс. автомобилей, в том числе 36,2 тысячи - в странах СНГ. На сегодняшний день продажи «Шеви-Нивы» осуществляют 153 дилера на территории страны, а также семь дилеров и три дистрибьютора в странах СНГ.

Напомним, что по итогам 2012 года предприятие реализовало почти 63 тыс. Chevrolet Niva, что на 9% больше, чем годом ранее.

## РИСКОВАЯ СТРАТЕГИЯ

В июне состоялись собрание акционеров и заседание совета директоров компании, на которых были рассмотрены итоги ее деятельности в 2012 году и намечены перспективы производственной и инвестиционной



АЛЕКСАНДР ДРОБОВ, депутат Самарской губернской думы:

- «ГМ-АВТОВАЗ» постоянно модернизирует Chevrolet Niva - в нее внесено более 100 изменений. Этот автомобиль занимает нишу тех внедорожников, приобретение которых могут себе позволить многие - рабочие с конвейера активно покупают этот автомобиль. Я думаю, что она останется популярной и будет продаваться еще очень долго. Я считаю, что даже производство одной модели позволит жить совместному предприятию. Производство нового поколения внедорожника еще раз покажет, насколько изменилась ситуация в отечественном автопроме.

деятельности. В самом составе совета произошли изменения - со стороны General Motors вместо Джона Роберта Баттермора в совет директоров вошел Джеймс Бенджамин Де Люка, вице-президент по глобальному производству GM International Operations.

Главным событием недалекого будущего, с которым связаны основные планы предприятия, станет выпуск Chevrolet Niva нового поколения. Запуск производства обновленного внедорожника запланирован на конец 2015 года.

Как ранее заявляла Людмила Харчева, это будет современный внедорожник с абсолютно новыми интерьером и экстерьером. «В автомобиле будут заменены двигатель, коробка передач и раздаточная коробка. При этом планируется сохранить такие сильные стороны текущей модели, как превосходная проходимость, доступность и ремонтпригодность», - утверждает она.

Как считают аналитики, построение бизнеса на произ-

## Строят мощности в ОЭЗ

«Дочка» «ГМ-АВТОВАЗа» - ООО «Джей Ви Системз» - приступила к строительству производства в особой экономической зоне «Тольятти». На площадке разместят кузовное и прессовое производство, инженерную лабораторию и логистический центр.

Общий объем инвестиций в проект составит 6,2 млрд рублей. Будет создано более 1000 новых рабочих мест. Общая сумма инвестиций в проект составит \$209 млн, площадь производства - 200 тыс. кв. м. К работам по проектированию и строительству предприятия привлечен генподрядчик ОАО «Автозаводстрой» (Тольятти). Полностью построить производственные мощности планируется к 2017 году. По заверению инвесторов, предприятие обеспечит Тольятти 1 тыс. рабочих мест. «Джей Ви Системз» является якорным и крупнейшим проектом ОЭЗ. «Мы выбрали площадку ОЭЗ благодаря ее близости к нашему действующему производству в Тольятти, что поможет нам значительно сократить затраты на логистику», - заявлял ранее Джеффри Гловер, экс-глава совместного предприятия.



водстве единственного продукта, востребованного в узком сегменте, весьма рискованно. По словам аналитика агентства «Автостат» Андрея Муханова, руководство СП это прекрасно понимает, поэтому анонсирует появление нового поколения Chevrolet Niva. «При этом останется ли автомобиль полноценным внедорожником или пойдет по пути иностранных конкурентов, пока не ясно», - отмечает он.

Эксперт также добавляет, что потребность в «Шеви-Ниве», имеющей значительный внедорожный потенциал, всегда будут демонстрировать любители активного отдыха, охотники и рыболовы. «Жители городов все чаще будут отдавать свой выбор на более современных и экономичных кроссоверах иностранных марок. Основным конкурентом для Chevrolet Niva является Renault Duster», - считает он.

Андрей Шенк соглашается с тем, что потенциал роста продаж «Шеви-Нивы» до конца не исчерпан. «Однако необходимо

модернизировать модельный ряд, что в свою очередь потребует дополнительных затрат, которые, вероятнее всего, будут привлекаться от основных инвесторов», - заявляет он.

Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов добавляет, что если учесть многолетнее производство этой модели, а также постоянный спрос на них, то без сомнения можно сделать вывод, что машина будет выпускаться и дальше. «Естественно, в нее будут вноситься какие-то конструктивные изменения, а если потребуются, то компания разработает новые модели автомобилей. Но не стоит хоронить ее раньше времени», - подчеркнул аналитик.

Как ранее сообщал генеральный директор ЗАО «ГМ-АВТОВАЗ» Джеффри Гловер, новая Chevrolet Niva обойдется предприятию в 200 млн долларов - это будут собственные инвестиции завода. Что касается новых производств, то они дадут городу около 1,5 тысячи рабочих мест.





Новый проект «GM-АВТОВАЗ» является крупнейшим в ОЭЗ «Тольятти», он предусматривает создание свыше 1000 рабочих мест

БИЗНЕС

# «GM-АВТОВАЗ» построит завод

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**ЗАО «GM-АВТОВАЗ» инвестирует более \$200 млн в строительство завода на площадке ОЭЗ «Тольятти». Реализацией проекта займется дочерняя компания - ООО «Джей Ви Системз».**

Строительство завода ООО «Джей Ви Системз» началось 14 июня. Производственные мощности включают в себя кузовное и прессовое производство, логистический центр и производственные лаборатории. Для работ по проектированию и строительству предприятия в качестве генподрядчика привлечено тольяттинское ОАО «Автозаводстрой». Общая сумма инвестиций в проект составит \$209 млн, площадь производства - 200 тыс. кв. м. Полностью построить производственные мощности планируется к 2017 году.

Разработка технологического процесса осуществляется при поддержке GMIO (General Motors International Operations) - подразделения GM по международным операциям, объединяющего более 60 заводов в 30 странах, где действуют стандартные принципы и системы GM.

Бизнес-план ООО «Джей Ви Системз» получил одобрение экспертного совета по промышленно-производственным ОЭЗ при Минэкономразвития РФ в ноябре прошлого года. Этот проект является крупнейшим в ОЭЗ Самарской области. На новом предприятии предусмотрено создание свыше 1000 рабочих мест. «С началом строительства новых производственных мощностей завода «GM-АВТОВАЗ» ОЭЗ «Тольятти» входит в число промышленных ОЭЗ, которые на деле интегрируют российскую экономику в систему международной кооперации и обеспечивают приток



Общая площадь производства составит 200 тыс. кв. метров

в российскую промышленность передовых компетенций, стандартов и технологий, - отметил глава РСОЭЗ Михаил Трушко. - РСОЭЗ стремится создать лучшие в стране условия для локализации производств международных компаний. Мы и дальше будем оказывать всю необходимую поддержку на всех стадиях проекта «GM-АВТОВАЗ».

Что касается мощности будущего завода, то ежегодно планируется выпускать 120 тыс. кузовов для автомобилей Chevrolet Niva нового поколения. Начало производства обновленной «Шеви-Нивы» намечено на декабрь 2015 г. Машина должна остаться в своем ценовом сегменте, а впервые продемонстрировать модернизированный автомобиль «GM-АВТОВАЗ» может уже в следующем году на Московском международном автосалоне. В производстве модели компании потребуются новый инженерный опыт. На предприятии будет применяться стратегия переноса деталей с глобальной платформы GM в новый автомобиль. Это позво-



лит не создавать некоторые детали, а лишь адаптировать уже существующие.

Как ранее отмечал руководитель департамента закупок «GM-АВТОВАЗ» Денис Щуровский, совместное предприятие является самофинансируемым, поэтому должно само подбирать новых поставщиков. «Если говорить о Chevrolet Niva нового поколения, то в ней будут новые компоненты, для поставки которых нам нужны надежные партнеры», - утверждает он.

## Сменили главу совместного предприятия

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**В руководстве «GM-АВТОВАЗ» произошли кадровые перестановки - на совместном предприятии поменялся генеральный директор. Вместо Джеффри Гловера, который руководил ЗАО в течение 3,5 года, назначен Гари Алан Тилсон. До новой должности он являлся директором по послепродажному обслуживанию GMIO.**

Джеффри Гловер был назначен генеральным директором ЗАО «GM-АВТОВАЗ» 1 декабря 2009 года. Он сменил на этом посту Джона Хэнсона,

который теперь трудится в инженерно-технологическом центре в Северной Америке. Сам Джеффри Гловер вернулся в Руссельсхайм в связи с назначением на позицию директора по ускорению проектов Opel/Vauxhall, входящей в концерн General Motors. В новой должности он будет оказывать поддержку в процессах реструктуризации, происходящих в компании Opel, и подчиняться напрямую вице-президенту по производству, развитию бизнеса и стратегии Томасу Седрану. До назначения нового главы совместного предприятия Джеффри Гловер совмещал работу в немецкой компании и тольяттинском СП.

Как сообщает пресс-служба СП, Гари Алан Тилсон до нового назначения являлся директором по послепродажному обслуживанию GMIO. Он про-

работал в компании General Motors 29 лет, в частности в подразделениях GM в США и Китае, в СП SGM и GMIO в структурах закупок, логистики, складского хозяйства и дистрибуции, производства. Он имеет степень бакалавра корпоративного института инжиниринга и менеджмента General Motors, степень MBA университета штата Невада, а также степень магистра по международной логистике Технологического института штата Джорджия.

Разработка нового поколения Chevrolet Niva началась еще при Джеффри Гловере, который также успел принять участие в закладке первого камня в строительство мощностей в ОЭЗ. Выпускать новый автомобиль в свет, очевидно, будет только что назначенный гендиректор.

## Поставили план на год

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ПОКАЖЕТ, НАСКОЛЬКО СП НЕОБХОДИМА КОРРЕКТИРОВКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**По итогам первого квартала 2013 года совместное предприятие произвело почти 15 тыс. автомобилей. Завод останавливали конвейер в марте и апреле из-за падения спроса - нерабочими стали три дня. Всего в текущем году ЗАО «GM-АВТОВАЗ» планирует произвести 62,5 тыс. Chevrolet Niva.**

По итогам первых трех месяцев 2013 года с конвейера совместного предприятия сошло 14694 автомобиля Chevrolet Niva. Об этом сообщает пресс-служба ЗАО «GM-АВТОВАЗ». Отгрузки дилерам составили 13942 автомобиля, из которых 784 были отправлены в страны СНГ. В текущем году «GM-АВТОВАЗ» пополнил цветовую линейку - в марте началось производство автомобилей в цвете «Лаванда».

В 2012 году предприятие произвело почти 63 тыс. автомоби-

лей, что на 9% превышает показатели 2011 года. В 2013 году ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» планирует произвести 62,5 тыс. автомобилей. Всего с начала производства реализовано 483,2 тыс. автомобилей, в том числе 35,1 тыс. автомобилей - в страны СНГ.

Из-за небольшого спада на рынке по решению руководства предприятия были сокращены три полных рабочих дня (или шесть смен) в марте и апреле. «Нерабочими днями стали 29 марта, 5 и 12 апреля. В дальнейшем план производства будет корректироваться в зависимости от ситуации на автомобильном рынке», - пояснила менеджер по связям с общественностью и внутренним коммуникациям «GM-АВТОВАЗ» Людмила Харчева. Кроме того, на предприятии опровергли слухи о возможном сокращении персонала. «Компания не планирует сокращения штата в ближайшее время. На сегодняшний день штат сотрудников предприятия составляет 1612 человек», - добавляет Людмила Харчева.

## Двигатели на перспективу

ТОЛЬКО НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ЕГО ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ СОСТАВИТ ПОРЯДКА 1 МЛРД РУБ.

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**ЗАО «Завод высокоточных деталей» совместно с крупной международной компанией AVTEC Ltd. будет производить в ОЭЗ «Тольятти» двигатели для нового поколения автомобилей Chevrolet Niva. Экспертный совет при Минэкономразвития РФ одобрил заявку компаний.**

Завод разместится рядом с площадкой ООО «Джей Ви Системз» (проект «GM-АВТОВАЗ» по созданию кузовного производства в ОЭЗ). Проект будет реализовывать ЗАО «Завод высокоточных деталей» (ЗВД) совместно с крупной индийской компанией AVTEC Ltd. Основным покупателем станет автосборочное предприятие «GM-АВТОВАЗ».

Согласно совместному проекту компаний, начиная с 2015 г. в ОЭЗ стартует лицензионное производство двигателей PSA ЕС8. Только на первом этапе реализации проекта его общая стоимость составит порядка 1 млрд руб., объем реализации - 84 тыс. двигателей в год, заявленное число новых рабочих мест - около 160.

По словам главы РСОЭЗ Михаила Трушко, ОЭЗ «Тольятти» продолжает укреплять свои позиции в числе промышленных ОЭЗ, которые ведут активную работу по интеграции российской экономики в систему международной кооперации.

«Вслед за якорным инвестором GM-AVTOVAZ приходят его ключевые партнеры и поставщики. Благодаря таким международным инвесторам, как AVTEC, в отечественную промышленность привносятся современные технологии и стандарты производства. С учетом одобренных сегодня проектов объем инвестиций в ОЭЗ «Тольятти» превысил 14 млрд рублей, число заявленных рабочих мест составит около 4850», - утверждает он.

По словам заместителя директора департамента особых экономических зон и проектов регионального развития министерства экономического развития РФ Вадима Третьякова, одобренный проект AVTEC и ЗВД имеет огромное значение для российского автопрома. «Он будет реализован в рамках федеральной программы локализации автомобильного производства в России и направлен на промышленную модернизацию отечественного рынка автокомпонентов», - добавляет он.

Еще одной компанией, которая может разместить в ОЭЗ «Тольятти» производство двигателей для «GM-АВТОВАЗ», является ООО «Аз Пауэртрейн». Заявку компании уже одобрил наблюдательный совет. По словам министра экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области Александра Кобенко, который также является заместителем председателя наблюдательного совета, мощность завода составит 84 тыс. двигателей в год. В перспективе мощности могут вырасти до 130 тыс. двигателей. Сейчас компания ожидает решения экспертного совета.

Стопроцентный переход на выпуск обновленной коробки передач будет осуществлен весной 2014 года. На ее базе планируется выпустить и собственную АКПП



БИЗНЕС

**АВТОВАЗ УВЕЛИЧИТ ПРОИЗВОДСТВО LADA KALINA.** Тольятти. С августа текущего года АВТОВАЗ планирует увеличить производство Lada Kalina до 400 автомобилей в сутки, сообщает avtosreda.ru. В конце июля производство уже было увеличено до 228 машин в сутки. В целом июльский план составляет около 6 тыс. новых Kalina, все автомобили выпускаются в комплектации «люкс». Кроме того, АВТОВАЗ уже приступил к освоению производства версий «норма» и «стандарт». Серийная сборка «нормы» стартует в августе, «стандарты» должны отправить в серию в начале осени.

**ТОЛЬЯТТИНСКИЙ ЗАВОД ВВОДИТ НОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ТО.** Тольятти. ОАО «АВТОВАЗ» вводит дополнительное условие по прохождению регламентного техобслуживания (ТО), сообщает пресс-служба завода. Теперь учитывается не только пробег автомобиля Lada (15 тыс. км), но и срок его эксплуатации (один год). Такие условия должны обеспечить бесперебойную работу автомобиля даже при длительном хранении или эксплуатации, но с малым пробегом. Проходить ТО по-новому должны владельцы Lada Granta, Lada Kalina и Lada Largus, у кого есть сервисная книжка с обозначенными условиями.

**АВТОВАЗ СТАЛ УЧАСТНИКОМ ГОСПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО АВТОКРЕДИТОВАНИЯ.** Тольятти. Фирменная программа Lada Finance в июле 2013 года предлагает особые условия кредитования: без лишней переплаты (от 0% годовых) можно купить Lada Granta с «автоматом» и Lada Kalina первого поколения. С начала действия госпрограммы льготного автокредитования дилеры Lada уже продали больше 600 автомобилей. С 1 августа ожидается подключение к госпрограмме всех основных банков-партнеров Lada Finance. В первом полугодии 2013 года по программе Lada Finance автолюбители купили 21% от общего объема продаж новых автомобилей Lada в России.

**АВТОВАЗ ПЛАНИРУЕТ ВЫПУСКАТЬ СОБСТВЕННУЮ АКПП.** Тольятти. На заводе будут выпускать свою автоматическую коробку передач, сообщает tltnews.ru со ссылкой на директора механосборочного производства предприятия Владимира Бокка. По его словам, в текущем году в МСП началась реализация проекта по модернизации коробки передач 2112 и внедрение на ее базе коробки передач 2180. «Уже заключены договоры на поставку оборудования, и в конце года к нам начнут поступать обрабатывающие центры для мехобработки картерных деталей. Полностью подготовку производства и 100-процентный переход на выпуск обновленной коробки передач мы должны осуществить весной следующего года», - сообщил Владимир Бокк.

# АВТОВАЗ принес Renault убытки

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2013 ГОДА КОМПАНИЯ RENAULT НЕДОСЧИТАЛАСЬ 10 МЛН ЕВРО ИЗ-ЗА УЧАСТИЯ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ ТОЛЬЯТТИНСКОГО ЗАВОДА. ОБ ЭТОМ СООБЩАЕТ FINAM.RU СО ССЫЛКОЙ НА ОТЧЕТ КОМПАНИИ

ЕКАТЕРИНА РАЙС

Всего же французский концерн за шесть месяцев этого года получил только 97 млн евро чистой прибыли. И это при том, что за аналогичный период прошлого года его прибыль составила 774 млн евро.

В первом полугодии 2013 года компания Renault недосчиталась 10 млн евро из-за участия в уставном капитале тольяттинского завода. Любопытно, что в первые шесть месяцев 2012 года российский автопром принес французскому автоконцерну чистую прибыль в размере 10 млн евро. Между тем доля Renault в уставном капитале АВТОВАЗа на 30 июня 2013 года составила 35,91%. В декабре 2012 года доля французской компании равнялась 25%.



Напомним, что французский автоконцерн приобрел блокирующий пакет акций АВТОВАЗа в 2007 году. Тогда компании в рамках сотрудничества были намерены обменяться технологиями и разработками в области инжиниринга, производства и маркетинга для улучшения привлекательности, конкурентоспособности и качества продукции АВТОВАЗа. Кроме того, для ускорения процесса преобразования АВТОВАЗа в автопроизводителя мирового уровня с производствен-

ными мощностями более 1 млн автомобилей в год партнеры намерены обменяться менеджерами в различных сферах профессиональной деятельности. Сегодня, когда альянс Renault-Nissan выкупил контрольный пакет акций АВТОВАЗа через совместное предприятие Alliance Rostec Auto BV, Renault планирует инвестировать в СП около 11,3 млрд рублей (366 млн долларов США). Французская сторона планирует получить 50,1% совместного предприятия к июню 2014 года.

Кроме того, в рамках стратегического партнерства Renault выполнит для ОАО «АВТОВАЗ» проектирование, разработку и оценку стоимости автомобиля под брендом Lada с кодовыми названиями B-Cross (компактная машина для города) и VM-Hatch (внедорожник). Об этом сообщается в документации, опубликованной на официальном сайте тольяттинского предприятия. Такое решение было принято на совете директоров компании.

## АВТОВАЗ почти готов к производству новых силовых агрегатов



ЕКАТЕРИНА РАЙС

На АВТОВАЗе завершается подготовка производства по сборке силовых агрегатов КJ, запуск которого намечен на конец сентября текущего года, сообщает пресс-центр завода. Проектная мощность линии составит 300 тыс. двигателей семейства «К4» и 300 тыс. коробок передач семейства J в год. Сейчас на линии ведутся пусконаладочные работы.

В результате запуска оборудования уже к концу этого года планируется закрыть потребность в двигателях на сборке Lada Largus, а следующая задача производства - поставка двигателей на московский завод «Автофрамос» и обеспечение потребностей производства новых автомобилей на платформе B0, в том числе и для автомобилей Nissan. В перспективе все новые модели будут обеспечиваться двигателями и коробками передач, собранными в механосборочном производстве АВТОВАЗа. Сейчас представители Renault и АВТОВАЗа производят финишные операции по

В ПЕРСПЕКТИВЕ ВСЕ НОВЫЕ МОДЕЛИ БУДУТ ОБЕСПЕЧИВАТЬСЯ ДВИГАТЕЛЯМИ И КОРОБКАМИ ПЕРЕДАЧ, СОБРАННЫМИ В ТОЛЬЯТТИ

Сегодня завод работает по двум направлениям: повышение качества и эффективности. По словам Юга Демаршелье, завод уже достиг серьезных успехов - количество дефектов снизилось кардинально. «Качество выпускаемых двигателей сейчас находится на хорошем уровне», - отмечает он.

пусконаладке, испытывают линию на предмет технологичности и производительности. К настоящему времени здесь собрано 150 коробок передач JH3/JR5 и почти 100 двигателей K4M 490. Проектная мощность линии составит 300 тыс. двигателей семейства «К4» и 300 тыс. коробок передач семейства J в год. Что касается текущего производства силовых агрегатов, то, по словам исполнительного вице-президента АВТОВАЗа Юга Демаршелье, завод работает по двум направлениям. «Мы достигли очень серьезных успехов в качестве, количество дефектов снизилось

кардинально, и качество двигателей АВТОВАЗа сейчас очень хорошем уровне. Вторым направлением работы является повышение эффективности технологий и производства». Как утверждает топ-менеджер завода, это необходимо, чтобы продолжать совершенствовать собственные двигатели и коробки передач, а также для увеличения мощностей производства и обеспечения силовыми агрегатами новых проектов. «К 2015 году мы будем заниматься и литьем, и механической обработкой основных деталей двигателя», - добавляет Демаршелье.

На сегодняшний день в особой экономической зоне «Тольятти» зарегистрировано 14 компаний, из которых три уже оформили договоры аренды земли

БИЗНЕС

# Резиденты арендуют землю

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**ООО «Нобель Автомотив Русиа» подало заявку на заключение договора аренды земельного участка в ОЭЗ «Тольятти». Компания стала пятым инвестором, оформившим земельные отношения.**

ООО «Нобель Автомотив Русиа» подало официальную заявку в ОАО «ОЭЗ» на заключение договора аренды земельного участка, сообщили в компании. Ожидается, что до конца августа право аренды будет зарегистрировано в установленном законом порядке, и компания сможет приступить к строительным-монтажным работам на выделенной территории.

Напомним, что за дочерним предприятием турецкой корпорации Orhan Holding A.Ş. зарезервирован участок площадью 3,25 га. В особой экономической зоне «Тольятти» резидент планирует создать диверсифицированное производство широкой номенклатуры изделий: топливопроводов, стеклоомывателей, гибких тросов, каркасов сидений, пружин для узлов двигателя.

ООО «Нобель Автомотив Русиа» станет пятым резидентом, оформившим земельные отношения в ОЭЗ. Всего на сегодняшний день в особой экономической зоне «Тольятти» зарегистрировано 14 компаний, из которых три уже оформили договоры аренды земли, две — на стадии подписания документов и еще шесть компаний ведут землеустроительные работы. Так, земельные отношения с ОЭЗ «Тольятти» уже оформили три резидента: ООО «ТПВ Рус» и ООО «Джей Ви Системз», уже вышедшие на площадку для застройки выделенной территории, а также ООО «Эдша Тольятти», которое



«Нобель Автомотив Русиа» станет пятым резидентом, оформившим земельные отношения в ОЭЗ

готовится к началу строительных работ на площадке ОЭЗ, сообщают в компании.

Российско-словенское предприятие «ТПВ Рус» ведет строительные работы на территории ОЭЗ с декабря 2012 года, а с дочерней структурой ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ» договор аренды ОАО «Особые экономические зоны» подписало 20 февраля.

Незадолго до «Нобель Автомотив Русиа» заявку на аренду земли подала и «дочка» японской Sanoh. ООО «Сано Волга» планирует строительство завода по производству автокомпонентов для тормозных и топливных систем автомобилей. За компанией зарезервирована территория площадью 2,94 га. Напомним, компания стала резидентом особой экономической зоны в ноябре 2012 года. Инвестиции составят около 785 млн рублей, будет создано свыше 500 новых рабочих мест. Запуск производства запланирован в 2014 году.

Как отмечают в региональном филиале ОАО «ОЭЗ», за-



ключение договора аренды — это один из основных шагов для начала строительства инвесторами собственного производства на территории особой экономической зоны. На сегодняшний день резиденты находятся на разной стадии оформления земельных отношений с ОЭЗ, однако планируется, что до конца года договоры аренды должны быть заключены с максимальным числом компаний, т.к. большинство из них должны выйти на строительную площадку в текущем году.

## ГК «Ростехнологии» оставила ОАО «АвтоВАЗагрегат»

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**Совет директоров ОАО «АвтоВАЗагрегат» в июле покинули два представителя госкорпорации «Ростехнологии». Об этом сообщается на сайте, который поставщик АВТОВАЗа использует для раскрытия информации. Как отмечается в документе, совет директоров компании пополнился тремя новыми фамилиями.**

Совет директоров предприятия покинули два представителя «Ростехнологий» — Андрей Бугаев и Павел Шарай. Кроме того, свой пост

оставил и Марк Балглей. Их места в совете заняли Андрей Осипов, Андрей Селезнев и Николай Акопов.

Представители «Ростехнологий» вошли в состав совета директоров одного из крупнейших поставщиков АВТОВАЗа в сентябре прошлого года.

По данным «СПАРК-Интерфакса», сегодня владельцем ОАО «АвтоВАЗагрегат» является ЗАО «МФГ-Партнер». Выручка компании от продаж в 2012 году составила 4,2 млрд рублей, чистая прибыль при этом составила 41 млн рублей. Годом ранее эти показатели были значительно выше — по итогам 2011 года выручка от продаж была на уровне 6 млрд рублей, чистая прибыль составила 69,5 млн рублей.

Согласно финансовому отчету предприятия за 2012 год,

доходы от участия «АвтоВАЗагрегата» в уставном капитале других организаций составили 6,2 млн рублей, валовая прибыль — 41,5 млн рублей.

Сегодня предприятие занимается производством сидений, систем выпуска газов (глушители), каталитических нейтрализаторов отработавших газов и трубок тормозной и топливной систем, а также изделий из проволоки и катанки.

Кроме того, на территории промплощадки располагаются и ведут производственную деятельность дочерние предприятия ОАО «АвтоВАЗагрегат», такие как: ООО «ПошивАвтоВАЗагрегат», ООО «АвтоВАЗагрегатГранс», ООО «АвтоВАЗагрегатПласт», а также совместное предприятие ООО «ЭБЕРСПЕХЕР - АвтоВАЗагрегат Выхлопные Системы».

## В Тольятти пришел британский инвестор

ПЕРВАЯ ПРОДУКЦИЯ TI AUTOMOTIVE ПОСТУПИТ НА АВТОВАЗ В КОНЦЕ АВГУСТА

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**В городе появилось новое предприятие по производству автокомпонентов - отделение британской компании TI Automotive, пишет ponedelnik.info. Оно специализируется на выпуске тормозных и топливных систем для автомобилей, создаваемых на платформе B0.**

Компания уже получила заказ АВТОВАЗа. Первая продукция поступит на конвейер тольяттинского завода в конце этого лета — новый поставщик ОАО «АВТОВАЗ» в августе этого года запускает производство бензонасосов и топливных трубок для автомобилей, создаваемых на платформе B0. Как ранее сообщал на АВТОВАЗе, завод разорвал отношения с 18 поставщиками и заключил договоры на поставку комплектующих с 20 новыми компаниями. Одной из этих

компаний как раз могла стать британская TI Automotive.

TI Automotive была основана в 1919 году в Бирмингеме, в 70-х годах прошлого века компания расширила свой бизнес через серию слияний и поглощений. Предприятие является поставщиком и партнером всех крупнейших мировых автопроизводителей, в том числе производителей люксовых марок авто — Bentley, Chrysler, Lexus, Jaguar, Mercedes-Benz, Lamborghini. Компания имеет дочерние предприятия в 29 странах мира и считается мировым лидером в создании инновационных технологий, процессов и продуктов. В Россию TI Automotive пришла в 2008 году, когда в Санкт-Петербурге было зарегистрировано ООО «Ти ай аутомотив».

Новый производитель разместил свои мощности на арендованных площадях на улице Вокзальной, 94. При этом ряд компаний-партнеров альянса Renault-Nissan, ранее разместивших свои производства на территории города, свернули деятельность. Среди них — американская Lear и российско-немецкая СП «ОКЕ-Рус».

## Inergy Automotive и «ДСК» построят завод

ПЛОЩАДКА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ НЕОБХОДИМА ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ПРОДУКЦИЕЙ ЗАВОД FORD

ЕКАТЕРИНА РАЙС

**Франко-бельгийская компания Inergy Automotive выкупает в Санкт-Петербурге землю под создание совместного с тольяттинской «Детальстройконструкцией» («ДСК») производства. Об этом сообщил генеральный директор УК «Стройдетальконструкция» Алексей Зверев.**

Предприятие займется выпуском бензобаков. «У нас существуют договоренности, согласно которым нашим партнерам принадлежат земля и здания в п. Ставрово Владимирской области, где у нас есть еще одна производственная площадка в рамках совместного предприятия (СП), а оборудование принадлежит нам обоим. В Тольятти земля и здания принадлежат нам, а СП арендует их у нас. На площадке в Санкт-Петербурге действует аналогичная схема — выкупом земель и строительством зданий займется Inergy, а оборудование мы будем закупать вместе», — рассказал Зверев.

Франко-бельгийская компания выкупает в Санкт-Петербурге землю у Внешторгбанка. По словам Алексея Зверева, площадка в Санкт-Петербурге необходима для того, чтобы, в первую очередь, обеспечивать завод Ford своей продукцией.

Сама «Детальстройконструкция» три месяца назад получила заказ Ford на поставку ковров для салона и багажника автомобиля. Поэтому сегодня предприятие планирует занять у банка порядка 400 млн рублей на расширение производственных мощностей и покупку нового оборудования. По словам Алексея Зверева, «ДСК» теперь будет обеспечивать 100% потребности питерского завода американского автоконцерна.

Inergy Automotive Systems является мировым лидером по производству пластмассовых топливных баков для ведущих немецких автопроизводителей, включая Porsche и BMW. Компания Inergy Automotive Systems располагает 25 заводами в 19 странах мира, на которых занято около 4500 человек. Три завода компании, главный офис которой расположен в Париже, находятся в Германии. Только на заводе в Роттенбург-на-Лабере производится более 700 тыс. пластмассовых топливных баков в год.

По информации «СПАРК-Интерфакса», ООО «Детальстройконструкция» занимается производством частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей, директором компании является Николай Журавлев. Совладельцами компании являются 11 человек, среди которых сам Журавлев, а также Евгений Зверев, Алексей Николаев, Юрий Ляченков, Анна Смыкова. Выручка компании в 2012 году составила 3,7 млрд рублей, а чистая прибыль — 140 млн рублей.

В последнее время в регион активно заходят иностранные инвесторы, вкладывающиеся в проекты создания производства автокомпонентов



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

# Уязвимый кластер нуждается в поддержке

ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ВЫБОР АВТОВАЗА НЕМИНУЕМО СМЕСТИТСЯ НА СТОРОНУ ИНОСТРАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ И АВТОКОМПОНЕНТНЫЙ КЛАСТЕР БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ НА ФОНЕ ПОЯВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ГЛОБАЛЬНЫХ ИГРОКОВ

ЕКАТЕРИНА РАЙС

Из 280 поставщиков ОАО «АВТОВАЗ» почти половина, а именно 108 предприятий, сосредоточены в Самарской области. Масштаб этого исторически сложившегося кластера одновременно является и колоссальным залогом развития, и пороховой бочкой, способной породить необратимые последствия в случае неблагоприятного развития событий.

Генеральную репетицию своего краха отрасль пережила во время кризиса 2008-2009 годов. Не выдвигая миллиарды для спасения флагмана отечественного автопрома, в руинах сегодня лежал бы не только Тольятти, но и вся Самарская область. Автокомпонентный кластер в совокупном масштабе это еще один АВТОВАЗ – 50 млрд руб. общего оборота, 40 тысяч работников. Однако приход в Тольятти франко-японского Альянса – это не только новые перспективы автозавода, но и суровое испытание для всей смежной отрасли. Которая оказалась фактически обречена на прыжок из советских восьмидесятых в мировое технологическое завтра.

## ДОЛЕТЯТ НЕ ВСЕ

Впрочем, изменение условий игры произошло не в одностороннем порядке. Заход Альянса на АВТОВАЗ длился целых пять лет, и за этот период все участники процесса успели ознакомиться

с наиболее реальным сценарием развития отрасли. Создание совместных предприятий с международными компаниями. Самые дальновидные бизнесмены уже пошли по этому пути

и с системой качества, и с производственной философией иностранных акционеров. Сегодня, когда завод перешел под контроль Renault-Nissan полностью, процессы в заданном направлении, безусловно, пойдут быстрее.

В том, что территориально кластер обречен остаться на территории области, нет никаких сомнений. Люди, управляющие Альянсом, умеют считать деньги и, конечно же, сохранят короткое логистическое плечо, обеспечивающее им серьезное конкурентное преимущество. 90% в затратах на сырье, материалы и комплектующие изделия, непосредственно используемые для производства автомобилей, составляют автокомпоненты. Проявление этой тенденции, кстати, в полном объеме можно наблюдать на примере комплектования тольяттинской Особой экономической зоны. Проект, который изначально задумывался как попытка диверсифицировать городскую экономику, увести ее от монопольного влияния автопрома, состоит сегодня преимущественно из тех же производителей автокомпонентов. При этом компании с мировым именем (BOSCH, Delphi) с удовольствием заходят в область и на другие площадки.

Траектория предстоящего движения очерчена в заявлении старшего вице-президента Renault Бруно Анселена, сделанном им в интервью нашему изданию: «Самарская область – один из важнейших регионов поставок для тольяттинского завода. Но основные проблемы поставщиков связаны с неудовлетворительным уровнем качества. Здесь Renault вместе с Nissan готовы прийти АВТОВАЗу на помощь. Ведутся переговоры о создании совместной закупочной структуры, которая будет регулировать деятельность всех трех компаний, связанную с повышением эффективности закупок и обеспечением высокого качества комплектующих для автомобилей, выпускаемых в рамках сотрудничества АВТОВАЗа и Renault-Nissan».

В переводе на русский язык это означает, что машины, вы-



пускаемые под маркой Lada, теперь будут комплектоваться из тех же деталей, что и автомобили Альянса. И именно в этом заключается один из главных секретов превращения вазовского автомобиля в современное и надежное средство передвижения. Означает ли это, что в некоторой степени Lada будет сплошь состоять из пусть локализованных, но все же иностранных деталей? Очень похоже на то, хотя, конечно же, из этого правила и возможны редкие исключения.

## ВЫБОР СДЕЛАН

В целом французские менеджеры стараются воздерживаться от резких оценок, большинство приводимых ими в прессе цифр свидетельствуют о том, что шансы есть у всех. «Сегодня 80% поставщиков АВТОВАЗа соответствуют необходимому уровню стандарта ASES (Alliance Suppliers Evaluation Standard), применяемого для оценки поставщиков на заводах Альянса. Это в 10 раз больше, чем было, к примеру, в 2010 году», – говорит о позитивных тенденциях в развитии кластера директор по качеству ОАО «АВТОВАЗ» Лоран Фюфана.

Согласно стандарту ASES все поставщики делятся на четыре категории – А, В, С и D, где А – лучшие, а D – худшие. Из 108 самарских предприятий – 79 входят сегодня в группы В и С. В этом году АВТОВАЗ попросил нас о 20 компаниями, чья продукция не удовлетворяет требованиям по качеству.

Несмотря на эту в целом оптимистичную картину, она вовсе не гарантирует спокойных безоблачных перспектив даже компаниям, находящимся сегодня в категориях В и С. Темпы развития модельного ряда в мировом автопроме в разы отличаются от того, к чему привыкли отечественные смежники АВТОВАЗа. Чтобы успевать за новыми скоростями, им предстоит тактично пройти через этап долгого и дорогостоящего модернизационного производства, инвестировать



СЕРГЕЙ УДАЛОВ, исполнительный директор аналитического агентства «Автомат»:

«Альянс заинтересован в том, чтобы приобрести качественные комплектующие по низким ценам, а это могут предоставить только мировые глобальные поставщики. Можно говорить о том, что предпочтения местных поставщиков не будет. Они работают на уходящие модели, на вторичный рынок. Среди них не очень много производителей, которые могут удовлетворять требованиям Альянса. Развитие возможно только в случае организации совместных предприятий с иностранными производителями. И сейчас для этого есть хорошие возможности, поскольку в долгосрочной перспективе российский автомобильный рынок будет расти, будет увеличиваться производство автомобилей, а это большой плюс для производителей компонентов».



ВАЛЕРИЙ ОМИЧЕВ, президент Торгово-промышленной палаты Самарской области:

«Автокомпонентный кластер в регионе есть, он очень серьезно развит, но испытывает опереженные проблемы в связи с вхождением России в ВТО. Кроме того, новый собственник АВТОВАЗа предъявляет высокие требования к качеству комплектующих – оно должно быть на европейском уровне. Местным предприятиям активно помогает областное Минэкономразвития, комитет по промышленности Самарской губернской думы занимается этим вопросом. Будущее у автокомпонентного кластера, безусловно, есть. В сентябре у нас состоится конференция предприятий автокомпонентов, на которой присутствуют представители АВТОВАЗа. Они говорят, куда нужно двигаться и на что обратить внимание автокомпонентным предприятиям в этой непростой и даже сложной экономической ситуации».

Вряд ли стоит ожидать массового краха тех производителей комплектующих, кто ранее поставлял их на АВТОВАЗ, у них есть различные варианты действий

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

## Яркий игрок

Пожалуй, самым ярким игроком в истории существования региональной автокомпонентной отрасли стала легендарная группа компаний «СОК». Основанная в 1994 году, в течение нескольких лет группа являлась крупнейшим поставщиком комплектующих АВТОВАЗа. Ряд лиц, аффилированных группе, входили в руководство автозавода.

Первым крупным объектом, который перешел под контроль СОКА, стал сызранский «Пластик». К 2004 году СОК взял под опеку 21 крупное предприятие – а это почти половина поставок комплектующих на АВТОВАЗ. На многих предприятиях группа поставила своих коммерческих директоров, директоров по сбыту, главных бухгалтеров. Несколько заводов не только фактически, но и формально перешло в собственность структур СОКА, например «Автосвет» и «ОСВАР» (выпуск фар и фонарей), «Мотор-Супер» (воздушные фильтры, детали двигателя). Помимо компонентов завод занимался и производством автомобилей. Завод «РосЛада» с 1998 по 2006 год выпускал автомобили из машинокомплектов производства АВТОВАЗа. В 2005-м на заводе «ИжАвто» был запущен проект по выпуску автомобилей Kia Spectra.

После прихода к управлению автозаводом Ростехнологий активы СОКА были распроданы по частям, а топ-менеджеры группы и по сей день находятся в федеральном розыске.

ИСТОРИЯ

## Нужна максимальная кооперация участников цепочки поставок



НИКОЛАЙ МЕРКУШИН, Губернатор Самарской области:

«В последние годы хорошим опытом совместной работы государства и бизнеса по реанимации, модернизации и выводу на новый виток развития стал пример АВТОВАЗа. Это пример не только для нас, самарцев, но и для страны в целом. Благодаря активной поддержке В.В. Путина, ГК «Ростехнологии», эффективному использованию государственной поддержки менеджментом АВТОВАЗ шаг за шагом становится современным предприятием мирового уровня».

Мы будем поддерживать традиционные автокомпонентные предприятия. Сохранить их можно только за счет максимальной кооперации между участниками цепочки поставок, создания совместных предприятий с иностранными партнерами и выпуска конкурентоспособных агрегатов. Другого пути здесь нет. Правительству там, где предприятия справиться сами не могут, должно им помочь, в том числе льготами и кредитами. Совместно с АВТОВАЗом надо по каждому предприятию разбираться».

## С уходящим модельным рядом можно потерять производителей



АЛЕКСАНДР КОБЕНКО, Министр экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области:

«Сегодня около 60% всех поставщиков компонентов для АВТОВАЗа сосредоточено в Самарской области. И мы понимаем, что без их качественного рывка вперед у них не будет будущего. Вместе с уходящим модельным рядом можно потерять большое количество производителей. Поэтому мы должны не только способствовать приходу иностранных предприятий на территории особых зон и в моногорода, но и создавать совместные предприятия, привлекать поставщиков с мировым именем на готовые площадки. Это позволит нашим предприятиям получить передовые технологии, улучшить качество, сохранить место в пуле поставщиков АВТОВАЗа. Нам нужно создавать производство здесь с высокой добавленной стоимостью, поэтому мы не приветствуем то, что нам будут завозить конструкторы, а мы здесь будем его собирать. АВТОВАЗу нужен более низкий уровень себестоимости, этого можно достичь за счет сокращения логистического плеча и за счет более низкой стоимости ресурсов».

## У местных поставщиков есть перспективы



АЛЕКСЕЙ ЗВЕРЕВ, Генеральный директор ООО ПФ «СДК»:

«Конечно, АВТОВАЗ будет развиваться, поэтому и у нас, автокомпонентных предприятий, есть большие перспективы. Мы планируем, что объем поставок в 2014 году вырастет на 15%. Для меня кластер – не более чем красивое слово. Если честно, каждая компания в сфере автокомпонентов сейчас работает сама по себе, я считаю, что все решает частный капитал. На рынке должна быть конкуренция, и если одни компании уходят, то на их месте возникают новые. Мы держимся, снижаем издержки, подстраиваемся под экономическую ситуацию. Общество сегодня шагает вперед, потребительские свойства растут, и российский рынок будет расти. Конечно, у поставщиков есть проблемы. Например, связанные с нехваткой средств. Хотя здесь есть варианты – нехватка оборотных средств или непомерно высокие проценты по кредитам. И то, и другое может привести к тому, что организация прекратит свое существование».

## Местные поставщики должны обеспечить качество



АНВАР БУЛЬХИН, Председатель совета директоров ЗАО «СКК»:

«Кластер автокомпонентов в Самарской области, безусловно, есть. У нас автокомпоненты делают и в Самаре, и в Тольятти, и в Сызрани. Поэтому просто нельзя говорить, что кластера нет – он есть. Более того, он развивается. Также есть маленькие предприятия, которые производят комплектующие для автокомпонентов. Сейчас мы вступили в ВТО, поэтому могут приходить компании из других стран. Поэтому наши компании должны обеспечить достаточный уровень качества и приемлемую цену. Тот, кто сможет обеспечить эти условия, останется в обойме кластера, и наоборот. Местные производители не должны обобщаться, что если они расположены близко к заводу, их продукцию должны заказывать. Кластер – это не «облазовка». Мы сейчас приступили к созданию производства автомобильных жгутов в рамках совместного предприятия с компанией Delphi. Планируем в апреле завершить строительство, а в июле выпустить первую партию продукции».

**Автокомпонентный кластер Самарской области**

- 108** АВТОКОМПОНЕНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА ЯВЛЯЮТСЯ ПОСТАВЩИКАМИ АВТОВАЗА
- 11 из 14** РЕЗИДЕНТОВ ОЗЗ «ТОЛЬЯТТИ» ОТНОСЯТСЯ К АВТОКОМПОНЕНТНОЙ ОТРАСЛИ

**ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПРОДОЛЖИТЬ РАБОТУ С АВТОВАЗОМ, МЕСТНЫЕ ПОСТАВЩИКИ ДОЛЖНЫ ОБЕСПЕЧИТЬ:**

- КАЧЕСТВО
- ПРИЕМЛЕМУЮ ЦЕНУ

**ПРОИЗВОДИТЕЛИ, ИСКЛЮЧЕННЫЕ ИЗ ЛИНИЕЙ ПОСТАВЩИКОВ АВТОВАЗА, МОГУТ:**

- УЛУЧШИТЬ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ
- НАЙТИ ДРУГИХ ЗАКАЗЧИКОВ
- РАБОТАТЬ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

ИСТОЧНИК: АВТОВАЗ, ОЗЗ «ТОЛЬЯТТИ», АНАЛИТИКИ

Сегодня, несмотря на то, что АВТОВАЗ испытывает сложности с продажами автомобилей, поставщикам платят точно и в срок



БИЗНЕС



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО ПФ «СТРОЙДЕТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ» АЛЕКСЕЙ ЗВЕРЕВ СЧИТАЕТ, ЧТО К ОТБОРУ НОВЫХ ПОСТАВЩИКОВ АВТОВАЗ ПОДХОДИТ СЛИШКОМ СТАНДАРТНО, ПРИ ТОМ, ЧТО РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ КОМПОНЕНТОВ ЗАЧАСТУЮ НЕ ХУЖЕ ИНОСТРАННЫХ

ЕКАТЕРИНА РАЙС

## «Этих детей не отмоешь, лучше новых нарожать»

**Ч**то из себя представляет группа компаний, которую вы возглавляете?

- Наша компания «Детальстройконструкция» была создана осенью 1994 года. Стратегия компании заключалась в том, чтобы заниматься производством, хотя изначально мы зарабатывали на торговле, в том числе поставками металла на тот же Волжский автозавод. Тогда были сложные времена, денег в стране не было, а были только бартерные контракты. Поэтому вокруг завода существовало множество фирм, которые занимались поставками и получали за это машины. Всю прибыль мы направляли на производственную деятельность.

Впоследствии на ВАЗе была принята политика выноса технологий по производству комплектующих изделий на так называемые привлеченные предприятия. Тогда мы все работали на заводе, и я пошел к руководству просить о продаже нам некоторых технологий - в рассрочку, на три года. Сегодня у нас группа компаний, в которую входит ООО «Детальстройконструкция» и ОАО «Тольяттинский завод технологического оснащения».

«Детальстройконструкция» специализируется на ковровых изделиях: ковры интерьера, ковры багажника и задней откидной двери для хэтчбеков. Также мы производим шумоизоляцию для пола автомобиля и перегородки моторного отсека. ТЗТО специализируется на мелкой и средней штамповке. Завод обеспечивает все модели АВТОВАЗа и второй год поставляет продукцию на заводы альянса Renault-Nissan.

Помимо этого, мы контролируем фабрику в Ульяновской области, которая производит текстиль для ковров. У нас также есть два совместных предприятия, одно из которых производит бензобаки. Мы объединили уставные капиталы с крупнейшей европейской компанией по производству выдувных изделий для автомобиля - Inergy. Второе СП производит каркасы сидений, которые мы поставляем Faugesia.

Кроме того, создана управляющая компания ООО ПФ «СДК», которую я возглавляю. Наша управляющая компания пока работает по принципу максимальной самостоятельности заводов - мы не перетягиваем на себя функции по управлению предприятиями, этим занимаются директора. В свою очередь, мы следим за экономическими показателями.

**Вы приобрели «антикризисные» дочерние компании АВТОВАЗа: ООО «АВТОВАЗ-Перспектива» и ООО «Реформинг-центр». Как они сейчас работают и каково их будущее?**

- Да, два года назад нас пригласил на АВТОВАЗ президент Игорь Комаров и предложил нам купить два дочерних предприятия завода «АВТОВАЗ-Перспектива» и «Реформинг-центр», которые были созданы в кризисные годы. Тогда это было необходимо, и федеральное правительство финансировало эти предприятия во избежание социального взрыва в Тольятти, но до 1 июля 2011 года. Мы купили обе компании, а АВТОВАЗ, в свою очередь, обещал загружать их заказами на поставку продукции. Они пока еще существуют, но потихоньку тают, и это согласованная политика с Волжским автозаводом. В этом году «Перспектива», наверное, прекратит свое существование, а «Реформинг-центр» продолжит свою деятельность по клинингу - чистке оборудования и оснастки на ВАЗе.

**Каковы объемы поставок ваших предприятий на АВТОВАЗ сегодня?**

- Объемы поставок в этом году упали. В прошлом году «Детальстройконструкция» поставила продукцию почти на 3 млрд рублей, аналогичные показатели и у ТЗТО. Нам, поставщикам, всегда хочется большего. Самый сложный год, без сомнения, можно назвать 2008-й - тогда все охватил кризис. Затем был рост на заводе, а соответственно, и рост поставок. Но в последнее время ситуация изменилась в связи с модернизацией производства АВТОВАЗа, уходом старых моделей. Конвейеры на заводе сегодня работают не на полную

мощь. По сути, несмотря на выпуск АВТОВАЗом новых моделей, их общее число снизилось.

У каждого предприятия существует критическая масса, и, к сожалению, АВТОВАЗ сегодня испытывает некоторые трудности, он достиг этой критической массы, и это, в том числе, сказывается на поставщиках. Из-за сокращения заказов нам приходится значительно сокращать свои издержки, чтобы обеспечивать экономическую устойчивость наших предприятий. Но нужно отдать должное - сегодняшнее руководство работает на высоком профессиональном уровне. Раньше присутствовала нервозность - завод не платил за комплектующие, поставщикам приходилось кредитоваться и зачастую банки не давали кредиты. Сегодня, несмотря на то, что АВТОВАЗ испытывает сложности с продажами автомобилей, никакой нервозности

в отношении поставщиков не допускается - они нам платят точно и в срок. Я надеюсь, что новые модели продолжат появляться, и ситуация с продажами улучшится.

*Судьба заставила нас двигаться вперед: сегодня мы находимся в группе С, но поставили для себя стратегическую цель - перейти в группу В*

в отношении поставщиков не допускается - они нам платят точно и в срок. Я надеюсь, что новые модели продолжат появляться, и ситуация с продажами улучшится.

**Насколько пришлось меняться вашим предприятиям, когда на АВТОВАЗ «зашел» Альянс? Пришлось ли вам подгонять производство под его требования?**

- Безусловно, пришлось, но нам в этом отношении было проще, потому что мы предугадывали похожее развитие событий и за несколько лет до этого уже внедряли международные стандарты качества. Это было необходимо нам для работы с иностранными производителями. АВТОВАЗ еще припугивал, что формируется новый пул поставщиков.

Помимо международных стандартов качества, в крупных иностранных автоконcernах существуют свои, внутренние стандарты. Так как мы постав-

ляем бензобаки на Ford, то были просто вынуждены внедрять их стандарт Q1. Можно сказать, что судьба заставила нас двигаться вперед, и сегодня мы неплохо оцениваемся АВТОВАЗом. Пока мы находимся в группе С, но мы поставили для себя стратегическую цель - перейти в группу В. Раньше мы могли бы охватить больше продуктов - всегда мечтали делать сиденья. Но сегодня мы уже опоздали, потому что с приходом мировых лидеров в этом направлении конкурировать с ними почти невозможно. Поэтому мы решили совершенствоваться в тех направлениях, по которым работаем.

**Можно ли сказать, что особая экономическая зона, в которой концентрируется много иностранных производителей комплектующих, мешает региональным поставщикам, «перетянув оде-**

**яло» на себя?**

- Такая опасность существует. Сегодня, несмотря на то, что резиденты пока не работают, АВТОВАЗ уже сделал свой выбор - он дал им заказ. Те поставщики, у которых не будет заказа на будущие модели, еще работают с заводом сегодня, но они уже знают, что для новых моделей поставлять продукцию будут другие компании. Такова жизнь, такова политика автозавода. Я знаю несколько компаний, которые не соответствовали требованиям и уже прекратили свое существование.

Но я думаю, что АВТОВАЗ слишком стандартно подошел к отбору новых поставщиков. Когда менялось руководство, была принята политика, что «этих детей не отмоешь, лучше новых нарожать». Я считаю недоработкой дирекции по закупкам то, что они плохо оценили российских поставщиков, хотя среди нас тоже есть чемпионы. Многие иностранные поставщики производят очень качественную продукцию, но она гораздо дороже отечественной. При этом многие отечествен-

ные предприятия могут обеспечить тот же уровень качества.

Часто слышу, как говорят, что иностранные поставщики, в отличие от российских, занимаются собственными разработками. Но у местных компаний тоже есть разработки, а часто то, что преподносится как собственная инновационная разработка иностранного производителя комплектующих, оказывается ноу-хау той компании, которая произвела оборудование для этого поставщика, придумала сам процесс. И сегодня любому российскому поставщику можно обратиться к этой же компании-разработчику, которая поставит технологический процесс на самом высоком уровне.

**Получается, что пока российские поставщики проигрывают иностранным?**

- Я считаю, что цены на комплектующие иностранных компаний весьма высоки. Они могут быть приемлемы для автомобилей иностранного производства, которые покупают в европейских странах. Но у нас выпускают другие автомобили - бюджетные, стоимость которых важно сохранить для российского покупателя. Поэтому, может, и стоит посмотреть на тех «детей», которые уже есть - смахнуть с них пыль, умыть, и, может, еще что-то из них получится (смеется).

**Сегодня соотношение поставщиков АВТОВАЗа таково, что 108 компаний сосредоточено в области. Какой будет ситуация, на ваш взгляд, через несколько лет?**

- Я думаю, что численность местных поставщиков будет сокращаться за счет тех компаний, которые легко пришли на этот рынок и кто легко к этому относится. Все мы помним группу компаний «СОК», которая «нахватала» автокомпонентных предприятий, а затем все заводы заложили в банке, взяли деньги, но не направили их на развитие этих предприятий, а использовали для других целей, тем самым отяготив все заводы непосильной кредитной ношей. А когда ты собственник конкретного предприятия, ты держишься за него, и в этом случае сделаешь все, чтобы остаться в линейке поставщиков.



Доля генераторов и стартеров, поставляемых на АВТОВАЗ, составляет почти половину всей продукции, выпускаемой заводом имени Тарасова

БИЗНЕС

# ЗиТ отдаст часть площадей под жилую застройку

ПРЕДПРИЯТИЕ СМОЖЕТ УЛУЧШИТЬ СВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ТОЛЬКО ПРИ УСЛОВИИ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК И СОЗДАНИЯ НОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА УРОВНЕ ЛУЧШИХ МИРОВЫХ АНАЛОГОВ

В прошлом году на публичные слушания было вынесено предложение о смене зонирования территории завода



ЕКАТЕРИНА ЛЯЛИНА

**Завод им. Тарасова, несмотря на прибыль 2012 года, продолжает локализацию производства. Собственники предприятия готовятся отдать часть площадей под жилую застройку. В это же время ключевой потребитель завода снижает объем закупок, а конкуренция на рынке автокомпонентов продолжает расти.**

## УВЕЛИЧИЛИ ДОХОДЫ

ОАО «Завод им. Тарасова» опубликовало бухгалтерскую отчетность за 2012 год. Согласно документации, предприятие в прошлом году получило 15,8 млн рублей чистой прибыли. Несмотря на то, что цифра не кажется ошеломительной, это более чем в три раза больше аналогичных показателей завода в 2011 году. Тогда прибыль завода составляла всего 4,35 млн рублей.

Выручка завода в 2012-м сократилась по сравнению с предыдущим годом с 3,34 млрд рублей до 3,15 млрд рублей. Из отчета предприятия следует, что снижение выручки от реализации продукции обусловлено сразу несколькими причинами. В частности, тем, что ОАО «АВТОВАЗ» сняло с производства автомобили классической серии. Кроме того, на российский рынок зашли мировые поставщики автокомпонентов Bosch и Valeo. Это также, по мнению руководства ЗиТ, повлияло на снижение показателей.

Рост чистой прибыли предприятия может быть связан

также с политикой, проводимой его руководством. Как ранее сообщил генеральный директор **Александр Федюлов**, в 2011 году было принято решение о реорганизации площадки завода. По его словам, планируется локализовать производство на половине существующей площади. Это позволит значительно сократить средства на обслуживание территории (со 160 до 80 млн рублей ежемесячно).

В конце июля прошлого года на публичные слушания по внесению изменений в правила землепользования и застройки Самары было вынесено предложение о смене зонирования территории на ул. Ново-Садовой, 311 (по этому адресу расположен Завод им. Тарасова). На суд жителей города был представлен проект жилищной застройки части территории завода площадью 19 га, где находятся неиспользуемые в производстве складские помещения. На слушаниях также сообщалось, что существует проект застройки всей территории завода.

Тогда стало известно, что осваивать остальную территорию планируется постепенно, вынося производство в промышленную зону.

Как сообщается в годовом отчете предприятия, в 2012-м завод проводил реорганизацию производственных площадей и мощностей. Часть оборудования была реализована или утилизирована в качестве металлолома. Согласно отчетности завода, поступления, связанные с реализацией лома и отходов цветных металлов,

составляют более 63 млн рублей. Кроме того, в прошлом году предприятие остановило теплоснабжение зданий на высвобождаемой территории.

Совет директоров ЗиТ в апреле занялся скупкой земли для формирования участка под застройку. В частности, совет рассматривал вопросы о приобретении в собственность надела площадью 1,5 тыс. кв. м и о приобретении в долевую собственность участка площадью 2,6 тыс. кв. м. Напомним, в 1990-х годах площадка Завода имени Тарасова была поделена между головным предприятием и рядом дочерних: АО «ЗЭИМ», ЗАО «СМУ «ЗиТ», ЗАО «Магнето» и ЗАО «Самарский инструментальный завод». В 2002 году холдинг «Тандем» начал процесс консолидации площадки ЗиТ, объединив ее с заводом ЗАО «Завод электроизоляционных материалов» и ЗАО «СМУ «ЗиТ».

## ПОСТАВКИ ПАДАЮТ

Завод им. Тарасова продолжает снижать поставки на ОАО «АВТОВАЗ». Напомним, Волжский автозавод является крупнейшим потребителем продукции ЗиТ. Доля генераторов и стартеров, поставляемых предприятием на конвейерную сборку ОАО «АВТОВАЗ» в качестве штатных агрегатов моторной группы, составляет почти половину всей выпускаемой заводом продукции.

Это происходит несмотря на попытки завода оставаться «в тренде». Так, в марте этого года ЗиТ начал внедрять новую систему качества, одобренную Альянсом.

В апреле вице-президент и директор по качеству АВТОВАЗа **Лоран Фюфана** участвовал в презентации ОАО «ЗиТ», которое внедрило «матрицу качества» (MQA). «Это система наших коллег по Альянсу, позволяющая контролировать процесс произ-



КИРИЛЛ МАРКИН, аналитик «Инвесткафе»:

- Сокращение поставок на ОАО «АВТОВАЗ» является следствием сокращения спроса, что обусловлено смутной макроэкономической картиной. Поэтому будущее ОАО «ЗиТ» в значительной степени определяется внешними факторами, на которые предприятие далеко не всегда может повлиять. Остается лишь предугадывать поведение рынка и выработать соответствующую тактику. ЗиТ действует в соответствии с внешними факторами и в принятии решений ориентируется на долгосрочную перспективу. Поскольку сейчас наблюдается спад рынка, то для завода вполне логично сокращать издержки и жертвовать незадействованными производственными мощностями.



ВАЛЕРИЙ ФОМИЧЕВ, президент Торгово-промышленной палаты Самарской области:

- Россия вошла в ВТО, и завод им. Тарасова должен стремиться выпускать продукцию, качество которой соответствует зарубежным аналогам. Сегодня АВТОВАЗ, чтобы повысить качество автомобилей, должен закупать компоненты, соответствующие европейским стандартам. Автозавод также работает в рамках жесткой конкуренции. Надо понимать, что без модернизации оборудования, без внедрения стандартов качества работа на этом рынке невозможна. Сегодня предприятиям просто не нужны такие огромные площади. Это позволит снизить издержки и уменьшить себестоимость выпускаемой продукции.

## Финансовые показатели ОАО «Завод им. Тарасова»

ВЫРУЧКА:	ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ:	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ:
2011 ГОД 3344 МЛН РУБ.	2011 ГОД 557,2 МЛН РУБ.	2011 ГОД 4,3 МЛН РУБ.
2012 ГОД 3156 МЛН РУБ.	2012 ГОД 575,6 МЛН РУБ.	2012 ГОД 15,8 МЛН РУБ.

ИСТОЧНИК: ОАО «ЗАВОД ИМ. ТАРАСОВА»

водства комплектующих и выявляющая любые отклонения от этого процесса», - пояснили в пресс-службе.

В областном министерстве промышленности и технологий Самарской области, в текущем году АВТОВАЗ вновь снизил закупки продукции ЗиТ. Официально комментировать эту тему на автозаводе не стали, сообщив лишь, что объем закупок у ОАО «Завод им. Тарасова» на текущий год соответствует ранее утвержденным планам. Узнать пози-

цию генерального директора завода не удалось, поскольку на телефонные звонки в приемной не ответили, а письменный запрос также остался без ответа.

Ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» **Дмитрий Баранов** отмечает, что если компания будет сокращать свои издержки, то это лишь облегчит ей достижение финансовых показателей, аналогичных показателям 2012 года. И не исключено, что даже позволит немного превзойти их.

ОАО «ЗиТ» внедрило «матрицу качества» (MQA). Это система Альянса, позволяющая контролировать процесс производства комплектующих и выявляющая отклонения от этого процесса

В ОЭЗ «Тольятти» к 2020 году будут работать 30 резидентов, из которых 10 – из числа крупнейших международных компаний, лидеров отраслей



БИЗНЕС

# ОЭЗ может стать инкубатором поставщиков АВТОВАЗа

ИЗНАЧАЛЬНО  
ПРЕДУСМОТРЕННОЕ  
СООТНОШЕНИЕ  
ПРОИЗВОДСТВ  
В ОЭЗ МОЖЕТ БЫТЬ  
ПЕРЕСМОТРЕНО

ЕКАТЕРИНА РАЙС

По замыслу создателей особая экономическая зона «Тольятти» должна была стать одним из инструментов диверсификации экономики Автограда. Однако, судя по всему, слезть с «автомобильной иглы» второму по величине городу губернии в ближайшие годы не удастся. Большинство из ныне размещенных в ней проектов связаны с производством автокомпонентов.

## ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

ОЭЗ «Тольятти» появилась в августе 2010 года, когда на тот момент председатель правительства РФ Владимир Путин подписал постановление о ее создании. ОЭЗ является ключевым проектом «Комплексного инвестиционного плана модернизации городского округа Тольятти на 2010-2020 годы». Самарская область стала третьим регионом, где создается особая экономическая зона промышленно-производственного типа. Губернию опередили Липецкая область и Татарстан.

Однако сегодня тольяттинский проект уверенно догоняет своих «собратьев». Это подтверждает глава ОАО «ОЭЗ» Михаил Трушко. «ОЭЗ «Тольятти» развивается динамично и последовательно. Качество и динамика развития проекта в Самарской области во многом соотносятся с опытом развития успешных промышленных ОЭЗ в Татарстане и Липецкой области, что позволяет прогнозировать в среднесрочной перспективе достижение ОЭЗ «Тольятти» сравнимого успеха», - считает он.

Площадка особой экономической зоны привлекательна для инвесторов рядом налоговых льгот. Среди них - освобождение на срок до 5 лет от налога на имущество, земельного налога, снижение налога на прибыль до 15,5%, введение режима свободной таможенной зоны, а также ряд льгот и преференций, предусмотренных региональным законодательством.

В настоящее время в особой экономической зоне «Тольятти» зарегистрировано 14 инвесторов. При этом 11 резидентов относятся к автомобильной и автокомпонентной промышленности



МИХАИЛ ТРУШКО,  
глава ОАО «ОЭЗ»:

- Особая экономическая зона «Тольятти» создана не только для диверсификации экономики Самарской области, но и для развития автомобильной промышленности России. Сейчас идет активное строительство базовой инфраструктуры. Проект реализуется в формате Greenfield, то есть с нулевого уровня. В 2013 году будет завершен первый этап строительства, к 2014 году будет построена таможня. Параллельно с этим, в формате синхронного инжиниринга, ряд резидентов начали строительство своих объектов, с тем чтобы первые производства были запущены уже в 2014 году.



ДМИТРИЙ БАРАНОВ,  
ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент»:

- Жизнь не стоит на месте, все течет - все меняется, поэтому вряд ли кто-то будет требовать от руководства ОЭЗ соблюдения именно такого соотношения резидентов. К тому же, вряд ли в изначальных документах на создание ОЭЗ было записано «железобетонное» соблюдение такого соотношения. Можно не сомневаться, что в ОЭЗ появятся производители и автокомпонентов, и другой продукции, и каково будет их конечное соотношение, не так уж и важно. Главное, что все они будут приносить не только доход себе, но и пользу жителям Тольятти и Самарской области.

В настоящее время в ОЭЗ «Тольятти» зарегистрировано 14 инвесторов, 11 из которых относятся к автомобильной и автокомпонентной промышленности.

Среди нынешних резидентов ОЭЗ «Тольятти» большинство - потенциальные поставщики АВТОВАЗа. «Ключевой кластер Самарской области - автомобильный - сейчас работает и в дальнейшем будет стабильно развиваться в том числе благодаря работе ОЭЗ «Тольятти», - отмечает министр экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области Александр Кобенко.

Резиденты уже приступают к возведению мощностей - строительство в полной мере идет на земельном участке ООО «ТПВ Рус» и ООО «Джей Ви Системз», к началу строительства готовится ООО «Эдша Тольятти». Японское ООО «Сано Волга» подало официальную заявку на заключение договора аренды земельного участка. За компанией зарезервирована территория площадью 2,94 га. Договор с ОАО «ОЭЗ» должен быть подписан до 2 августа. После этого «Сано Волга» сможет

приступить к созданию производственных площадей. В ближайшее время ожидается подача официальной заявки на аренду земли в ОАО «ОЭЗ» пятого резидента - ООО «Нобель Автомотив Русиа». В целом, планируется, что до конца года большинство компаний завершат процедуры, необходимые для начала строительства производств.

## БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ

Как отмечает руководитель филиала ОАО «ОЭЗ» в Самарской области Алексей Пахоменко, в 2013 году должно быть привлечено не менее четырех новых инвесторов. При этом основную часть этого плана можно назвать выполненной - за прошедшие полгода число инвесторов тольяттинской ОЭЗ увеличилось на три. Резидентами стали калужская «Автоэлектроника», которая планирует производить системы рулевого управления, ЗАО «Завод высокоточных деталей» совместно с крупной международной компанией AVTEC Ltd. с проектом по созданию производства двигателей, а

## Высокие темпы

Для того чтобы резиденты ОЭЗ сразу после завершения строительства своих производств смогли подключиться ко всем необходимым коммуникациям, на площадке идет активное создание инженерных сетей.

Сейчас работы на площадке ОЭЗ выполняют 5 подрядных организаций: ЗАО «НТ СМУ-333», ООО «КЭР», ЗАО «ГП - «Архитектор», ООО «МонолитСтрой» и ОАО «УСК МОСТ». Они строят системы электроснабжения, водоснабжения и водоотведения, кабельные эстакады, административно-бытовой корпус, склад и гараж коммунальной зоны. Все объекты должны быть построены до конца 2013 года.

К примеру, очистные сооружения будут готовы уже к октябрю. В настоящее время ведется монтаж станции обезжелезивания осадка воды. Это часть очистных сооружений ОЭЗ, отвечающая за один из этапов очистки ливневых стоков. Работу выполняет ОАО «УСК МОСТ». Подрядной организацией уже построены объекты, отвечающие за очистку воды от нефтепродуктов, мелких примесей и запахов.



также ООО «Тольяттинская бумажная фабрика» - компания будет производить бумагу для гофрирования и картон. В целом, соотношение автокомпонентных предприятий и компаний, представляющих все остальные отрасли экономики, должно быть 40% на 60%. Это связано с планами по диверсификации экономики Тольятти. Однако эксперты считают, что они могут быть невыполнимы.

По мнению аналитика независимого аналитического агентства «Инвесткафе» Киры Завьяловой, сегодня было бы преждевременным делать прогнозы о выполнении заданного соотношения резидентов ОЭЗ. «Пока говорить о реалистичности планов рано. Хотя в складывающейся ситуации действительно может оказаться, что первоначальные цели невыполнимы без дополнительных усилий по созданию необходимых условий и стимулов для привлечения диверсифицированных производителей. Не исключено точечное привлечение конкретных представителей сектора под отдельно обговоренные условия», - считает эксперт.

«Создание новых мощностей поставщиков в непосредственной близости к АВТОВАЗу и с налоговыми преференциями, которые предоставляет ОЭЗ, обеспечит снижение себестоимости компонентов, упростит логистику», - уверен начальник пресс-службы ОАО «АВТОВАЗ» Александр Шмыгов.

По словам Михаила Трушко, в ОЭЗ «Тольятти», согласно прогнозным показателям развития, к 2020 году будут работать 30 резидентов, из которых 10 - из числа крупнейших международных компаний, лидеров отраслей. «К этому времени общий объем осуществленных резидентами инвестиций превысит 48 млрд рублей. Также по нашим планам к 2020 году предприятия резидентов ОЭЗ «Тольятти» произведут продукцию на сумму 119 млрд рублей, а объем налоговых поступлений в бюджеты всех уровней превысит 8 млрд рублей. Доля продукции, произведенной в ОЭЗ, в общем объеме ВРП региона составит около 3%. На предприятиях резидентов ОЭЗ «Тольятти» будет создано 13 тыс. рабочих мест», - утверждает он.



ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА «ТОЛЬЯТТИ» СЕГОДНЯ РАЗМЕЩАЕТ В ОСНОВНОМ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОМПЛЕКТУЮЩИХ. НО, КАК ГОВОРИТ РУКОВОДИТЕЛЬ ФИЛИАЛА ОАО «ОЭЗ» В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСЕЙ ПАХОМЕНКО, ПО ПЛАНУ ИХ ДОЛЖНО БЫТЬ НЕ БОЛЕЕ 60%

ЕКАТЕРИНА РАЙС

## «ОЭЗ интересна не только «автокомпонентщикам»»

**Как вы можете охарактеризовать сегодняшний этап развития особой экономической зоны «Тольятти»?**

- Сейчас мы начали осваивать первый этап строительства площадью около 181 га. На этой территории до конца года мы должны построить всю инженерную инфраструктуру. На эти цели мы законтрактовали порядка 3 млрд рублей. Первые подрядчики приступили к капитальному строительству в ноябре 2012 года.

Параллельно с нами начинают осваивать выделенные участки резиденты ОЭЗ. С конца 2012 года работы на площадке ведет компания ООО «ТПВ РУС». 14 июня официально стартовало строительство производственных мощностей ООО «Джей Ви Системз» (дочерней структуры GM-AVTO-BAZ).

Основная задача филиала ОАО «ОЭЗ» в Самарской области – всегда быть чуть впереди своих инвесторов, потому что когда они завершат строительство своих производств, мы будем обязаны сразу же подключить их к коммуникациям. Первый запуск производств резидентов намечен на вторую половину 2014 года.

На сегодняшний день темпы развития проекта нас вполне устраивают. Не секрет, что нашу работу оценивают в сравнении с другими альтернативными промышленными зонами. Так по сравнению с ОЭЗ «Титановая долина» (в Свердловской области. - Прим. ред.), которая была утверждена в конце 2010 года, мы значительно продвинулись в строительстве. Безусловно, это важно не только для оценки нашей деятельности, но и для привлечения новых инвесторов.

Работу по привлечению новых резидентов в ОЭЗ мы также продолжаем активно развивать. Если полтора года назад мы только теоретически объясняли, что такое ОЭЗ, то сейчас абсолютно все компании перед принятием решения едут на площадку и оценивают динамику развития.

Отношения между резидентом и государством регламентируются соглашением, по которому государство обязуется предоставить инфраструктуру и льготы, а резидент обязан создать производство. Государство требует от нас, как от управляющей компании, чтобы инвесторы приходили в ОЭЗ ритмично, а госинвестиции шли параллельно с частными. В этом и заключается эффективность.

Искусство команды проекта состоит в том, чтобы ни один из двух основных процессов – привлечение инвесторов и строительство инфраструктуры – не уходил вперед. Если допустить, что в ОЭЗ будет много инвесторов, которых мы не сможем обеспечить инфраструктурой, то это будет коллапс. То же самое произойдет, если мы построим всю инфраструктуру, а инвесторы не придут.

### ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ВОПРОС

**- Какие торги планируются провести до конца 2013 года?**

- В этом году мы должны провести пять конкурсов и законтрактовать порядка 1 млрд рублей. К настоящему времени уже определены победители двух конкурсов: на строительство внутриплощадочной системы электроснабжения, а также склада и гаража второго этапа коммунальной зоны. Готовится документация для проведения еще трех торгов: на строительство сетевой связи, внутриплощадочной системы газоснабжения, а также внеплощадочной системы электроснабжения.

Правила проведения конкурсов таковы, что на подготовку документации уходит порядка пяти месяцев. Поэтому весь прошлый год мы усиленно занимались подготовкой конкурсной документации, чтобы запустить торги, заключить контракты и выйти на строительную площадку. В этом году мы обязаны не потерять существующие темпы, поэтому стимулируем подрядчиков максимально использовать сезон.

**- Сколько резидентов планируется привлечь в 2013 году, и существует ли**

**показатель присутствия необходимого числа инвесторов на территории ОЭЗ?**

- Согласно плану, в 2013 году мы должны привлечь не менее 4 новых инвесторов. На начало года в ОЭЗ «Тольятти» было одобрено 11 резидентов. В апреле текущего года компания ООО «Автоэлектроника» присоединилась к проекту ОЭЗ. Таким образом, сейчас у нас 12 резидентов и еще три интересных проекта «на подходе». Все 3 проекта были рассмотрены и одобрены Наблюдательным советом и рекомендованы для окончательного утверждения на заседании Экспертного совета. Мы надеемся, что к концу года мы сможем достигнуть показателя – 18 компаний-резидентов.

Стоит отметить, что перспективным планом развития ОЭЗ предполагается, что до 2030 года мы должны привлечь 60 млрд рублей инвестиций. Однако, исходя из динамики развития проекта на сегодняшний день, думаю, мы этой цели достигнем

*Основная задача команды ОЭЗ «Тольятти» – всегда быть чуть впереди своих инвесторов. Когда они построят производства, мы должны подключить их к коммуникациям*

раньше. Что касается рабочих мест, то их должно быть порядка 30 тысяч к 2030 году. Ключевым для нас является 2020 год, когда количество рабочих мест должно составить 14 тысяч.

**- Планируется ли привлекать резидентов из тех стран, которые еще не представлены в ОЭЗ?**

- Мы стремимся к расширению географии наших резидентов. На сегодняшний день в ОЭЗ представлены такие страны, как США, Германия, Япония, Словения, Турция и Россия. Новые проекты, ожидающие Экспертного совета, представлены компаниями, в том числе из других стран: Испании и Индии. Но надо понимать, что у нас нет задачи собрать здесь весь мир. Мы должны создавать

высокотехнологичное производство, которое могут обеспечить также и российские компании. Показательным в этом плане может быть проект нашего нового резидента, калужской компании «Автоэлектроника». Компания изменила конструкцию электроусилителя, сделав ее на 25% дешевле и надежнее.

Однако мы можем наблюдать общую тенденцию роста числа иностранных компаний на российском рынке. Это говорит о том, что иностранные инвестиции приходят в российскую промышленность. Это объяснимо. Для отечественных компаний рынок в целом распределен, поэтому потребности в резком росте нет. Иностранцы же приходят на новый для них рынок, им нужно его завоевывать, поэтому быстрое возведение мощностей может стать конкурентным преимуществом.

В ОЭЗ созданы все условия для привлечения международных компаний. Сотрудники филиала, которые занимаются работой с инвесторами, не только владеют языками, но и обучены бизнес-психологии, многие работали в европейских компаниях,

поэтому они знают, как общаться с потенциальными зарубежными резидентами.

### КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

**- В ОЭЗ размещаются в основном производители автокомпонентов. Это было изначальной задачей или диктуется потребностями Автограда?**

- Задача, которая ставилась, подразумевает размещение на площадке 60% резидентов, которые не являются производителями автокомпонентов, и 40% - производителей комплектующих для автомобилей. При этом сказать, что ОЭЗ интересна только для «автокомпонентщиков», нельзя. С учетом проектов, которые ожидают Эксперт-

ного совета, уже три компании построят в ОЭЗ производства, не имеющие отношения к автомобильной промышленности.

Специфика Тольятти заключается в том, что на территории города размещено крупнейшее автосборочное предприятие России – АВТОВАЗ- Renault-Nissan. И это стимулирует производителей автокомпонентов размещаться в непосредственной близости от заказчика. Но стоит отметить, что все компании, которые будут производить автокомпоненты на нашей территории, ориентированы не на одно предприятие. Они будут поставлять продукцию и на другие заводы по всей стране. Таким образом, уже сейчас мы можем наблюдать как межотраслевую, так и внутриотраслевую диверсификацию на территории ОЭЗ.

**- После того, как инвесторы будут привлечены, инфраструктура построена, производства заработают, в чем будет заключаться работа управляющей компании?**

- Когда произойдет заполнение особой экономической зоны резидентами, работа управляющей компании будет напоминать работу ЖЭКа и сводиться к эксплуатации инженерной инфраструктуры. Свою хозяйственную деятельность, кадровые вопросы резиденты должны будут решать сами.

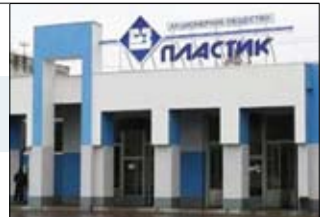
Но не стоит забывать о том, что у нашей управляющей компании остается возможность расширить территорию ОЭЗ до 2200 га. А значит, стимулировать приход новых инвесторов и создание новых производств.

**- Сможет ли резидент покинуть ОЭЗ, перепродать свое производство или свои акции?**

- Резидент ОЭЗ, будучи собственником, имеет право продать свое имущество другой компании. В этом случае новый собственник не будет считаться резидентом и не будет получать все предусмотренные льготы. Если же резидент продаст долю акций другому лицу, то особые условия, преференции, а также обязательства по развитию производства в ОЭЗ сохранятся.



В 2012 г. выручка ОАО «Пластик» от реализации продукции уменьшилась почти на миллиард и составила 5,613 млрд руб.



НОВОСТИ

БИЗНЕС

#### ЧИСЛО БРАКОВАННЫХ ДЕТАЛЕЙ ПОСТАВЩИКОВ АВТОВАЗА УМЕНЬШИЛОСЬ В 10 РАЗ. Тольятти.

Поставщики ОАО «АВТОВАЗ» в 10 раз уменьшили количество бракованных деталей, сообщил заместитель министра промышленности и технологий Самарской области **Олег Жадаев** 23 мая на расширенном заседании регионального отделения Союза машиностроителей России. Замминистра рассказал, что по итогам 2012 г. общий объем отгрузки продукции предприятий области, выпускающих транспортные средства и автокомпоненты, составил 271 млрд рублей. «Основным предприятием, безусловно, здесь является АВТОВАЗ», - отметил Олег Жадаев. Что касается производителей автокомпонентов, то, по его словам, за последние три года произошел большой качественный скачок.

**ВЫРУЧКА ОАО «ПЛАСТИК» УМЕНЬШИЛАСЬ НА 818 МЛН РУБЛЕЙ. Сызрань.** В 2012 г. выручка ОАО «Пластик» от общей реализации всей продукции составила 5,613 млрд руб., годом ранее этот показатель был равен 6,431 млрд рублей. Об этом говорится в бухгалтерской отчетности предприятия. Как сообщается в документах, снижение выручки обусловлено изменением структуры предприятия, завершением производства на ОАО «АВТОВАЗ» автомобильного ряда «классика» и снижением производства модельного ряда Samara-2, Priora и Kalina. В прошлом году потребителем 39,44% всей продукции «Пластика» был Волжский автозавод. Уровень объемов производства «Пластика» в сопоставимых ценах к 2011 г. составил 80,53%.

#### НА АВТОВАЗ ПОСТАВЛЯЛИ НЕЗАКОННО ПРОИЗВЕДЕННЫЕ РАСТВОРИТЕЛИ. Тольятти.

Сотрудники управления экономической безопасности и противодействия коррупции (УЭБ и ПК) главного управления МВД России по Самарской области раскрыли незаконное производство авторстворителей различных компонентов, которые изготавливались и закупались для нужд АВТОВАЗа. «Организация «СеверАвтоПром» занималась производством авторстворителей, - рассказывает начальник УЭБ и ПК **Антон Польшгалов**. - Это был основной поставщик растворителей для АВТОВАЗа». По словам полицейского, контракт этой компании с автозаводом был очень серьезный, на большую сумму денег. Пожароопасное оборудование должно сертифицироваться, а сотрудниками УЭБ и ПК было выявлено, что на протяжении нескольких лет этот мини-завод работал без соответствующего разрешения. «По данному факту возбуждено уголовное дело по ст. 171 ч.2 (незаконное предпринимательство), - говорит Польшгалов. - Сейчас сотрудники моего отдела расследуют это дело».

# «Самараавтожгут» освоит новый продукт

СЕГОДНЯ ПРЕДПРИЯТИЕ ПОЛНОСТЬЮ ОБЕСПЕЧИВАЕТ АВТОВАЗ ПРОВОДАМИ АККУМУЛЯТОРНЫХ БАТАРЕЙ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ LADA PRIORA И LADA GRANTA

ЛИЛИЯ ХОРУЖЕВА

**ООО «Самараавтожгут» в текущем году планирует освоить производство средних жгутов для Lada Priora. На эти цели Всероссийское общество слепых выделит предприятию 35 млн рублей. Этот проект, в случае его воплощения в жизнь, станет серьезным шагом по развитию предприятия.**

В рамках соглашения между ОАО «АВТОВАЗ» и Всероссийским обществом слепых «Самараавтожгут» обеспечивает потребности тольяттинского автоконцерна в жгутах аккумуляторных батарей для автомобилей Priora и Granta. Со своей стороны «Самараавтожгут» должен соблюдать обязательства по качеству, ценам, срокам поставки и освоению новых видов продукции.

Как уже сообщалось ранее, в феврале на «Самараавтожгуте»



открылась новая линия по производству проводов аккумуляторных батарей (АКБ). На ее создание было потрачено около 100 млн рублей, из которых 32 млн было выделено Всероссийским обществом слепых. Производственная линия обладает датчиками автоматического контроля качества и соответствует всем мировым стандартам. Производительная мощность составляет 85 тыс. жгутов в месяц.

По словам генерального директора ООО «Самараавтожгут» **Александра Дорофеева**, новая линия рассчитана на 150% потребности АВТОВАЗа. «Производство построено с учетом перспективной работы Волжского автозавода. Кроме того, мы создали резервную линейку, которая позволит обеспечить нам беспереывное производство в случае отказа основной линии, - утверждает он. - Линия работает в двухсменном

режиме, а при необходимости мы сможем перейти и на трехсменный режим».

Министр промышленности и технологий Самарской области **Сергей Безруков** отметил, что у предприятия, безусловно, есть перспективы. «Очевидно, что руководитель предприятия очень трепетно относится к своему делу и к своему коллективу. Поэтому не остается сомнений, что новые идеи там будут развиваться», - заявил он.

## Завод им. Тарасова демонстрирует убытки по итогам первого квартала



ЛИЛИЯ ХОРУЖЕВА

**Чистый убыток ОАО «Завод им. Тарасова» (ЗиТ) за первые три месяца 2013 года составил 30,9 млн рублей. В аналогичный период прошлого года этот показатель составлял 7,9 млн рублей. Об этом сообщается в отчете предприятия. Как поясняется в документах, сложившаяся ситуация связана со снижением на авторынке России.**

По данным компании, АВТОВАЗ, который является одним из основных потребителей продукции ЗиТ, в марте снизил производство на 22,1% - до 39,1 тыс. автомобилей.

«Снижение объемов выпуска обусловлено, в частности, прекращением сборки автомобилей Lada Kalina предыдущего поколения и подготовкой производства новой Kalina, - отмечается в отчете. - Стоит также отметить, что «GM-АВТОВАЗ» в связи с замедлением темпов роста российского авторынка в марте - апреле сокращает производство внедорожников Chevrolet Niva».

ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ ЗИТ - АВТОВАЗ - В МАРТЕ СНИЗИЛ ПРОИЗВОДСТВО НА 22,1%

По итогам 2012 года предприятие получило прибыль в размере 15,838 млн рублей. Акционеры самарского завода на ежегодном собрании приняли решение направить полученную прибыль на погашение убытков 2009 года

Завод имени А.М. Тарасова создан в 1975 году на базе Самарского карбюраторного завода. В настоящее время предприятие выпускает генераторы, стартеры и запасные части к ним, которые используются в двигателях легковых и грузовых автомобилей, автобусов, тракторов, прочей техники. Предприятие осуществляет поставки на конвейеры заводов ОАО «АВТОВАЗ», ОАО «Заволжский моторный завод», ОАО «Ярославский моторный завод».

По итогам 2012 года предприятие получило прибыль в размере 15,838 млн рублей.

Собрание акционеров самарского завода приняло решение направить полученную прибыль на погашение убытков 2009 года.

В этом году компания оформила договор с Поволжским банком Сбербанка России на открытие возобновляемой кредитной линии. Сумма кредита составляет 80 млн рублей. Об этом сообщается в документах предприятия. Деньги будут направлены на пополнение оборотных средств завода. До этого завод заключал аналогичную сделку с финансовым учреждением в ноябре 2012 года.



**BOSCH** станет якорным резидентом индустриального парка рядом с селом Преображенка, заняв 20 из 100 га площади парка

БИЗНЕС

НОВОСТИ

# Bosch вложит 50 млн евро в производство

НАЧАЛО СТРОИТЕЛЬСТВА ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ АВТОКОМПОНЕНТОВ РЯДОМ С ПРЕОБРАЖЕНКОЙ ЗАПЛАНИРОВАНО НА 2013 ГОД. ПЛАНИРУЕТСЯ СОЗДАТЬ БОЛЕЕ 500 РАБОЧИХ МЕСТ

ЮЛИЯ ВАСИЛЬКИНА

**В создание производства автокомпонентов в Самарской области Bosch планирует инвестировать 50 млн евро. Новый завод, который будет запущен в 2017 году, займется выпуском систем управления шасси, стартеров, генераторов, а также дизельных систем.**



Как сообщается в релизе на официальном сайте ГК Bosch, недавно объявленные планы по расширению производств Bosch в Самаре и Энгельсе подтверждают важное стратегическое значение регионов для компании. «Увеличение количества предприятий в регионах позволит нам более эффективно использовать потенциал, который открывает для нас российский рынок, и, таким образом, обеспечит возможность для ведения долгосрочного успешного бизнеса», — заявил полномочный представитель Группы компа-

ний Bosch в России и СНГ **Герхард Пфайфер** на пресс-конференции. В частности, были озвучены данные о строительстве новой производственной площадки в Самаре. Если ранее сообщалось, что в нее планируется вложить 40 млн евро, то в конце мая выяснилось, что к 2015 году в проект будет инвестировано 50 млн евро. Начало работ по строительству производства автокомпонентов запланировано на 2013 год. К концу 2017 года Bosch планирует создать в Самаре более 500 новых рабочих мест.

О том, что компания Bosch планирует построить в регионе завод по производству автокомпонентов, стало известно еще в конце прошлого года. Ее производственная площадка разместится в 10 км от Самары, рядом с селом Преображенка. Компания станет якорным резидентом индустриального парка. Общая площадь парка составит 100 га, из них 20 займет Bosch. «Компания Bosch обратилась к нам с вопросом о возможном размещении в августе 2012 года. Мы предложили порядка 13 площадок, после чего была проведена

встреча губернатора Самарской области **Николая Меркушкина** с делегацией руководства Robert Bosch GmbH, на которой были обсуждены возможности сотрудничества. Дальше началась плотная работа, и в декабре было принято окончательное решение», — рассказал министр экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области **Александр Кобенко**. Bosch планирует разместить на новом заводе три подразделения: управление шасси, стартеры и генераторы, а также дизельные системы.

**АВТОВАЗ РАЗОРВАЛ ДОГОВОР С 18 ПОСТАВЩИКАМИ.**  
*Тольятти.* АВТОВАЗ разорвал договорные отношения с 18 компаниями из числа поставщиков комплектующих и заключил договор с 20 новыми. Об этом сообщил начальник пресс-центра завода **Александр Шмыгов**. «На сегодняшний день в списке поставщиков АВТОВАЗа более 200 компаний. Самарская область - один из важнейших регионов поставки для АВТОВАЗа. Здесь - 108 поставщиков автокомпонентов», - утверждает он. Александр Шмыгов также добавляет, что прекращение договорных отношений с рядом поставщиков связано с ужесточением требований к ним. «Основные проблемы традиционных отечественных поставщиков - неудовлетворительный уровень качества, отсутствие инженерного потенциала и нестабильное финансовое положение», - рассказывает глава пресс-центра.

**«АВТОЭЛЕКТРОНИКА» СТАЛА РЕЗИДЕНТОМ ОЭЗ.**  
*Тольятти.* Калужское ООО «Автоэлектроника» разместит свое производство в ОЭЗ «Тольятти». Предприятие специализируется на разработке и производстве электронных компонентов и систем для крупнейших производителей автомобилей России и стран ближнего зарубежья: ГАЗ, Sollers, ЗАЗ, МАЗ и др. Предприятие также осуществляет поставки на вазовский конвейер, на сегодняшний день являясь единственным поставщиком безредукторного варианта УЭРУ для автомобилей Lada Priora. Учредителем ООО «Автоэлектроника» является «Калужский завод электронных изделий». В особой зоне компания будет выпускать системы рулевого управления редукторного варианта для автомобилей Lada Kalina, Lada Granta, Lada Priora. Объем заявленных инвестиций превысит 800 млн руб., количество рабочих мест составит более 300.

## Delphi и «Самарская кабельная компания» построят завод в Чапаевске на год позже



ЕКАТЕРИНА РАЙС

**Американская компания Delphi и ЗАО «Самарская кабельная компания» реализуют совместный проект по созданию завода по производству автокомпонентов в Чапаевске. Изначально инициаторы проекта планировали, что завод будет построен в середине 2013 года. Но строительство стартовало только два месяца назад.**

Запуск нового завода в рамках совместного проекта ЗАО «Самарская кабельная компания» и американской Delphi по производству автокомпонентов перенесли на год. Как сообщалось ранее, 26 апреля 2012 года было подписано соглашение о сотрудничестве между правительством региона, корпорацией Delphi и ЗАО «Самарская кабельная компания» для совместной работы по созданию производственного предприятия по сборке автомобильных жгутов и проводов в Чапаевске. Общая стоимость проекта составляет 899,3 млн рублей. Предполагаемая чис-

ПЕРЕНОС СРОКОВ ИНИЦИАТОРЫ ПРОЕКТА ОБЪЯСНЯЮТ ТЕХНИЧЕСКИМИ ПРИЧИНАМИ И КАДРОВЫМИ ПЕРЕСТАНОВКАМИ В АМЕРИКАНСКОЙ КОМПАНИИ

Общая стоимость проекта по созданию завода в Чапаевске составляет 899,3 млн рублей. Количество созданных рабочих мест может достигнуть 1,5 тысячи. Основными потребителями продукции нового завода станут АВТОВАЗ и СП «GM-АВТОВАЗ»

ленность новых рабочих мест может достигнуть 1,5 тысячи. Основными потребителями продукции нового завода станут ОАО «АВТОВАЗ» и совместное предприятие ЗАО «GM-АВТОВАЗ». Планируется, что предприятие заработает в середине 2014 года, хотя ранее заявляли, что предприятие будет построено к середине 2013 года. По словам председателя совета директоров ЗАО «Самарская кабельная компания» **Анвара Бульхина**, строительство завода началось только два месяца назад. «Переносу сроков способствовал ряд факторов,

среди которых и технические причины, и смена руководства в компании Delphi», - утверждает он. В августе прошлого года уже была выпущена партия батарейных проводов в рамках проекта с Delphi. Продукция соответствует международному стандарту качества ISO 6722. В рамках проекта Delphi может рассчитывать на освобождение от уплаты налога на имущество и на снижение процентной ставки по налогу на прибыль до 13,5%, а также на субсидии из бюджета региона в размере 2 тыс. евро за каждое созданное рабочее место.

**ФАС РАЗРЕШИЛА КОМПАНИИ «АВТОКОМПОНЕНТ» ПРИОБРЕСТИ ОАО «ПЛАСТИК».**  
*Сызрань.* Федеральная антимонопольная служба РФ одобрила ходатайство нижегородского ЗАО «Управляющая компания «Автокомпонент» о приобретении 99,83% голосующих акций сызранского ОАО «Пластик». Об этом сообщается на официальном сайте ведомства. Именно такой пакет акций «Пластика» принадлежит ООО «Криста», которое входит в одноименную группу компаний, подконтрольную семье **Владимира Симонова**. Информация о ведущихся переговорах о передаче активов завода группе компаний «Автокомпонент» из Нижнего Новгорода появилась несколько месяцев назад. Оба предприятия являются поставщиками ОАО «АВТОВАЗ». В 2012 г. выручка «Пластика» составила 5,613 млрд рублей, годом ранее этот показатель был выше - 6,431 млрд рублей.

С 1 сентября 2012 года вступили в силу поправки в федеральный закон, которые ввели утилизационный сбор для производителей и импортеров автотранспорта



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

# Утилизация как стратегия регионального развития

АВТОМОБИЛЬ, ВЫШЕДШИЙ ИЗ ЭКСПЛУАТАЦИИ, ДОЛЖЕН СТАНОВИТЬСЯ ИСТОЧНИКОМ ВТОРИЧНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ. ВМЕСТО ЭТОГО ОН ЗАЧАСТУЮ НАХОДИТ СВОЙ ПРИЮТ ЛИБО НА СВАЛКЕ, ЛИБО ЕГО ЧАСТИ ПРЕВРАЩАЮТСЯ В ЭЛЕМЕНТ ЛАНДШАФТНОГО ДИЗАЙНА

ЮЛИЯ ВАСИЛЬКИНА

**В Самарской области действует сразу несколько звеньев системы авторециклинга - это компании, производящие автомобили и автокомпоненты, переработчики отходов автотранспорта и автокомпонентов. Однако самой системы в регионе нет. Хотя предприятия предлагают ее создать, а АВТОВАЗ предлагает вернуться к программе утилизации.**

## НЕОДНОЗНАЧНЫЙ СБОР

В России планируется создать утилизационный фонд, куда будут платить утилизационный сбор производители продукции. Один такой утилизационный сбор в отношении автотранспорта уже ввели с 1 сентября 2012 года. Платить его обязаны компании, которые ввозят автомобили в Россию, а также создают их на территории Российской Федерации. Впрочем, от уплаты освобождены компании, принявшие на себя обязательство обеспечить последующее безопасное обращение с отходами, образовавшимися в результате утраты транспортных средствами своих потребительских свойств.

По данным сайта министерства промышленности и торговли Российской Федерации, в списке таких компаний ряд российских производителей, среди которых и компания из Самарской области - ОАО «АВТОВАЗ», ООО «АРМА», ЗАО «Джи Эм-АВТОВАЗ»,

Минпромторг РФ предлагает собрать за период с 2013 по 2020 годы порядка 440 млрд рублей утилизационного сбора с автотранспорта, а размер всего госфонда составит 4-5 трлн рублей

ЗАО «Супер-Авто», ООО «ЛАДА МСТ», ООО «ПСА ВИС-АВТО», ООО «Супер-Авто Холдинг», ОАО «Производство специальных автомобилей» БРОНТО», ООО «Фрига-Сервис», ООО «ЛАДА Спорт» и другие.

По сообщениям федеральных СМИ, недавно Евросоюз подал иск в суд ВТО из-за утилизационного сбора в России. На сайте аналитического агентства «Автостат» (<http://www.autostat.ru/>) сообщается: «В Европе утверждают, что эта мера предоставляет необоснованные преимущества действующим на территории России автопроизводителям, которые освобождены от уплаты налога. По оценкам европейских экспертов, сумма преференций, которую получает российский автотранспорт в результате этой меры, превышает 3 млрд евро в год».

По информации агентства, в Евросоюзе рассчитывали, что условия уплаты утилизационного сбора будут уравнивать для российских автопроизводителей и импортеров к 1 июля. Соответствующие поправки к закону об утилизации правительством внесло в Госдуму еще в конце мая, однако эти поправки депутаты до летних каникул рассмотреть не успели, и теперь они будут приняты только осенью.

Таким образом, судьба утилизационного сбора может решиться в суде. Однако разговоры о нем ведутся не только в связи с громким судебным процессом. Согласно поручению президента РФ Владимира Путина по доработке поправок в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» к осени этого года предстоит подготовить целый ряд предложений. В частности, по созданию государственного утилизационного фонда, по порядку расходования средств этого фонда. Планируется также сформировать перечень товаров, в отношении которых будет применяться утилизационный сбор, и этапность его введения, определить нормы тивы утилизации, меры по совершенствованию действующей системы лицензирования в области обращения с отходами. Этот фонд должен быть со-



здан до 1 мая 2014 года. Если за период с 2013 по 2020 годы планируется собрать порядка 440 млрд рублей утилизационного сбора с автотранспорта, то размер государственного утилизационного фонда, по оценкам Минпромторга РФ, составит 4-5 трлн рублей.

## САМАРСКАЯ ПРАКТИКА

В Самарской области немало компаний, которые занимаются переработкой и утилизацией автомобилей и автокомпонентов, однако системы авторециклинга нет. Об основных проблемах в сфере утилизации вышедших из эксплуатации транспортных средств (ВЭТС) в начале июля на VII Межрегиональном экономическом форуме «Самарская инициатива: кластерная политика - основа инновационного развития национальной экономики» рассказали ее представители. Начальник управления по маркетингу ОАО «АВТОВАЗ» Александр Бредихин пояснил, что если в России более 50% эксплуатируемых легковых автомобилей имеют срок службы более 10 лет, то в Самарской области - 39%, но для такого густонаселенного региона это достаточно высокий показатель. Бредихин отмечает, что автопарк не успевает обновляться в соответствии с требованиями экологического законодательства. И хотя в России выпускаемые автомобили соответствуют стандартам Евро-4 и Евро-5, до сих пор порядка 60% эксплуатируемых машин подходит только под Евро-3 и ниже. В Самарской области таких 74%. Александр Бредихин вспоминает программу утилизации, которая реализовывалась на автозаводе и помимо экологического эффекта позволила реализовать порядка 450 тыс. новых автомобилей. По его словам, в порядке эксперимента, используя накопленный опыт, можно было бы внедрить в регионе программу утилизации снова и участвовали бы в ней в первую очередь бюджетные автомобили. В этом случае в нее могли бы попасть не только Lada, но и Chevrolet Niva,



СЕРГЕЙ УЛЬЯНИН, заместитель министра энергетики и ЖКХ Самарской области:

- Создание и развитие инфраструктуры авторециклинга и вовлечение вторичных ресурсов в производство новых товаров является одной из важнейших задач любого цивилизованного государства и общества. Особенно актуальна в последние годы стала проблема сбора и утилизации отслуживших автомобилей и изношенных деталей. Вышедшие из эксплуатации автомобили должны стать источником вторичных материальных ресурсов, но, как правило, вместо того, чтобы приносить прибыль и получать вторую жизнь после переработки, они находят последний приют на свалках, загрязняя окружающую среду. Отходы автомобильного автотранспорта перерабатываются не более чем на 10% от общего количества выброшенных на свалку автомобилей.



ВЛАДИМИР СЕДУГИН, заместитель генерального директора Поволжского отделения Российской инженерной академии:

- Круглый стол на тему создания государственного утилизационного фонда - стимул к развитию современного авторециклинга и всей системы утилизации промышленно-бытовых отходов, который мы провели в рамках VII Межрегионального экономического форума, - несколько необычный. Мы обсуждали не просто экологию и в целом проблемы переработки отходов, а авторециклинг - как наиболее пока прогрессивный (как во всем мире видно) вид переработки с высокими показателями рециклинга и утилизации. Тем более что сложившаяся тенденция - особое внимание со стороны государства к этому вопросу. И особенно это связано с созданием государственного утилизационного фонда.

В России эксплуатируется много старых автомобилей, поэтому автопарк не успевает обновляться в соответствии с требованиями экологического законодательства

КОММЕНТАРИИ

СПРАВКА

## Ищут взаимоприемлемое решение

Как сообщалось 31 июля на сайте Минпромторга РФ, результатом первого раунда консультаций России и Европейского Союза по утилизационному сбору на импортные автомобили стало то, что сторонам удалось донести друг до друга и разъяснить собственные позиции, связанные с проблемой обоснованного сочетания экологических и экономических интересов в вопросах утилизации отходов автомобильного производства. Об этом заявил заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации Алексей Рахманов по итогам прошедших 29-30 июля в Брюсселе консультаций России и ЕС по вопросу несоответствия утилизационного сбора ряду положений ВТО. В консультациях приняли участие представители США, Японии, Китая, Украины и Турции.

«Переговоры носят вполне конструктивный характер. И мы, и наши партнеры по ВТО понимаем важность решения всех вопросов, связанных с экологической безопасностью и возможностью обеспечить максимально полное решение проблемы утилизации отходов автопроизводителя. Могли лишь сказать одно - мы с коллегами из Евросоюза настроены на поиск взаимоприемлемого решения данной проблемы», - заявил замглавы Минпромторга России.

«Основной целью введения утилизационного сбора на автомобили в нашей стране является желание российских властей решить давно назревшую проблему неблагоприятной экологической ситуации путем создания и развития современной отрасли утилизации, в частности утилизации автомобилей», - подчеркнул Алексей Рахманов.

Nissan Almera. Бредихин даже представил расчеты, по которым при выделении для субсидирования покупки автомобилей 310 млн рублей в этом году бюджеты могли бы дополнительно получить 490 млн рублей. У АВТОВАЗа же вырастет объем продаж, что важно в условиях тенденции снижения автомобильного рынка.

Учитывая успешный опыт региона по реализации программы утилизации, у губернии есть все основания реализовать пилотный проект по созданию региональной системы авторециклинга, скоординированной с развитием областной программы по совершенствованию системы обращения с отходами производства и потребления и формирования кластера использования вторичных ресурсов, зывает председатель ассоциации Самарской области «Обращение с отходами» Константин Ряднов.

Представители компаний, занимающихся авторециклингом, также согласились, что системы авторециклинга в регионе нет, хотя ее создание значительно бы облегчило им жизнь. Заместитель директора ГК «Акрон-плюс», руководитель проекта по утилизации ВЭТС (Тольятти) Игорь Шердин отметил, что сегодня в сфере авторециклинга все компании очень разрозненны. И круглый стол, который прошел в рамках форума, хорошая возможность заявить об общих проблемах. По мнению Шердина, одной из главных сложностей является недостаток законодательного регулирования. «Для нас самое главное как для разборщика, утилизатора - законодательные нормы», - отмечает Игорь Шердин. - Мы четко должны понимать, какова глубина утилизации, что мы продаем, что имеем право реализовать, что должны оставить на внутреннем рынке, что с запчастями». По его словам, нужно определить зону ответственности каждого утилизатора за проводимую им работу.

С ним солидарен начальник лаборатории материалов НТЦ ОАО «АВТОВАЗ»

Роман Петров. Он считает, что для функционирования системы авторециклинга должна быть необходима нормативно-правовая база. А сама система должна быть экономически оправданной и финансово-выгодной. По его словам, в Японии, к примеру, определенные стадии авторециклинга дотируются. Как отмечают и другие участники круглого стола, металл компаниям выгодно утилизировать, а вот, к примеру, с пластиком все сложнее, потому без государственной помощи здесь не обойтись.

Петров также считает, что должен быть контроль за системой сбора и утилизации. Его поддерживает и главный конструктор проекта «ГАЗель-Утилизация», группа ГАЗ (Нижний Новгород), Дмитрий Давилкин, который называет большой проблемой отсутствие методологической базы. «Если будет создаваться центральный утилизационный фонд, то кроме работы с финансами и организацией потоков при нем должен быть методологический отдел, позволяющий разработать во всем не только автопроизводителю, но и производителю компонентов, - подчеркивает Давилкин. - Желательно создать научно-исследовательский отдел, чтобы знания каждого автопроизводителя и производителя компонентов потом аккумуляровались в одном месте. Необходима база данных, удобная для всех. Государству выгодно, чтобы мы больше знали о том, как материал, который мы используем в автомобиле, можно было применить и извлечь его безопасно».

Другие участники круглого стола также предлагали создание единой базы, в которой была бы сведена вся информация о ВЭТС. А самим утилизационным фондом, по их мнению, должен управлять компетентный орган, который бы контролировал и финансовые потоки, и работу по утилизации. Более того, как они считают, сегодня нужно развивать комплексы глубокой переработки, а не увеличивать количество полигонов для отходов.

## «Все это ново для нас...»

ЮЛИЯ ВАСИЛЬКИНА

«У НАС ЕСТЬ ВСЕ ОСНОВАНИЯ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ ПО СОЗДАНИЮ СИСТЕМЫ АВТОРЕЦИКЛИНГА»

КОНСТАНТИН РЯДНОВ, зампредела комитета Самарской губернской думы по ЖКХ, ЭЭК, нефтехимии и охране окружающей среды, председатель ассоциации Самарской области «Обращение с отходами»:

- Согласно поручению президента РФ от 26 апреля 2013 года, до 1 мая 2014 года должен быть создан государственный внебюджетный фонд для аккумуляции средств утилизационного сбора. Такие сборы должны начаться с производителей, импортеров автомобилей и автокомпонентов. Затем перейти к другим видам продукции массового спроса. По оценкам экспертов, объем утилизационных сборов будет выше сбора с автотранспорта. Если Минпромторг РФ предлагает собрать за период с 2013 по 2020 годы порядка 440 млрд рублей утилизационного сбора с автотранспорта, то размер всего госфонда составит 4-5 трлн рублей. Самарская область успешно участвовала в эксперименте по обновлению автопарка, проводимого Минпромторгом РФ в 2010-2011 годах, накоплен опыт по всей цепочке авторециклинга, выявлены узкие места в инфраструктуре этой системы. У нас есть все основания реализовать пилотный проект по созданию региональной системы авторециклинга, скоординированной с развитием областной программы по совершенствованию системы обращения с отходами производства и потребления и формирования кластера использования вторичных ресурсов.

«ПРЕДЛАГАЕТСЯ В ПОРЯДКЕ ЭКСПЕРИМЕНТА ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОПЫТ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММЫ УТИЛИЗАЦИИ В РЕГИОНЕ»

АЛЕКСАНДР БРЕДИХИН, начальник управления по маркетингу ОАО «АВТОВАЗ»:

- Всего за период действия программы по утилизации мы продали порядка 450 тыс. автомобилей - цифра впечатляющая. Предлагается в порядке эксперимента использовать накопленный опыт для внедрения аналогичной программы, но на территории только Самарской области. У нас кроме АВТОВАЗа есть несколько производителей, которые охватывают сегмент бюджетных автомобилей. 80% автомобилей, которые были проданы по программе утилизации, - это Lada. Кроме Lada в этой программе могли бы участвовать Nissan Almera, Chevrolet Niva. В 2013 году происходит снижение рынка, объемов продаж. Но мы можем эту проблему решить на территории области. (Учетом дополнительного объема продаж легковых автомобилей в регионе можно рассчитывать, что поступления в бюджет всех уровней превысят сумму денег, необходимую для субсидирования покупки автомобилей. При гипотетическом запуске программы с 1 сентября - на четыре оставшихся месяца этого года потребуется субсидия в размере 310 млн рублей. По факту реализации программы за тот же период можно говорить о том, что бюджеты всех уровней получат дополнительно порядка 490 млн рублей.

«НАДО ОБЯЗЫВАТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДОБИВАТЬСЯ УМЕНЬШЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА БУДУЩИХ ОТХОДОВ»

АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ, директор института химии и инженерной экологии Тольяттинского государственного университета:

- Оговорено недостаточное количество индикаторов, к которым мы должны стремиться. Их нужно описать в решении об утилизационном фонде по результатам круглого стола. Так, в Евросоюзе по закону с 2015 года минимум 85% рециркулируемых автомобилей должно уходить для рециклинга материалов, только 10% подвергается термической переработке, 5% - захоронению. У нас еще необходимо описать механизм отчетности по проведению утилизации. Все это ново для нас. Нужно учитывать зарубежный опыт ФРГ, к примеру, устанавливает кодовые номера на детали, подлежащие рециклингу. Они указывают на вид используемого сырья. Эта работа ведется еще на стадии изготовления автокомпонентов и автомобиля, что значительно облегчает работу при разборке автомобиля. Может, нам тоже стоит позаимствовать этот опыт. И эффективного рециклинга недостаточно, надо обязывать производителей уже на стадии разработки продукции добиваться уменьшения количества будущих отходов. Этот пункт необходимо включить в рекомендации, которые будут направлены на федеральный уровень.

«ДЛЯ НАС САМОЕ ГЛАВНОЕ КАК ЗАРАЗБОРЩИКА, УТИЛИЗАТОРА - ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НОРМЫ»

ИГОРЬ ШЕРДИН, заместитель директора ГК «Акрон-плюс», руководитель проекта по утилизации ВЭТС, Тольятти:

- ГК «Акрон-плюс» - основной утилизатор Самарской области, мы активно участвовали в программе утилизации. По сей день мы этим бизнесом занимаемся. Если говорить о наших предложениях, то давайте начнем с того, что правильно расширим понятие: утилизация, разборщик, утилизатор. Сегодня в сфере авторециклинга все компании очень разрозненны. И нам нужно прийти к единому решению и направить свои рекомендации на федеральный уровень, и если наши предложения будут учтены в законодательной инициативе - мы победили. Для нас самое главное как для разборщика, утилизатора - законодательные нормы. Мы должны четко понимать, какова глубина утилизации, что мы продаем, что имеем право реализовать, что должны оставить на внутреннем рынке, что с запчастями. Я должен четко понимать, где работает транспортное плечо, которое оплачиваю я. Я должен четко понимать, что мне компенсирует государство, а что - производитель, что я оплачиваю сам. Нужно определить зону ответственности каждого утилизатора за проводимую им работу.

Обновление автопарка идет медленно

Более 50%

ЭКСПЛУАТИРУЕМЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ИМЕЮТ СРОК СЛУЖБЫ БОЛЕЕ 10 ЛЕТ

39%

В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Порядка 60%

ЭКСПЛУАТИРУЕМЫХ МАШИН СООТВЕТСТВУЮТ НОРМАМ ЕВРО-3 И НИЖЕ

74%

В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ УЧАСТНИКОВ КРУГЛОГО СТОЛА

Всего в России в 2012 году было произведено 6 млн свинцовых стартерных аккумуляторов, на долю «АКОМ» приходится четверть из них



БИЗНЕС

# «АКОМ» поделится опытом на конференции «Интербат»



ИННА ГРИГОРЬЕВА

**Международная конференция «Сегодня и завтра индустрии химических источников тока» впервые пройдет в Тольятти 8-10 октября. Организаторами мероприятия выступают международная ассоциация «Интербат», национальная ассоциация производителей источников тока «Русбат», ЗАО «Группа компаний «АКОМ». ГК «АКОМ» планирует выступить с рядом инициатив.**

## НА ПЕРВОМ МЕСТЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ

Международная ассоциация производителей химических источников тока и оборудования для их производства «Интербат» была создана в 1991 году. Инициаторами стали организации, фирмы и предприятия, которые разрабатывают, изготавливают и скупают источники постоянного тока всех типов, а также оборудование и материалы для их производства. Сегодня в ассоциацию входят 25 фирм, объединений и предприятий из Германии, Дании, Казахстана, Польши, России, Украины, Узбекистана. ЗАО ГК «АКОМ» является членом ассоциации много лет. В состав ГК входят компании, занимающиеся производством аккумуляторных батарей (АКБ), переработкой АКБ,

ГК «АКОМ», ИМЕЮЩАЯ В СВОЕМ СОСТАВЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО, ЗАНИМАЮЩЕЕСЯ ПЕРЕРАБОТКОЙ АККУМУЛЯТОРНЫХ БАТАРЕЙ, УЖЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЧЛЕНОМ ЕВРОПЕЙСКОЙ АССОЦИАЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БАТАРЕЙ «ЕВРОБАТ». НА КОНФЕРЕНЦИИ ГК «АКОМ» ПРЕЗЕНТУЕТ СВОЙ ОПЫТ РАБОТЫ В «ЕВРОБАТ»

производством пластиковых компонентов.

По данным Росстата за 2012 год, приведенным на сайте международной ассоциации «Интербат», всего в России в прошлом году было произведено 6 млн свинцовых стартерных аккумуляторов для запуска поршневых двигателей. ЗАО «АКОМ» заняло первое место по объему производства — 1,39 млн штук.

К 2015 году предприятие планирует увеличить объем производства до 2,5 млн батарей в год, при этом оборот должен составить 5 млрд рублей в год. Группа компаний также рассчитывает сохранить долю на рынке автопроизводителей — 40% и увеличить долю на открытом рынке до 10,7%.

Как рассказал президент ГК «АКОМ» Николай Игнатьев, в Тольятти впервые пройдет международная конференция «Сегодня и завтра индустрии химических источников тока».

В ней примут участие производители аккумуляторных батарей (АКБ), поставщики оборудования для аккумуляторных производств, компании-переработчики АКБ, представители органов власти, иностранные компании.

«Главной темой конференции станет состояние индустрии химических источников тока», — сообщил Николай Игнатьев. — Мы обсудим в ходе проведения конференции вопросы, связанные с произ-

водством, переработкой аккумуляторных батарей, новые законодательные инициативы в этой сфере, как, например, создание утилизационного фонда».

## НАКАПЛИВАТЬ ОПЫТ И СЛЕДИТЬ ЗА ЗДОРОВЬЕМ

Свой опыт в сфере переработки аккумуляторных АКБ ГК «АКОМ» представила на VII Межрегиональном экономическом форуме «Самарская инициатива: кластерная политика — основа инновационного развития национальной экономики».

Было отмечено, что в России — дефицит свинца, потому не хватает сырья для производства АКБ. В 80% случаев основой становятся отработанные аккумуляторы. Именно поэтому для развития производства компаниям необходимо иметь собственное предприятие по переработке АКБ. В составе ГК «АКОМ» — это ООО «АКОМ-ИНВЕСТ». ГК «АКОМ» планирует и дальше принимать участие в обсуждении темы введения утилизационного фонда, поскольку утилизация — один из основных профилей ГК «АКОМ».

По словам Игнатьева, ЗАО ГК «АКОМ» с января 2013 года является также членом ассоциации европейских производителей аккумуляторных батарей «Евробат».

«На конференции в Тольятти мы предложим распростра-

нить наш опыт в «Евробат» на профильные производства в России, — поделился Игнатьев планами организации. — Необходимо, чтобы в нашей стране производители аккумуляторов несли ответственность за свою деятельность, применяли самые современные технологические решения. Так, на июньском заседании «Евробат» были приняты обязательства по контролю за состоянием здоровья работников компаний, занимающихся переработкой и производством АКБ».

По информации Николая Игнатьева, в июне члены «Евробат» добровольно приняли программу по снижению допустимого уровня наличия свинца в крови у работников подобных производств с 40 до 30 мкг на децилитр — для мужчин и до 10 мкг на децилитр для женщин. ГК «АКОМ» как социально ответственное предприятие уже несколько лет проводит обучающие семинары для сотрудников по теме сохранения здоровья и держит под контролем ситуацию с медицинской профилактикой всех работников компании.

«На конференции мы хотим предложить ассоциации «Интербат» чаще обращаться к мировым тенденциям в развитии отрасли и учитывать их, чтобы вступить в «Евробат», — сказал Николай Игнатьев. — Необходимо, чтобы ассоциация стала ближе к производителям, что-

бы она стала рабочим инструментом по повышению технического уровня отрасли».

Участникам конференции также предложат обсудить несколько актуальных тем: «Химические источники тока (ХИТ) — новое в электрохимии ХИТ, дизайне, технологии, а также в оборудовании, материалах и компонентах», «Специализированные для производства ХИТ системы управления технологическими процессами, информационные системы», «Прогресс в средствах отраслевой метрологии и испытательном оборудовании для ХИТ». В ходе проведения конференции ее участники смогут посетить аккумуляторный завод «АКОМ» в Жигулевске.

Кроме того, на конференции рассмотрят структуру ассоциации и организационные вопросы, связанные с этим. ГК «АКОМ» рассчитывает усилить свою роль в ассоциации.

**Eurobat** — организация, объединившая ведущих производителей АКБ и их поставщиков в Европе. В ней собраны аккумуляторщики Германии, Нидерландов, Чехии, Польши, Швейцарии, Австрии и других стран

# Авиационно-космический комплекс. ГЛАВНОЕ

ТЕНДЕНЦИИ

## Отрасль на пороге серьезных перемен

В ОЖИДАНИИ МИЛЛИАРДОВ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА АВИАЦИОННО-КОСМИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ДЕМОНСТРИРУЕТ БУРНУЮ АКТИВНОСТЬ



ЮЛИЯ ВАСИЛЬКИНА

**Первое полугодие для предприятий регионального «аэрокоса» прошло под знаком предстоящей реформы космической отрасли. О неких движениях в этом направлении разговоры идут уже года два, но после неудачного пуска ракеты-носителя «Протон», произведенной ГНПЦ им. Хруничева, вялотекущий режим сменился ускорением.**

Параметры реформы, видимо, будут известны осенью. Из того, что просачивается из недр Роскосмоса уже сейчас, картина вырисовывается следующая. Предприятиям отрасли предстоит пройти акционирование, в частности «ЦСКБ-Прогресс» сменит казенный статус на форму открытого акционерного общества со стопроцентным участием государства. После чего приватизированные заводы и КБ планируются объединить в крупные отраслевые холдинги.

Все это не отменяет будничной производственной деятельности флагмана самарского ракетостроения. Предприятие, с одной стороны, занято разработкой принципиально новой

ракеты-носителя «Союз-5», которая будет летать на экологически чистом топливе - сжиженном природном газе и жидком кислороде. С другой - с завидной активностью продвигает к реализации проект производства самолета «Рысачок». В настоящее время летательный аппарат, уже участвовавший в аэрошоу на МАКС-2011, проходит сертификацию, после чего ЦСКБ начнет его серийное производство. Авторы проекта заявляют об интересе к самолету за рубежом и оптимистично оценивают потребность рынка примерно в ста машинах.

Рождение «Рысачка» происходит на фоне завершения выпуска легендарного самолета Ту-154 на ОАО «Авиагор-авиационный завод». Руководство предприятия уверяет, что это позволит заводу увеличить объемы производства самолета Ан-140. Имеющиеся площади и оборудование позволяют выпускать до шести таких самолетов в год. И на «Авиагоре» планируют выйти на этот показатель уже в 2013 году.

Кадровая ротация произошла в апреле в руководстве ОАО «Кузнецов». Николаю Якушину, сменившему на посту исполнительного директора предприятия Юрия Елисеева, предстоит продолжить длянущуюся уже почти полвека борьбу за «лунный двигатель»

НК-33. Симптоматично, что жизнь вокруг гениального дельца Николая Кузнецова теплится только благодаря интересу NASA. В конце сентября готовится второй пуск ракеты-носителя «Антарес» с самарскими двигателями, после чего, возможно, американская сторона исполнит опцион на покупку сразу 50 многострадальных двигателей.

А вот генеральный директор Андрей Петричко руководит «Авиаагрегатом» уже год. У предприятия обширные планы по модернизации производства, оно ведет успешные переговоры об изготовлении узлов для продукции ведущих мировых авиапроизводителей, имеет контракты на поставку агрегатов для отечественных самолетов Sukhoi Superjet 100, Ил-76МД-90А. Вся эта активная производственная деятельность ведется на фоне судебных тяжб предприятия с бывшим гендиректором Геннадием Кулаковым, обвиняемым в растрате средств в размере 44,5 млн руб.

Все это вместе - отличное свидетельство того, что кластер, созданный год назад специально под федеральные программы, скорее жив, чем мертв. А значит, с чистой совестью может получить первый транш из федерального бюджета. В размере 3 миллиардов рублей.

### «Мы много рекордов в этом году собираемся установить»



**АЛЕКСАНДР КИРИЛИН,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
ГНП РКЦ «ЦСКБ-ПРОГРЕСС»:

- За шесть месяцев 2013 года мы обеспечили десять пусковых кампаний, в том числе семь - с космодрома «Байконур». Мы обеспечили две пусковые кампании с космодрома «Плесецк» в интересах министерства обороны РФ. И в этом году провели одну пусковую кампанию с Гвианского космического центра. Для сравнения, за весь прошлый год мы обеспечили суммарно 14 пусков. То есть получилась серьезная прибавка.

Всего в этом году мы планируем обеспечить 20-23 пусковые кампании. Это очень серьезная нагрузка для предприятия. Вообще, мы много рекордов в этом году собираемся установить. В частности, в этом году с разрывом чуть более часа мы обеспечили два пуска в ночь с 25 на 26 июня. Сегодня в мире нет такой компании, которая осуществила бы подобное. В этом году мы обеспечили запуск космического аппарата «Бион-М1». На нем было установлено 15 научных систем, за тридцать дней, которые аппарат провел в космосе, было проведено более 70 научных экспериментов.

### «Мы намерены увеличивать долю авиационной продукции»



**АНДРЕЙ ПЕТРИЧКО,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
ОАО «АВИААГРЕГАТ»:

- «Авиаагрегат» увеличил выручку от реализации продукции примерно на 20%, до 2,2 млрд рублей. Прибыль составила около 116 млн рублей. Эта величина скорректирована с учетом негативных последствий, которые накапливались последние несколько лет. Мы провели переоценку некоторых активов и вынуждены были создать резервы по проблемным долгам. Что касается нашей деятельности на начало 2013 года, нужно принять во внимание отраслевые особенности - в начале года реализация продукции всегда несколько меньше, чем во втором полугодии. В целом результаты первого полугодия укладываются в план. Бюджет предприятия на 2013 год принят на уровне 2,6 млрд рублей, что на 20% выше уровня 2012 года. Пока, хоть и с небольшими трудностями, мы идем в соответствии с планом. Стратегически мы намерены существенно увеличивать долю авиационной продукции. Уже сейчас происходит освоение новых видов изделий, часть которых революционна для нашего завода.

### «Уже произведено более двух тысяч сеансов связи с АИСТом»



**АНДРЕЙ ПРОКОФЬЕВ,**  
ПРОРЕКТОР ПО НАУКЕ И ИННОВАЦИЯМ  
САМАРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА:

- 19 апреля состоялся пуск ракеты-носителя «Союз-2.1.a», где основной полетной нагрузкой, выводимой на орбиту, был космический аппарат «Бион-М», который, к слову сказать, уже вернулся на Землю. К «Биону-М» в качестве попутного груза был пристыкован АИСТ, созданный преподавателями, аспирантами и студентами Самарского государственного аэрокосмического университета совместно со специалистами ФГУП «ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс». Если масса «Биона» составляет около 6300 кг, то масса нашего космического аппарата вместе с платформой отделения - всего 53 кг. Он выводился в качестве попутного груза. Уже 21 апреля АИСТ успешно отстыковался от «Биона-М», а 22 апреля на наземном комплексе управления в первый раз получена вся телеметрия. Спутник начал автономный полет, который успешно продолжается до настоящего момента. Уже было произведено более двух тысяч сеансов связи с АИСТом.

### «Было реализовано 12 комплексных проектов»



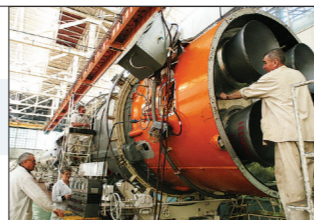
**АЛЕКСЕЙ ГУСЕВ,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
ОАО «АВИАКОР-АВИАЦИОННЫЙ ЗАВОД»:

- Итоги работы предприятия за 2012 год мы считаем вполне удовлетворительными - из 20 гражданских воздушных судов, выпущенных за этот год в России, четыре приходится на «Авиакор». Такое количество новых самолетов наше предприятие не выпускало с 1998 года. Тем не менее мы понимаем, что возможности предприятия используются не в полном объеме - имеющиеся площади и оборудование позволяют выпускать до шести самолетов в год. Мы планируем выйти на этот показатель в 2013 году, оптимизируя производственные процессы и внедряя принципы бережливого производства на всех участках. В этом году на «Авиагоре» приступила к работе новая команда по внедрению системы бережливого производства. Под руководством опытных внешних консультантов с начала 2013 года на предприятии было реализовано 12 комплексных проектов, в результате чего производительность труда на опытных участках выросла в полтора-два раза. Наилучших результатов удалось добиться в цехе агрегатной сборки и в механообработывающем производстве.

Индекс «Волга Ньюс». Аэрокосмический комплекс. Популярность. ТОП-20. 1-е полугодие 2013 г.

ПЕРСОНЫ		Организации	
1 Кирилин Александр	11 095	1 ЦСКБ-Прогресс	85 473
2 Лихарев Сергей	8 013	2 Кузнецов	42 669
3 Петричко Андрей	7 753	3 Авиагор-авиационный завод	41 427
4 Меркушин Николай	6 643	4 Роскосмос	38 415
5 Кулаков Геннадий	6 424	5 Министерство обороны РФ	29 973
6 Елисеев Юрий	5 485	6 Авиаагрегат	18 099
7 Гусев Алексей	4 667	7 ОДК	13 557
8 Якушин Николай	4 507	8 Авиационное оборудование	9 980
9 Поповкин Владимир	3 895	9 СГАУ	7 363
10 Леушкин Алексей	3 767	10 Оборонпром	5 817
11 Шойгу Сергей	3 241	11 Русские машины	5 608
12 Кузюк Максим	3 071	12 Aerojet	5 534
13 Федорченко Дмитрий	3 011	13 Orbital Sciences	5 303
14 Безруков Сергей	2 446	14 Техноавиа	5 006
15 Панкова Екатерина	2 344	15 Министерство промышленности СС	4 574
16 Гутенев Владимир	2 316	16 Антарес	4 523
17 Камышинов Вадим	2 011	17 Postex	4 261
18 Штанько Евгений	1 857	18 ОАК	4 103
19 Стригалева Александр	1 857	19 Messier Bugatti Dowty	3 999
20 Шенк Андрей	1 857	20 РКК Энергия	3 820

В ракетно-космической отрасли большую часть продаж формирует государство, а это значит, что предприятия сильно зависят от госзаказа



В пакете с «ЦСКБ-Прогресс» акционируется екатеринбургское «НПО Автоматики», «НИИ КП» из Санкт-Петербурга, 100% их акций будут переданы в управление «ЦСКБ-Прогресс»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

КОММЕНТАРИИ

# Предприятия загонят в крупные холдинги

К 1 СЕНТЯБРЯ СПЕЦИАЛЬНО СОЗДАННАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ КОМИССИЯ ДОЛЖНА ОБНАРОДОВАТЬ ПРОЕКТ РЕФОРМИРОВАНИЯ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА, ИРИНА БОБЫЛЕВА

Как заявил вице-премьер РФ Дмитрий Рогозин, ракетно-космическая отрасль России «должна быть исключительно консолидированной, но при этом конкуренция в конструкторской мысли должна сохраниться». Реанимированием отрасли займется новая структура управления предприятиями. Реформа коснется всех, в том числе самарского ракетно-космического центра «ЦСКБ-Прогресс».

## РЕФОРМА «С БОРОДОЙ»

Информация о том, что в правительстве РФ планируют серьезно менять структуру управления предприятиями ракетостроения, впервые появилась еще в 2007 году. Первую реформу отрасли проводил бывший глава Федерального космического агентства Анатолий Перминов. Он пытался создать холдинг предприятия ракетостроения.

В 2010 году военно-промышленная комиссия (ВПК) при правительстве РФ одобрила схему реорганизации ракетно-космической отрасли: «ЦСКБ-Прогресс» и НПО «Энергомаш» должны были передаваться в управление РКК «Энергия». Другой крупный холдинг планировалось построить на основе Центра им. Хруничева. В результате получилось два конкурирующих производства ракет-

Планы Роскосмоса рождали многочисленные слухи о будущем отдельных предприятий, которые сильны до сих пор. В частности, в ряде СМИ появилась информация о потере самостоятельности «ЦСКБ-Прогресс»

носителей: «Протон» и «Ангара» создавал бы Центр им. Хруничева, а «Союз» - РКК «Энергия».

Планы Роскосмоса рождали многочисленные слухи о будущем отдельных предприятий. В частности, в ряде СМИ появилась информация о потере самостоятельности «ЦСКБ-Прогресс». Тем не менее руководство предприятия отрицало эту информацию.

«Никакой программы такого объединения, никакого проекта, обоснований, с чего начинаются любые серьезные преобразования, сегодня не существует», - заявил в начале прошлого года гендиректор «ЦСКБ-Прогресс» Александр Кирилин. - Наоборот, мы присоединяем к себе смежников. Например, присоединили в качестве филиала предприятие НПП «ОПТЭК» из Зеленограда - оно проектирует системы приема и передачи информации со спутников. Также мы присоединили ОКБ «Спектр» в Рязани - оно занимается средствами контроля и отработки систем дистанционного зондирования Земли».

Обозначенная реформа проходила медленно. Кроме того, новое руководство Роскосмоса, сменившееся в прошлом году, посчитало, что функции холдингов часто дублировались. Это привело к тому, что предприятия создавали идентичные изделия. В частности, в этот период разрабатывались две аналогичные ракеты - «Ангара» (создавалась в Центре им. Хруничева) и «Русь-М» (создавалась в РКК «Энергия»). Что привело к росту расходов федерального бюджета. В итоге объединение предприятий сначала заморозили, а потом отменили совсем.

## НОВЫЙ ВИТОК

Вновь о реформировании отрасли ракетостроения заговорили в конце 2012 года. В декабре правительство РФ утвердило госпрограмму по развитию космической отрасли на 2013-2020 годы. Вопрос о том, как будет выглядеть структура ракетно-



космической отрасли, подробно обсуждался руководством страны на совещании в Благовещенске. Тогда вице-премьер Дмитрий Рогозин озвучил решение межведомственной группы кабинета министров, изучавшей возможные варианты структурных реформ отрасли.

Первый вариант предполагал создание независимых холдингов в виде акционерных обществ и сохранение Роскосмоса. Во втором варианте планировалось объединение всех организаций ракетно-космической промышленности в единое акционерное общество под условным названием «Космопром», при этом Роскосмос также сохранялся. В третьем варианте речь шла о создании госкорпорации Роскосмос по аналогии с госкорпорацией Росатом, при этом нынешнее федеральное космическое агентство планировалось ликвидировать.

В итоге рабочая группа пришла к выводу, что сейчас необходимы сохранение и усиление роли Роскосмоса и одновременная поэтапная консолидация организаций ракетно-космической промышленности в крупные холдинги в виде акционерных обществ.

Как отмечал Дмитрий Рогозин, эти холдинги будут заниматься созданием перспективных конкурентоспособных орбитально-космических средств различного назначения: средств выведения ракетных двигателей, систем управления, приборных элементов, а также ракетных комплексов стратегического назначения. Сами холдинги будут полностью принадлежать государству. Такая структура управления космической отраслью предусматривает непосредственное подчинение Роскосмосу.

## ПАДЕНИЕ «ПРОТОНА»

Ситуация изменилась после неудачного пуска ракеты-носителя «Протон», произведенной ГКНПЦ им. Хруничева. В начале июля «Протон» с тремя российскими навига-



АНДРЕЙ ШЕНК, аналитик ИК «Инвесткафе»:

- Есть несколько причин того, почему предприятия ракетно-космической отрасли объединяют в холдинги. Это сфера, в которой большую часть продаж формирует государство, а значит, предприятия сильно зависят от госзаказа и от федеральных программ. Это приводит к тому, что компании очень много сил уделяют борьбе за заказы, что приводит к задержкам и другим сложностям. Холдинговая структура позволит вести контроль за качеством и за процессами, которые происходят на предприятиях. В то же время создание очень крупного холдинга в отрасли, которая напрямую зависит от госзаказа, может привести к потере эффективности. Компании, входящие в структуру холдинга, потеряют интерес к модернизации и инновациям. В целом, создать конкуренцию в отрасли непросто, а при такой структуре будет еще труднее.



ДМИТРИЙ БАРАНОВ, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент»:

- Еще 2 июля Дмитрий Рогозин заявил о том, что предприятия ракетно-космической промышленности РФ будут собраны в интегрированную структуру в форме ОАО и в эту корпорацию будут переданы все госактивы акций и ФГУПы ракетно-космической индустрии. Это лишь один из возможных сценариев реформирования, и он может быть выбран, но и другие варианты не исключены. Что сейчас можно утверждать с большой долей вероятности, так это то, что никто предприятия РКП не будет лишать статуса юридических лиц. Это никому не нужно и не позволит решить существующие проблемы отрасли. Теперь стоит дождаться тех предложений по реформированию РКП, которые выработает комиссия, и тогда станет понятно, в каком направлении может пойти реформа и как будет строиться управление всей отраслью.

НЕСБЫВШЕЕСЯ

## Предыдущая версия

В конце 2012 года Роскосмосом были озвучены планы по развитию отрасли. Предполагалось, что пилотируемая тематика и научный космос фактически будут соединены в ОАО «Российская космическая корпорация», которое должно было стать самым крупным холдингом. В его состав должны были войти несколько крупных предприятий, в том числе ФГУП «Государственный космический научно-производственный центр им. Хруничева» и ФГУП «Государственный научно-производственный ракетно-космический центр «ЦСКБ-Прогресс». Отдельно планировалась структура, которая должна была заниматься военной составляющей. Космические телекоммуникационные системы, навигационные комплексы, а также электрические ракетные двигатели должны были развивать ОАО «Корпорация «Информационные спутниковые системы». В ОАО «Российские космические системы» планировалось включить предприятия, задействованные в создании наземных и бортовых радиотехнических систем, наземных автоматизированных комплексов управления, а также бортовых и наземных оптико-электронных систем. Последней интегрированной структурой должно было стать ФГУП «Центр эксплуатации наземной и космической инфраструктуры» (ЦЭНКИ). В нем предполагалось сосредоточить все предприятия и организации, задействованные в эксплуатации космодронов и наземных автоматических комплексов связи.

пционными космическими аппаратами «Глонасс-М» упал на первой минуте старта. Результатом аварии стало то, что процесс реформирования отрасли планируют серьезно ускорить.

На заседании комиссии по реструктуризации ракетно-космической отрасли России, которая состоялась через три дня после аварии «Протона», Дмитрий Рогозин напомнил, что правительство осенью прошлого года поручило Роскосмосу принять меры по улучшению контроля качества продукции на всем этапе - от разработки до эксплуатации. «Ожидаемых результатов это не дало, и наша специальная комиссия должна выявить причины неэффективности принимаемых Роскосмосом мер», - заявил он тогда.

Также вице-премьер отметил, что ситуация, в которой находится ракетно-космическая промышленность страны после серии неудачных запусков, «недопустимо затянулась».

Он рассказал, что готовится системный проект по этому вопросу. «Это предложение о том, какой облик приобретет эта корпорация, кто в нее войдет, а кто останется «за скобками», - отметил вице-премьер.

По словам Дмитрия Рогозина, до 1 сентября проект должен быть одобрен специальной комиссией, после чего он будет представлен главе государства. Затем начнется реализация второго этапа работы, в том числе подготовка проекта указа президента.

«Отрасль должна развиваться исключительно консолидированно при сохранении конкуренции в конструкторской мысли и при исключительной модернизации и концентрации производства», - подчеркнул замглавы правительства.

«Головы должно быть две, три или четыре, они должны думать, сравнивать, спорить и искать наиболее оптимальные решения. А вот тело или мышцы, то есть производство, должно быть максимально консолидировано, ин-

женерные решения должны быть универсальными», - отметил он.

## ПРЕВРАТЯТ В ОАО

Сейчас на «ЦСКБ-Прогресс» продолжается процедура акционирования. Как рассказал Александр Кирилин, до конца года процесс будет завершен. «100% акций нашего предприятия будут принадлежать государству, - пояснил он. - Мы являемся стратегическим предприятием, поэтому меры по улучшению контроля качества продукции на всем этапе - от разработки до эксплуатации. «Ожидаемых результатов это не дало, и наша специальная комиссия должна выявить причины неэффективности принимаемых Роскосмосом мер», - заявил он тогда.

Также вице-премьер отметил, что ситуация, в которой находится ракетно-космическая промышленность страны после серии неудачных запусков, «недопустимо затянулась».

Он рассказал, что готовится системный проект по этому вопросу. «Это предложение о том, какой облик приобретет эта корпорация, кто в нее войдет, а кто останется «за скобками», - отметил вице-премьер.

По словам Дмитрия Рогозина, до 1 сентября проект должен быть одобрен специальной комиссией, после чего он будет представлен главе государства. Затем начнется реализация второго этапа работы, в том числе подготовка проекта указа президента.

«Отрасль должна развиваться исключительно консолидированно при сохранении конкуренции в конструкторской мысли и при исключительной модернизации и концентрации производства», - подчеркнул замглавы правительства.

«Головы должно быть две, три или четыре, они должны думать, сравнивать, спорить и искать наиболее оптимальные решения. А вот тело или мышцы, то есть производство, должно быть максимально консолидировано, ин-

## «Россия должна сохранить статус ведущей космической державы»



ВЛАДИМИР ПУТИН, ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ:

- Очевидно, что и в XXI веке Россия должна сохранить статус ведущей космической державы, а результаты космической деятельности должны давать большую практическую отдачу, служить инновационному развитию России, решению самого широкого круга прикладных задач в промышленности, в медицине, телекоммуникациях, на транспорте, укреплению безопасности Российской Федерации и ее конкурентоспособности в мире. Поэтому развитие нашего космического потенциала и впредь будет одним из приоритетов государственной политики. Внимание к этому направлению будем наращивать.

По оценкам экспертов, в ближайшие годы спрос в мире на космическую продукцию, совместные исследования будет стабильно расти. Если сейчас объем этого рынка составляет 300 - 400 миллиардов долларов, то к 2030 году он может увеличиться до 1,5 триллиона долларов. И, конечно, мы должны в полной мере использовать это окно возможностей, тем более что у нас очень хорошие позиции, которые были созданы прежними поколениями исследователей, инженеров и техников, рабочих. Отмечу, что с 2013-го по 2020 году на космическую деятельность в рамках соответствующих госпрограмм должно быть выделено порядка 1 триллиона 600 миллиардов рублей. При этом, повторю, акцент должен быть сделан на наиболее перспективных прикладных научно-технологических направлениях.

## «Необходимо увеличение доли России на мировом рынке»



ВЛАДИМИР ПОПОВКИН, РУКОВОДИТЕЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО КОСМИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА:

- Один из приоритетов - это увеличение доли России на мировом рынке. Сегодня мы имеем 40 процентов рынка пусковых услуг, но весь рынок пусковых услуг в тех 300 миллиардах - это 2 процента. И мы, даже достигнув 100 процентов вывоза, будем содержать всего 2 процента. От 70 до 100 миллиардов, по разным оценкам, - это изготовление космической техники. И больше половины, по сути, 200 миллиардов - это как раз операторские услуги. И вот здесь для первых 10 лет мы говорим: давайте увеличим с сегодняшних 1,5 процента - 3,5 - 4,5, нужно прорваться. Причем этот рынок очень тяжелый, он захвачен американскими и европейскими компаниями, здесь можно найти только свою нишу - это, будем говорить, Восточная Азия и Южная Америка, Африка. Но Африка созреет, по всей видимости, для этих целей не раньше 2025 года.

## «На современном этапе необходимо сохранение и усиление роли Роскосмоса»



ДМИТРИЙ РОГОЗИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ:

- Наша рабочая группа пришла к выводу, что на современном этапе необходимо сохранение и усиление роли федерального органа исполнительной власти - Роскосмоса. И одновременная поэтапная консолидация и организация ракетно-космической промышленности в крупные холдинги в виде открытых акционерных обществ, акции которых на сто процентов принадлежат Российской Федерации. Эти холдинги должны специализироваться на разработке и производстве перспективных конкурентоспособных орбитальных космических средств различного назначения, средств выведения, ракетных двигателей, систем управления, приборных элементов, а также ракетных комплексов стратегического назначения.

Предлагаемая структура управления космической отраслью предусматривает непосредственное подчинение Роскосмосу всей науки в виде общесистемных отраслевых институтов, ответственных за научно-техническое обоснование перспективных направлений развития ракетно-космической техники и экспертизу проектов; всей инфраструктуры в виде отраслевых организаций, отвечающих за развитие объектов космодромов, испытательной базы, наземной инфраструктуры, технологий и ключевых элементов, а также подготовку космонавтов.

## «Мы должны акционироваться. Мы завершили регистрацию всего имущества»



АЛЕКСАНДР КИРИЛИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГНП РКЦ «ЦСКБ-ПРОГРЕСС»:

- По проекту, который утвержден правительством РФ и подписан президентом, мы должны акционироваться. Сегодня мы завершили регистрацию всего имущества. Мы идем в графике, в конце этого года должны завершить процесс. 100% акций нашего предприятия будут принадлежать государству. Мы являемся стратегическим предприятием, поэтому по-другому и быть не может.

Сегодня есть проекты по созданию нескольких крупных интегрированных структур. Они разрабатываются в недрах Роскосмоса. Но для того, чтобы интегрировать в них то количество предприятий, которое задумано, нужно, чтобы все они имели единую форму собственности. Это долгий процесс.

## ОАО «Ракетно-космический центр «Прогресс» будет образовано из

ФГУП ГНП РКЦ «ЦСКБ-ПРОГРЕСС» (САМАРА)  
Головное предприятие

НПО АВТОМАТИКИ ИМ. Н.А. СЕМИХАТОВА (ЕКАТЕРИНБУРГ)  
Филиал

НИИ КОМАНДНЫХ ПРИБОРОВ (САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)  
Филиал

ИСТОЧНИК: ФЕДЕРАЛЬНОЕ КОСМИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО

Начиная со следующего года грузовые корабли будут запускаться при помощи ракеты-носителя «Союз-2.1а»



Ракета-носитель «Союз-5» будет работать на экологически чистом топливе – сжиженном природном газе и жидком кислороде

# «В августе мы должны провести защиту проекта по созданию ракеты-носителя «Союз-5»

В ЭТОМ ГОДУ «ЦСКБ-ПРОГРЕСС» ПЛАНИРУЕТ ОБЕСПЕЧИТЬ 20-23 ПУСКОВЫЕ КАМПАНИИ, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ СЕРЬЕЗНОЙ ЗАГРУЗКОЙ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ. КАК «ЦСКБ-ПРОГРЕСС» ЗАВЕРШИЛ ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ, КАКОВЫ ПЛАНЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА БЛИЖАЙШИЙ ПЕРИОД, КОГДА ЗАКОНЧИТСЯ АКЦИОНИРОВАНИЕ, ПОТЕРЯЕТ ЛИ ЗАВОД САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ, БУДУТ ЛИ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ДВИГАТЕЛИ НК-33 НА САМАРСКИХ РАКЕТАХ-НОСИТЕЛЯХ? НА ЭТИ И МНОГИЕ ДРУГИЕ ВОПРОСЫ ОТВЕТИЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГНП РКЦ «ЦСКБ-ПРОГРЕСС» АЛЕКСАНДР КИРИЛИН



БИОГРАФИЯ

## Александр Кирилин

Родился 13 июля 1950 года в селе Черноорье Волжского р-на Куйбышевской области. В 1973 году окончил Куйбышевский авиационный институт. С 1968 по 1997 год прошел путь от рабочего до заместителя директора завода. В 1997 году назначен первым заместителем генерального директора ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс» - директором завода филиала ФГУП «ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс» - Самарского завода «Прогресс». В 2003-м назначен генеральным директором ФГУП «ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс».

Ученая степень, звание: доктор технических наук, профессор, член-корреспондент Академии технологических наук Российской Федерации, действительный член (академик) Академии наук авиации и воздухоплавания Российской Федерации, президент регионального объединения работодателей «Союз работодателей Самарской области». Государственные, ведомственные и другие награды: орден «За заслуги перед Отечеством» IV степени, орден Почета, медаль «За трудовую доблесть», почетная грамота правительства Российской Федерации, лауреат Государственной премии РФ, лауреат премии правительства РФ в области науки и техники, лауреат областной премии в области науки и техники, лауреат премии губернатора Самарской области за выдающиеся результаты в решении авиационно-космических проблем, знак Циолковского Роскосмоса, знак Королева Роскосмоса, знак Гагарина Роскосмоса, знак «За международное сотрудничество в области космонавтики» Роскосмоса, знак Роскосмоса «За обеспечение космических стартов», знак отличия командующего Космическими войсками МО РФ «За заслуги», медаль «Патриот России», почетный знак губернатора Самарской области «За труд во благо земли Самарской», знак отличия губернатора Самарской области «За заслуги перед Самарской областью». Автор более двадцати научных работ.

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

### ПОБИЛИ РЕКОРДЫ

**- Какими итогами, с которыми предприятие пришло к концу первого полугодия?**

За шесть месяцев мы обеспечили десять пусковых кампаний, в том числе семь - с космодрома «Байконур». Мы обеспечили две пусковые кампании с космодрома «Плесецк» в интересах министерства обороны РФ. И в этом году провели одну пусковую кампанию с Гвианского космического центра. Для сравнения, за весь прошлый год мы обеспечили суммарно 14 пусков. То есть получилась серьезная прибавка.

Всего в этом году мы планируем обеспечить 20-23 пусковые кампании. Это очень серьезная нагрузка для предприятия. Вообще, мы много рекордов в этом году собираемся установить. В частности, в этом году с разрывом чуть более часа мы обеспечили два пуска в ночь с 25 на 26 июня. Сегодня в мире нет такой компании, которая осуществила бы подобное.

В этом году мы обеспечили запуск космического аппарата «Бион-М1». На нем было установлено 15 научных систем, за тридцать дней, которые аппарат провел в космосе, было проведено более 70 научных экспериментов.

Да, часть научных экспериментов были проведены не совсем так, как планировалось, но заказчики - РАН и Роскосмос - остались довольны. Мы получили предварительный отчет: космический полет был признан удавшимся. И все эксперименты, которые были запланированы,

в основном выполнены. Сегодня уже верстается научная программа под следующий аппарат серии «Бион».

Мы рассчитываем, что следующий космический аппарат будет заведен в 2016 году.

Мы продолжаем работу над космическим аппаратом «Фотон». Его мы должны запустить в следующем году. На нем будут установлены 22 научных системы. В июне мы завершаем испытания на стенде контрольно-испытательной станции. Научная аппаратура должна поступить в июле. В январе следующего года мы планируем выехать на космодром, а в апреле обеспечить пусковую кампанию.

### ЗАПУСЯТ ВТОРОЙ «РЕСУРС-П»

**- Как продвигается программа по созданию аппаратов дистанционного зондирования Земли?**

Мы являемся головным предприятием России по созданию космических аппаратов дистанционного зондирования Земли. Наш аппарат «Ресурс-ДК» был запущен в 2006 году. Сегодня он устойчиво работает на орбите, снято более 73 млн кв. км территории Земли. Для сравнения, территория Российской Федерации составляет 17 млн кв. км.

Сегодня стоит задача создать группировку космических аппаратов дистанционного зондирования Земли. 25 июня была обеспечена кампания по запуску нашего космического аппарата «Ресурс-П №1». Аппарат выведен на заданную орбиту.

Сейчас ведутся тестовые включения двигательной установки по выведению аппарата на конечную орбиту. На конечную орбиту он будет постав-

лен 29 июня. Далее начнется работа по съемке территории Земли.

Чем отличается этот аппарат? Тем, что он оснащен дополнительными системами, в том числе широкозахватной аппаратурой, что позволяет снимать с разрешением до одного метра в диапазоне до 400 км. Кроме того аппарат может обеспечивать съемку гиперспектральной аппаратурой, такой аппаратуры на предыдущем аппарате не было. Также «Ресурс-П» может обеспечивать стереосъемку. Потенциальные возможности аппарата таковы, что он может в сутки отснять до 1 млн кв. км территории.

У нас в работе сегодня находится «Ресурс-П №2». Мы планируем завершить все работы на аппарате в начале года, в марте отправить его на космодром «Байконур» и в середине следующего года обеспечить запуск этого аппарата.

Третий аппарат серии у нас также в работе. В 2015 году мы должны его запустить. В результате мы получим группировку космических аппаратов, которая позволит обеспечить практически ежедневную периодичность съемки.

### ПОСТАВЯТ НА ВООРУЖЕНИЕ

**- Какими планами по дальнейшей работе над модификациями ракет-носителей класса «Союз»?**

«Ресурс-П №1» мы запустили на нашей ракете-носителе «Союз-2.1б». Это был двенадцатый запуск по программе конструкторских испытаний, зачетный запуск. В настоящее время мы готовим материалы для передачи ракеты-носителя в серийную эксплуатацию. Говоря на языке министерства обороны, для постановки на вооружение. Это очень значимое для нас событие.

На сегодняшний день мы обеспечили 28 запусков «Союза-2», в том числе его модификаций. Что касается «Союза-2.1а», мы в ближайшее время ждем выхода постановления о передаче его в серийную эксплуатацию. Следует подчеркнуть, что эти две модификации созданы в современный российский период. Ни одно предприятие ракетно-космической промышленности сегодня созданием двух образцов такой техники похвастаться не может.

В этом полугодии нам удалось завершить огневые испытания РН «Союз-2.1в». Это кардинально новая машина, носитель легкого класса, который может выводиться на орбиту полезную нагрузку до трех тонн. Первые огневые испытания, к сожалению, закончились неудачей. Но мы сделали надлежащие выводы и в июне эту работу завершили успешно. В настоящее время верстается отчет.

В сентябре этого года мы выйдем на летные испытания. Уже подготовлена полезная нагрузка для ракеты-носителя. Запуск планируется с космодрома «Плесецк». В рамках этой пусковой кампании будет использован разгонный блок «Волга», созданный как инициативный проект нашим пред-

приятием. То есть проектные работы, работы по его изготовлению и испытаниям были обеспечены за счет средств предприятия. После того, как мы создали этот блок, мы презентовали его министерству обороны. И ведомство включило его в конфигурацию использования ракет-носителей «Союз-2.1в».

Вся эта тройка носителей «Союз-2.1а», «Союз-2.1б» и «Союз-2.1в» сегодня привязана к первой технической позиции космодрома «Восточный». Первая пусковая кампания с него должна быть обеспечена в 2015 году. Работы по строительству развернуты. Первый носитель для первой пусковой кампании заказан и уже практически готов. Таким образом, «Восточный» будет четвертым космодромом, с которого стартуют ракеты-носители, спроектированные и изготовленные на нашем предприятии. Без лишней скромности скажу, ни одно предприятие в мире не может этим похвастаться.

И уже начиная со следующего года грузовые корабли будут запускаться на «Союз-2.1а». У нас есть программа по переводу пилотируемой космонавтики на эту ракету-носитель. Однако дальнейшая программа будет зависеть от того, как мы зарекомендуем себя при запуске грузовых кораблей.

В этом полугодии нам удалось завершить огневые испытания РН «Союз-2.1в». Это кардинально новая машина, носитель легкого класса, который может выводиться на орбиту полезную нагрузку до трех тонн. Первые огневые испытания, к сожалению, закончились неудачей. Но мы сделали надлежащие выводы и в июне эту работу завершили успешно. В настоящее время верстается отчет.

В сентябре этого года мы выйдем на летные испытания. Уже подготовлена полезная нагрузка для ракеты-носителя. Запуск планируется с космодрома «Плесецк». В рамках этой пусковой кампании будет использован разгонный блок «Волга», созданный как инициативный проект нашим пред-

приятием. То есть проектные работы, работы по его изготовлению и испытаниям были обеспечены за счет средств предприятия. После того, как мы создали этот блок, мы презентовали его министерству обороны. И ведомство включило его в конфигурацию использования ракет-носителей «Союз-2.1в».

Вся эта тройка носителей «Союз-2.1а», «Союз-2.1б» и «Союз-2.1в» сегодня привязана к первой технической позиции космодрома «Восточный». Первая пусковая кампания с него должна быть обеспечена в 2015 году. Работы по строительству развернуты. Первый носитель для первой пусковой кампании заказан и уже практически готов. Таким образом, «Восточный» будет четвертым космодромом, с которого стартуют ракеты-носители, спроектированные и изготовленные на нашем предприятии. Без лишней скромности скажу, ни одно предприятие в мире не может этим похвастаться.

И уже начиная со следующего года грузовые корабли будут запускаться на «Союз-2.1а». У нас есть программа по переводу пилотируемой космонавтики на эту ракету-носитель. Однако дальнейшая программа будет зависеть от того, как мы зарекомендуем себя при запуске грузовых кораблей.

В этом полугодии нам удалось завершить огневые испытания РН «Союз-2.1в». Это кардинально новая машина, носитель легкого класса, который может выводиться на орбиту полезную нагрузку до трех тонн. Первые огневые испытания, к сожалению, закончились неудачей. Но мы сделали надлежащие выводы и в июне эту работу завершили успешно. В настоящее время верстается отчет.

В сентябре этого года мы выйдем на летные испытания. Уже подготовлена полезная нагрузка для ракеты-носителя. Запуск планируется с космодрома «Плесецк». В рамках этой пусковой кампании будет использован разгонный блок «Волга», созданный как инициативный проект нашим пред-

приятием. То есть проектные работы, работы по его изготовлению и испытаниям были обеспечены за счет средств предприятия. После того, как мы создали этот блок, мы презентовали его министерству обороны. И ведомство включило его в конфигурацию использования ракет-носителей «Союз-2.1в».

**» В недрах Роскосмоса разрабатывается проект по созданию нескольких крупных холдингов. Но для того, чтобы интегрировать в них большое количество предприятий, нужно, чтобы они имели единую форму собственности. Это долгий процесс**

американской РН «Антарес» два двигателя НК-33 уже были использованы. Насколько нам известно, сейчас американцы заказывают с 2016 года производством этих двигателей. Через этот механизм и дальше продолжится эксплуатация двигателя.

Если вдруг возникнет такая ситуация, когда мы будем вынуждены использовать другие двигатели, то такие варианты у нас есть. Согласно нашему техзаданию РД-180 вписывается в конфигурацию наших носителей.

### ЦСКБ ЗАЩИТИТ «СОЮЗ-5» В АВГУСТЕ

**- На какой стадии находится разработка новой ракеты-носителя «Союз-5»?**

На салоне Ле-Бурже кроме известного «Союза 2.3», который создан на основе ракеты-носителя «Союз-2», мы презентовали носитель «Союз-5». Это носитель, который создается в рамках программы НИР Роскосмоса «Магистраль». В августе мы должны сверстать этот проект и провести его защиту.

«Союз-5» будет работать на экологически чистом топливе – сжиженном природном газе, жидком

кислороде и водороде. Все варианты сегодня рассматриваются, и мы усиленно работаем над созданием этого носителя.

Создание супертяжелого носителя - это очень затратно. «Энергия» мы создавали практически всем Советским Союзом. Сегодня Роскосмос предлагает кооперироваться для создания супертяжелого носителя с Европой и Соединенными Штатами Америки. И подвизки по этому вопросу есть.

**- Когда планируется закончить работы в рамках создания ракеты-носителя «Союз-5»?**

При наличии надлежащего финансирования этот носитель может быть создан в пределах 2020-2022 годов.

**- Предприятие продолжает работы по созданию ракеты-носителя тяжелого класса?**

Сегодня открыта научно-исследовательская работа по созданию носителей сверхтяжелого класса: 75-тонных и 130-тонных. Мы находимся на этапе разработки инженерной записки. ЦСКБ было головным предприятием по созданию носителя «Энергия». И два блестящих запуска были обеспечены. Кстати, в этом году в ноябре будет отмечаться 25-летие запуска носителя «Энергия» с кораблем «Буран». И к этому событию мы хотим прийти уже с готовой инженерной запиской и надеемся провести защиту.

Этот носитель также будет работать на экологически чистом топливе: на сжиженном природном газе, жидком

кислороде и водороде. Все варианты сегодня рассматриваются, и мы усиленно работаем над созданием этого носителя.

Создание супертяжелого носителя - это очень затратно. «Энергия» мы создавали практически всем Советским Союзом. Сегодня Роскосмос предлагает кооперироваться для создания супертяжелого носителя с Европой и Соединенными Штатами Америки. И подвизки по этому вопросу есть.

**ЗАКАЗЧИКИ ИЗ США И КАНАДЫ**

**- Как продвигается акционирование ЦСКБ-Прогресс? Когда оно будет закончено? Останется ли предприятие самостоятельным?**

Сегодня по проекту, который утвержден правительством РФ и подписан президентом, мы должны акционироваться. Сегодня мы завершили регистрацию всего имущества. Из регионального министерства РФ имущества в Минимущества РФ направлен проект акционирования со всеми материалами. Мы идем в графике, в конце этого года мы должны завершить процесс. 100% акций нашего предприятия будут принадлежать государству. Мы являемся стратегическим предприятием, поэтому другого, наверное, и быть не может.

В пакете с нашим предприятием акционируется екатеринбургское «НПО Автоматики», которое разрабатывает системы управления для космических ракет, и «НИИ КП» Санкт-Петербурга, изготавливающий гироскопы для космических аппаратов. Оба предприятия будут акционированы в эти же временные сроки. И 100% акций этих предприятий будут переда-

даны 19-местного варианта самолета мы пока не рассматриваем.

Мы рассчитываем на то, что самолет будет востребован. И мы видим, что он будет востребован не только в России, но и за рубежом. Уже сейчас самолетом заинтересованы в Канаде и в Америке. Интерес к нему есть. Но названия фирм мы пока не раскрываем, нам нужно провести российскую сертификацию, а затем и международную.

### ПОЛУЧАТ ДВА ФИЛИАЛА

**- Как продвигается акционирование ЦСКБ-Прогресс? Когда оно будет закончено? Останется ли предприятие самостоятельным?**

Сегодня по проекту, который утвержден правительством РФ и подписан президентом, мы должны акционироваться. Сегодня мы завершили регистрацию всего имущества. Из регионального министерства РФ имущества в Минимущества РФ направлен проект акционирования со всеми материалами. Мы идем в графике, в конце этого года мы должны завершить процесс. 100% акций нашего предприятия будут принадлежать государству. Мы являемся стратегическим предприятием, поэтому другого, наверное, и быть не может.

В пакете с нашим предприятием акционируется екатеринбургское «НПО Автоматики», которое разрабатывает системы управления для космических ракет, и «НИИ КП» Санкт-Петербурга, изготавливающий гироскопы для космических аппаратов. Оба предприятия будут акционированы в эти же временные сроки. И 100% акций этих предприятий будут переда-

ны в управление самарскому предприятию. Это будут зависимые предприятия.

Никаких проектов на сегодня, известных мне, по какой-то последующей интеграции, нет. Конечно, есть проекты по созданию нескольких крупных интегрированных структур. Они разрабатываются в недрах Роскосмоса. Но для того, чтобы интегрировать в них то количество предприятий, которое задумано, нужно, чтобы они имели единую форму собственности. Это долгий процесс.

### РАКЕТА ДЛЯ ВСЕХ

**- Как вы оцениваете в целом состояние предприятий авиакосмического кластера? Планируете ли вы какие-то общие проекты с предприятиями кластера?**

Авиакосмический кластер - это та кооперация, которая работает в том числе и в рамках работы по созданию и ракет-носителей, и космических аппаратов. У нас уникальных регион, я об этом неоднократно говорил. В регионе есть металлургические предприятия, заводы, выпускающие кабельную продукцию, предприятия двиглестроения. Здесь можно вспомнить проект ракеты-носителя Н1, который, к сожалению, не увидел жизнь. Но этот проект создавался практически исключительно предприятиями региона. В его создании участвовали авиационный завод, завод «Салют», «Металлист», Завод им. Фрунзе, завод «Экран». Если после будет принято решение по созданию носителя супертяжелого класса, все предприятия региональные будут задействованы в его создании.

Целый месяц провели на орбите мыши, гекконы, монгольские песчанки, улитки, растения и семена растений, а также колонии различных микроорганизмов



БИЗНЕС

## ОЦЕНИЛИ ВЫСОКО.

Москва. Специалисты НАСА дали высокую оценку результатам полета российского биологического спутника «Бион-М1». Об этом заявил представитель космического центра имени Эймса НАСА Ричард Бойл. Благодаря результатам полета «Бион-М1» американские ученые смогут изучать состояние кровеносной системы животных и работу их костного и мышечного аппарата. «Мы были в восторге от состояния животных и от той скорости, с которой животные были доставлены в Москву», - отметил он.

## ПОГУБИЛ СТРЕСС.

Москва. Причиной гибели части животных на российском биологическом спутнике «Бион-М1» мог стать стресс, возникший при переходе к невесомости, считает заместитель директора Института медико-биологических проблем (ИМБП) Российской академии наук Владимир Сычев. «Переход к невесомости мог привести к стрессу, который мог спровоцировать конфликт в группе некоторых животных», - сообщил он.

## ГОТОВЯТ ПРОГРАММУ.

Москва. Возможность запуска нового российского биологического спутника «Бион-М» будет учтена в будущей федеральной космической программе РФ, заявил советник руководителя Роскосмоса Виктор Ворон. «Бион-М» будет учитываться в рамках новой федеральной космической программы. «Все будет зависеть от результатов 70 экспериментов на «Бионе-М1». Но желание продолжить работу у ученых есть», - заявил он. По словам замдиректора Института медико-биологических проблем (ИМБП) РАН Владимира Сычева, возможный новый полет «Биона» может пройти на орбите с более жесткими условиями для живых организмов.

## ВЫЯСНЯТ ПРИЧИНЫ.

Москва. Роскосмос создал комиссию по выяснению причин гибели некоторых животных в ходе полета российского биоспутника «Бион-М1». Об этом заявил заместитель директора Института медико-биологических проблем РАН Владимир Сычев. «Сейчас комиссия будет разбираться в том, что произошло», - заявил он.

## СУДЯТСЯ С РОСРЕЕСТРОМ.

Самара. «ЦСКБ-Прогресс» оспаривает отказ в постановке на кадастровый учет 19,6 га земли в Красноглинском районе. Предприятие подало иск в Арбитражный суд Самарской области к управлению Росреестра. Данный участок был передан ЦСКБ в постоянное пользование в 1993 г., предприятие попыталось зарегистрировать на него право собственности, однако получило отказ. В качестве причины отказа Росреестр указывает на пересечение границ участка с полосой отвода железной дороги, находящейся в собственности ОАО «РЖД».

# «Бион-М1»: миссия выполнена

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ВО ВРЕМЯ ПРЕБЫВАНИЯ В КОСМОСЕ ПОГИБЛА ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ЖИВОТНЫХ, УЧАСТВУЮЩИХ В ЭКСПЕРИМЕНТАХ, ПОЛЕТ СПУТНИКА «БИОН-М1» БЫЛ ПРИЗНАН УСПЕШНЫМ

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

В конце мая космический аппарат «Бион-М1» разработки ФГУП ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс» совершил мягкую посадку в районе Оренбурга. Биоспутник полностью выполнил свою программу исследований.



В аппарате на Землю были доставлены животные, плоды и семена растений, с которыми в течение месяца было проведено около 80 научных экспериментов, направленных на изучение воздействия на живые организмы факторов космического полета, включая ионизирующее излучение.

Целый месяц провели на орбите мыши, гекконы, монгольские песчанки, улитки, растения и семена растений, а также колонии различных микроорганизмов, которых

подготовил Самарский государственный медицинский университет. Все эти животные участвовали в исследованиях в области космической биологии, физиологии и радиационной биологии, которые помогут решить проблемы, связанные с длительными космическими полетами человека и экстремальными условиями жизнедеятельности.

Тем не менее, значительная часть животных, совершивших полет в космос, не перенесла его из-за отказов техники - погибли все 8 монгольских

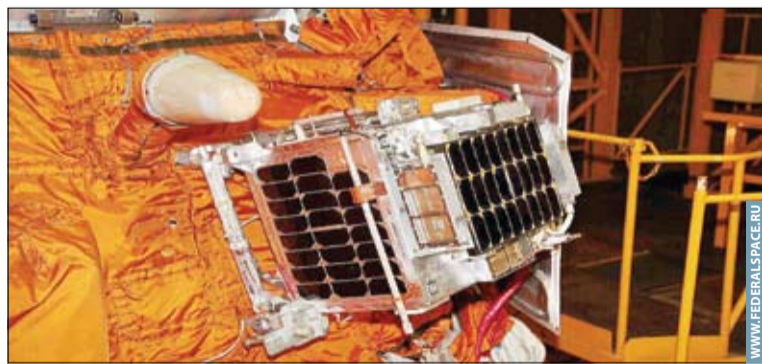
песчанок, 29 из 45 мышей, рыбы-цихлиды. Выжили гекконы и улитки.

Напомним, запуск космического аппарата «Бион-М1» состоялся 19 апреля. Спутник провел в космосе 30 дней. «Бион-М1» - последняя разработка из серии «Бионов», созданных ранее самарским предприятием. Он является единственным в мире космическим комплексом медико-биологического назначения, на котором возможны исследования на различных биологических объектах.

Институт медико-биологических проблем (ИМБП) Российской академии наук признал полет удачным. «Бион-М1» полностью выполнил свою программу исследований, заявил на пресс-конференции, которая прошла в Москве в конце мая, заместитель директора института Владимир Сычев. - Аппарат не дал никаких видимых сбоев, он полностью выполнил свою программу».

Специалисты НАСА также высоко оценили результаты полета «Бион-М1».

## ЦСКБ и СГАУ готовят новую разработку



ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА, ЮЛИЯ ВАСИЛЬКИНА

«ЦСКБ-Прогресс» и СГАУ в течение ближайших трех лет займутся организацией линии серийного производства малых космических аппаратов. Самарский университет одержал победу в конкурсе на получение госсубсидий. На реализацию проекта ежегодно будет выделяться порядка 100 млн рублей.

«ЦСКБ-Прогресс» и СГАУ одержали победу в открытом конкурсе по отбору организаций на право получения правительственных субсидий на реализацию комплексных проектов по созданию высокотехнологичного производства. Бюро и вуз займутся серийным производством малых космических аппаратов серии «АИСТ».

По словам проректора по науке и инновациям СГАУ Андрея Прокофьева, новые аппараты, созданные на базе «АИСТа», будут более плотно насыщены научной аппаратурой, в частности аппаратурой исследования околоземного пространства,

НОВОЕ ДЕТИЩЕ САМАРСКИХ КОНСТРУКТОРОВ БУДЕТ В ФОРМЕ КУБА, ВЕСОМ ОКОЛО 50 КГ И ЗАЙМЕТСЯ ДИСТАНЦИОННЫМ ЗОНДИРОВАНИЕМ ЗЕМЛИ

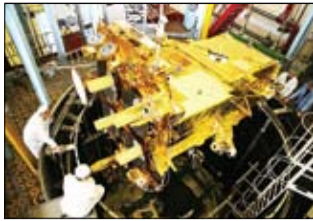
распределения космического мусора, космической пыли в околоземном пространстве. «В перспективе он будет оснащен двигательной установкой для активного поддержания траектории», - пояснил он. - Первый «АИСТ», созданный нами сейчас, пока такой установки не имеет». Вес новой разработки составит около 50 кг, он будет выполнен в форме куба.

«Несмотря на то, что это малый космический аппарат, он будет иметь все необходимые системы обеспечения деятельности, аналогичные большим космическим аппаратам: системы управления, терморегулирования, ориентации,

связи с Землей, телеметрии», - пояснил Андрей Прокофьев. - Кроме того, на нем будет установлена научная аппаратура. Сейчас все космические аппараты ориентируются по звездному датчику, то есть по положению звезд на небе, новый космический аппарат будет обладать системой ориентации по линиям магнитного поля Земли».

Серийное производство новых космических аппаратов должно начаться в декабре 2015 г. на базе «ЦСКБ-Прогресс». «К этому времени будет полностью готов его облик, проведены все конструкторские работы», - пояснил Андрей Прокофьев.





Серийное производство новой серии малых космических аппаратов должно начаться в декабре 2015 г. на базе «ЦСКБ-Прогресс»

БИЗНЕС

# «Ресурс-П» №1 в космосе

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

В конце июня с космодрома Байконур состоялся пуск ракеты-носителя «Союз-2.1б» с космическим аппаратом «Ресурс-П» №1, разработанным и изготовленным «ЦСКБ-Прогресс». Это второй аппарат дистанционного зондирования Земли, созданный предприятием. Первый, «Ресурс-ДК», был запущен в космос в 2006 году. В ближайшие два года предприятие планирует создать и отправить в космос еще два аппарата этой серии. После этого Россия будет иметь группировку космических аппаратов дистанционного зондирования Земли.

25 июня был осуществлен успешный запуск космического аппарата «Ресурс-П» №1. Спутник изготовлен самарским предприятием «ЦСКБ-Прогресс» и предназначен для наблюдения поверхности Земли и передачи полученных данных по радиоканалу на наземный комплекс. Он способен обеспечивать гиперспектральную и стереосъемку, а также привязку снимков с точностью до 10-15 метров.

По сравнению с предыдущей версией новый «Ресурс» обладает большими возможностями. В частности, количество узких спектральных диапазонов, в которых может работать спутник, увеличено с трех до пяти. Кроме того, периодичность наблюдения за территорией Земли со спутника уменьшена с шести до трех суток.

Как рассказал советник руководителя Федерального космического агентства Валерий Заичко, на космическом



ВАЛЕРИЙ ЗАИЧКО,  
советник главы Федерального космического агентства:

«Космический аппарат дистанционного зондирования Земли «Ресурс-П», предназначенный для высокодетальных снимков поверхности планеты, был готов к запуску еще в декабре прошлого года. Но в силу некоторого недопонимания в рамках договоренности с Республикой Казахстан эти планы осуществить, к сожалению, не удалось, и запуск был перенесен на июнь 2013 года. «Ресурс-П» №1 предназначен для замены спутника «Ресурс-ДК», который был запущен в 2006 году и в настоящее время выполняет те же функции. Новый спутник будет обеспечивать съемку с разрешением 0,7 метра, а также сможет делать снимки в 156 спектральных диапазонах.

аппарате «Ресурс-П» установлена гиперспектральная аппаратура, которая позволяет проводить исследования лесов и обнаруживать патологические изменения в них. Работа по созданию такой аппаратуры велась совместно с Россий-



АЛЕКСАНДР КИРИЛИН,  
генеральный директор ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс»:

«Мы являемся головным предприятием в России по созданию аппаратов космического зондирования Земли. Наш аппарат «Ресурс-ДК» был запущен в 2006 году. Сегодня он устойчиво работает на орбите, снято более 73 млн кв. км территории Земли. Сегодня стоит задача создать группировку космических аппаратов дистанционного зондирования Земли. 25 июня была обеспечена пусковая кампания по запуску нашего космического аппарата «Ресурс-П» №1. Аппарат выведен на заданную орбиту. «Ресурс-П» оснащен дополнительными системами, в частности, широкозахватной аппаратурой, что позволяет ему снимать с разрешением до одного метра в диапазоне до 400 км.

кой академией наук и научными учреждениями Рослесхоза. Как сообщил гендиректор ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс» Александр Кирилин, запуск КА «Ресурс-П» №2 запланирован на середину следующего года.

## «Союз-5» может быть создан в 2020 году

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

Как рассказал генеральный директор ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс» Александр Кирилин, при постоянном финансировании новая ракета-носитель «Союз-5» может быть создана уже в 2020 году. В настоящее время проект разрабатывается в рамках НИР Роскосмоса «Магистраль». В августе ЦСКБ планирует презентовать «Союз-5».

«ЦСКБ-Прогресс» на международном аэрокосмическом салоне «Ле-Бурже» (Франция) презентовал новую ракету-носитель «Союз-5». «В августе

мы должны «сверстать» этот проект и провести его «защиту», - рассказал Александр Кирилин.

Как сообщил в одном из своих интервью руководитель Федерального космического агентства Владимир Поповкин, в этом году в рамках НИР «Магистраль» Роскосмос проводит научно-исследовательскую работу по определению облика сверхтяжелой ракеты. Он будет определяться тремя условиями: реальной потребной массой, выводимой на опорную орбиту, грузопотоком и базой ее построения.

По словам Владимира Поповкина, комплекс исходных данных был передан в РКК «Энергия», ГКНПЦ имени М.В. Хруничева и «ЦСКБ-Прогресс». «Роскосмос хочет получить от каждого предприятия

в рамках аванпроекта облик своей сверхтяжелой РН с указанием основной схемы, кооперации, примерных сроков создания, стоимости. Затем на Научно-техническом совете агентства выберем и определим тот вариант, который действительно будет отвечать потребностям», - заявил глава Роскосмоса. В то же время, по его словам, ведомство может не выбрать ни один из трех предлагаемых вариантов. «Возможно, что мы выберем самое лучшее у каждого из трех проектов, и в зависимости от этого будут определены головное предприятие и его кооперация», - подчеркнул он. «Это проект очень дорогой, и нельзя, чтобы им занималась только кооперация Центра Хруничева или только кооперация «ЦСКБ-Прогресс».

## «Союз-2.1в» запустят в сентябре

НОВАЯ РАКЕТА РАЗРАБОТКИ «ЦСКБ-ПРОГРЕСС» ВПЕРВЫЕ ОТПРАВИТСЯ В КОСМОС

ЕКАТЕРИНА ЛЯЛИНА

Два пуска новой ракеты-носителя легкого класса «Союз-2.1в» запланированы на сентябрь и октябрь 2013 года. Об этом сообщил генеральный директор ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс» Александр Кирилин. В рамках пусковой кампании будет использован разгонный блок «Волга», созданный ЦСКБ.

«По «Союзу-2.1в» мы ожидаем в этом году, в сентябре и в октябре, обеспечить два запуска. Июнь-июль уйдут на то, чтобы разобраться с документацией и получить соответствующие заключения у задействованных в проекте институтов. Необходимо уже в этом году обеспечить летную квалификацию», - рассказал Александр Кирилин.

Он сообщил также, что огневые стендовые испытания блока первой ступени ракеты-носителя «Союз-2.1в» ус-

пешно прошли в начале июня на базе ФКП «НИЦ РКП» в Пересвете.

Напомним, первоначально запуск «Союза-2.1в» с космодрома Плесецк планировался в октябре 2012 года. Однако после аварии при огневых испытаниях первой ступени ракеты в подмосковном Научно-исследовательском центре ракетно-космической промышленности (НИЦ РКП) в Пересвете, произошедшей в августе, запуск был отложен. Причиной нештатной ситуации во время испытаний стал сбой в наземном сегменте системы аварийной защиты.

В марте появилась информация о том, что запуск ракеты-носителя «Союз-2.1в» перенесен на вторую половину 2013 года.

Ракета-носитель легкого класса «Союз-2.1в» («Союз-1») разработана на базе ракет семейства «Союз». Использование вместе с этой ракетой блока выведения «Волга», также созданного в ЦСКБ, позволит выводить на солнечно-синхронные орбиты аппараты массой до 1,4 тонны.

## Восточный – для самарских ракет

НА НОВОМ КОСМОДРОМЕ ПОСТРОЯТ ОТДЕЛЬНЫЙ СТАРТОВЫЙ КОМПЛЕКС ДЛЯ РН «СОЮЗ-2»

ИРИНА ТОСОВА

Планируется, что на строящемся в Амурской области космодроме Восточный будет как минимум три стартовых комплекса, в том числе один, созданный специально для ракет-носителей «Союз-2» производства ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс».

На космодроме Восточный будет построен стартовый комплекс для самарских ракет. Об этом сообщил глава Федерального космического агентства Владимир Поповкин.

«В первую очередь будет построен один стартовый комплекс для ракет «Союз», - отметил он. - После 2015 года мы должны приступить к созданию тяжелого стартового комплекса для ракеты «Ангара». В целом мы предусматриваем два тяжелых стартовых комплекса, так как планируем, что на «Ангаре» будет эксплуатироваться штатная перспективная пилотируемая транспортная система».

Также, по словам главы ведомства, Роскосмос планирует создать космический ракетный комплекс сверхтяжелого класса - с грузоподъемностью от 70 до 130 тонн.

Напомним, космодром Восточный возводится недалеко от поселка Углегорск Амурской области. На его строительство будет потрачено порядка 300 миллиардов рублей.

В настоящее время строительство космодрома укладывается в планируемые сроки. Об этом Владимир Поповкин говорил в апреле этого года во время посещения стройки президентом РФ Владимиром Путиным. Глава государства в ходе своей рабочей поездки в Дальневосточный федеральный округ посмотрел, как идет строительство стартового комплекса ракеты-носителя «Союз-2».

Экскурсию на площадке строительства президенту провел глава Роскосмоса. Он сообщил, что зимой стройку пришлось приостановить на два месяца из-за погодных условий, однако сейчас никаких проблем со сроками нет.

В данный момент на строительстве площадок космодрома задействованы около трех тысяч работников, а впоследствии их численность должна достигнуть 10-15 тысяч человек. Вокруг космодрома строится также инфраструктура.

Общая площадь зарезервированной под строительство космодрома территории составляет около 1035 квадратных километров. До 2015 года планируется строительство девяти технических и обеспечивающих площадок.

«В этом году мы заканчиваем разработку рабочей документации по абсолютному большинству технологического оборудования», - отметил Владимир Поповкин. - И часть технического оборудования уже в конце этого года поступит на космодром, в первую очередь, оборудование для систем стартового комплекса».



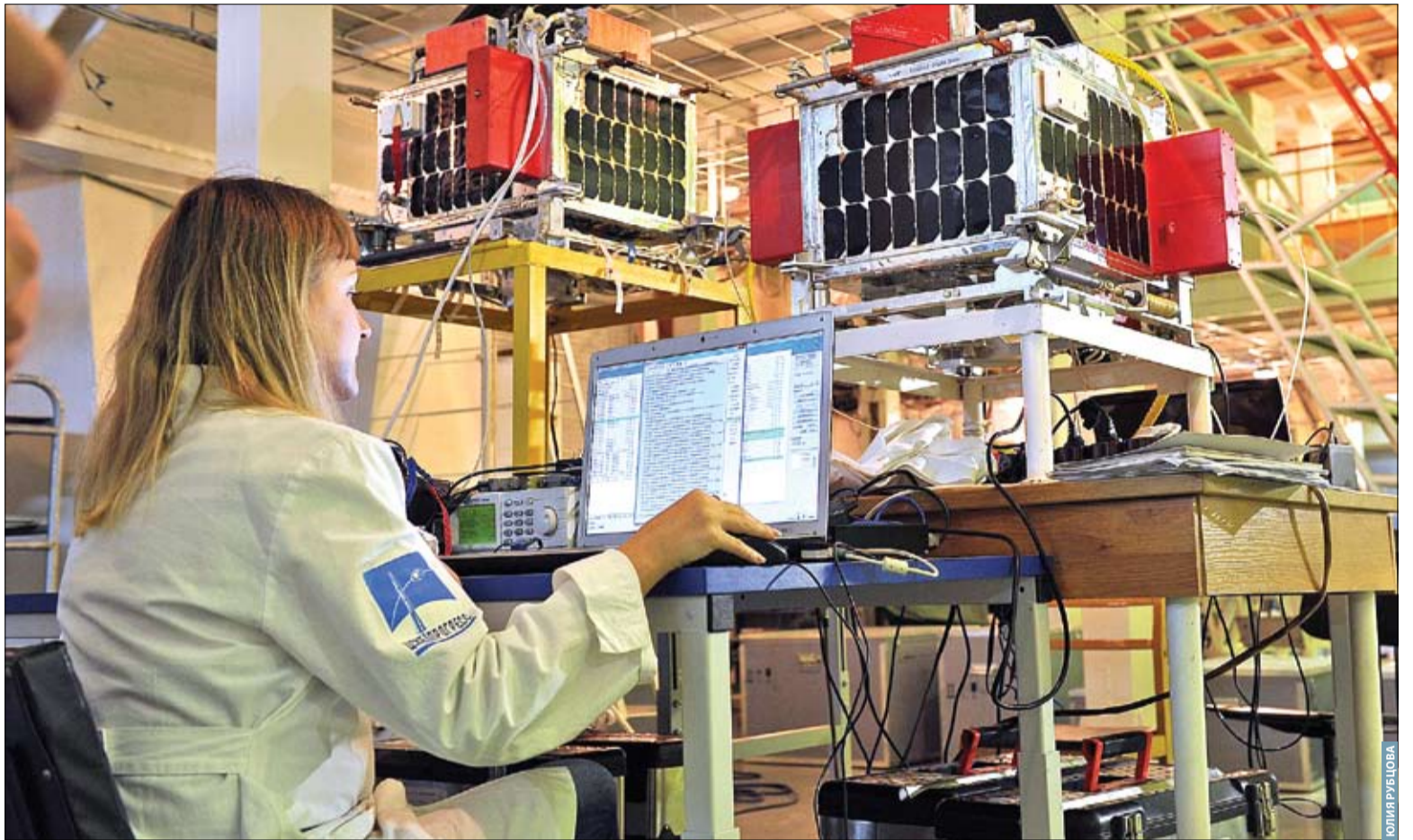
БИЗНЕС

# Все системы АИСТа работают в штатном режиме

МАЛЫЙ КОСМИЧЕСКИЙ АППАРАТ, СОЗДАННЫЙ В САМАРЕ, ПРОВЕЛ БОЛЕЕ ДВУХ ТЫСЯЧ СЕАНСОВ СВЯЗИ

ИРИНА БОБЫЛЕВА

Малый космический спутник связи АИСТ находится в космосе уже более трех месяцев. О том, насколько успешно проходит эксперимент и когда на околоземную орбиту отправится второй спутник серии АИСТ, рассказал проректор по науке и инновациям Самарского государственного аэрокосмического университета Андрей Прокофьев.



## ВЫВЕЛИ НА ОРБИТУ

**- Запуск малого космического аппарата АИСТ, созданного Самарским государственным аэрокосмическим университетом совместно с «ЦСКБ-Прогресс», состоялся 19 апреля. Насколько устойчиво он работает?**

- АИСТ успешно выведен на орбиту и сейчас находится в околоземном космическом пространстве. Напомню, 19 апреля состоялся пуск ракеты-носителя «Союз-2.1.а», где основной полетной нагрузкой, выводимой на орбиту, был космический аппарат «Бион-М», который, к слову сказать, уже вернулся на Землю. К «Бион-М» в качестве попутного груза был пристыкован малый космический аппарат АИСТ, созданный преподавателями, аспирантами и студентами Самарского государственного аэрокосмического университета совместно со специалистами ФГУП ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс». Если масса «Биона» составляет около 6300 кг, то масса нашего космического аппарата вместе с платформой отделения – всего 53 кг. Он выводился в качестве попутного груза. Уже 21 апреля АИСТ успешно отстыковался от «Биона-М», а 22 апреля на наземном комплексе управления в первый раз получена вся телеметрия. Спутник начал автономный полет, который успешно продолжается до настоящего момента. Уже было произведено более двух тысяч сеансов связи с АИСТом. Сейчас спутник показывает уверенную штатную работу всех систем и всей научной аппаратуры.

**- Какие основные задачи выполняет АИСТ? Какие эксперименты должны быть проведены с его помощью?**

- АИСТ выполняет две главные задачи. Во-первых, важно уже то, что в Самаре был создан и успешно запущен спутник класса малых космических аппаратов массой до ста килограмм. Одна из задач проекта - отработать возможность запуска малых космических аппаратов в качестве попутного груза. 21 апреля, когда он отстыковался от космического аппарата «Бион-М», стало понятно, что эта задача решена, летные испытания прошли успешно. Технология вывода таких космических аппаратов в качестве груза отработана, отработана унифицированная платформа, способ отделения малого космического аппарата от основной нагрузки.

Вторая задача - научная. АИСТ - это космический аппарат научного назначения. На нем установлена аппаратура для измерения геомагнитного поля и компенсации низкочастотных микроускорений на борту, проводятся

*Выводиться АИСТ-2 будет также в качестве груза с основным космическим аппаратом. Предположительно, запуск должен состояться уже в конце лета или в начале осени этого года. Он будет выводиться другой ракетой-носителем, и его задача - отработать эту технологическую платформу в условиях ракеты другого класса*

исследования высокоскоростных механических частиц естественного и искусственного происхождения. На аппарате работают научные приборы, в частности «МАГКОМ» (магнитная компенсация микроускорений). Эта аппаратура создана учеными нашего университета. Второй комплекс научной аппаратуры, расположенный на борту этого космического аппарата, - аппаратура для изучения распределения в космическом пространстве механических частиц малых размеров (прибор «МЕТЕОР»). Прибор проводит анализ плотности распределения этих частиц в космическом пространстве, анализ скорости движения этих частиц, это необходимо для моделирования ситуаций возможного столкновения такой частицы с космическим аппаратом и последствия такого столкновения. Поскольку этот космический аппарат нового класса, у него есть свои особенности: например, система термостатирования. Одно дело - осуществлять регулирование температуры в большом космическом аппарате, и совсем другое - в малом. Это еще одна из научных задач АИСТа.

## ОБОРУДУЮТ ЦЕНТР

**- Кто сейчас занимается обобщением полученных данных с АИСТа. Когда будут известны результаты экспериментов?**

- На сегодня вся обработка телеметрии, получаемой с космического аппарата, производится в Центре управления полетами в «ЦСКБ-Прогресс». Они - единственные сейчас имеют аппаратуру, которая позволяет не просто принять сигнал, это ведь по сути про-



С 1990 по 1996 год обучался в Самарском государственном аэрокосмическом университете им. С.П. Королева (СГАУ) на факультете «Двигатели летательных аппаратов» по специальности «Авиационные двигатели и энергетические установки». С 1996 по 1999 год учился в аспирантуре СГАУ. В 2001 году ему была присвоена ученая степень «Кандидат технических наук», в 2004 году присвоено ученое звание «Доцент». С 2005 по 2008 год окончил докторантуру Самарского государственного аэрокосмического университета. В 2009 году ему была присвоена ученая степень «Доктор технических наук». В настоящее время занимает должность проректора по науке и инновациям СГАУ, профессор.

сто совокупность нулей и единиц, но и расшифровать его. На сегодняшний день «ЦСКБ-Прогресс» - единственная организация, которая может расшифровать полученную информацию.

Мы проводим работу по оборудованию в СГАУ центра приема космической информации дешифраторами с соответствующим программным обеспечением, которое позволит нам напрямую принимать информацию с космического аппарата, а также загружать в центральный процессор спутника программный код для корректировки работы научной аппаратуры, для программного включения аппаратуры и так далее. В течение этого года мы полностью возьмем управление этим космическим аппаратом на себя. Пока это осуществляется «ЦСКБ-Прогресс», силами сотрудников ЦСКБ и специально обученных преподавателей и научных сотрудников нашего университета.

**- Ранее сообщалось, что в небо «взлетит» следующий АИСТ. Уже известно, когда состоится запуск?**

- Нюанс космической деятельности в том, что любой космический аппарат всегда

изготавливается в трех экземплярах. Первый экземпляр - так называемый массогабаритный образец. Второй - технологический образец, который проходит все виды испытаний на Земле, и впоследствии он в космос не запускается, поскольку считается, что при прохождении этих испытаний его ресурсы истощаются настолько, что запускать его в космос экономически нецелесообразно. И третий - непосредственно летный образец. Летный образец как раз и был выведен в космическое пространство 19 апреля с космодрома «Байконур». Однако анализ второго экземпляра после всех испытаний показал, что ресурс его практически не уменьшился. Поэтому было принято решение о выведении его в космос. Его запуск должен состояться с космодрома «Плесецк». Выводиться АИСТ будет также в качестве попутного груза с основным космическим аппаратом. Предположительно, запуск должен состояться уже в начале осени этого года. Он будет выводиться другой ракетой-носителем, и его задача - отработать эту технологическую платформу в условиях ракеты-носителя другого класса.



Два спутника «Обзор-Р» для радиолокационного всепогодного круглосуточного наблюдения Земли должны быть запущены к 2018 году

БИЗНЕС

# РН «Союз-2.1а» выйдет в серию

ЕКАТЕРИНА ЛЯЛИНА

РН «Союз-2.1а», разработанную на самарском «ЦСКБ-Прогресс», примут в серийную эксплуатацию. Это первая ракета-носитель, созданная предприятием после распада Советского Союза.

В ближайшее время должно выйти постановление о передаче в серийную эксплуатацию ракеты-носителя «Союз-2.1а». Об этом сообщил генеральный директор ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс» Александр Кириллин. «Эта модификация создана в современный российский период», - добавил руководитель предприятия.

Напомним, «Союз-2.1а» является первой модификацией ракеты «Союз-2». Модификация представляет собой замену двух аналоговых систем управления на единую цифровую систему российского производства, что позволило значительно повысить точность выведения, устойчивость и управляемость ракеты.

Также у «Союз-2.1а» используются модернизированные двигатели, расположенные на блоках первой и второй ступеней. Модификация двигателей привела к увеличению выводимой полезной нагрузки на низкую орбиту примерно на 300 кг.

В первом полугодии этого года прошло два пуска РН «Союз-2.1а». Так, 6 февраля со стартового комплекса космодрома Байконур был произведен пуск РКН «Союз-2.1а» с разгонным блоком (РБ) «Фрегат», предназначенной для выведения на орбиту кластера из шести космических аппаратов системы мобильной телекоммуникационной связи «Глобалстар-2».



В апреле РН «Союз-2.1а» успешно вывела на орбиту спутник «Бион-М»

А 9 апреля также с Байконура стартовала ракета-носитель «Союз-2.1а», предназначенная для выведения на орбиту российского научного космического аппарата «Бион-М» № 1 и ряда других космических аппаратов. Оба запуска РН прошли успешно.

Как отмечал в одном из своих интервью руководитель Федерального космического агентства Владимир Поповкин, «Союз-2.1а» полностью заменит «Союз-У» в 2015 году. Напомним, «Союз-У» - трехступенчатая ракета-носитель среднего класса из семейства Р-7. Является модификацией ракеты-носителя «Союз», разработанной в 1973 году.

Отличие РН «Союз-У» от предшественников заключалось в применении двигателей первой и второй ступеней с повышенными энергетическими характеристиками.

Кроме того, в перспективе «Союз-2.1а» заменит и «Союз-ФГ», который создавался специально для обеспечения запусков космических кораблей

С целью повышения эффективности двигателей в ракете «Союз-2.1а» применены новые форсуночные головки, обеспечивающие более эффективное смесеобразование, что приводит к увеличению выводимой полезной нагрузки (на низкую орбиту) примерно на 300 кг. Конструкция третьей ступени рассчитана на применение обоих типов двигателей, как РД-0110, использовавшийся и на предыдущих модификациях, так и на РД-0124. Соотношение объемов баков О и Г изменено с учетом требований для двигателя РД-0124, в результате чего бак керосина приобрел слегка «чечевицеобразную» форму.

«Союз-ТМА» и грузовых кораблей «Прогресс» к МКС. «Союз-ФГ» - это модификация РН «Союз-У», ее основные отличия - применение модернизированных двигателей первой и второй ступеней с новыми форсуночными головками.

Тем не менее, как заявлял в марте Владимир Поповкин, «Союз-ФГ» будет летать и выводить на орбиту пилотируемые корабли, пока «Союз-2.1а» не наберет статистику надежности, необходимую для пилотируемых полетов».

## «Союз-СТ-Б» успешно стартовал с космодрома Куру

ЕКАТЕРИНА ЛЯЛИНА

В этом году «ЦСКБ-Прогресс» осуществил еще один успешный запуск РН «Союз-СТ» из Гвианского космического центра. Это пятый пуск самарской ракеты-носителя с космодрома Куру. В прошлом году состоялось два запуска «Союза». В настоящее время Роскосмос продолжает переговоры с европейской компанией ArianeSpace о дополнительных пусках российских ракет-носителей.

25 июня из Гвианского космического центра совместными расчетами российских и европейских специалистов был вы-

полнен пуск ракеты-носителя «Союз-СТ-Б» производства «ЦСКБ-Прогресс», с разгонным блоком «Фрегат-МТ» и космическими аппаратами «ОЗБ».

В расчетное время головной блок в составе разгонного блока «Фрегат-МТ» и четырех КА «ОЗБ» отделился от третьей ступени ракеты-носителя и продолжил полет. Затем в соответствии с циклограммой полета произошло попарное отделение космических аппаратов от РБ «Фрегат-МТ».

Напомним, разработанная на базе ракеты «Союз-2» ракета-носитель «Союз-СТ» предназначена для обеспечения коммерческих запусков космических аппаратов с космодрома Куру (Французская Гвиана).

«Союз-СТ» адаптирован к требованиям Гвианского

космического центра в части безопасности: он принимает телекоманды с Земли о прекращении полета, оснащен специальными системами телеизмерений (передатчики, работающие в дециметровом диапазоне с европейской структурой кадра телеметрии). Также ракета адаптирована к условиям повышенной жары и влажности.

Ракета-носитель «Союз-СТ» оснащена соответствующим международным требованиям головным обтекателем типа СТ, что, в сочетании с использованием разгонного блока «Фрегат», позволяет обеспечить выведение на орбиту самого широкого спектра полезных грузов.

Первый пуск «Союза-СТ» из Гвианского космического центра был осуществлен 21 октября 2011 года.

## ЦСКБ разработает «Обзор-Р»

«ЦСКБ-ПРОГРЕСС» ЗАЙМЕТСЯ СОЗДАНИЕМ КОМПЛЕКСА «ОБЗОР-Р» ДЛЯ РОСКОСМОСА ЗА 3,6 МЛРД РУБЛЕЙ

ИРИНА ТОСОВА

Самарское предприятие «ЦСКБ-Прогресс» выиграло конкурс Федерального космического агентства на создание космического комплекса «Обзор-Р» для радиолокационного оперативного всепогодного круглосуточного наблюдения Земли. Об этом сообщается в документах на сайте госзакупок.

Согласно документации, цена контракта по созданию комплекса «Обзор-Р» составляет 3,6 млрд рублей. Космический комплекс предназначен для радиолокационного наблюдения Земли.

Для участия в конкурсе были допущены «ЦСКБ-Прогресс» и КБ «Арсенал» (Петербург). Размер обеспечения исполнения договора составил почти 2,9 млрд рублей.

Самарское предприятие обязано выполнить условия контракта до 25 ноября 2015 года.

В этом году на эти цели федеральный бюджет перечислит ЦСКБ 1,6 млрд руб., в следующем - 1,5 млрд и 504,8 млн руб. - в 2015-м.

Ранее начальник управления технической политики и качества Роскосмоса Михаил Хайлов сообщал, что два спутника «Обзор-Р» должны быть запущены к 2018 году. По его словам, запуск первого спутника запланирован на 2015 год.

Спутники «Обзор-Р» планируется запустить с помощью ракеты-носителя «Союз-2.1в» и разгонного блока «Волга» с космодрома Плесецк (Архангельская область).

Напомним, ракета-носитель легкого класса «Союз-2.1в» разработана в самарском «ЦСКБ-Прогресс» на базе ракет семейства «Союз». Двухступенчатая ракета сможет при запуске с космодрома Плесецк выводить на низкую орбиту космические аппараты массой до 2,8 тонны. Использование вместе с этой ракетой блока выведения «Волга», также созданного в ЦСКБ, позволит выводить на солнечно-синхронные орбиты аппараты массой до 1,4 тонны.

## ЦСКБ уступило в тендере

ТОРГИ НА 70 МЛРД РУБЛЕЙ САМАРСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ПРОИГРАЛО НПО ИМ. С.А. ЛАВОЧКИНА

ИРИНА ТОСОВА

ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс» проиграло тендер, объявленный Министерством обороны Российской Федерации, на создание новейшей спутниковой системы радиоэлектронного наблюдения, состоящей из пяти космических аппаратов.

В апреле Минобороны РФ объявило тендер на создание новейшей спутниковой системы радиоэлектронного наблюдения из пяти космических аппаратов. На контракт помимо «ЦСКБ-Прогресс» и НПО им. С.А. Лавочкина претендовали РКК «Энергия» и Центр Хруничева.

Предполагается, что сначала система будет состоять из двух космических аппаратов, затем на орбиту будут запущены еще три. Согласно условиям тендера, система радиоэлектронного наблюдения должна позволить «видеть» живые изображения на земле в субметровом разрешении.

Самые «продвинутые» на сегодняшний день подобные системы позволяют распознавать номера машин и даже общие черты внешности человека. В России аппаратура для таких систем не выпускается с советских времен.

Как сообщал ранее «Известиям» генеральный директор

НПО имени Лавочкина Виктор Хартов, компания изучает предложения иностранных компаний, готовых поставить «начинку» для спутников.

По словам Виктора Хартова, спутник НПО будет создавать самостоятельно, однако полезная нагрузка для него изначально будет закупаться за границей.

«Таким же образом во многих случаях делаются российские коммуникационные аппараты», - отмечал он. - Постепенно мы собираемся увеличивать долю российских технологий уже непосредственно в полезной нагрузке. Доля локализации будет возрастать от аппарата к аппарату, чтобы, реализовав данный проект, получить возможность делать такие аппараты полностью самостоятельно».

Средства космического радиоэлектронного наблюдения в советские времена изготавливались ленинградским КБ «Арсенал», однако их производство было закончено еще до распада Советского Союза.

Напомним, «ЦСКБ-Прогресс» в настоящее время помимо разработки космического комплекса для радиолокационного оперативного всепогодного круглосуточного наблюдения Земли «Обзор-Р» выполняет контракт на создание двух спутников дистанционного зондирования земли серии «Ресурс-П». В конце июня был успешно выведен на орбиту первый «Ресурс-П». Второй спутник серии должен будет отправиться в космос в середине следующего года.

Двигатели НК-33 были разработаны в семидесятые годы под руководством академика Николая Кузнецова для советской «лунной программы»



БИЗНЕС

# НК-33 помог американцам

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

В конце апреля состоялся первый полет американской ракеты «Антарес» с двигателями НК-33/AJ26. Несмотря на то, что пуск трижды откладывался, полет прошел успешно. В конце сентября готовится второй пуск РН «Антарес» с двигателями самарского предприятия.

В рамках программы экспериментального полета РН «Антарес» отправился на орбиту, чтобы уже через 600 секунд вывести моделируемую полезную нагрузку на высоту 250х300 км с углом отклонения 51,6 градуса. Первая ступень ракеты-носителя, в составе которой были установлены два двигателя НК-33/AJ26, разработанные и произведенные на ОАО «Кузнецов», как и положено, отделилась на высоте 113 км, отработав 235 секунд.

Изначально старт был намечен с космодрома на острове Уоллопс в Атлантическом океане еще в ночь на 18 апреля. Однако за двенадцать минут до запуска на стартовой позиции произошло преждевременное отделение кабелей от второй ступени носителя. В связи с этим пуск был отложен до 19-го числа. Затем его по погодным условиям перенесли на следующий день, а потом на 22 апреля.

Напомним, двигатели НК-33 были разработаны в 1970-е годы под руководством академика Николая Кузнецова для советской «лунной программы». Затем их модифицировала компания Aerojet в сотрудничестве со специалистами ОАО «Кузнецов». Ракета-носитель «Антарес», разработанная американской корпорацией Orbital Sciences, предназначена для доставки грузов на МКС.

«Сегодня российский НК-33 в модифицированной версии нашел своего заказчика в США, - отметил генеральный директор ОДК **Владислав Масалов**. - В ближайшей перспективе он будет установлен и на российскую ракету легкого класса. Безусловно, советские конструкторы сформировали колоссальный научно-технический задел, который позволяет и спустя четыре десятилетия применять созданные силовые установки на современных ракетах».

Не исключено, что в ближайшее время ОАО «Кузнецов» заключит контракт с американцами для серийного производства двигателей. В конце июня делегация из США вновь приезжала в Самару для продолжения переговоров о возможном запуске производства



АЛЕКСАНДР ЛИХИНОВ,  
заместитель исполнительного  
директора по производству  
ОАО «Кузнецов»:

- По проекту НК-33 завод продолжает успешно работать, идет запуск серийного производства. В ближайшее время будет запущена РН «Союз-2.1в», в составе первой ступени которой используется модифицированный НК-33А. Двигатель и ракета прошли все стадии испытания, скоро состоится пуск. Поэтому можно с уверенностью заявить: у этого двигателя есть будущее. По предварительным итогам работы за первое полугодие, финансовые результаты предприятия улучшились более чем на 30 процентов.

В настоящее время коллектив ОАО «Кузнецов» готовится к предстоящему в сентябре второму зарубежному старту. Не исключено, что в ближайшее время ОАО «Кузнецов» заключит контракт с американцами для серийного производства модифицированной версии НК-33.

В конце июня в Самару прибыла американская делегация, в составе которой были представители фирмы Aerojet. Они приняли участие в торжественной церемонии, посвященной годовщине со дня рождения Николая Кузнецова.

Как пояснил главный конструктор ракетных двигателей ОАО «Кузнецов» **Валерий Данильченко**, американцы



ВАЛЕРИЙ ДАНИЛЬЧЕНКО,  
главный конструктор  
ракетных двигателей  
ОАО «Кузнецов»:

- Двигатель НК-33 сегодня выступает в двух проектах: в российском он используется в РН «Союз-2.1в», а в американском мы адаптируем его к РН среднего класса «Антарес». «Антарес» с нашим двигателем уже совершил первый полет. Вскоре состоится второй старт ракеты-носителя. Сейчас мы обсуждаем вопросы о серийном производстве модифицированной версии двигателя. К нам прибыла команда американских коллег для того, чтобы обсудить вопросы технических испытаний и серийного производства двигателя.

приехали на предприятие для того, чтобы обсудить вопросы технических испытаний и возобновления серийного производства двигателей. «НК-33 выступает в американском проекте, мы адаптируем его к РН «Антарес», - пояснил Валерий Данильченко. - Предприятие занимается этим совместно с американской фирмой Aerojet».

Напомним, американцы уже приезжали к самарским двигателестроителям: в январе ОАО «Кузнецов» подписало опцион (договор, по которому потенциальный покупатель получает право, но не обязательство, совершить покупку) с Aerojet на поставку до 2020 года 50 вновь изготовленных двигателей НК-33.

## Характеристика ракеты-носителя «Антарес»

- Страна-изготовитель: ..... США
- Разработчик: ..... Orbital Sciences
- Количество ступеней: ..... 2-3
- Диаметр: ..... 3,9 м
- Двигатель: ..... НК-33/AJ26

ИСТОЧНИК: WWW.NASA.GOV



## «Лунный двигатель» готов к полету

ДВИГАТЕЛЬ НК-33А УСПЕШНО ЗАВЕРШИЛ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ОГНЕВЫХ ИСПЫТАНИЙ

ЕКАТЕРИНА ЛЯЛИНА

В июне в Московской области на базе ФКП «Научно-испытательный центр ракетно-космической промышленности» (Пересвет) завершились огневые стендовые испытания блока первой ступени РН «Союз-2.1в». Проверка проводилась для отработки двигательной установки в составе блока первой ступени, в том числе маршевого ракетного двигателя НК-33А разработки и производства «Кузнецова».

Как сообщила пресс-служба предприятия, самарский двигатель НК-33А в ходе стендовых испытаний функционировал в соответствии со штатной циклограммой и логикой работы всех систем ракетного блока.

Напомним, двигатель прошел целый цикл испытаний.

В конце апреля на стенде №1 обособленного подразделения «Винтай» успешно прошло заключительное, четвертое огневое испытание двигателя НК-33А по программе МВИ. Двигатель проработал без замечаний 157,5 секунды. Общая наработка за четыре пуска составила 600 секунд.

«В течение полутора месяцев Межведомственная комиссия вынесет решение о допуске к серийному производству НК-33А, а также к летным испытаниям. Однако уже сегодня можно говорить о положительном результате: двигатель прекрасно зарекомендовал себя в испытаниях при различных условиях и установленной мощности», - отметил главный конструктор ОАО «Кузнецов» **Валерий Данильченко**.

Напомним, двигатель НК-33А является модификацией изделия НК-33, разработанного в ОКБ Николая Кузнецова 40 лет назад для советской «лунной программы». Государственных испытаний новой техники на ОАО «Кузнецов» не проводилось на протяжении последних 25 лет.

## «Кузнецов» увеличил выручку

НА ПРЕДПРИЯТИИ ПРОШЛО ГОДОВОЕ ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

Акционеры ОАО «Кузнецов» утвердили годовой отчет предприятия за 2012 год, изменили состав совета директоров и наметили планы на будущее. Планируемая выручка предприятия в этом году - более 10,5 млрд рублей.

По итогам 2012 года выручка ОАО «Кузнецов» от реализации продукции выросла на 51% и составила 6,752 млрд руб. (в 2011 году - 4,483 млрд руб.). Основную часть доходов предприятие получило, выполняя заказы космического направления, - 2,497 млрд руб. Реализация энергетических программ принесла компании еще 2,109 млрд руб., авиационная составляющая в прибыли - 1,575 млрд руб. Убытки компании снизились на 43% - до 861 млн руб. (в 2011 году - 1,532 млрд руб.).

По итогам первого полугодия предприятие показало хорошие результаты, поэтому в этом году рассчитывает увеличить объем выручки до 10,5 млрд руб. «Мы отработали полгода, но уже можно сказать, что по сравнению с тем же периодом прошлого года финансовые показатели улучшились более чем на 30%», - сообщил заместитель исполнительного директора по производству ОАО «Кузнецов» **Александр Лихтин**.

Суммарное увеличение объемов производства и продаж

ОАО «Кузнецов» в 2013 году ориентировочно должно составить порядка 40%. В части серийного производства ракетных двигателей прежние показатели должны увеличиться на 30% в сравнении с 2012 г., по авиационной тематике - на 60%, наземных газотурбинных двигателей - на 40%.

Напомним, в 2011 году объем производства составлял 4,5 млрд руб., в 2012-м - 7 млрд.

Акционеры ОАО «Кузнецов» также изменили состав совета директоров предприятия. От Объединенной двигателестроительной корпорации в него вошли гендиректор ОДК **Владислав Масалов**, его заместитель по производству **Сергей Павлович** и директор по проектно-программному управлению **Александр Незнамов**. ОАО «Кузнецов» в совете представляет исполнительный директор **Николай Якушин**, ГК «Ростех» - начальник службы финансового оздоровления предприятий департамента финансово-экономической политики **Кирилл Федоров** и замначальника департамента промышленных активов **Александр Рязанов**. Также в совет вошли представители ОАО «ОПК «Оборонпром» - первый заместитель генерального директора **Павел Осин**, замгендиректора **Василий Лапотко** и директор по управлению активами **Григорий Кирпичев**. Исключили из совета **Андрея Реуса**, **Игоря Горского**, **Дмитрия Леликова** и **Дмитрия Колодяжного**.



Газотурбовоз с силовой установкой, созданной на ОАО «Кузнецов», работает на природном газе и предназначен для неэлектрифицированных железных дорог

НОВОСТИ

БИЗНЕС

**СОЗДАДУТ ЧАШУ ОЛИМПИЙСКОГО ОГНЯ.**

Самара. Самарское ОАО «Кузнецов» может принять участие в создании чаши олимпийского огня для зимних Игр в Сочи, сообщил источник издания на предприятии. Компании поступило предложение по созданию горелочного устройства для факела, рассказала начальник отдела по связям с общественностью ОАО «Кузнецов» **Елена Меркулова**. Сейчас на предприятии только рассматривают возможность участия в проекте с учетом привязки по срокам и другим условиям, необходимым для выполнения работ, пояснила Меркулова.

**ОСТАВИЛИ ПРОЕКТ.**

Самара. «Объединенная двигателестроительная корпорация» (ОДК) не рассматривает вопрос возобновления производства двигателя НК-93, разработанного самарским ОАО «Кузнецов». Об этом сообщил генеральный директор ОДК, управляющей «Кузнецовым», **Владислав Масалов**. «На повестке дня этот вопрос не стоит. Сегодня есть задача подготовить предложения по перспективам дальнейшей авиации на 2017-2018 годы. В этом направлении мы рассматриваем НК-32 второго этапа - двигатель, который позволит выйти на тягу до 30 т», - цитирует Масалова «Самарское обозрение».

**ЖДУТ ЗАКАЗОВ.**

Самара. Самарское ОАО «Кузнецов» может получить заказ на 25 млрд руб. от «Туркменгаза», сообщает samara.ru со ссылкой на генерального директора УК «Объединенная двигателестроительная корпорация» **Владислава Масалова**. «По моей оценке, в ближайшее время возможно размещение заказов в объеме до 25 млрд руб. в части как поставки новых газоперекачивающих агрегатов (ГПА) на базе двигателей «Кузнецова», так и, соответственно, выполнение программы капитального ремонта двигателей», - пояснил Масалов.

**ВЛОЖАТ МИЛЛИАРДЫ.**

Самара. В модернизацию производства ОАО «Кузнецов» до 2020 года будет вложено более 7 млрд рублей. Об этом 23 мая на заседании самарского регионального отделения Союза машиностроителей России сообщил заместитель председателя комитета по промышленности Госдумы РФ **Владимир Гутенев**. «Кузнецов» в ближайшие годы получит более 7 млрд руб. на техническое перевооружение, - сообщил он. - Заводу предстоит увеличить объемы производства, овладеть новыми двигателями. Речь идет о значительном увеличении пакетов и ремонтов Ту-22».

**НАПРАВЯТ ДЕНЬГИ НА РАЗВИТИЕ ПРОЕКТОВ.**

Самара. Акционеры «Кузнецова» одобрили решение о заключении кредитного соглашения с ОАО «Альфа-Банк» об открытии возобновляемой кредитной линии с лимитом в 5 млрд рублей.

# Газотурбовозы поставят в Индию

«КУЗНЕЦОВ» ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В ТЕНДЕРЕ НА ПОСТАВКУ ГАЗОТУРБОВОЗА ДЛЯ ИНДИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ. ИТОГИ ТОРГОВ ДО СИХ ПОР НЕИЗВЕСТНЫ

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

В составе консорциума российских компаний ОАО «Кузнецов» готовится к участию в тендере на проектирование, изготовление и поставку прототипа газотурбовоза в Индию.

Самарский завод представил газотурбовоз с силовой установкой НК-361 на выставке AeroIndia-2013 в Бангалоре (Индия). Во время мероприятия руководство «Объединенной двигателестроительной корпорации» и ОАО «Кузнецов» провели ряд встреч с представителями железных дорог Индии.

По предварительной информации, индийская сторона уже в марте рассчитывает объявить тендер с уточненными параметрами необходимой разработки. Преимуществом



российского участника является разработанный образец газотурбовоза, который удовлетворяет предварительным техническим требованиям заказчика.

В настоящий момент «Кузнецов» совместно с РЖД проводит отработку систем газотурбовоза на натурном образце. Пробег опытного локомотива уже превысил 5 тыс. км.

Потребность железных дорог Индии в газотурбовозах, по предварительной информации, оценивается ориентировочно в 500 единиц.

Напомним, газотурбовоз с силовой установкой, созданной на ОАО «Кузнецов», работает на сжиженном природном газе и предназначен для неэлектрифицированных железных дорог. Его суммарная мощность составляет 8,3 тыс. кВт. Ранее газотурбовоз поставил мировой рекорд - провез 170 полувагонов общим весом 16 тыс. тонн. 21 июня 2012 г. компания «Российские железные дороги» (РЖД) заключила соглашение об организации производства и поставки этих газотурбовозов с группой «Синара».

Первый испытательный образец газотурбовоза GT1-001 с силовой установкой НК-361 производства ОАО «Кузнецов» был создан в 2005 году. В настоящее время в стадии изготовления находится второй опытный образец. Сообщалось, что предприятие поставит второй экземпляр двигателя для магистрального газотурбовоза в середине этого года. Как отмечал исполнительный директор предприятия **Юрий Елисеев**, планируется подписать опцион еще на 39 экземпляров до 2020 года.

## Исполнительным директором «Кузнецова» стал Николай Якушин



ИРИНА ТОСОВА

В начале апреля вступил в должность новый исполнительный директор ОАО «Кузнецов» **Николай Якушин**, сменивший на этом посту **Юрия Елисеева**. Официальных заявлений о причине ухода с поста директора **Юрия Елисеева** не делалось: экс-директор написал заявление об уходе по собственному желанию.

Коллективу новый руководитель был представлен 1 апреля, в ходе визита на предприятие генерального директора «Объединенной двигателестроительной корпорации» **Владислава Масалова**.

«Контракт с **Николаем Якушиным** подписан на три года, - рассказал **Владислав Масалов**. - Среди приоритетных задач нового исполнительного директора - выстраивание кооперации с заводами «Объединенной двигателестроительной корпорации», работа по снижению себестоимости выпускаемой продукции, реализация запланированных

КОНТРАКТ С НОВЫМ РУКОВОДИТЕЛЕМ ПОДПИСАН НА ТРИ ГОДА

ОАО «Кузнецов» входит в состав «Объединенной двигателестроительной корпорации». ОДК - дочерняя компания ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ». ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ» - многопрофильная машиностроительная группа. Входит в корпорацию «Ростех».

программ по техническому и технологическому перевооружению предприятия, а также выполнение всех производственных задач и контрактных обязательств, которые есть у «Кузнецова» по всем направлениям деятельности».

В 2008-2009 годах кандидатура **Николая Якушина** уже рассматривалась в качестве руководителя «Кузнецова», однако тогда директором был назначен **Николай Никитин**. В 2011 году **Николай Никитин**, у которого не получилось наладить диалог с местными властями и контрагентами, освободил кресло исполнитель-

ного директора «Кузнецова». Со 2 ноября 2011 года его место занял **Юрий Елисеев**.

**Николай Якушин** родился 4 мая 1956 года в Орехово-Зуевском районе Московской области. В 1979 году окончил Военную академию им. Ф.Э. Дзержинского. С 1995 года работал в структуре Федерального космического агентства. С 1999 года входил в совет директоров ОАО «Кузнецов» (ранее - ОАО «Моторостроитель»). С 2008 года занимал должность заместителя генерального директора Объединенной двигателестроительной корпорации по космическим программам.

Николай ЯКУШИН: «Двигатель НК-33 создан на стыке авиационных и ракетных технологий и благодаря этому жив, современен и у него большое будущее»



БИЗНЕС

# НК-33: надежный и востребованный

ПЕТР СЛИЗЕВИЧ

## ДОКАЗАНО ВРЕМЕНЕМ

Этот двигатель шел к успешному космическому старту полвека. Позади тернистый путь. От первых линий на миллиметровой в засекреченном куйбышевском ОКБ-276 в начале 60-х до 235 триумфальных секунд в небе над космодромом MARS в американском штате Вирджиния 22 апреля 2013 года.

Двигатель, созданный под руководством академика Николая Кузнецова для королевской «лунной» ракеты Н1-Л3, во многом разделил ее судьбу. После четвертого неудачного пуска Н1-Л3 советскую лунную программу закрыли. При этом поставили крест не только на самой ракете, но и на НК-33. Задел уникальных двигателей сохранился только благодаря личному мужеству генерального конструктора.

«Прекращение работ по НК-33 было ошибкой, - говорит сегодня ветеран ОАО «Кузнецов», ведущий инженер ОКБ **Иван Косицын**. - Успешный пуск «Антареса» с нашим двигателем доказал, что НК-33 был вполне «доведенным» изделием уже тогда, в 70-х». В Куйбышеве было даже организовано полноценное серийное производство кузнецовских двигателей. Оно продолжалось до апреля 1974 года.

Двадцать лет назад уникальные возможности самарского двигателя высоко оценили американские специалисты из компании AeroJet. Большая совместная работа по адаптации НК-33 к американским требованиям завершилась успешным стартом ракеты-носителя «Антарес», построенной компанией Orbital Sciences. На ее первой ступени стояли расконсервированные и доработанные НК-33/АЖ-26 из задела, простоявшие на складе четыре десятка лет. Небывалый случай в истории космонавтики.

## «ЗА» И «ПРОТИВ»

В июле 2013-го Самару посетила делегация из Orbital Sciences. Американцы планируют выпус-

Успешный апрельский старт американской ракеты-носителя «Антарес» с двигателем НК-33/АЖ-26, разработанным в ОАО «Кузнецов» и модифицированным в тесном сотрудничестве с компанией AeroJet, подтвердил его совершенство, надежность и востребованность. А после недавнего визита в Самару представителей компаний Orbital Sciences, создавшей «Антарес», стало ясно: нужно восстанавливать серийное производство «тридцать третьего».

кать свой «Антарес» серийно, а для этого нужны новые серийные НК-33/АЖ-26. Специалистов интересовало: можно ли восстановить серийное производство двигателей на ОАО «Кузнецов»? Ведь с фирмой AeroJet у самарского предприятия уже подписан опционный контракт на поставку 50 новых НК-33/АЖ-26 до 2024 года.

«Для дальнейшего развития нам необходимо сотрудничество и с американскими предприятиями отрасли. Тем более что уже около 20 лет ОАО «Кузнецов» активно сотрудничает с AeroJet, и сейчас есть все условия для возобновления серийного производства двигателей НК-33», - подчеркнул во время встречи с представителями Orbital Sciences губернатор Самарской области **Николай Меркушкин**.

НК-33 нужен и российской космической индустрии. Специалисты самарского ракетно-космического центра «ЦСКБ-Прогресс» для первой ступени ракеты-носителя «Союз-2-1в» тоже выбрали НК-33. Ракета готова, ее первые летные испытания запланированы на сентябрь 2013 года.



Уникальные возможности самарского двигателя высоко оценили американские специалисты из компании AeroJet

Но в космической отрасли не все согласны с идеей возобновить серийное производство НК-33. «Двигатель безусловно хороший, никто этого отрицать не может. Но «самый лучший», «недостижимый» - это никому не нужная риторика, - говорит генеральный конструктор Центра по эксплуатации наземной космической инфраструктуры (ФГУП ЦЭНКИ) академик **Игорь Бармин**. - Возьмите РД-191 - он решает те же задачи. И он не хуже, а во многом лучше, давайте прямо об этом говорить».

РД-191, разработанный в ОАО «НПО Энергомаш им. академика В.П. Глушко», - сильный конкурент. По характеристикам он очень близок к НК-33 - аналогичная схема, практически те же размеры и тоже есть возможность дросселирования тяги в полете. Однако РД-191 на 800 кг тяжелее НК-33, а тягу развивает лишь ненамного большую. «По удельной массе мы опережаем ближайшего конкурента почти в полтора раза, - подчеркивает главный конструктор ракетных двигателей ОАО «Кузнецов» **Валерий Данильченко**. - А главное, ра-

бочее давление в камере сгорания НК-33 ниже в 1,8 раза. За счет этого мы добились высочайшей надежности».

«Двигатель НК-33 создан на стыке авиационных и ракетных технологий и благодаря этому жив, современен и у него большое будущее. Это подтверждают и американские партнеры, и наши российские заказчики, в лице «ЦСКБ-Прогресс» и других фирм», - говорит исполнительный директор ОАО «Кузнецов» **Николай Якушин**.

Сегодня на «Кузнецове» воспроизведены около 50% технологических процессов по изготовлению модифицированного НК-33. Идет комплексная модернизация производства. Общий объем инвестиций, вложенных в обновление самарского двигателестроительного комплекса до 2020 года, по предварительным оценкам, составит около 17 млрд рублей, включая средства из федерального бюджета. Новое оборудование будет способно изготовить любую деталь, любой узел кузнецовского двигателя. Эта работа уже началась. Ее продолжения ждут и в США, и в Самаре. Пора запускать НК-33 в серию.



НИКОЛАЙ ЯКУШИН, исполнительный директор ОАО «Кузнецов»:

- С момента прекращения серийного производства НК-33 прошло почти 40 лет, за это время появились современные двигатели. Но по ряду технических характеристик востребованным оказался именно НК-33. И его уникальность в том, что он полностью соответствует современному уровню развития ракетного двигателестроения. Сегодня в активе НК-33/АЖ-26 успешный полет американской ракеты «Антарес». В сентябре 2013 года планируются летные испытания самарской ракеты-носителя «Союз-2-1в». Вдвойне отрадно, что отечественные разработчики, а тем более «ЦСКБ-Прогресс», с которым мы сотрудничаем более полувека, планируют использовать на своем носителе НК-33. Со своей стороны мы сделаем все возможное, чтобы этот двигатель получил вторую жизнь.

**ВОЛГА**  
**НЬЮС**  
информационный портал  
**ВолгаНьюс.рф**

БОЛЕЕ **100**  
\*  
**НОВОСТЕЙ**  
каждый  
день



\* Усредненное количество публикаций в день. Точное значение может меняться в зависимости от числа информационных поводов в день.



**Завершение производства Ту-154 было прогнозируемой тенденцией и не отразилось на экономике предприятия**

БИЗНЕС



ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

ПРОШЛЫЙ ГОД ДЛЯ ОАО «АВИАКОР - АВИАЦИОННЫЙ ЗАВОД» ОЗНАМЕНОВАЛСЯ ЦЕЛЫМ РЯДОМ СКАНДАЛОВ. УГРОЗА СУДЕБНЫХ РАЗБИРАТЕЛЬСТВ СО СТОРОНЫ МИНОБОРОНЫ И ГП «АНТОНОВ», РЯД СУДЕБНЫХ ИСКОВ ОТ ПОСТАВЩИКОВ И ПАРТНЕРОВ С ТРЕБОВАНИЕМ ВЕРНУТЬ ДОЛГИ - ВСЕ ЭТО МОГЛО ПОДОРВАТЬ И БЕЗ ТОГО НЕВЕСЕЛОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. О ПЕРСПЕКТИВАХ ЗАВОДА «МАШИНОСТРОЕНИЕ» ПОГОВОРИЛО С ДИРЕКТОРОМ «АВИАКОРА» АЛЕКСЕЕМ ГУСЕВЫМ

## «Итоги работы считаем удовлетворительными»

**Как вы оцениваете итоги работы предприятия за прошлый год? Чего удалось добиться? Что еще только предстоит изменить?**

- Итоги работы предприятия за 2012 год мы считаем вполне удовлетворительными - из 20 гражданских воздушных судов, выпущенных за этот год в России, четыре приходятся на «Авиакор». Такое количество новых самолетов наше предприятие не выпускало с 1998 года. Тем не менее мы понимаем, что возможности предприятия используются не в полном объеме - имеющиеся площади и оборудование позволяют выпускать до шести самолетов в год. Мы планируем выйти на этот показатель в 2013 году, оптимизируя производственные процессы и внедряя принципы бережливого производства на всех участках.

**- В феврале «Авиакор» отказался от производства самолетов Ту-154. Как это сказалось на экономике предприятия?**

- Мы отказались от серийного производства самолетов Ту-154 в связи с отсутствием заказов на эту модель. На экономике предприятия это не отразилось, поскольку завершение производства Ту-154 было прогнозируемой тенденцией, и ресурсы предприятия своевременно были полностью перенаправлены на наш главный проект - самолет Ан-140. При этом «Авиакор» продолжает выполнять все виды работ по послепродажному сопровождению самолета Ту-154, и мы будем продолжать эти работы до списания всего самолетного парка.

**- Ранее сообщалось о том, что «Авиакор» выставит на продажу более 200 тыс. кв. м производственных помещений с тем, чтобы избавиться от ненужных помещений и сократить издержки. Удалось ли это сделать?**

- «Авиакор» действительно выставил на продажу выведенный из активного производства земельный участок с находящимися на нем зданиями и сооружениями общей площадью более 20 га. Дело в том, что данная площадь не используется по назначению уже несколько лет, и ее реализация позволит сократить издержки предприятия в целом. Сейчас мы ведем переговоры с несколькими потенциальными покупателями и выбираем оптимальную схему реализации.

**- Как продвигается внедрение программы бережливого производства?**

- В этом году на «Авиакоре» приступила к работе новая команда по внедрению системы бережливого производства. Под руководством опытных внешних консультантов с начала 2013 года на предприятии было реализовано 12 комплексных проектов, в результате чего производительность труда на опытных участках выросла в полтора-два раза. Наилучших результатов удалось добиться в цехе агрегатной сборки и в механообрабатывающем производстве. Сейчас эта работа ведется в заготовительно-штамповочном производстве «Авиакора».

**- Каковы планы по строительству самолетов в рамках заказа Минобороны в этом году? Когда планируется закрыть текущий контракт? Есть ли у предприятия новые, в том числе частные, заказы?**

- Мы продолжаем строить самолеты по действующему контракту для Минобороны РФ. В апреле текущего года мы получили заказ дополнительно на 3 самолета Ан-140. Полностью осуществить поставку заказанных самолетов «Авиакор» намерен в 2014 году. Всего «Авиакор» поставил военным четыре самолета, пятый самолет находится на этапе наземно-летных испытаний и будет передан заказчику в самое ближайшее время. Кроме того, сейчас наш завод ведет работу с одной из лизинговых компаний по формированию контракта на 10 самолетов для одного из гражданских авиаперевозчиков.

**- В марте «Авиакор» подписал соглашение с украинским госконцерном «Антонов» на передачу интеллектуальной собственности на самолеты Ан-140С и Ан-140Т. На каких условиях было заключено соглашение? Какие перспективы это открывает для завода?**

- Соглашение с ГП «Антонов» было подписано на взаимовыгодных условиях, которые предполагают передачу российской стороне интеллектуальных прав на производство транспортной и грузовой версии Ан-140. По договоренности с партнерами, мы не комментируем детали соглашения. Можем только сказать, что передача интеллектуальных прав позитивным образом отразится как на сроках изготовления самолета, так и на его конечной стоимости для наших заказчиков.

**- В мае ГП «Антонов» подало иск в региональный арбитражный суд к «Авиакору». Сумма исковых требований украинского предприятия составляет \$2,2 млн. С чем связан этот иск?**

*Сейчас «Авиакор» ведет работу с одной из лизинговых компаний по формированию контракта на 10 самолетов для одного из гражданских авиаперевозчиков*

- Данный спор урегулирован в досудебном порядке, стороны разошлись по мировому соглашению, на наших рабочих отношениях с ГП «Антонов» эта ситуация совершенно не отразилась.

**- Минобороны отказалось от идеи взыскать с самарского завода деньги, уплаченные ведомством «Авиакору» в качестве аванса за три самолета (из-за опозданий с поставками). Ходили слухи, что задержка поставок произошла из-за проблем с поставщиками. Как сейчас у завода складываются отношения с поставщиками?**

- «Авиакор» ведет постоянную работу по поиску альтернативных вариантов к уже имеющимся поставщикам. Отсутствие монополии на те или иные поставки позволяет снизить стоимость комплектующих изделий, повысить их качество и потребительские свойства, а также сократить сроки поставок. С начала производства самолета

Ан-140 в Самаре нам удалось найти и утвердить альтернативу 15 поставщикам. К сожалению, изменить перечень утвержденных поставщиков без согласования с разработчиком невозможно.

**- Министерство промышленности ведет переговоры с рядом европейских производителей. Минпром сообщил, что на площадях авиационного завода могут локализовать производство немецкого Do-228NG, чешских Evektor или L-420. Как относится руководство «Авиакора» к этой идее? Речь идет о том, что производством самолетов будет заниматься «Авиакор»? Или иностранные предприятия самостоятельно будут организовывать сборку на свободных производственных площадях завода?**

- Производство самолетов малой авиации - перспективное направление бизнеса, и мы готовы рассматривать его как одно из направлений стратегического развития завода «Авиакор». Мы ведем переговоры с производителями всех перечисленных выше марок самолетов, обсуждаем инвестиционные, технические, коммерческие перспективы каждого проекта. Говорить о каких-то конкретных договоренностях пока рано.

**- Планируется ли модернизация производственных мощностей? Если да, то когда она начнется? Сколько средств на это планируется потратить?**

- Модернизация производственных мощностей всегда проводилась и проводится на предприятии собственными силами, без привлечения внешнего финансирования. Например, как уже упоминалось, мы проводим концентрацию производственных площадей. Все участки производства, располагавшиеся на незадействованных площадях «Авиакора», были выведены и перенесены ближе к корпусу окончательной сборки, что позволило сделать весь цикл производства более компактным и эффективным. Следующий этап модернизации производственных мощностей будет проводиться по принятию инвестиционной программы, сумма которой составляет более 200 млн рублей. Реализация этой программы позволит сократить такт выпуска самолетов до двух месяцев и снизить его себестоимость.

**- Уже давно говорится о том, что «Авиакор» может заняться сборкой авиалайнеров Bombardier. Как продвигаются переговоры?**

- Согласно условиям соглашения о конфиденциальности, мы не имеем права комментировать данный вопрос.

**- Есть ли у завода какие-то новые перспективные договоренности и проекты?**

- Кроме упомянутых выше вариантов, мы рассматриваем возможности развития компонентного производства по заказам ОАК (ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация»). - *Прим. ред.*), создания центра технического обслуживания и ремонта авиационной техники западного производства, а также расширения покрасочного бизнеса. Дело в том, что в России покраску самолетов сейчас осуществляют всего два производства, и мы считаем данное направление весьма перспективным.

В течение ближайших двух лет «Авиакор» планирует увеличить выпуск Ан-140 в два раза и довести производство до 12 машин в год



БИЗНЕС

# «АВИАКОР» продолжает борьбу за выживание

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ САМАРСКОГО АВИАЦИОННОГО ЗАВОДА СВЯЗАНЫ С ВЫПОЛНЕНИЕМ КОНТРАКТОВ С МИНИСТЕРСТВОМ ОБОРОНЫ РФ

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

Прошлый год самарский авиационный завод закончил с убытками, неудачно начался для предприятия и нынешний. За шесть месяцев на заводе был собран всего один самолет, в то время как в годовых планах стояло создание как минимум пяти Ан-140.

### ОСТАЛИСЬ В УБЫТКЕ

2012 год ОАО «Авиакор» авиационный завод» закончилось с убытком в размере 641,7 млн рублей. Для сравнения, в 2011 году убыток предприятия составил 427 млн рублей.

Не улучшилось финансовое положение предприятия и в 2013-м. Так, в первом квартале этого года чистый убыток «Авиакора» вырос на 244 млн рублей, или на 38% по сравнению с прошлым годом. В компании отмечают, что это обусловлено снижением выручки на 1,1 млрд рублей, или на 57%.

Как сообщается в финансовом отчете предприятия, «отрицательное значение показателя чистой прибыли, рентабельности активов, а также значительная величина суммы непокрытого убытка обусловлена одновременным влиянием двух факторов». С одной стороны, наблюдается замедление темпов роста продаж, что обусловлено снижением

в первом квартале этого года чистый убыток «Авиакора» вырос на 244 млн рублей, или на 38% по сравнению с прошлым годом. В компании отмечают, что это обусловлено снижением

выручки на 1,1 млрд рублей, или на 57%

нием платежеспособного спроса на самолетную продукцию. С другой стороны, несмотря на программы оптимизации издержек, - рост затрат из-за роста цен на закупаемые предприятием товары, работы, услуги, энергоресурсы.

Как поясняется в отчете, предприятие не достигает зоны безубыточности в силу того, что заказы носят единичный характер. В настоящее время самарский авиационный завод ведет работу по контракту с министерством обороны, заключенному в мае 2011 года и предусматривающему выпуск 11 самолетов Ан-140-100 для нужд различных военных структур. В рамках этого контракта «Авиакор» уже передал заказчику четыре самолета, последний из которых прибыл на аэродром морской авиации ВМФ «Остафьево» 17 апреля. Следующий самолет Ан-140-100 «Авиакор» планировал передать министерству обороны еще в июне этого года, однако, по данным «Машиностроения», этого не произошло.

В конце прошлого года в СМИ активно муссировалась информация о том, что Минобороны готовит судебный иск к «Авиакору» из-за срыва поставок самолетов. «Действительно, мы не укладываемся в сроки», - отмечал тогда председатель совета директоров ОАО «Авиакор» авиационный завод» Сергей Лихарев. - Мы планировали сделать шесть Ан-140 в этом году, но получилось только два, плюс два Ту-154.

По его словам, опоздание было обусловлено, в частности, тем, что часть производственных сил завода была задействована на сборке Ту-154. «Со следующего года программу строительства новых самолетов Ту-154 мы полностью завершаем», - заявил Сергей Лихарев. - И сделать пять, а может быть, и шесть Ан-140 вполне реально».

Как рассказал председатель совета директоров «Авиакора», Минобороны имеет право предъявлять претензии, потому что это прописано в контракте. «Но мы не худший авиазавод в России. К сожалению, все авиационное в стране находится, мягко скажем, не в оптимальном состоянии, - считает Сер-



гей Лихарев. - Эти проблемы будем активно решать в следующем году».

В конце 2012 года руководство завода сделало ряд громких заявлений. В частности, Сергей Лихарев сообщал, что в течение ближайших двух лет «Авиакор» может увеличить производство Ан-140 в два раза. «Надо довести производство до 12 машин в год в течение двух лет, - заявил он. - Для этого мы будем реализовывать инвестиционную программу на сумму примерно 1,5 миллиарда рублей, которую (программу) нужно завершить в течение 2013 года».

Тем не менее, в первой половине этого года предприятие передало Минобороны всего один самолет. А прекращение производства Ту-154, как сообщается в финансовом отчете предприятия, стало одной из причин ухудшения экономических показателей «Авиакора».

### СУДЯТСЯ ИЗ-ЗА ДЕНЕГ

С начала года несколько предприятий подали иски к самарскому авиационному заводу в областном арбитраже. В феврале ОАО «ВАСО» обратилось в суд с требованием о взыскании 45,4 млн рублей. В январе ОАО «НПО «Сатурн» подало иск о взыскании задолженности в размере 75,5 млн рублей и процентов за просрочку оплаты в размере 1,5 млн рублей. В апреле в суд к предприятию о взыскании 3,7 млн рублей обратилось ЗАО «ССК». «Самарские коммунальные системы» требовали оплатить счета за поставленную электроэнергию.

К «Авиакору» есть претензии и у налоговой службы. По итогам проверки в апреле этого года налоговики доначислили авиационному заводу 146,3 млн рублей. В конце июня предприятие обратилось в Арбитражный суд Самарской области с заявлением о признании недействительным решения ИФНС России по Кировскому району Самары. Юристы предприятия попросили о применении обеспечительных мер, которые не позволили бы налоговой осуществить одновременное списание этой суммы со счетов компании. По мнению представителей

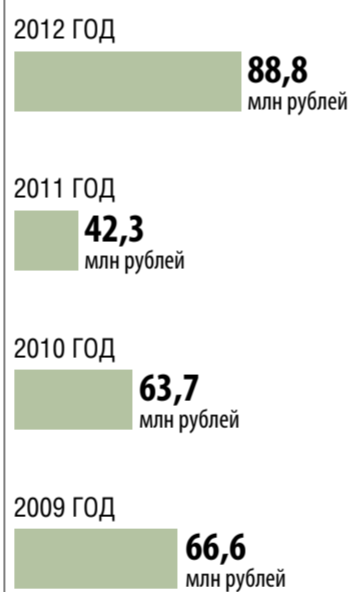
Выручка ОАО «Авиакор-авиационный завод»



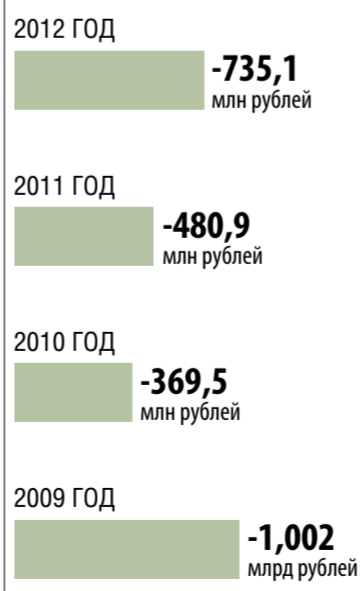
Прибыль от продаж ОАО «Авиакор-авиационный завод»



Валовая прибыль ОАО «Авиакор-авиационный завод»



Прибыль до налогообложения ОАО «Авиакор-авиационный завод»



«Авиакор» может начать поставки рамповой версии Ан-140Т для Минобороны в 2016 году, а грузовой версии Ан-140С – в конце 2014 года

БИЗНЕС

ИСТОРИЯ

### Героическое прошлое

В 1931 году в Воронеже был заложен фундамент первого корпуса авиационного завода №18 им. Ворошилова. Осенью 1941 года авиационный завод № 18 эвакуирован в Куйбышев, где было продолжено серийное производство самолетов-истребителей Ил-2, ставших самыми массовыми самолетами, выпускавшимися во время войны. За годы войны завод изготовил 15025 самолетов Ил-2 и 3237 самолетов Ил-10. После окончания Второй мировой войны Куйбышевский авиационный завод серийно выпускал первый отечественный авиационный носитель атомного оружия - самолет Ту-4 и фронтовой реактивный бомбардировщик Ил-28. Особой страницей в истории завода является освоение серийного производства межконтинентального стратегического носителя ядерного оружия - самолета Ту-95.

Заводом изготавливались практически все модификации самолета Ту-95, включая Ту-142 - базовый самолет противолодочной обороны, Ту-126 - самолет дальнего радиолокационного обнаружения, а также самолет Ту-95МС - стратегический носитель крылатых ракет большой дальности, составляющий основу стратегической авиации Вооруженных сил СНГ. Завод серийно выпускал пассажирский дальнемагистральный самолет Ту-114, успешно эксплуатировавшийся на внутренних и международных авиалиниях в течение 15 лет. В 1970 году авиационным заводом освоено серийное производство пассажирского лайнера Ту-154.

«Авиакора» в суде, единовременное взыскание может привести к банкротству предприятия. Суд поддержал завод, однако окончательное решение по иску еще не принято.

В марте 2013 года в суд обратилось ГП «Антонов» с требованием о взыскании 2,2 млн долларов США в счет оплаты по лицензионному договору. Речь идет о сумме, которую завод выплачивает ГП «Антонов» за использование интеллектуальной собственности предприятия.

Как сообщил источник «Машиностроения» на предприятии, «Авиакор» запоздал с выплатой, из-за чего «Антонов» был вынужден подать иск в арбитражный суд. «Это требование налогового законодательства», - пояснил источник. - В ближайшее время деньги будут перечислены «Антонову» и заключено мировое соглашение в суде».

### СОЗДАДУТ ГРУЗОВУЮ ВЕРСИЮ

Несмотря на все трудности самарского авиационного завода, предприятие продолжает поддерживать Минобороны РФ. По словам директора ОАО «Авиакор» авиационный завод» Алексея Гусева, предприятие может начать поставки рамповой версии Ан-140Т для министерства обороны в 2016 году, а грузовой версии Ан-140С с раскрываемой боковой дверью - во второй половине 2014 года. Как рассказал директор предприятия, между «Авиакором» и украинским ГП «Антонов» достигнута принципиальная договоренность о предоставлении заводу права на внесение изменений в типовую конструкцию самолета Ан-140-100 и интеллектуальной собственности на такие изменения.

Как отметил Сергей Лихарев, предприятие может разработать грузовую версию Ан-140 для Минобороны. «По нашему совместному с разработчиками самолета ГП «Антонов» мнению, для окончания разработки конструкторской документации и изготовления опытного образца нужно примерно два года. Соответственно, мы готовы завершить раз-

работку в 2015 году и начать поставки с 2016 года. На эти цели нам необходимо примерно 6,2 млрд руб.», - отметил он.

По словам Гусева, заинтересованность в легком транспортном самолете имеется не только у Минобороны, но и у таких ведомств, как МЧС, МВД, ФСБ и Роскосмос. «Потребность в данном виде самолета составляет более 100 штук», - отметил он.

Кроме того, как сообщают федеральные СМИ, министерство обороны планирует заменить устаревший военный транспортный самолет Ан-26 модернизированным лайнером, который будет создан на базе Ан-140, серийно выпускаемого заводом «Авиакор». Однако окончательное решение по этому вопросу не принято.

### ДОЛГИЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Само предприятие уже почти год ведет переговоры с компанией Bombardier. Впервые об этом сообщил губернатор Самарской области Николай Меркушкин. В начале августа он рассказал, что «Авиакор» ведет переговоры с Bombardier на предмет сборки региональных самолетов с существенной локализацией производства в Самарской области. В октябре прошлого года Сергей Лихарев сообщил, что предприятие в Самаре будет осуществлять финишную доработку самолетов Q400.

«На «Авиакоре» будут проводиться демонтаж перегонного и монтаж постоянного оборудования на самолеты Q400, монтаж интерьера, покраска самолетов, проведение программы окончательных наземных и летных испытаний», - отмечал Лихарев. По его словам, предполагалось, что Bombardier, в свою очередь, предоставит «Авиакору» ряд информационных технологий, организует тренинги персонала, систему «бережливого производства» и т.д.

Однако на этом все и закончилось. С декабря прошлого года Сергей Лихарев отказывается комментировать ситуацию. В то же время сборка Q400 интересуют и другие компании России.

# Избавятся от лишней площади

«Авиакор» планирует продать землю со зданиями и сооружениями общей площадью более 20 га



ОАО «АВИАКОР - АВИАЦИОННЫЙ ЗАВОД» ПЛАНИРУЕТ ПРОДАТЬ ИЛИ СДАТЬ В АРЕНДУ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ. ПО МНЕНИЮ РУКОВОДСТВА, ЭТО ПОМОЖЕТ ПРЕДПРИЯТИЮ ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИТЬ ИЗДЕРЖКИ

ИРИНА ТОСОВА

ОАО «Авиакор - авиационный завод» сдает в долгосрочную аренду более 92 тыс. кв. м производственных площадей. Эту информацию рекламная служба завода разместила в одном из самарских изданий.

Так, предприятие предлагает взять в аренду на длительный срок три корпуса: авиапортал (1971-1982 годов постройки), авиационный ангар, корпус заготовительных цехов (1954 года постройки), деревоотделочный корпус и аэродром общей площадью более 354 кв. м с местом для стоянки самолетов и рулежными дорожками.

Кроме того, завод предлагает потенциальным арендаторам раздельное электроснабжение и подведение ряда других коммуникаций (тепла, воды, пара, газа и сжатого воздуха). Стоимость сдачи в аренду квадратного метра не сообщается.

Напомним, идея сдать в аренду или продать часть площадей у руководства предприятия появилась еще в 2011 году. В октябре того года предприятие приняло решение заключить договор купли-продажи объектов недвижимости с дочерним ЗАО «ЦПП «Авиапортал». Тогда стало известно, что «Авиапортал» планирует выставить на продажу часть имущества комплекса «Армада».

«Из этой недвижимости, согласно программе повышения эффективности производства, мы намерены в течение 2013 года высвободить более 200 тыс. кв. м», - отмечал Сергей Лихарев. - Действующее производство будет сконцентрировано на территории двух корпусов общей площадью около 100 тыс. кв. м. Остальное имущество мы готовы продать или сдать в аренду сторонним пользователям. При этом, если покупатель найдет быстро, мы готовы существенно ускорить процесс перемещения производства».

Часть площадей авиационного завода может быть использована для реализации бюджетных проектов. На площадях «Авиакора» могут быть построены объекты. Об этом в конце декабря прошлого года сообщил Сергей Лихарев. По его словам, региональное правительство с энтузиазмом восприняло идею создания технопарка на территории завода.

«Переговоры идут достаточно давно», - говорит Лихарев. - Мы считаем, что и расположение, и инфраструктура, и близость к городу - оптимальные для решения задач строительства технопарка». Он также добавил, что этот вопрос рассматривают правительство региона и Корпорация развития Самарской области.

задекларировало планы распродажи еще более чем 200 тыс. кв. м производственных помещений.

Как отмечал в СМИ председатель совета директоров предприятия Сергей Лихарев, в 2002 году около 145 тыс. кв. м производственных площадей было поставлено на баланс ЗАО «ЦПП «Авиапортал», принадлежащего «Русским машинам». Эта недвижимость размещалась на земельном участке в 21 га.

Компания должна была заниматься управлением и реализацией недвижимости площадью 20 тыс. кв. м уже проданы группе «Союз», организовавшей на этих площадях складской комплекс «Армада».

Теперь руководство «Авиакора» вновь готовит распродажу большей части своих площадей. По словам Сергея Лихарева, сейчас предприятие располагает примерно 350 тыс. кв. м производственных площадей на участке в 35 га.

«Из этой недвижимости, согласно программе повышения эффективности производства, мы намерены в течение 2013 года высвободить более 200 тыс. кв. м», - отмечал Сергей Лихарев. - Действующее производство будет сконцентрировано на территории двух корпусов общей площадью около 100 тыс. кв. м. Остальное имущество мы готовы продать или сдать в аренду сторонним пользователям. При этом, если покупатель найдет быстро, мы готовы существенно ускорить процесс перемещения производства».

Часть площадей авиационного завода может быть использована для реализации бюджетных проектов. На площадях «Авиакора» могут быть построены объекты. Об этом в конце декабря прошлого года сообщил Сергей Лихарев. По его словам, региональное правительство с энтузиазмом восприняло идею создания технопарка на территории завода.

«Переговоры идут достаточно давно», - говорит Лихарев. - Мы считаем, что и расположение, и инфраструктура, и близость к городу - оптимальные для решения задач строительства технопарка». Он также добавил, что этот вопрос рассматривают правительство региона и Корпорация развития Самарской области.



В реконструкцию своих предприятий в период с 2013 по 2015 гг. холдинг «Авиационное оборудование» вложит более 13,5 млрд рублей



БИЗНЕС

## Выходят из кризиса

После смены команды менеджеров завод увеличил поставки своей продукции Объединенной авиастроительной корпорации, начал участвовать в ряде новых проектов. Все эти изменения вкупе с многомиллионными вложениями в модернизацию производства позитивно сказались на работе предприятия.



ВЛАДИМИР КОТМИШЕВ

В ЭТОМ ГОДУ САМАРСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ УСИЛИЛО СВОИ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

ЕКАТЕРИНА ЛЯЛИНА

В 2012 году на ОАО «Авиаагрегат» прошли серьезные кадровые перестановки. Команду менеджеров, управляющих предприятием, возглавил **Максим Кузюк** (руководитель холдинга «Авиационное оборудование», в который входит самарский завод). После этого предприятие взяло курс на развитие.

В январе прошлого года стало известно, что ОАО «Авиаагрегат» начало переговоры с мировым лидером по производству шасси Messier Bugatti Dowty. Об этом стало известно в ходе встречи вице-президента Союза машиностроителей России, первого заместителя председателя комитета Госдумы РФ по промышленности **Владимира Гутенева** с генеральным директором «Авиаагрегата» **Андреем Петричко**. Депутат ознакомился с планами и проектами предприятия.

Руководитель предприятия рассказал о планах по реализации нескольких крупномасштабных проектов. Среди них - восстановление летной годности современной авиатехники, разработка шасси для Ил-76МД-90А, интеграция взлетно-посадочных устройств.

«Что касается совместных проектов с зарубежными компаниями, мы ведем переговоры с Messier Bugatti Dowty. Сотрудничество с этим партнером будет осуществляться в рамках проекта по производству звеньев и подкосов - комплектующих взлетно-посадочных систем для перспективных российских самолетов», - заявил тогда **Андрей Петричко**.

Кроме того, «Авиаагрегат» в следующем году увеличит поставки своей продукции для «Объединенной авиастроительной корпорации». Еще в ближайшее время на базе предприятия будет создан «центр компетенции» по интеграции систем шасси.

«Ключевой момент для того, чтобы стать центром компетенции в полном смысле, - сертификация нашей продукции по международным стандартам, - подчеркнул **Максим Кузюк**. - Сейчас у нас заканчивается процесс сертификации по стандарту SEN 9000-100».

Он отметил, что в следующем году объемы производства шасси на ОАО «Авиаагрегат» вырастут. «Это будет одним из результатов сотрудничества ОАК и холдинга «Авиационное оборудование», - сказал **Максим Кузюк**. По его словам, планируется и рост выручки предприятия. «Планы, которые мы ставим «Авиаагрегату», - динамичный рост не менее 20% выручки в год», - отметил руководитель концерна. «В этом году мы выходим на объем выручки «Авиаагрегата» 2 млрд рублей, планы следующего года - 2,3-2,4 млрд рублей», - пояснил гендиректор «Авиаагрегата» **Андрей Петричко**.

## Вложат миллиарды

ЕКАТЕРИНА ЛЯЛИНА

В этом году «Авиаагрегат» начал масштабную модернизацию завода. По словам директора предприятия, в этом году в обновление производства будет вложено почти полмиллиарда рублей. Всего до 2017 года в модернизацию планируют вложить порядка двух миллиардов рублей.

В этом году «Авиаагрегат» начал масштабную модернизацию завода. «Мы модернизируем производство: все без исключения цеха и конструкторское бюро», - рассказал директор ОАО «Авиаагрегат» **Андрей Петричко**.

По его словам, модернизация будет проводиться как с целью увеличения объема производства, так и для обеспечения качества выпускаемой продукции. Согласно утвержденной программе развития предприятия, на модернизацию планировали потратить в 2013 году порядка 300 млн рублей.

Однако в середине года цифра изменилась. По словам директора, в целом на перевооружение производства будет направлено полмиллиарда рублей.

В целом, в технологическое перевооружение «Авиаагрегата» до 2017 года будет вложено около 2 млрд рублей. Об этом еще в октябре прошлого года рассказывал генеральный директор холдинга «Авиацион-

ное оборудование» **Максим Кузюк**.

«У нас в программе перевооружения «Авиаагрегата» запланировано чуть меньше 2 млрд рублей до 2017 года. Мы инвестируем эти средства в создание новых технологических цепочек, замену существующего оборудования на более современное и в развитие стендовой базы, что позволит создать систему взаимодействия между разработчиками самолета, конструкторским бюро, разработчиками технологической документации и другими процессами вплоть до производства», - рассказал он.

Напомним, в реконструкцию своих предприятий в период с 2013 по 2015 годы «Авиационное оборудование» вложит более 13,5 млрд рублей. Из них около 6 млрд составят государственные вложения и более 7,5 млрд - собственные средства холдинга. Предполагается техническое перевооружение заводов и разработка инновационной продукции.

Как сообщила пресс-служба холдинга, в 2013 году в рамках реализации федеральной целевой программы «Развитие ОПК» будут реконструированы шесть предприятий холдинга, в том числе «Авиаагрегат». Планируется провести работы по замене устаревшего оборудования на современное, созданию новых технологических цепочек, а также по развитию стендовой базы.

В целом, согласно стратегии развития ОАО «Авиаагрегат» до 2020 года, инвестиции в модернизацию завода составят порядка 4,5 млрд рублей.

## Развиваем промышленность, заботимся о людях

Мы работаем с лидерами национальной промышленности, обеспечивая передовые финансовые решения для развития высокотехнологичных производств и повышения конкурентоспособности российской экономики. Успех предприятий из числа наших клиентов - это успех сотен тысяч людей, вкладывающих в него свой труд. Мы предлагаем каждому из них претворить этот успех в новое качество жизни с помощью современных банковских продуктов.

+7 846 374 54 54 - в Самаре  
+7 8482 559 001 - в Тольятти  
www.novikom.ru



НОВИКОМБАНК



443001, г. Самара, ул. Садовая, д. 219  
445051, г. Тольятти, ул. Маршала Жукова, д. 8

ЗАО АКБ «Новикомбанк» Генеральная лицензия Банка России № 2546



**В настоящий момент изготовлена опытная партия: пять самолетов - три летных и два планера, предназначенные для статических испытаний**

БИЗНЕС

# На ЦСКБ ждут окончания сертификации «Рысачка»

ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ ВСЕХ НЕОБХОДИМЫХ РАЗРЕШЕНИЙ ЦСКБ СМОЖЕТ ПРИСТУПИТЬ К СЕРИЙНОМУ ПРОИЗВОДСТВУ САМОЛЕТОВ. ЗАЯВКИ НА ПОКУПКУ МАШИН УЖЕ ПОСТУПАЮТ НА ПРЕДПРИЯТИЕ

«Рысачок» прекрасно зарекомендовал себя на авиасалоне МАКС-2011, где он участвовал в ежедневных полетах



ЕКАТЕРИНА ЛЯЛИНА

Самолеты «Рысачок», собранные на «ЦСКБ-Прогресс», проходят сертификационные испытания в ЛИИ им. Громова (Московская область). В летно-исследовательском институте проводят различные испытания самолета, его компонентов, систем и комплектующих. Сертификация должна закончиться до конца года.

## ЖДУТ СЕРТИФИКАЦИИ

В Подмоскowie продолжаются испытания «Рысачка». В сертификационных испытаниях принимают участие все пять первых самолетов этой марки: три летных и два планера, созданные специально для статических испытаний.

«Сертификация «Рысачка» проводится в рамках договора, заключенного между разработчиком самолета НКФ «Техноавиа» и изготовителем «ЦСКБ-Прогресс», поскольку только разработчик имеет право сертифицировать самолеты», - рассказал заместитель генерального конструктора ФГУП ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс», начальник КБ по авиационной тематике Евгений Штанько.

«Параллельно будет идти сертификация центра производства «ЦСКБ-Прогресс», - пояснил Евгений Штанько. «Это необходимо для того, чтобы приступить к серийному выпуску самолетов. Мы надеемся эти процессы закончить одновременно».

Технические характеристики самолета таковы, что его можно будет использо-

вать в самых разных сферах. «Рысачок» может перевозить 10 пассажиров или 1,5 т грузов. Дальность его полета составляет 2 тыс. км, крейсерская скорость - 250-400 км/ч. Кроме того, самолет может садиться на грунтовых взлетно-посадочных полосах. Разработаны несколько вариантов «Рысачка»: пассажирский, грузовой, десантный, санитарный, патрульный, учебно-тренировочный.

«Надеемся, что самолет будет иметь спрос», - говорит Евгений Штанько.

## РОЖДЕНИЕ «РЫСАЧКА»

Сертификация - важнейший этап в создании самолета. Но до этого момента «Рысачку» пришлось пройти сложный путь.

Создатель самолета - Вячеслав Кондратьев, известный советский и российский авиаконструктор, долгое время возглавлявший работы по легкомоторной авиации в КБ Яковлева и Сухого.

В 2000-е годы фирма Кондратьева «Техноавиа» разработала несколько успешных проектов, последний из которых, самолет «Рысачок», в 2007 году выиграл конкурс, в котором ему противостояли экспериментальный машиностроительный завод им. Мясищева (самолет М-201) и ОАО «ОКБ им. Яковлева». По условиям конкурса, нужно было представить самолет для выпускного обучения курсантов летных училищ гражданской авиации. Заказчиком выступил Минтранс России, а инициатива исходила от коллек-

## Технические характеристики самолета «Рысачок»

<b>ДВИГАТЕЛЬ</b>
M601F мощностью 750 л.с.
<b>ВМЕСТИМОСТЬ</b>
10 пассажиров или 1500 кг груза
<b>ДАЛЬНОСТЬ ПОЛЕТА</b>
до 2000 км
<b>КРЕЙСЕРСКАЯ СКОРОСТЬ</b>
250-400 км/ч
<b>ВАРИАНТЫ ИСПОЛНЕНИЯ</b>
Пассажирский, грузовой, десантный, санитарный, патрульный, учебно-тренировочный
<b>РАЗРАБОТЧИК</b>
НКФ «Техноавиа»
<b>ИЗГОТОВИТЕЛЬ</b>
ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс»
ИСТОЧНИК: ГНП РКЦ «ЦСКБ-ПРОГРЕСС»

тива Ульяновского высшего авиационного училища гражданской авиации (УВАУ ГА).

Машина нужна была для подготовки пилотов. Раньше выпускную подготовку курсанты, уже полетавшие самостоятельно, проходили на биплане Ан-2, но он давно отработал свой ресурс. Пока начинающие пилоты учатся на австрийских Diamond DA-42. Но эти машины слишком капризные и дороги в эксплуатации.

Главным предприятием по производству нового самолета стал ракетно-космический центр «ЦСКБ-Прогресс». Самарские инженеры приняли непосредственное участие в разработке конструкторской документации. По техническому заданию, теоретическим чертежам и под непосредственным руководством Вячеслава Кондратьева и фирмы «Техноавиа» в «ЦСКБ-Прогресс» была разработана конструкторская документация на планер самолета, его



ЕВГЕНИЙ ШТАНЬКО, заместитель генерального конструктора ФГУП ГНП РКЦ «ЦСКБ-Прогресс», начальник КБ по авиационной тематике:

- Совместно с НКФ «Техноавиа» мы создаем самолет «Рысачок». В настоящий момент изготовлена опытная партия: пять самолетов - три летных и два планера, предназначенные для статических испытаний. Самолет уже летал, он выступал на авиасалоне МАКС-2011, где участвовал в ежедневных полетах. Машина показала себя прекрасно. Впереди - этап сертификации. Независимые государственные органы должны подтвердить, что самолет соответствует всем действующим авиационным правилам.



АНДРЕЙ ШЕНК, аналитик ИК «Инвесткафе»:

- Перспективы у самолета есть. Все зависит от того, насколько он будет эффективен с точки зрения экономики. Важна не столько стоимость самолета, сколько стоимость его эксплуатации (в частности, расход топлива, количество пассажиров, которое он может перевозить). Если эти характеристики будут сбалансированы, то предприятие вполне может рассчитывать на заказы, в том числе государственные. В этом случае самолет займет свою нишу. Что касается возможности локализации производства комплектующих для «Рысачка» на территории России, то вряд ли это произойдет в ближайшей перспективе. На это потребуются не меньше трех-четырех лет.

электрические и радиотехнические системы.

Конструктор «Рысачка» разработал его обводы, конструктивно-силовую схему, системы управления самолетом и двигателями. Проект шасси выполнили в ОКБ «Гидромаш» в Нижнем Новгороде, а изготовили в Самаре на «Авиаагрегат». После создания опытной партии ЦСКБ с «Рысачком» приняли участие в авиасалоне МАКС в подмосковном Жуковском.

## ГОТОВЯТСЯ К ПРОИЗВОДСТВУ

По словам Евгения Штанько, технологическое оснащение «ЦСКБ-Прогресс» позволит выпускать 7-8 самолетов в год при работе в одну смену. В случае организации работы в две смены возможен выпуск 15 самолетов в год.

«Критичными являются стапель сборки крыла и стапель сборки фюзеляжа», - пояснил Евгений Штанько. - Если построить стапели-дублиеры,

то ЦСКБ может выпускать до 30 самолетов в год».

Как отметил заместитель генерального конструктора ЦСКБ, поскольку завод загружен по основной тематике, для серийного производства самолетов понадобится дополнительный набор сотрудников.

Частные авиакомпании уже заинтересовались самолетом. «На авиасалоне МАКС-2012 нам поступило немало предложений», - сообщил Евгений Штанько. - Всего востребовано около 200 самолетов. Но всем нужен сертифицированный самолет. Подписать договоры, думаю, будем ближе к окончанию сертификации».

По оценкам инженеров ЦСКБ, стоимость самолета с базовой комплектацией составит 97-100 млн рублей.

Как сообщает ИА «Интерфакс» со ссылкой на главного конструктора «Техноавиа» Вячеслава Кондратьева, сертификационные испытания «Рысачка» планируется завершить в следующем году.

Технологическое оснащение «ЦСКБ-Прогресс» позволит выпускать семь-восемь самолетов в год при работе в одну смену. В случае организации работы в две смены возможен выпуск 15 самолетов в год

ОАО «Авиаагрегат» контролируется государственной корпорацией «Ростехнологии», которой принадлежит 81,09% предприятия



НОВОСТИ

БИЗНЕС

## ИЗБЕЖАЛИ ВЫПЛАТЫ.

Самара. ОАО «Концерн «Авиационное оборудование» («АО») удалось избежать необходимости выплаты моральной компенсации экс-руководителю ОАО «Авиаагрегат» **Геннадию Кулакову**. Более 43 млн руб. Кулаков требовал за то, что руководитель «АО» **Максим Кузюк** публично обвинил менеджера в необоснованных выплатах.

**ПЕРЕДАДУТ АКЦИИ.** Москва. ГК «Ростехнологии» передаст акции своих дочерних самарских компаний холдингу «Авиационное оборудование». Сейчас ей принадлежит ОАО «Авиаагрегат». ГК передаст холдинговым компаниям основные функции по управлению активами, оставив за собой стратегические задачи по контролю выполнения гособоронзаказа, установлению стандартов деятельности холдинговых компаний, а также привлечению инвестиций и международных партнеров.

**ВЫИГРАЛИ СУД.** Самара. ОАО «Авиаагрегат» избежало выплаты 26,3 млн руб., доначисленных предприятию УФНС России по крупнейшим налогоплательщикам Самарской области. Соответствующее решение налоговой вынесла 25 февраля 2013 года. На заводе с этим не согласились и 6 марта обратились в Арбитражный суд Самарской области с требованием признать данное решение недействительным. 2 июля заявление «Авиаагрегата» было удовлетворено.

**ОТСУДИЛИ БАЗУ.** Самарская область. ОАО «Авиаагрегат» удалось отстоять свое право на базу отдыха «Жигулевские просторы», находящуюся на территории национального парка «Самарская Лука». «Авиаагрегат» судился с областным Росреестром, который настаивал на том, что на территориях национальных парков запрещается хозяйственная и иная деятельность, и, таким образом, приватизация объектов недвижимости, расположенных на территории национального парка «Самарская Лука», запрещена. Областной арбитраж разрешил ОАО зарегистрировать право собственности на объекты недвижимости базы отдыха. Ведомство обжаловало это решение в апелляции, но 8 апреля вторая судебная инстанция оставила решение арбитража в силе.

## ОТКАЗАЛИСЬ ОТ БУМАГИ.

Самара. «Авиаагрегат» отказался от бумажного проектирования конструкторской документации. Холдинг «Авиационное оборудование», входящий в государственную корпорацию «Ростехнологии», внедрил на дочернем предприятии «Авиаагрегат» систему Product LifeCycle Management (PLM) – технологию управления жизненным циклом изделий. Опыт был признан удачным, и холдинг объявил о распространении PLM-системы на всех своих предприятиях.

# «Авиаагрегат» остался без Кулакова

ВНЕОЧЕРЕДНОЕ СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ ОАО «АВИААГРЕГАТ» ПРИНЯЛО РЕШЕНИЕ ДОСРОЧНО ПРЕКРАТИТЬ ПОЛНОМОЧИЯ СОСТАВА СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИЗБРАТЬ НОВЫЙ

АНТОН УТЕХИН

В октябре прошлого года экс-генерального директора ОАО «Авиаагрегат» **Геннадия Кулакова** исключили из состава совета директоров компании. Его кандидатуру не стал поддерживать **Алексей Леушкин**.

По итогам собрания акционеров, своего поста, помимо **Геннадия Кулакова**, лишилась также специалист отдела ОАО «Концерн «Авиационное оборудование» **Анна Старостина**. Их сменили соответственно генеральный директор ОАО «АКБ «Якорь» **Максим Кузюк** и акционер «Авиаагрегата» **Алексей Леушкин**.

В совет были переизбраны советник генерального директора ОАО «Концерн «Авиационное оборудование» **Залим Гукеев**, генеральный директор ОАО «НПП «Старт» **Ма-**



**рат Изгутдинов**, заместитель генерального директора ОАО «Концерн «Авиационное оборудование» **Виктория Кулик**, начальник отдела внутреннего аудита ОАО «Концерн «Авиационное оборудование» **Артем Пролев** и советник генерального директора ОАО «Концерн «Авиационное оборудование» **Олег Сиделев**.

«Моих голосов не хватило на переизбрание», - констатировал **Геннадий Кулаков**.

Напомним, что Кулаков возглавлял «Авиаагрегат» с 1997 до начала 2011 года. В феврале

2011 года, будучи владельцем 7,4% голосующих акций завода, он не попал в переизбранный совет директоров и, таким образом, лишился поста. 1 июня годовое собрание акционеров «Авиаагрегата» вновь избрало Кулакова в члены совета директоров. Тогда получить место в совете директоров ему позволили голоса другого акционера компании - **Алексея Леушкина**.

«В этот раз я проголосовал за себя. Я себе дороже», - заявил **Алексей Леушкин**.

Напомним, ОАО «Авиаагрегат» контролируется госхол-

дингом «Ростехнологии», которому принадлежит 81,09% предприятия. Данным пакетом управляет концерн «Авиационное оборудование». Именно менеджмент «АО» был инициатором отставки **Геннадия Кулакова** с поста директора самарского завода. В ответ на это опальный руководитель инициировал серию исков против бывшего работодателя, значительно осложняя его хозяйственную деятельность. После этого **Геннадий Кулаков** лишился и поста в совете директоров.

## Бывшего руководителя «Авиаагрегата» обвиняют в растрате



ИРИНА ТОСОВА

В апреле прокуратура Самарской области утвердила обвинительное заключение для передачи его в суд по делу **Геннадия Кулакова**. Основанием для возбуждения дела стало заявление преемника **Кулакова** на посту директора «АА» **Юрия Мясникова**, который обвинил предшественника в злоупотреблении полномочиями и растрате на общую сумму 44,47 млн рублей.

Прокуратура Самарской области утвердила обвинение по уголовному делу бывшего гендиректора ОАО «Авиаагрегат» **Геннадия Кулакова**. Его подозревают по статьям ч. 4 ст. 160 УК РФ «Присвоение или растрата» и ч. 1 ст. 201 УК РФ «Злоупотребление полномочиями». Об этом сообщает пресс-служба региональной прокуратуры.

По версии следствия, в мае 2008 года Кулаков заключил сделки по продаже объектов недвижимости, входящих в имущественный комплекс завода в Самаре. Он реализовал имущество по заниженной цене ООО «Р-Инвест», учрежденному его двоюродной сестрой.

В МАЕ ЭТОГО ГОДА СОСТОЯЛОСЬ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ЗАСЕДАНИЕ СУДА ПО ДЕЛУ ЭКС-ДИРЕКТОРА «АВИААГРЕГАТА» ГЕННАДИЯ КУЛАКОВА

Согласно данным отчетности ОАО «Авиаагрегат» за IV квартал 2012 года, **Геннадию Кулакову** принадлежит 10,18% голосующих акций завода, «Авиационное оборудование» управляет 81,09% пакета «Авиаагрегата», принадлежащего госхолдингу «Ростехнологии».

На продаже имущества предприятие заработало около 4,5 млн рублей. Между тем рыночная стоимость этих объектов составляла почти 40 млн рублей.

Через месяц после регистрации прав нового собственника Кулаков заключил с «Р-Инвест» договоры аренды восьми объектов, ранее проданных этой фирме. Размер арендной платы составил около 450 тыс. руб. в месяц.

Таким образом, только за 2009-2010 годы «Авиаагрегат» перечислил арендодателю свыше 9 млн руб., то есть в два раза больше, чем получил от продажи всего имущественно-го комплекса.

По мнению прокуратуры, в результате незаконных действий директора предприятию был причинен ущерб в размере более 44 млн рублей.

В рамках дела на пакет из 19,3% привилегированных и 7,6% обыкновенных акций, принадлежащих подсудимому, наложен арест для обеспечения исковых требований потерпевшей стороны. В случае обвинительного приговора он будет продан с торгов.

В мае в Самарском районном суде под председательством судьи **Елены Антоновой** состоялось предварительное заседание по делу **Геннадия Кулакова**. Решение по делу пока не принято.



**Ан-140Т - модель самолета с опускающимся грузовым люком в хвостовой части фюзеляжа, предназначенным для десантирования грузов и техники**

БИЗНЕС

# Выкупили право производства

ИРИНА ТОСОВА

**ОАО «Авиакор - авиационный завод» подписало соглашение с украинским госконцерном «Антонов» на передачу интеллектуальной собственности на самолеты Ан-140С и Ан-140Т.**

Этот контракт позволит российским ВВС закупать Ан-140 не у украинцев, а у российской компании.

«До подписания соглашения ВВС России не могли строить парк из зарубежных самолетов, - рассказал источник в оборонно-промышленном комплексе газете «Известия». - А сейчас такая возможность появилась, поскольку самолет будет полностью российским».

Напомним, Ан-140С - модель самолета с большим транспортным люком, а Ан-140Т оснащен рампой (опускающийся грузовой люк в хвосте самолета), которая нужна для десантирования грузов и техники.

«Завод «Авиакор» выделяет необходимые средства на завершение разработки и выпуск самолета Ан-140Т. После этого КБ «Антонов» передает «Авиакору» всю полученную в результате работ интеллектуальную собственность. Самолет получает дополнительный сертификат МАК, а самарский завод начинает его серийное производство», - пояснил «Известиям» представитель ОПК.

По его словам, после начала выпуска Ан-140Т «Авиакор» получает право на авторское сопровождение самолета, продление ресурсов и изменения в конструкцию без участия КБ «Антонов». Цена контракта составляет несколько сотен миллионов долларов, точную сумму собеседник издания не назвал, ссылаясь на коммерческую тайну.



**Подробности сделки по выкупу интеллектуальных прав на Ан-140С и Ан-140Т не разглашаются**

На ОАО «Авиакор - авиационный завод» подтверждают информацию о достигнутом соглашении, но подробности сделки не раскрывают. В пресс-службе украинской компании подтвердили, что ОАО «Авиакор - авиационный завод» и ГП «Антонов» урегулировали разногласия по поводу интеллектуальной собственности. Все работы проводятся на договорной основе», - отметили на предприятии.

Напомним, ранее сообщалось о разногласиях между компаниями в этом вопросе. В частности, министр обороны РФ Сергей Шойгу предложил «Авиакору» урегулировать вопросы интеллектуальной собственности с украинской компанией «Антонов», возникшие при создании грузового варианта Ан-140.

Председатель совета директоров ОАО «Авиакор - авиационный завод» Сергей Лихарев также сообщил об отсутствии разногласий между компаниями.



«У нас нет никаких принципиальных разногласий с ГП «Антонов», - отмечал он. - Схема создания СП, которая даст возможность удовлетворить требованиям Минобороны и в первую очередь тому, чтобы конструкторская документация принадлежала российскому юридическому лицу, разработана нами вместе с украинской стороной, и в настоящее время идет быстрый процесс реализации».

С помощью выкупа прав на Ан-140Т «Авиакор» пытается выиграть заказ на легкий военно-транспортный самолет, который должен заменить в ВВС устаревшие Ан-24 и Ан-26, которых у военных насчитывается около 300.

## «Авиакор» планирует производить грузовые Ан-140

МАРИНА ШАБАНОВА

**Губернатор Самарской области Николай Меркушкин провел рабочую встречу с генеральным директором ОАО «Авиакор - авиационный завод» Алексеем Гусевым. Глава региона и руководитель предприятия обсудили перспективы производства на «Авиакоре» грузовой версии самолета Ан-140 для министерства обороны РФ и других силовых ведомств страны.**

Алексей Гусев сообщил главе региона, что ОАО «Авиакор - авиационный завод» может начать поставки транспортной рамповой версии Ан-140Т

для министерства обороны РФ в 2016 году, а грузовой версии Ан-140С с расширенной боковой дверью - во второй половине 2014 года.

Между «Авиакором» и украинским ГП «Антонов» достигнута принципиальная договоренность о предоставлении заводу права на внесение изменений в типовую конструкцию самолета Ан-140-100 и интеллектуальной собственности на такие изменения. Взаимоотношения с ГП «Антонов» сейчас полностью соответствуют протоколу «О развитии сотрудничества ГП «Антонов» и «Авиакор» в области производства и модернизации самолета Ан-140», подписанному в сентябре прошлого года.

Алексей Гусев рассказал губернатору, что заинтересованность в легком транспортном самолете есть не только у Мин-

обороны, но и у МЧС, МВД, ФСБ и Роскосмоса. Их суммарная потребность составляет более 100 единиц. Между тем, у «Авиакора» есть конкуренты. Николай Меркушкин подчеркнул на совещании, что готов оказать поддержку самарскому предприятию в получении государственного заказа на производство транспортных Ан-140.

Напомним, как ранее сообщал председатель совета директоров ОАО «Авиакор - авиационный завод» Сергей Лихарев, в ближайшем три года завод планирует увеличить объемы производства. «Нам надо довести производство до уровня 12 машин в год в течение двух лет, - заявил Сергей Лихарев. - Для этого мы будем реализовывать инвестиционную программу в размере примерно 1,5 млрд рублей».

## В борьбе за будущее

**У «АВИАКОРА» ПОЯВИЛСЯ КОНКУРЕНТ ПО ПРОЕКТУ СБОРКИ САМОЛЕТОВ BOMBARDIER В РОССИИ**

ЕЛЕНА ВОЛОДИНА

**Самарское предприятие уже давно ведет переговоры с канадской компанией о возможной сборке самолетов на территории завода. Однако неожиданно выяснилось, что аналогичные переговоры с Bombardier ведет госкорпорация «Ростех».**

Проектом сборки турбовинтовых самолетов Bombardier в России заинтересовалась госкорпорация «Ростех». Корпорация ведет переговоры с канадским производителем о создании в Ульяновске совместного предприятия по сборке Q400. Об этом сообщила rbcdaily.

«Мы рассматриваем возможность создания СП в особой экономической зоне на территории Ульяновской области, рядом с аэропортом, обладающим уникальными техническими характеристиками», - рассказал глава госкорпорации Сергей Чемезов агентству Reuters.

По его словам, на реализацию проекта может быть потрачено около \$100 млн.

«Этот самолет рассчитан на эксплуатацию при температуре до минус 50 градусов и способен садиться на грунтовую полосу, это важно для Сибири и Крайнего Севера», - рассказал Сергей Чемезов.

Напомним, в прошлом году появилась информация о переговорах по проекту сборки самолетов Bombardier в Самаре на мощностях ОАО «Авиакор - авиационный завод». Еще в октябре прошлого года председатель совета директоров предприятия Сергей Лихарев отмечал, что ОАО «Авиакор - авиационный завод» в ближайшие несколько месяцев заключит договор с машиностроительной корпорацией Bombardier. По его словам, «Авиакор» в Самаре будет осуществлять финишную доработку самолетов Q400.

По данным издания, переговоры «Авиакора» с канадцами продолжатся. На предприятии отказались комментировать ход переговоров, сославшись на соглашение о конфиденциальности.

## «Авиакор» отдаст долги

**«АВИАКОР - АВИАЦИОННЫЙ ЗАВОД» ВЫПЛАТИТ НПО «САТУРН» 75,5 МЛН РУБЛЕЙ**

ЕЛИЗАВЕТА ДОРОХИНА

**Арбитражный суд Ярославской области утвердил мировое соглашение между ОАО «Авиакор - авиационный завод» и НПО «Сатурн», согласно которому самарское предприятие оплатит сумму задолженности перед НПО «Сатурн» без процентов.**

НПО «Сатурн» неоднократно обращалось в суд с требованием взыскать с ОАО «Авиакор - авиационный завод» 75,5 млн руб. основного долга и 1,4 млн руб. пени за нарушение сроков оплаты за поставку двигателей. Последний иск был подан в январе этого года, и определением Арбитражного суда было утверждено мировое соглашение.

Согласно документам суда, спор ведется вокруг оплаты обязательства по договору, заключенному еще 4 декабря 2008 года. Тогда между НПО «Сатурн» (поставщик) и ОАО «Авиакор - авиационный завод» (заказчик) был заключен договор на поставку авиационных двигателей Д-30 КУ-154 (л.д. 4-10). Речь идет об авиационных двигателях для Ту-154М, изготовленных для него НПО «Сатурн» (Рыбинск).

По условиям договора самарское предприятие должно было произвести 100%-ную предоплату поставки. «Авиакор» перечислил 60% средств (113,2 млн руб.), а оставшиеся средства не перечислил и

не произвел отгрузку двигателей, созданных НПО «Сатурн». «Авиакор» должен был внести первую сумму до 25 декабря 2008 года, а оставшиеся 75,5 млн - в течение пяти дней после уведомления о готовности двигателей. Первую часть предоплаты «Авиакор» внес, однако вторая осталась непоплаченной, из-за чего поставки так и не были начаты.

В феврале 2011 года «Сатурн» обратился в Арбитражный суд Самарской области, попытавшись отсудить у своего партнера остаток задолженности по договору и проценты в размере 2,6 млн руб. Однако 13 апреля Арбитражный суд отклонил иск, указав, что «Сатурн» избрал ненадлежащий способ защиты своих прав. Позже предприятие вновь подало в суд, в результате которого и было заключено мировое соглашение.

Напомним, нереализованный контракт с «Сатурном» привел к срыву сроков выполнения заказа Минобороны, для которого предназначены новые Ту-154М.

ОАО «НПО «Сатурн» - двигателестроительная компания, специализирующаяся на разработке, производстве и послепродажном обслуживании газотурбинных двигателей для военной и гражданской авиации, энергогенерирующих и газоперекачивающих установок, военных кораблей и гражданских судов. ОАО «НПО «Сатурн» входит в состав Объединенной двигателестроительной корпорации, которая является дочерней компанией ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ».

Впервые за 15 лет на «Авиаагрегат» выплатили аванс работникам в соответствии с действующим законодательством



БИЗНЕС

# «С Messier Bugatti Dowty нас связывают уже не только переговоры»

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПОСЛЕ ПРИХОДА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОМАНДЫ МАКСИМА КУЗЮКА? НА РАЗВИТИИ КАКИХ НАПРАВЛЕНИЙ БУДУТ СОСРЕДОТОЧЕНЫ ОСНОВНЫЕ УСИЛИЯ МЕНЕДЖМЕНТА? НА ЭТИ И МНОГИЕ ДРУГИЕ ВОПРОСЫ «МАШИНОСТРОЕНИЮ» ОТВЕТИЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «АВИААГРЕГАТ» АНДРЕЙ ПЕТРИЧКО

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА, ЕЛЕНА ВОЛОДИНА

- Вы почти год занимаете должность генерального директора предприятия. Расскажите о том, в каком состоянии находился завод, когда вы приняли эту должность.

- Я возобновил свою работу на предприятии в начале июня 2012 года в должности первого заместителя генерального директора. К тому моменту завод был достаточно хорошо оснащен заказами, но испытывал серьезные финансовые затруднения. Были проблемы с ликвидностью, задержка заработной платы составляла порядка 1,5 месяца, росла задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, на фоне проблемных экономических показателей снижалось доверие кредитных институтов к предприятию. Существовала угроза приостановки деятельности завода, что, конечно, повлекло бы за собой фатальные последствия.

- Расскажите об итогах работы предприятия за 2012 год. Чего удалось добиться? Что еще только предстоит изменить?

- Главным достижением 2012 года считаю то, что нам удалось предотвратить остановку деятельности предприятия и выполнить все заказы в срок. К концу года мы восстановили доверие не только в предпринимательской среде, среди наших заказчиков и поставщиков, но и среди финансовых институтов. А самое главное – мы восстановили доверие в коллективе. Уже к концу 2012 года мы рассчитались со всеми долгами перед сотрудниками. Более того, впервые за 15 лет завод выплатил аванс работникам в соответствии с действующим

законодательством. К концу 2012 года задолженность перед бюджетом сократилась в 3,5 раза, на текущий момент просроченной задолженности перед бюджетом нет.

- Сколько и кому должно было предприятие на начало 2013 года?

- Порядка 115 млн рублей составила задолженность перед бюджетом. Долги по заработной плате достигли около 70 млн рублей.

- Каковы финансовые результаты работы предприятия?

- «Авиаагрегат» увеличил выручку от реализации продукции примерно на 20%, до 2,2 млрд рублей. Прибыль составила около 116 млн рублей. Эта величина скорректирована с учетом негативных последствий, которые накапливались последние несколько лет. Мы провели переоценку некоторых активов и вынуждены были создать резервы по проблемным долгам. Что касается нашей деятельности на начало 2013 года, нужно принять во внимание отраслевые особенности – в начале года реализация продукции всегда несколько меньше, чем во втором полугодии. В целом результаты первого полугодия укладываются в план. Бюджет предприятия на 2013 год принят на уровне 2,6 млрд рублей, что на 20% выше уровня 2012 года. Пока, хоть и с небольшими трудностями, мы идем в соответствии с планом.

- Меняется ли сейчас структура производства предприятия? Планируется ли освоить новую продукцию?

- Если говорить об изменениях, то нужно говорить не столько о структуре производства, сколько о структуре наших заказчиков. В составе

наших покупателей практически отсутствуют коммерческие посредники, все контракты заключаются с непосредственными потребителями нашей продукции или государственными посредниками. Единая стратегия продвижения нашей продукции в рамках холдинга «Авиационное оборудование» дает нам возможность заключать долгосрочные контракты, прописывать в них ясную систему ценообразования, заранее планировать производственную программу и логистику наших отгрузок. Таким образом, наша стратегия — это переход на долгосрочные контракты со сроком, превышающим год, а во авиационной продукции несколько лет.

- Стратегически мы намерены существенно увеличивать долю авиационной продукции. Уже сейчас происходит освоение новых видов изделий, часть которых революционна для нашего завода.

- Насколько сложно было перейти на новую систему? Сталкивались ли вы с какими-то трудностями? Долго ли шел этот процесс?

- Процесс сложный, он шел весь год и до конца еще не завершен. Но позиционирование себя как удобного и открытого партнера, участвующего в раз-

*Прибыль «Авиаагрегата» за 2012 год составила около 116 млн рублей. Эта величина скорректирована с учетом негативных последствий, которые накапливались последние несколько лет*



БИОГРАФИЯ

## Андрей Михайлович Петричко

Родился 15 июля 1974 года в г. Хабаровске.

**Образование**  
В 1998 году окончил Московский физико-технический институт по специальности «Прикладная математика и физика».

В 2001 году окончил аспирантуру этого же вуза по специальности «Моделирование социально-экономических систем».

В 2005-2006 годах получил дополнительное образование в Российском Новом университете по специальности «Налоговый консультант».

В 2006 году окончил Controller Akademie AG (Германия) по программе «Контроллинг и управление производством».

**Карьера**  
В 1995-1998 годах работал ведущим специалистом Отдела внебиржевых ценных бумаг Фондового Управления МКБ «Москомприватбанк».

С 1999 по 2000 год являлся ведущим специалистом Отдела развития Департамента дочерней сети АКБ «РОСБАНК».

С 2001 по 2002 год занимал должности коммерческого директора, а затем и генерального директора аудиторской компании АКГ «ФинСовет».

В конце 2002 года основал и возглавил аудиторско-консалтинговую группу «Финансовый Консультант».

В 2005-2010 годах возглавлял группу компаний «Энергопромонтаж».

В 2011 году пришел на ОАО «Авиаагрегат», входящее в состав холдинга «Авиационное оборудование», где сначала занимал должность первого заместителя, а в августе 2012 года назначен генеральным директором предприятия.

**Семейное положение**  
Женат, воспитывает дочь.

делении рисков, приводит к хорошим результатам. Мы готовы не только брать на себя обязательства по разработке, производству и ремонту агрегатов, но и демонтировать, каким образом мы исполняем заказ, обеспечиваем качество, сроки и конкурентоспособную цену.

- Сообщалось, что в этом году предприятие планирует значительно увеличить производство эластомерных поглощающих аппаратов. Каковы контрактованные объемы производства и кто ваши крупнейшие покупатели?

- Да, действительно, производство эластомерных поглощающих аппаратов в этом году мы планируем увеличить

в несколько раз по сравнению с прошлым годом. В этом году объем контрактов предполагает реализацию около 40 тыс. штук поглощающих аппаратов. Для сравнения — в прошлом году мы продали всего 7 тыс. Это связано, во-первых, с конъюнктурой рынка, а во-вторых, с тем, что мы обратили внимание на весь жизненный цикл изделия. Мы строим обменные фонды — это точки, в которых наши потребители смогут получать новые аппараты взамен вышедших из строя, если такое происходит. Это существенно помогает снизить «простой» подвижного состава. Наши покупатели — локомотивостроительные и вагоностроительные заводы, собственники подвижного состава, вагоноремонтные предприятия.

- В дальнейшем планируется наращивание производства? Ведь спрос на эластомерные поглощающие аппараты продолжает расти.

- Спрос растет, но спрос этот не долгосрочный, его хватает года на три. Поэтому участни-

кам рынка интересно обеспечить стабильный спрос на свою продукцию, а не пиковый сбыт. В связи с этим мы планируем увеличение возможностей производства до семи тысяч аппаратов в месяц.

- Были ли какие-то инвестиции в расширение мощностей?

- Да, безусловно. Вложения в оборудование составили порядка 70 млн рублей в этом году. Но, еще раз повторюсь, основной эффект увеличения производственных мощностей достигается путем правильной организации производства: оптимизации технологических процессов, улучшения логистики, введения двух и трех смен.

- Ранее сообщалось, что завод планирует переориентировать производство в общей сложности на сумму 4,5 млрд рублей. Сколько средств будет направлено на эти цели в текущем году?

- 4,5 млрд рублей до 2020 года — это величина, обозначенная в стратегии развития завода. В этом году инвестиции в новое оборудование составят порядка 550 млн рублей. Мы планируем приобрести установку пневмодинамического упрочнения. Без этого оборудования не обходится ни один завод в современной авиационной отрасли. Это оборудование позволит нам сделать еще один шаг к выпуску продукции, соответствующей международным стандартам. Кроме того, мы приобретаем установку электронно-лучевой сварки, превосходящую по своим характеристикам многие мировые аналоги. Это позволит производить сварку деталей самым современным способом. Безусловно, происходит плановое приобретение и обновление наших механических центров. Мы приобретаем и

*«Проекты, в которых мы впервые выступаем интеграторами взлетно-посадочного устройства, — это проекты МТС и SuperJet. Безусловно, одним из ключевых проектов для нас является создание взлетно-посадочного устройства для Ил-76МД-90А»*

оснащаем фрезерные обрабатывающие центры ведущих немецких производителей с целью увеличения производственных мощностей обработки. Это связано с увеличением портфеля заказов авиационной продукции. На последующие годы у нас запланирована существенная реорганизация гальванического производства и ряда других специальных процессов, используемых в авиационной промышленности.

Все оборудование на предприятии, как имеющееся, так и приобретаемое, приводится в соответствие с международными стандартами сертификации производства. Без этого полномасштабный выход на международные рынки невозможен. Более того, многие покупатели нашей продукции уже предъявляют к своим поставщикам схожие требования. Возможность доказать своему покупателю технологию достижения качества продукции — вопрос выживания в нашей отрасли.

- Мы начали говорить об изменении структуры поставщиков. Кто является вашими основными покупателями в настоящий момент?

- Сейчас основные покупатели нашей продукции — это Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК), «Вертолеты России», министерство обороны России, РЖД, Рособоронэкспорт. Большая часть реализации продукции происходит в адрес предприятий этих объединений. На российском рынке авиационных агрегатов уместнее говорить не о новых заказчиках, а о новых программах и проектах. Продвижением нашей новой продукции мы занимаемся в рамках единой политики холдинга «Авиационное оборудование», в котором мы являемся головным предприятием дивизиона взлетно-посадочных устройств. При содействии холдинга и государственной программы «Ростех» мы сможем участвовать сразу в нескольких новых проектах, которые инициированы в российской авиации, — это и освоение серийного производства взлетно-посадочного устройства для Ил-76МД-90А, и участие в разработке и освоении серийного производства перспективного вертолета Ка-62, и участие в новых проектах, таких как МС-21, многоцелевой транспортный самолет (МТС), SuperJet.

- Какие проекты наиболее интересны для предприятия?

- Наиболее интересны предприятию те проекты, которые дают нам не только экономически стабильный заказ, но и возможность развития, где мы выходим в принципиально новой логике в авиационную кооперацию. Мы намерены стать интегратором взлетно-посадочного устройства и предлагать нашим заказчикам не отдельные узлы, а систему в сборе. Такая практика на протяжении последних десятилетий принята в мировой авиационной промышленно-

сти. Большинство наших ростовских заказчиков ее также одобряют: в том числе ОАК и «Вертолеты России». Проекты, в которых мы впервые выступаем интеграторами взлетно-посадочного устройства, — это проекты МТС и SuperJet. Безусловно, одним из ключевых проектов для нас является создание взлетно-посадочного устройства для Ил-76МД-90А, поскольку это крупнейший проект в истории современной российской авиации. У предприятия уже есть заказ порядка 100 комплектов для этой машины.

- О том, что «Авиаагрегат» ведет переговоры с Messier Bugatti Dowty, известно уже давно. Каковы результаты этих переговоров?

- С MBD нас связывают уже не только переговоры. Определены и успешно реализовывается программа по освоению взрывных подкосов для российского самолета SuperJet 100, производителем которого выступает компания «Гражданские самолеты Сухого». Уже в 2014 году мы должны поставить первые комплекты для этого самолета. Программа локализации производства шасси для SSJ инициирована в рамках широкомасштабного сотрудничества «Авиационного оборудования» с ОАК.

Messier Bugatti Dowty — один из крупнейших мировых разработчиков и производителей шасси для летательной техники. И участие в этом проекте — это первые масштабные шаги к становлению «Авиаагрегата» на международном рынке производства авиационных агрегатов. С помощью этого проекта мы сможем доказать, что способны производить продукцию надлежащего качества с понятным для заказчикам ценообразованием.

- Что нужно делать предприятию для того, чтобы полностью соответствовать требованиям MBD?

- Для этого необходимо провести техническое перевооружение отдельных процессов и это существенно изменить подходы к организации производства, поскольку это серийный продукт. Этот заказ предполагает выпуск 50 комплектов шасси в год. Такой серийности на «Авиаагрегате» не было последние 20 лет.

- С какими-то другими иностранными компаниями ведутся переговоры?

- Мы ведем переговоры со всеми ведущими авиационными производителями как самолетов, так и агрегатов для самолетов. В ходе прошедшего авиационного салона в Le Bourget мы провели переговоры с рядом ведущих авиационных производителей. Потенциальные партнеры встречают наши предложения с достаточно высоким интересом, однако говорить о каких-то конкретных договоренностях пока рано. Всему свое время.

- Весной у вас появился первый заместитель. С чем связаны эти изменения?

- Уместно рассмотреть изменение организационной структуры предприятия в целом. Для того чтобы соответствовать требованиям рынка и современным условиям производства агрегатов как для российских авиационных предприятий, так и для мировых авиапроизводителей, нам необходимо организационно соответствовать этим условиям. Нам нужна компактная управленческая команда, способная действовать в новых условиях. Если еще несколько лет назад на рынке авиационных агрегатов вообще не было конкуренции, то сегодня мы вынужде-

ны конкурировать не только с российскими, но и с мировыми производителями. Поэтому сегодня предприятие не может существовать без полноценной финансово-экономической службы, без юридической службы, без службы по внедрению информационных технологий, работа которых позволяет значительно уменьшать сроки разработки и освоения продукции.

Сегодня на предприятии существует три основных блока: блок развития бизнеса, научно-технический центр, в структуре которого находится конструкторское бюро и опытно-промышленное производство, и производственный блок, включающий инженерную службу, дирекцию по производству, дирекцию по качеству и дирекцию по материально-техническому снабжению. Мой первый заместитель, Александр Александрович Косов, имеет колоссальный опыт построения и реорганизации современных производственных систем в машиностроении и оборонной промышленности. Он и возглавляет производственный блок нашего предприятия.

- В прошлом году были произведены серьезные изменения, когда Государственная корпорация «Ростехнологии» передала акции своих дочерних предприятий холдингу «Авиационное оборудование». Как это отразилось на предприятии?

- В настоящий момент передача акций еще продолжается. Основные изменения произошли в прошлом году, с приходом к руководству холдинга новой управленческой команды во главе с Максимом Вадимовичем Кузюком, который является председателем совета директоров «Авиаагрегата».

- Как это отразилось на предприятии?

- В настоящий момент передача акций еще продолжается. Основные изменения произошли в прошлом году, с приходом к руководству холдинга новой управленческой команды во главе с Максимом Вадимовичем Кузюком, который является председателем совета директоров «Авиаагрегата».

**Взыскание в судебном порядке налога в размере 146,3 млн рублей приведет к невозможности исполнения «Авиаком» условий госконтрактов**



НОВОСТИ

БИЗНЕС

### УДВОЯТ ВЫПУСК АН-140.

Самара. ОАО «Авиаком - авиационный завод» в течение ближайших двух лет может увеличить производство Ан-140 в два раза. Об этом сообщил председатель совета директоров «Авиакома» **Сергей Лихарев**. «Надо довести производство до уровня 12 машин в год в течение двух лет. Для этого мы будем реализовывать инвестиционную программу в размере примерно 1,5 миллиарда рублей. Инвестиционную программу нам нужно завершить в течение 2013 года», - заявил Лихарев.

### ПЕРЕИЗБРАЛИ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ.

Самара. Совет директоров ОАО «Авиаком - авиационный завод» 11 июля переизбрал председателем совета **Сергея Лихарева**. Об этом говорится в сообщении компании. Напомним, 24 июня собрание акционеров завода переизбрало состав совета директоров предприятия. В него вошли директор по авиационному бизнесу ОАО «Русские машины» **Александр Горлов** и замгендиректора ОК «РусАл» **Петр Синьшов**, генеральный директор компании **Алексей Гусев**, директор бизнес-направления ОАО «Русские машины» **Сергей Лихарев**, заместитель генерального директора ОАО авиационный завод «Русские машины» **Сергей Захарцев**, финансовый директор ОАО «Русские машины» **Мария Обухова** и президент Торгово-промышленной палаты Самарской области **Валерий Фомичев**.

### ЗАМЕНИТ ПАРК АН-26.

Самара. Министерство обороны РФ планирует заменить устаревший военно-транспортный самолет Ан-26 модернизированным лайнером, который будет создан на базе Ан-140, серийно выпускаемого заводом «Авиаком», пишет lenta.ru. Однако окончательное решение об этом пока не принято. По словам замминистра обороны России **Юрия Борисова**, ведомство выбирает между Ан-140 и транспортником Ил-112В, созданием которого занимается компания «Ильюшин».

### УВЕЛИЧИЛИ ЗАКАЗ.

Самара. Самарский авиационный завод «Авиаком» поставит министерству обороны РФ три самолета Ан-140-100 для нужд морской авиации ВМФ, сообщает пресс-служба предприятия. Самолеты будут изготовлены в стандартной грузопассажирской версии. Их производство и передачу заказчику «Авиаком» планирует осуществить в течение года. Лайнеры Ан-140 призваны заменить находящиеся в эксплуатации Военно-морского флота модели Ан-24 и Ан-26.

### ЗАКРЫЛИ ПРОЕКТ.

Самара. В феврале этого года ОАО «Авиаком - авиационный завод» отказалось от производства самолета Ту-154. Самолет был разработан в 60-х годах, тогда же началось его производство на «Авиаком». Последний заказ выполнен в 2012-м - тогда для Минобороны РФ было собрано две машины. Сумма заказа составила около 1 млрд рублей.

# Четвертый Ан-140 передан Минобороны

ОАО «АВИАКОМ - АВИАЦИОННЫЙ ЗАВОД» СДАЛО ПРИЕМОЧНОЙ КОМИССИИ ЗАКАЗЧИКА ОЧЕРЕДНОЙ САМОЛЕТ АН-140-100, ИЗГОТОВЛЕННЫЙ ПРЕДПРИЯТИЕМ В РАМКАХ КОНТРАКТА С МИНИСТЕРСТВОМ ОБОРОНЫ РФ

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

С аэродрома авиационного завода «Авиаком» к постоянному месту базирования на аэродром «Чкаловский» в Московской области вылетел новый турбовинтовой самолет Ан-140-100.

В начале апреля «Авиаком - авиационный завод» передал Минобороны четвертый самолет Ан-140-100. Он вылетел к постоянному месту базирования: на аэродром «Чкаловский» (Московская область). Это очередной самолет, созданный предприятием в рамках контракта с Минобороны, который будет эксплуатироваться Военно-воздушными силами России.

Третий самолет был передан ведомству в середине декабря прошлого года. Всего «Авиаком» должен поставить Минобороны 11 машин. При



этом, по контракту, самарский завод еще в прошлом году должен был поставить шесть самолетов Ан-140. Как ранее сообщал председатель совета директоров завода **Сергей Лихарев**, задержка поставок произошла из-за распыления производственных мощностей предприятия.

Помимо Ан-140 «Авиаком» занимался изготовлением самолетов Ту-154 для Минобороны. «Со следующего года программу строительства новых самолетов Ту-154 мы полностью завершаем, - от-

мечал тогда **Сергей Лихарев**. - Они не будут у нас оттягивать силы, поэтому программа производства пяти, а может быть, и шести самолетов Ан-140 вполне реалистична».

Как сообщает пресс-служба, следующий самолет Ан-140-100 «Авиаком» планирует передать заказчику летом 2013 года. Также **Сергей Лихарев** сообщил, что Минобороны планирует заключить с «Авиакомом» еще один контракт на несколько машин Ан-140 в базовой грузопассажирской версии. Кроме того, уже во второй половине следующего

года «Авиаком» может начать поставки транспортной рамповой версии Ан-140Т для министерства обороны, а в 2016 году - грузовой версии Ан-140С с расширенной боковой дверью.

Напомним, в конце марта самарский завод подписал соглашение с украинским госконцерном «Антонов» на передачу интеллектуальной собственности на самолеты Ан-140С и Ан-140Т. До подписания соглашения ВВС России не могли комплектовать парк из самолетов, которые, по сути, были зарубежными.

## «Авиаком» заблокировал списание налоговиками 146,3 млн рублей



ИРИНА ТОСОВА

В конце июня этого года предприятие подало иск к Инспекции Федеральной налоговой службы по Кировскому району города Самары. Предприятие требовало признать недействительным решение органа о доначислении почти 150 млн рублей налогов. Кроме того, «Авиаком» подал в суд ходатайство о принятии обеспечительных мер.

По итогам проверки в апреле этого года налоговики доначислили авиационному заводу 146,3 млн рублей. В конце июня предприятие обратилось в Арбитражный суд Самарской области с заявлением о признании недействительным решения ИФНС России по Кировскому району Самары.

Кроме того, представители ОАО «Авиаком - авиационный завод» в суде просили о применении обеспечительных мер, которые не позволили бы налоговикам осуществить единовременное списание этой суммы со счетов компании. Свое ходатайство на за-

ОАО «АВИАКОМ - АВИАЦИОННЫЙ ЗАВОД» УДАЛОСЬ ОДЕРЖАТЬ ВРЕМЕННУЮ ПОБЕДУ В СУДЕ С НАЛОГОВОЙ ИНСПЕКЦИЕЙ

Арбитражный суд Самарской области решил приостановить действие решения ИФНС России по Кировскому району г. Самары № 09-14/543 от 25.04.2013 о привлечении к ответственности ОАО «Авиаком - авиационный завод» за совершение налогового правонарушения до вступления в законную силу судебного акта, которым спор по иску предприятия к налоговой будет разрешен по существу.

воде обосновывали тем, что единовременное взыскание приведет к банкротству предприятия и невозможности выполнения госзаказа.

«Взыскание оспариваемой в судебном порядке суммы налога в размере 146,3 млн рублей приведет к невозможности исполнения условий государственных контрактов и обязательств перед контрагентами, - сообщается в ходатайстве предприятия. - Взыскание указанной суммы может нанести значительный ущерб и побудить процесс банкротства в отношении ОАО «Авиаком - авиационный завод».

Как сообщается в документах суда, к концу первого квартала 2013 года у «Авиакома» было 112,5 млн руб. обязательств, на счетах - 298 тыс. руб., а на специальных счетах размещено 326 млн руб. целевых федеральных бюджетных средств для выполнения гособоронзаказа на строительство трех самолетов Ан-140 для нужд министерства обороны РФ. В первом квартале завод сработал с убытком в 396,9 млн рублей.

Доводы «Авиакома» убедили арбитражный суд, и 2 июля он вынес решение о принятии обеспечительных мер.

# Приборостроение. ГЛАВНОЕ

ТЕНДЕНЦИИ

## Скандално-плановая проверка

ПОСЛЕ ТОГО, КАК ИСТОРИЯ С ВЫЕМКОЙ ДОКУМЕНТОВ НА «ЭЛЕКТРОЩИТЕ» ВЫЗВАЛА ОБЩЕСТВЕННЫЙ РЕЗОНАНС, НАЛОГОВИКИ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ОБЪЯСНИТЬ, ЧТО ПРЕТЕНЗИЙ К НЫНЕШНИМ ВЛАДЕЛЬЦАМ ЗАВОДА У НИХ НЕТ



НИКОЛАЙ АНТОШИН

Всего через четыре месяца после перехода предприятия в собственность французской компании Schneider Electric иностранные инвесторы-акционеры получили личный опыт взаимоотношений с российскими силовыми структурами. В начале августа в заводоуправление ОАО «Самарский завод «Электроцит» явились сотрудники ИФНС по крупнейшим налогоплательщикам в сопровождении полицейских.

Обыски и выемку документов проводило управление Федеральной налоговой службы по Самарской области совместно с ГУ МВД по Самарской области в пятницу, 2 августа 2013 года. Налоговики предъявили руководству предприятия постановление «о проведении выемки документов и предметов» у ЗАО «ГК «Электроцит» - ТМ Самара», к каковым относи-

лось и серверное оборудование. Представители завода стали объяснять, что без работающего сервера завод встанет, так как не только вся производственная деятельность, но даже проходная на предприятии завязаны на него. Однако фискалы настаивали и уже собирались было взламывать помещение, но в конце концов стороны нашли компромисс.

История сразу приобрела скандальный оттенок и широко освещалась в СМИ. Через несколько дней после обысков стороны сделали заявления для прессы, в которых пояснили, что налоговая проверка является плановой. «Руководство компании Schneider Electric оказывает полное содействие и поддержку управлению Федеральной налоговой службы. Мы выражаем уверенность в проведении объективной и беспристрастной проверки, которая позволит ответить на все возникшие у налогового органа вопросы», - тактично заявил председатель Совета директоров ЗАО «Группа компаний «Электроцит» - ТМ Самара» Йоахим Дамс.

«Общество удивило, что мы проводили выемку документов. Однако, ничего необычно-

го в этом нет. Закон позволяет нам проводить такую процедуру», - объяснила на специальном брифинге для ряда самарских СМИ и.о. руководителя УФНС России по Самарской области Антонина Зубкова. Она отметила, что проверка на «Электроците» ведется еще с октября 2012 г. и в ее рамках и раньше проводилась выемка ряда документов.

По словам Зубковой, выемка документов проходила путем копирования информации с сервера. Налоговая проверяла информацию о транспортных средствах и лицах, допущенных на территорию завода в 2009-2011 гг. «Следует отметить, что все мероприятия налогового контроля, проводимые в рамках проверки, не относятся к периоду деятельности ЗАО «ГК «Электроцит» - ТМ Самара» под руководством Schneider Electric», - подчеркнула Антонина Зубкова.

Зубкова не стала раскрывать подробности проверки и предварительные результаты. «Пока результатов еще нет, поэтому говорить о конкретных нарушениях рано. Проверка закончится в сентябре, тогда же и станут известны ее результаты», - рассказала она.

### «Изымать оборудование не планировалось»



АНТОНИНА ЗУБКОВА,  
И.О. РУКОВОДИТЕЛЯ УФНС РОССИИ  
ПО САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ:

- Мероприятия контроля со стороны налоговой службы одинаковы для всех. Все они прописаны в Налоговом кодексе. Всех удивила информация, опубликованная в СМИ, о прошедшей выемке документов. Проверка деятельности ЗАО «ГК «Электроцит» - ТМ Самара» началась еще в октябре 2012 года и является плановой. Более того, мы уже проводили выемку документов с «Электроцита» и никакого ажиотажа не было. В этот раз у инспекции возникла необходимость в получении информации о лицах и транспортных средствах, допущенных на территорию завода в 2009-2011 гг. Архивная информация хранилась на серверах. При этом изымать оборудование не планировалось: мы копировали информацию. Представители ЗАО ГК «Электроцит» - ТМ Самара» изначально не были против - нам предоставили помещение с сервером. Однако, в ходе копирования информации появились представители некой фирмы, которые закрыли серверную комнату и пояснили, что сервер находится в помещении, принадлежащем их фирме на правах аренды, и они против нахождения на их территории сотрудников УВД и УФНС. Это несколько затянуло процедуру. Впоследствии руководство «Электроцита» предоставило документы, что помещение с сервером находится в их собственности, после чего копирование информации продолжилось.

### «Руководство Schneider Electric оказывает содействие УФНС»



ЙОАХИМ ДАМС,  
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ  
ЗАО «ГРУППА КОМПАНИЙ  
«ЭЛЕКТРОЩИТ» - ТМ САМАРА»:

- На протяжении последних месяцев на предприятии ЗАО «ГК «Электроцит» - ТМ Самара» управлением Федеральной налоговой службы по Самарской области проводится выездная налоговая проверка за период 2009-2011 гг., когда руководство предприятия еще осуществлялось его бывшими владельцами Ю.В. Егоровым и А.Е. Половинкиным и компания Schneider Electric еще не участвовала в управлении.

Тем не менее, руководство компании Schneider Electric оказывает полное содействие и поддержку управлению Федеральной налоговой службы. Мы выражаем уверенность в проведении объективной и беспристрастной проверки, которая позволит ответить на все возникшие у налогового органа вопросы.

Хотелось бы отметить, что завершение сделки по приобретению 100% акций ЗАО «ГК «Электроцит» - ТМ Самара», которое состоялось в марте 2013 года, стало возможным благодаря поддержке ФАС, правительства России и правительства Самарской области, что в очередной раз демонстрирует умение власти вести конструктивный диалог с бизнесом. Schneider Electric подтверждает свою готовность и в дальнейшем развивать бизнес предприятия ЗАО «ГК «Электроцит» - ТМ Самара» в полном соответствии с действующим законодательством.

### «Потенциально любая налоговая проверка может привести к возбуждению уголовного дела»



ДМИТРИЙ САМИГУЛЛИН,  
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР  
ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ RVL:

- В ходе выездной проверки может быть проведена уплата налогов за три года, предшествующие назначению проверки. При этом налоговые органы обладают широкими контрольными инструментами: в ходе проверки они могут опрашивать лиц, проводить выемки документов и имущества, проводить экспертизу, в том числе с привлечением сотрудников правоохранительных органов. По итогам налоговой проверки выносятся решения: если налоговым органом обнаружено налоговое правонарушение, то выносятся, как правило, решение о привлечении к налоговой ответственности с предложением обществу уплатить сумму недоимки и штрафа. Это наиболее распространенный вид решения налогового органа по результатам налоговых проверок. При этом решение о привлечении к налоговой ответственности может являться основанием для направления материалов в подразделения Следственного комитета РФ, которые будут решать вопрос о наличии или отсутствии состава преступления. Без налоговой проверки правоохранительные органы не могут самостоятельно возбуждать дела по налоговым преступлениям. Потенциально любая налоговая проверка может привести к возбуждению уголовного дела по налоговому преступлению. Основанием возбуждения уголовного дела по факту неуплаты налогов являются результаты налоговой проверки сотрудниками налоговой службы. Между тем, также следует иметь в виду, что проверка не проводится в отношении группы компаний «Электроцит». Она назначается и проводится в отношении конкретного юридического лица. Это тоже имеет значение при определении законности какого-либо действия сотрудников налоговых органов. Если изымается, например, сервер, то необходимо выяснить, какому лицу он конкретно принадлежит.

Индекс «Волга Ньюс». Приборостроение. Популярность. ТОП-20. 1-е полугодие 2013 г.

ПЕРСОНЫ	Судебные споры между ОАО «Энерготехмаш», находящимся в стадии банкротства, и его кредиторами продолжаются. Владелец завода Владимир Кожухов занимает первую строчку рейтинга, как и его предприятие. ЗАО «ГК «Электроцит» - ТМ Самара» весной было выкуплено французской компанией Schneider Electric. Эта сделка стала одной из знаковых в Самарской области. Новое и прежнее руководство компании также в первой десятке рейтинга читательской популярности.	ОРГАНИЗАЦИИ
1 Кожухов Владимир..... 5 461	132	1 Энерготехмаш..... 9 563
2 Половинкин Андрей..... 3 892	2 262	2 Электроцит..... 9 170
3 Егоров Юрий..... 2 652	2 652	3 Завод им. Тарасова..... 6 037
4 Дамс Йоахим..... 2 326	2 326	4 Schneider Electric..... 4 121
5 Кун Стефан..... 1 509	1 509	5 Самарский подшипниковый завод..... 2 298
6 Коупл Ян..... 1 509	1 509	6 Ростек..... 2 092
7 Федулов Александр..... 1 295	1 046	7 Атлас Копко..... 1 949
8 Брисев Эрик..... 1 242	1 242	8 Экран..... 1 784
9 Сафронов Валерий..... 926	-136	9 Сбербанк..... 1 551
10 Артяков Владимир..... 808	808	10 Росимущество..... 1 229
11 Кожухов Артем..... 635	-928	11 ФАС..... 1 078
12 Бабушкин Иван..... 505	-24	12 Оборонпром..... 1 041
13 Крайнев Сергей..... 501	501	13 АВТОВАЗ..... 839
14 Коптев Андрей..... 501	501	14 Ростехнадзор..... 726
15 Сидоров Андрей..... 420	-326	15 Балтийский Инвестиционный банк..... 724
16 Калустин Владислав..... 420	-326	16 Электроцит-Стройиндустрия..... 705
17 Титов Вячеслав..... 379	-158	17 ФАУГИ..... 571
18 Фюфана Лоран..... 372	372	18 СЭМЗ..... 505
19 Маркин Кирилл..... 372	372	19 Правительство Самарской области..... 501
20 Фомичев Валерий..... 372	372	20 Министерство энергетики и ЖКХ СО..... 501

ИСТОЧНИК: ВОЛГАНЬЮС.RU

Несмотря на то, что 100% акций переходят к французской компании, «Электроцит» останется российским предприятием



БИЗНЕС

# «Можно было продолжать душить друг друга»

НЕСМОТРЯ НА ПРОДАЖУ 100% АКЦИЙ ГК «ЭЛЕКТРОЦИТ»-ТМ САМАРА» ФРАНЦУЗСКОЙ КОМПАНИИ, БЫВШИЕ СОБСТВЕННИКИ СОХРАНИЛИ СЕРЬЕЗНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕ

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА, ЕЛИЗАВЕТА ДОРОХИНА

В марте этого года Schneider Electric консолидировала 100% акций самарской компании. В общей сложности предприятие обошлось французам в 20,4 млрд рублей. Тем не менее, ГК «Электроцит»-ТМ Самара» до сих пор не стала полностью независимой. Новые собственники пытаются сделать ГК автономной от остальных компаний бывшего владельца.

## ВЫКУПИЛИ «ЭЛЕКТРОЦИТ»

В конце марта этого года Schneider Electric консолидировала 100% акций ГК «Электроцит»-ТМ Самара». Первые 50% акций ГК французская компания выкупила еще в 2010 году. Тогда в структуру сделки вошли все дочерние предприятия «Электроцит»-ТМ Самара». Между сторонами была достигнута договоренность о том, что французы со временем смогут довести свою долю до 100%.

Французской компании пришлось целый год ждать возможности купить оставшиеся акции «Электроцита». У Schneider Electric возникли сложности с согласованием сделки в Федеральной антимонопольной службе. В феврале прошлого года антимонопольное ведомство отказалось со-

Несмотря на «юридическое» разделение, предприятия имеют целый ряд общих служб. Более того, они продолжают базироваться на одной площадке в поселке Красная Глинка, территория завода поделена между компаниями

гласовывать сделку, оставив решение данного вопроса на усмотрение правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства. Это произошло из-за того, что в сделку вошло ООО «НТЦ «Механотроника», которое имеет статус стратегического предприятия. Ведомство предварительно согласовало сделку только в январе 2013 года, а в конце февраля дало окончательное разрешение.

Практически сразу после покупки полного пакета акций бывшие и нынешние собственники предприятия провели совместную конференцию, на которой стало известно, что президентом ЗАО «ГК «Электроцит»-ТМ Самара» стал Эрик Бриссе. А председателем совета директоров ГК «Электроцит»-ТМ Самара» был назначен Иохим Дамс. Ранее он был членом совета директоров компании. Напомним, Иохим Дамс также занимает должность старшего вице-президента, руководителя бизнес-подразделения «Энергетика» Schneider Electric в России и странах СНГ.

Как рассказал бывший собственник компании Андрей Половинкин, он дистанцируется от управления ГК «Электроцит»-ТМ Самара» и займется развитием нового холдинга. Он возглавил УК «Электроцит-Самара». Юрий Егоров, который был вице-президентом проданной компании, занял ту же должность в УК. Кроме того, по словам Андрея Половинкина, он остался консультантом совета директоров ГК «Электроцит»-ТМ Самара».

## РАЗДЕЛ ИМУЩЕСТВА

В результате сделки французская компания, помимо завода на Красной Глинке, получила ООО «Русский трансформатор», НТЦ «Механотроника» (Санкт-Петербург), «Энергосетьпроект-НН-СЭЦ» (Нижегород), «Запсибэлектромонтаж» (Сургут), завод «Уэлектроаппарат» (Таш-



кент, Узбекистан), ТОО «Институт «Казсельэнергопроект». Общая сумма сделки по приобретению 100%-ного пакета акций ЗАО «ГК «Электроцит»-ТМ Самара» составила 20,4 млрд рублей.

УК «Электроцит-Самара», развитием которой в настоящее время занимаются Андрей Половинкин и Юрий Егоров, объединила ОАО «Самарский завод «Электроцит», ЗАО «Самарский завод «Электроцит-Стройиндустрия», ООО «Электроцит-Энерготехстрой», ООО Euroisol, ОАО «Совхоз «Тепличный», ООО «Гостинный двор - Электроцит». В ближайшее время в развитие холдинга собственники планируют инвестировать около 800 млн рублей.

Любопытно, что бывшие собственники предпочитают сохранить за своими компаниями бренд «Электроцита», французская компания также решила не менять бренд вновь купленного предприятия. Все это запутывает и без того сложную ситуацию по разделу имущества двух холдингов.

Как отмечали новые собственники на первой пресс-конференции, бренд «Электроцит» очень узнаваем на рынке, и клиенты уважают эту торговую марку. «И это была главная причина, почему мы решили сохранить этот бренд и продолжать его развивать», - отмечал тогда Иохим Дамс.

## КОММУНАЛЬНАЯ КВАРТИРА

Несмотря на «юридическое» разделение, вновь созданные ГК имеют ряд общих служб. Более того, они продолжают базироваться на одной площадке в поселке Красная Глинка. Как рассказывал Андрей Половинкин, территория завода была поделена между новыми компаниями.

«Поскольку Schneider Electric - компания инжиниринговая и наукоемкая, мы взяли на себя определенную ответственность по содержанию ее производства: будем поставлять электроэнергию, тепло, воду, обслуживать канализацию», - отмечал Андрей Половинкин. - И заниматься вопросами обеспечения».



АНДРЕЙ ПОЛОВИНКИН, генеральный директор ООО УК «Электроцит-Самара»:

- Мы со Schneider Electric были самыми серьезными конкурентами в России. И самыми крупными компаниями, если говорить о доле, которую занимали на рынке электротехнического оборудования. Перед нами стоял выбор. Можно было продолжать «душить» друг друга или объединиться. Мы приняли решение. Любой мир лучше ссоры. Мы отдали Schneider Electric весь блок, который касается электротехнического оборудования. Это компания с большим запасом прочности, у нее нет практически ни рубля кредитов. За годы сотрудничества со Schneider Electric компания на 80% увеличила чистые активы. Мы построили множество новых корпусов, купили новое оборудование. И сейчас «Электроцит»-ТМ Самара» динамично развивается.



ЭРИК БРИССЕ, президент ГК «Электроцит»-ТМ Самара:

- «Электроцит» был нашим главным конкурентом в России. И мы очень рады, что сможем работать здесь. На предприятии сегодня работает более 9 тысяч человек. Мы понимаем, какие обязательства несем перед сотрудниками. Поэтому нашим главным приоритетом будут полностью закупки. Несмотря на то, что пакет акций ГК переходит к французской компании, «Электроцит» останется российской компанией. Мы платим налоги здесь, в регионе. Мы с Иохимом Дамсом единственные иностранцы на заводе. У нас три основных приоритета: локализация производства в Самаре, развитие инноваций, развитие бизнеса. Объединение таких предприятий, как Schneider Electric и «Электроцит», позволит серьезно расширить их возможности по производству электрического оборудования.

Вместе с вновь приобретенными компаниями Schneider Electric получила целый ряд социальных объектов: дом культуры, турбазу, спортивный комплекс



СПРАВКА

## История завода «Электроцит»

14 июля 1943 года считается датой рождения самарского завода «Электроцит». Ремонтные мастерские были реорганизованы в завод № 4 Управления материально-технического снабжения НКВД. В годы Великой Отечественной войны завод обеспечивал скорейший ввод в эксплуатацию эвакуированных в Куйбышев авиационных заводов.

В 1949 году завод переходит в ведение Главгидроэнергоуправления, несколько позже - Главгидростроя. Предприятие перестраивается на выпуск новой продукции для строительства Волго-Донского канала и Цимлянской ГЭС. В 1957 году завод изготовил наплавной мост, с которого 8 июня 1957 года была перекрыта река Волга. Завод становится основной ремонтно-механической базой для строительства Куйбышевской ГЭС.

В 1958 году завод переходит в подчинение министерству электростанций СССР, меняет название на «Электроцит» и ориентируется на выпуск электромеханической продукции.

В 2007 году строительный бизнес был выделен в отдельное подразделение - создано ЗАО «Самарский завод «Электроцит» - Стройиндустрия». В этом же году в составе ЗАО появилась новая производственная площадка - «Самарский завод строительной индустрии», который располагается в поселке Алексеевка Кинельского района.

В 2008 году открыт Ульяновский завод металлоконструкций, входящий в структуру ЗАО «Самарский завод «Электроцит»-Стройиндустрия».

«Между Schneider Electric и нашей управляющей компанией много связующих звеньев, подчеркнул Андрей Половинкин. - Например, у нас пока единая серверная и единая служба безопасности, единая система закупок». Кроме того, часть площадей одна компания арендует у другой. Бывшие и нынешние собственники предприятия сидят в одном здании.

Тем не менее, новые собственники пытаются полностью разделить компании.

«Сейчас мы обсуждаем с бывшими акционерами, каким образом мы будем продолжать работать с теми отделами, в которых нуждаются компании, - рассказывал «Машиностроению» Иохим Дамс. - Либо эти отделы будут работать по сервисному контракту, либо мы будем делить эти службы. Сейчас мы обсуждаем наиболее удобный для нас вариант».

## СОЦИАЛЬНАЯ НАГРУЗКА

Вместе с вновь приобретенными компаниями Schneider Electric получила целый ряд социальных объектов: дом культуры, турбазу, спортивный комплекс. Как отмечал Андрей Половинкин, социальная нагрузка распределилась равномерно на всех. «У нас есть дом культуры, клуб юных техников, пионерский лагерь, стадион, турбаза, - говорил Половинкин. - И еще ряд социальных объектов. Мы будем это все содержать. Есть договоренность с компанией Schneider Electric».

В самой Schneider Electric отмечают, что планируют продолжать направлять инвестиции в социальную инфраструктуру, подчеркнув, что это политика предприятий компании во всем мире.

Помимо всего прочего, французская компания получила огромный штат сотрудников и, по-видимому, дала гарантии, что предприятие не будет сокращать персонал.

Отвечая на вопрос журналистов во время первой пресс-конференции, новые собственники подчеркивали: компания планирует расширяться, поэтому штат придется, наоборот, наращивать.

«На предприятии работает более 9 тысяч человек, - подчеркнул Эрик Бриссе. - Мы понимаем наши обязательства перед сотрудниками».

В то же время сохранность численности штатов - это обязательство Schneider Electric, которые компания взяла на себя при покупке «Электроцита». Так, согласно требованиям Федеральной антимонопольной службы, французам в течение трех лет придется сохранить численность работников ГК «Электроцит»-ТМ Самара» и НТЦ «Механотроника».

## СВЯЗАНЫ НАВЕКИ

Французы планируют целый ряд новых проектов. В частности, компания начала реализовывать проект по расширению производства трансформаторов. Как сообщил Эрик Бриссе, Schneider Electric направила порядка 120 млн рублей на покупку имущества нового комплекса на углу улиц Совхозной и Кабельной в Самаре. Компания планирует построить здесь здание для расширения своего производства, которое делалось во Франции, будет создаваться и в Самаре. Это позволит увеличить объем производства, а также открыть около 500 дополнительных рабочих мест», - отмечал Эрик Бриссе.

Строительством производственных объектов займется ЗАО «Самарский завод «Электроцит» - Стройиндустрия», принадлежащее Андрею Половинкину и Юрию Егорову. По словам Половинкина, строительство начнется приблизительно в сентябре и займет 1,5-2 года.

Бывшие и нынешние собственники подчеркивают, что их связывают крепкие узы взаимовыгодного сотрудничества. «Мы чудным образом поддерживаем компанию. Я еще в должности президента выиграл тендер на покупку здания и земли на углу Совхозной и Заводского шоссе в Самаре. Этот тендер позволит увеличить производство трансформаторов практически в два раза».

Кроме того, мы договорились о том, что передадим землю на ул. Олимпийской в Самаре Schneider Electric для расширения группы компаний. Там сейчас находится производство «Стройиндустрия». Это производство мы переводим в Алексеевку.

«Ожидают ли предприятие сокращения?» - Мы понимаем, что и руководство области, и руководство города хочет, чтобы численность работников ГК «Электроцит» - ТМ Самара» не уменьшалась, были налоговые поступления, развивалась социальная сфера. Произойдет увеличение площадей и мощностей минимум на 40%, соответственно, будет больше рабочих. Что касается ГК «Электроцит-Самара», у нас тоже есть определенные амбициозные задачи, так что численность наших сотрудников тоже будет увеличиваться.

БИЗНЕС

# «Мы сосредоточимся на собственном бизнесе»



ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ДЛЯ САМАРСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСЛЕ ПРОДАЖИ ЕГО SCHNEIDER ELECTRIC

АНДРЕЙ ПОЛОВИНКИН, генеральный директор УК «Электроцит-Самара»

ЕЛИЗАВЕТА ДОРОХИНА

## - Каким образом выстраивается работа предприятий, которые раньше входили в ГК?

- Мы работаем двумя блоками: это ГК «Электроцит» - ТМ Самара» и ГК «Электроцит-Самара», где я являюсь генеральным директором. Под управлением последней работает семь компаний.

Вообще, с компанией Schneider Electric мы сотрудничаем с 90-х годов. Мы работали над разными совместными проектами, в частности, мы начали выпускать элегазовые выключатели.

После этого мы создали совместное предприятие и договорились, что всю гамму продукции по профилю Schneider Electric будет изготавливать ЗАО ГК «Электроцит» - ТМ Самара», а всю остальную продукцию будут производить другие наши компании.

Постепенно происходило сближение наших позиций, мы выступали в некоторых проектах совместно со Schneider Electric на рынках Татарстана, Индии. И через некоторое время мы приняли решение продать все акции. Понимая, что они в этом бизнесе - серьезные игроки.

А я и Юрий Егоров сосредоточимся на собственном бизнесе, который мы будем развивать, не конкурируя со Schneider Electric. У нас есть договоренность, что если мы получаем заказы по профилю компании, которой управляет Schneider Electric, то мы эти заказы просто передаем. И, соответственно, если они находят заказы по профилю нашей управляющей компании, они передают эти заказы нам.

Постепенно происходило сближение наших позиций. И когда мы стали понятны Schneider Electric, мы приняли решение продать все акции

## - Как будет развиваться «Электроцит» в дальнейшем?

- Юрий Егоров остается консультантом совета директоров Schneider Electric и будет помогать новым собственникам плавно входить в оперативные права. Президентом ЗАО ГК «Электроцит» - ТМ Самара» был назначен Эрик Бриссе.

Иохим Дамс был членом совета директоров «Электроцит» - ТМ Самара» в течение полугода, за это время мы разработали план развития предприятия в перспективе на двукратное увеличение объема. Мы договорились о том, в каком направлении будет развиваться группа компаний, используя наш опыт и опыт менеджеров Schneider Electric. Мы продолжим поддерживать компанию. Я еще в должности президента выиграл тендер на покупку здания и земли на углу Совхозной и Заводского шоссе в Самаре. Этот тендер позволит увеличить производство трансформаторов практически в два раза.

Кроме того, мы договорились о том, что передадим землю на ул. Олимпийской в Самаре Schneider Electric для расширения группы компаний. Там сейчас находится производство «Стройиндустрия». Это производство мы переводим в Алексеевку.

## - Ожидают ли предприятие сокращения?

- Мы понимаем, что и руководство области, и руководство города хочет, чтобы численность работников ГК «Электроцит» - ТМ Самара» не уменьшалась, были налоговые поступления, развивалась социальная сфера. Произойдет увеличение площадей и мощностей минимум на 40%, соответственно, будет больше рабочих. Что касается ГК «Электроцит-Самара», у нас тоже есть определенные амбициозные задачи, так что численность наших сотрудников тоже будет увеличиваться.





БИЗНЕС

# «В конце прошлого года ситуация на «Электроците» была достаточно сложной»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ЗАО «ГК «ЭЛЕКТРОЦИТ» - ТМ САМАРА», КОТОРОЕ В АПРЕЛЕ БЫЛО ВЫКУПЛЕНО ФРАНЦУЗСКОЙ КОМПАНИЕЙ SCHNEIDER ELECTRIC, ЙОАХИМ ДАМС В ИНТЕРВЬЮ «МАШИНОСТРОЕНИЮ» РАССКАЗАЛ О ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ С БЫВШИМИ АКЦИОНЕРАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И О ТОМ, КАК РАЗДЕЛЕНА ПОЛНОМОЧИЯ МЕЖДУ ВНОВЬ ОБРАЗОВАВШИМИСЯ ХОЛДИНГАМИ, А ТАКЖЕ О ТОМ, ЧТО НОВЫЕ МЕНЕДЖЕРЫ СОБИРАЮТСЯ МЕНЯТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ, И КАК ОНИ ПЛАНИРУЮТ РЕШАТЬ СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ



БИОГРАФИЯ

## Йоахим Дамс

### Образование:

1975-1977 гг. – окончил экономические курсы в Университете Фрейбурга в Германии.  
1975-1980 гг. – окончил Технический университет Карлсруэ в Германии по специальности «Сети высокого напряжения и распределительные устройства».

1988 г. – получил ученую степень кандидата наук в области электротехники.

1997-1998 гг. – окончил GEC ALSTHOM: MBA в INSEAD (Фонтенбло), в 1997-1998 гг. – GEC ALSTHOM: программу развития коммуникаций.

В 2010-2011 гг. – Schneider Electric: программу развития управленческих компетенций.

**Карьера:**  
1980-1988 гг. – работал ассистентом профессора в лаборатории высокого напряжения Технического университета Карлсруэ.

1988-2004 гг. – занимал различные должности в Alstom T&D: от руководителя научно-исследовательского центра до вице-президента по развитию бизнеса и коммерческим операциям в Азии и Южной Америке.

2004-2010 гг. – вице-президент по оборудованию первичного распределения AREVA T&D.

2010-2012 гг. – старший вице-президент, руководитель бизнес-подразделения «Энергетика» Schneider Electric.

Ноябрь 2012 г. – член совета директоров ЗАО «ГК «Электроцит» - ТМ Самара».

2013 г. – старший вице-президент, руководитель бизнес-подразделения «Энергетика» Schneider Electric в России и странах СНГ, председатель совета директоров ЗАО «ГК «Электроцит» - ТМ Самара».

ЕЛЕНА ЛЫЧЕВА

### ВАЖНАЯ СДЕЛКА

**Как вы считаете, почему бывшие руководители «Электроцита» решили продать компанию? Учитывал, что это их детище?**

«Едва ли я могу ответить на этот вопрос. Я могу лишь высказать свое предположение. Я думаю, Schneider Electric может способствовать дальнейшему развитию этой компании. Мы можем выйти за границы России и стран СНГ. И, вероятно, бывшие акционеры «Электроцита» поняли это. Мне кажется, если собственник хочет развивать свой бизнес, ему необходимо быть на уровне своих конкурентов, в том числе на уровне мировых производителей. Для этого нужно также иметь достаточно финансовых возможностей, постоянно вкладывать средства в новые проекты, в конструктивную деятельность. Мне кажется, если вы задаете этот вопрос бывшим акционерам предприятия, они обязательно ответят.

**Вы провели достаточно много времени на предприятии. Сейчас вы уже можете оценить состояние производства, уровень компетенции сотрудников?**

«По моему мнению, самарский «Электроцит» — это удивительная компания. Она является абсолютным лидером на российском рынке в сегменте оборудования низкого, среднего и высокого напряжения, в сегменте производства подстанций. Удивителен, на мой взгляд, и коллектив предприятия. Здесь у людей есть «дух победителя». Они хотят побеждать в каждом начинании. Нам очень повезло: все

сотрудники «Электроцита» — это высококвалифицированные специалисты. Здесь работают инженеры и конструкторы очень высокого класса.

Конечно, если говорить о финансовой стороне вопроса, то в конце 2012 года и в первом квартале 2013 года ситуация была достаточно сложной. Могу пояснить, с чем это связано. Наши самые крупные клиенты проводили реструктуризацию внутри своих компаний. Вам известно о приобретении «Роснефтью» других компаний, они вкладывают сейчас в это большие инвестиции. Кроме того, компании ФСК и МРСК реорганизуются. Следствием всего этого является то, что эти компании приостановили ряд закупок и заказов. Естественно, это сразу повлияло на бизнес нашего предприятия. Но последние три месяца ситуация немного изменилась в лучшую сторону, финансовые показатели пошли в рост. И мы очень рады, что наши основные клиенты остаются с нами и продолжают доверять нашей компании.

Если говорить о наших приоритетах, то с 22 марта 2013 года, после приобретения Schneider Electric компанией «Электроцит», нашей основной задачей было повышение мотивации нашей коммерческой службы.

**Планируется ли менять систему управления предприятием?**

«Мы определили ряд моментов, которые можно улучшить. Первое, что мы хотим изменить, — это культура прогнозирования. Для того, чтобы снизить уровень стресса наших сотрудников, нам важно уметь прогнозировать на длительный срок наш бюджет, коли-

чество заказов. Сегодня на заводе привыкли работать с более короткими сроками. Поэтому часто приходится реагировать на разные непредвиденные ситуации, с которыми мы внезапно сталкиваемся.

Второй вопрос касается взаимодействия между отделами и подразделениями внутри компании. Потому что сейчас, на наш взгляд, это взаимодействие недостаточно хорошо выстроено. И если проблему или задачу будет решать только один отдел, есть вероятность того, что мы ее не решим, а если мы будем делать это все вместе, то мы очень быстро достигнем результатов. Мир постоянно меняется, и отношения в социуме меняются, и мы должны идти в ногу с этими изменениями.

Третий момент, который мы также хотим изменить, — это отношение к окружающей среде и охране труда. Это самая главная наша задача — мы хотим быть ответственным бизнесом. И не можем допустить, чтобы предприятие наносило вред окружающей среде, в равной мере, как не можем допустить, чтобы здоровье любого нашего сотрудника было в опасности. Поэтому сейчас мы пересматриваем нашу инвестиционную программу, чтобы расставить приоритеты.

**На предприятии сегодня работает достаточно**

*Мы взяли на себя обязательства перед властями, что будем продолжать производство для ядерной промышленности и выполнять военные заказы*

**большое количество сотрудников. Планируется ли оптимизировать производство в плане сокращения персонала? Роботизировать производство?**

«На наш взгляд, на самарском «Электроците» и так достаточно машин. Наша компания никогда не ставила цель полностью автоматизировать производство. Оптимизация, конечно, нам нужна, но она не подразумевает сокращения людей. Мы хотим развивать и расширять наше производство, и для этого нам понадобятся люди.

В зависимости от деятельности компании мы будем варьировать количество работающих, но мы не планируем сокращать штаты. Наоборот, сейчас мы ищем квалифицированных специалистов. Наши намерения — увеличивать коллектив, а не уменьшать.

**После покупки компании президентом фирмы был назначен Эрик Бриссе. Другие кадровые назначения на предприятии были?**

«Нашей основной задачей сразу после сделки было найти замену бывшим акционерам. Эрик Бриссе был назначен президентом группы компаний, а я — председателем совета директоров предприятия. Ряд изменений коснулись финансовой службы и службы постпродажного обслуживания оборудования. Мы взяли на себя обязательства перед властями, что мы будем продолжать стратегическое производство: производство в ядерной промышленности и выполнять военные заказы.

**Вместе с покупкой самого предприятия Schneider Electric получила целый ряд социальных объектов: Дом культуры, спор-**

**тивный комплекс, базу отдыха. Будет ли предприятие продолжать содержание социальной инфраструктуры?**

«Конечно, нас очень впечатлило, насколько много и объемно руководство самарского «Электроцита» вкладывалось в развитие социальной инфраструктуры. Schneider Electric полностью разделяет эту позицию бывших акционеров предприятия, причем не только в России, но и во всем мире. Мы планируем продолжать такую политику предприятия и продолжать инвестиции в социальную инфраструктуру.

**В ЗАО «ГК «Электроцит» - ТМ Самара» раньше входил целый комплекс предприятий. После покупки компании Schneider Electric бывшие собственники предприятия создали новый холдинг. Многим до сих пор непонятно, как произошло разделение полномочий между группами компаний. Не сопрягаются ли их интересы?**

«В этом, действительно, сложно разобраться с ходу. Schneider Electric выкупила всю деятельность, касающуюся электротехнического оборудования: конструкторское бюро разработок, производственные площадки оборудования низкого, среднего и высокого напряжения и службы постпродажного обслуживания оборудования. Мы взяли на себя обязательства перед властями, что мы будем продолжать стратегическое производство: производство в ядерной промышленности и выполнять военные заказы.

Бывшие акционеры, со своей стороны, пообещали нам, что не будут создавать бизнес, аналогичный тому, который был продан нам. Я думаю, они

*Сейчас мы просматриваем каталог продукции Schneider Electric и оцениваем возможность переноса производства каких-то изделий на самарскую площадку. Нам нужно провести анализ рынка, понять, готовы ли клиенты размещать заказы на эту продукцию здесь*

чувствуют моральную ответственность перед работниками предприятия и хотят способствовать развитию бизнеса здесь, на Красной Глинке.

Кроме того, мы все находимся на одной территории, мы взаимосвязаны, мы продолжаем сотрудничать с бывшими акционерами. И мы очень рады, что Юрий Васильевич Егоров согласился помогать нам. Он нас консультирует, советует, каким образом сделать этот «переходный период» более плавным, как мы можем развивать наш бизнес в дальнейшем.

**Компания сейчас полностью независима друг от друга?**

«В настоящее время есть некоторое количество общих отделов и подразделений, которые обслуживают как ГК «Электроцит-Самара», так и компания бывших акционеров. Сейчас мы обсуждаем с бывшими акционерами, каким образом мы будем продолжать работать с теми отделами, в которых нуждаются обе компании. Либо эти отделы будут работать по сервисному контракту, либо мы будем делить эти службы. Сейчас мы

обсуждаем наиболее удобный для нас вариант. Мы пытаемся прагматично подойти к этому вопросу.

**ОАО «Самарский завод «Электроцит» подало целый ряд исков в Арбитражный суд Самарской области к управлению Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Самарской области с требованием зарегистрировать прекращение прав собственности на недвижимость. Речь идет об участках, расположенных на Красной Глинке. С чем связаны эти иски?**

«Тут есть две составляющие. Первая касается аренды производственных площадей. Мы планируем взять в аренду больше площадей на уже существующей площадке, из-за ряда юридических сложностей нам нужно пройти через суд. Второй момент: мы хотим купить дополнительные площади в Самаре, потому что планируем продолжить инвестировать средства в бизнес на территории региона. Это новые земли позволяют нам увеличить возможности и мощности нашего производства.

Как я уже сказал, мы хотим иметь правильную гражданскую позицию. Для этого нам нужно соблюдать все существующие процедуры. Если возникают моменты, которые мы не можем решить, мы обращаемся в суд. Мы хотим продолжать инвестировать, создавать новые рабочие места и делать все это в соответствии с российским законодательством.

**Каковы финансовые результаты предприятия за последние полгода?**

«Мы можем ответить только за те финансовые результаты, которых предприятие достиг-

ло после 1 апреля этого года (прим. с момента покупки). Как я уже говорил, последние девять месяцев были достаточно сложными для предприятия. Но второй квартал 2013 года показал, что ситуация анализируется. Мы в достаточной степени удовлетворены результатами. Мы надеемся, что в будущем темпы роста будут только ускоряться, и к концу 2013 года мы придем с хорошими показателями. Но вы представляете масштабы «Электроцита» и понимаете, что понять все сразу невозможно. Конечно, нам нужно время для того, чтобы разобраться во всем.

**Вы не так давно на «Электроците». Но, как вы говорите, в России все происходит быстро. Может быть, у вас уже есть какие-то новые идеи или проекты?**

«Конечно же, такие проекты у нас есть. Первый проект, который мы хотели бы запустить в ближайшее время, — это расширение производства трансформаторов. Мы можем увеличить мощности. Второй этап — более долгосрочный, мы планируем увеличить мощности предприятия и расширить номенклатурные позиции. Именно для этого мы и планируем покупку новых земель. Мы надеемся, что местные власти помогут нам в этом.

**Насколько планируется увеличить отгрузку товаров после расширения, которое вы планируете?**

«Достаточно сложно ответить на ваш вопрос. Мы только начали работать над стратегическим планом предприятия. И «измерить» наши планы мы пока не можем. Как я уже сказал, наш первый проект — расширение производства трансформаторов.

Сейчас мы просматриваем каталог продукции Schneider Electric и оцениваем возможность переноса производства каких-то изделий на самарскую площадку. Но вопрос в другом: нам нужно провести анализ рынка, понять, готовы ли клиенты размещать заказы на эту продукцию здесь. После проведения такого анализа мы будем знать, что мы здесь можем производить, а чего производить не стоит.

Вообще, самые большие изменения в культуре компании, которые нам предстоит произвести, — переориентировать бизнес на клиента. Для нас сейчас это очень важно. Потому что наш бизнес существует благодаря нашим клиентам.

**Чем русский бизнес, на ваш взгляд, отличается от бизнеса в Европе и Америке?**

«Первое, что хотелось бы отметить, в России принципиально важные отношения между людьми. Конечно, это присутствует и в других странах: Франции, Германии, Китае, Индии. Потому что можно много инвестировать в совместный бизнес, долго вместе работать, но если нет доверия между партнерами, нет полноценного сотрудничества. В России эта тенденция сильнее, чем в других странах. Но это нормально. Бизнес-связи — это, прежде всего, связи между людьми.

Вторая особенность российского бизнеса — его зависимость от взаимодействия с властями. В России очень важно «идти в ногу» не только с муниципальными властями, но и региональными, и федеральными. В целом, это не является для нас чем-то необычным: сотрудничество с властями — это часть политики нашей компании во всем мире.

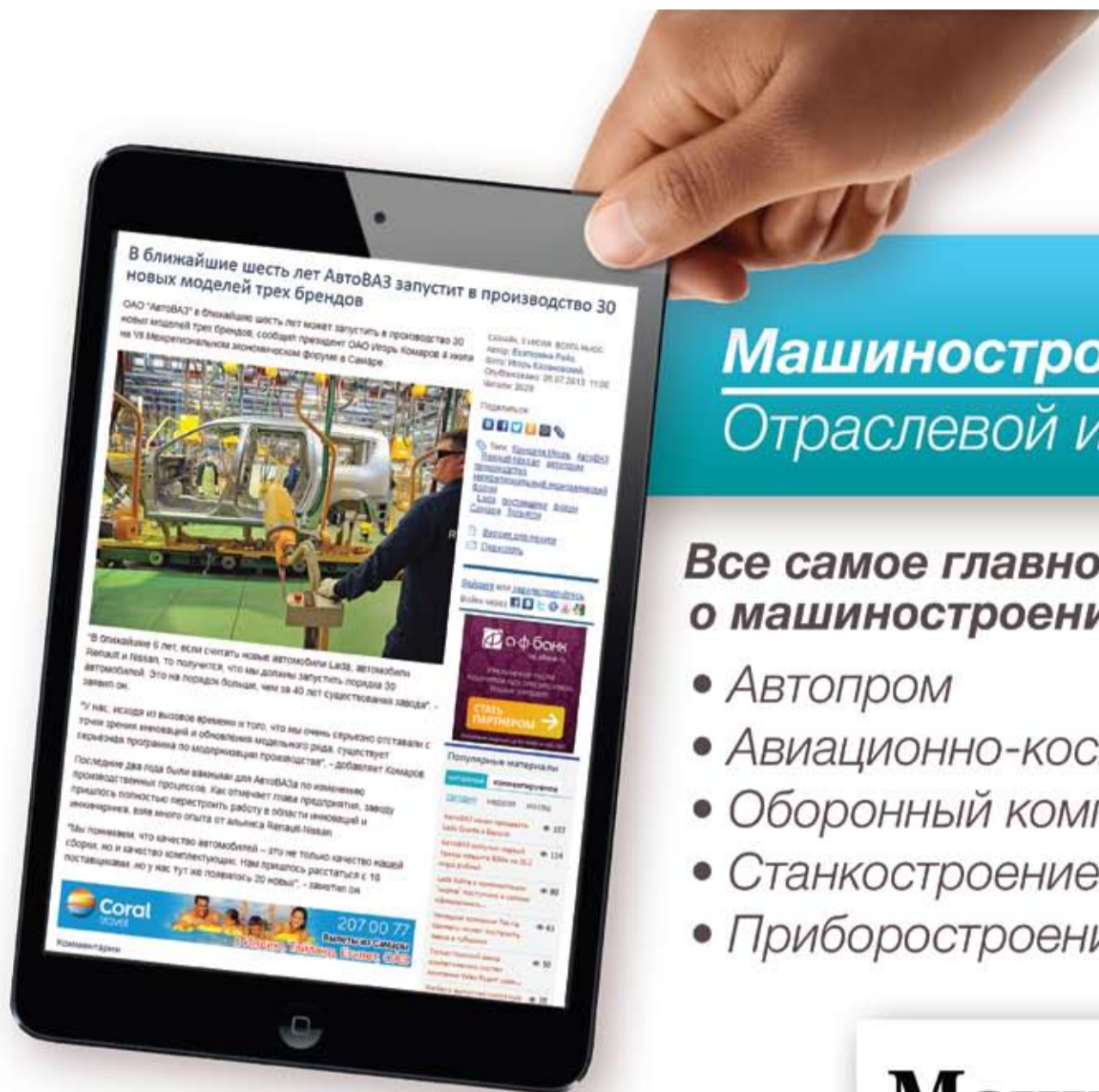
Для нас очень важно иметь четкую и правильную гражданскую позицию. А что значит для предприятия иметь правильную гражданскую позицию? Это значит: соблюдать законы, выплачивать все налоги и уважать культуру страны, в которой мы работаем. Еще одна особенность российского бизнеса — его скорость. В России очень важно уметь вовремя реагировать на быстро меняющуюся ситуацию. И если мы хотим работать на этом рынке — мы должны это уметь.

**На ваш взгляд, насколько Самарская область открыта иностранным инвестициям? Легко ли было компании прийти в регион? Были какие-то трудности?**

«В целом, я могу сказать, что Самарская область открыта для иностранных инвестиций. Последние месяцы подтверждают это. У нас складываются очень хорошие отношения с областными властями. И мы получаем поддержку со стороны губернатора Самарской области и надеемся в ближайшее время наладить хорошие взаимоотношения с мэром Самары.

Вообще, сам процесс приобретения самарского «Электроцита» занял достаточно много времени. Но это произошло потому, что нам необходимо было четко понять, что желет от нас федеральное правительство, каковы их ожидания и как мы сможем их удовлетворить.

Сейчас мы достигли полного взаимопонимания с федеральным правительством. Мне кажется, что нас достаточно хорошо приняли в России. Мы собираемся и в дальнейшем инвестировать в российский бизнес.



## Машиностроение Самара.РФ

### Отраслевой интернет-портал

Все самое главное о машиностроении в регионе

- Автопром
- Авиационно-космический комплекс
- Оборонный комплекс
- Станкостроение
- Приборостроение

Каждый день.  
24 часа в сутки.

- Оперативные новости
- Экспертная аналитика
- Актуальные комментарии

А также Справочник, Статистика, Индексы, Видео и многое другое.



Для профессионалов машиностроения и тех, кто только готовится.