

термообработки, новый участок пресса усилием 6000 тонн, пять установок для ультразвукового контроля дисков и колец и др.

4. Несмотря на успешность предприятия, нельзя не отметить тот факт, что кризис также отразился на его деятельности. В 2009 году объемы заказов упали по сравнению с 2008 годом на 30%. Корпорация выпустила 19,7 тыс. тонн титана. Это на 25,5% меньше, чем в 2008 году. Выручка от реализации в 2009 году составила 26 млрд рублей, по сравнению с 2008 годом она снизилась на 10%.



Франсуа Пуарье, генеральный директор компании «Peugeot Россия»:

1. В целом для автомобильной отрасли все складывается относительно благополучно. Финансовая нестабильность постепенно отступает.

2. Что же касается нашей компании, то здесь все просто: мы развиваем и будем продолжать развивать одно из самых приоритетных направлений для нас – это российский автомобильный рынок. Мы планируем значительно увеличить число продаваемых автомобилей,

а также запустить производство такого важного автомобильного сегмента, как коммерческие автомобили на нашей производственной платформе в Калуге. Сейчас на производстве осуществляется сборка только легковой гаммы автомобилей, модели 308 и 4007. Также мы активно занимаемся вопросами расширения сети профессиональных бизнес-центров Peugeot в России. На их основе мы планируем производить обучение профессиональных кадров, осуществлять сервисное обслуживание всей линейки продукции компании Peugeot, проводить тест-драйвы выпускаемых моделей и продолжать заниматься выпуском приоритетного транспорта.

3. За счет того, что в апреле 2010 года мы открыли завод Peugeot в Калуге, у нас значительно выросли продажи на российском рынке. В течение года мы наладили производство легковых автомобилей моделей 308 и 4007. Это значительно помогло нашему производству поднять продажи легковых и коммерческих автомобилей. Таким образом, в октябре 2010 года наша компания стала первой в мире по количеству ввозимых легковых и коммерческих авто на российский рынок. Только за октябрь мы смогли продать 700 коммерческих автомобилей и 1300 автомобилей комплектации «маршрутка». И за 10 месяцев этого года наши продажи возросли на 10%.

В ближайших перспективах нашей компании – это производство на площадке в Калуге моделей автомобиля Partner и его различных модификаций. В этом году совместно с предприятием «ТС Нижегород» мы выпустили новую конфигурацию автофургона Boxer – Turist, который предназначен сделать максимально комфортным передвижение пассажиров между городами.

4. –



Альфредо Дэррико, генеральный директор компании «Ивеко Россия»:

1. –

2. Мы по-прежнему будем стремиться к увеличению доли на рынке. В 2011 году мы планируем увеличить доходы от продажи запасных частей, улучшить организацию логистики и сократить издержки. Кроме того, мы делаем ставку на новую, 7-тонную модель Daily, которая полностью удовлетворяет концепции экологичного и производительного автомобиля.



3. 2010 год для Iveco в России и для всего рынка коммерческого транспорта был успешнее предыдущего. В период с января по ноябрь всего на территории РФ было продано 22 226 европейских грузовиков полной массой от 2,8 до 6 тонн, что на 35% больше показателей аналогичного периода 2009 года. Компания Iveco реализовала 947 автомобилей, таким образом, продажи выросли на 74%. При этом доля компании в этом рыночном сегменте среди европейских производителей, представленных в России, составила 4,3% (+ 1,0 пункт).

Рост на рынке тяжелых грузовиков (16 тонн и выше) оказался еще более динамичным. Всего в России за этот год (с января по ноябрь) было продано на 161% больше европейских грузовиков полной массой 16 тонн и выше, чем в 2009 году. 1854 автомобиля реализовала компания Iveco, увеличив продажи на 332%. Доля Iveco на рынке тяжелых грузовиков среди европейских производителей, представленных в России, теперь составляет 20,3% (+ 8,0 пунктов).

На сегодня Iveco имеет 32 точки продаж по России и Белоруссии, а также 27 сервисных станций. Кроме того, в России действует сборочная линия автомобилей на совместном предприятии «Ивеко-АМТ» в Миассе (Челябинская область). В 2011 году завод планирует увеличить производство до 3200 автомобилей в год.

Завершить 2010 год Iveco планирует с общим объемом продаж, равным 3100 автомобилям (в 2009 году продажи компании составили 1272 автомобиля). В следующем году, по прогнозам «Ивеко Россия», продажи могут несколько снизиться – до 2710 автомобилей. Доходы от продажи запасных частей, напротив, должны увеличиться с 27 до 35 млн евро – это почти в два раза больше, чем в 2009 году (18 млн евро).

4. –



Сергей Жемчугов, начальник механообработывающего производства компании «Новомет» (Пермь):

1. –

2. В 2011 году мы начинаем программу развития, рассчитанную до 2016 года, завершив строительство одного из цехов для механообработки. В рамках реализации бизнес-плана проведем перепланировку цехов, будем решать вопросы с кадрами в наносфере. Иностранцев специалистов привлекать не планируем, у нас есть свои достойные кадры, которые могут обучаться в процессе работы.

В рамках модернизации купим 12 единиц оборудования.

3. В январе – феврале 2009 года наше предприятие серьезно ощутило кризис. Было резкое сокращение заказов. Но за первую половину этого года ситуация с заказами стабилизировалась, и сейчас можно сказать, что предприятие работает в полную силу. Мы вышли на уровень 2008 года, но платежеспособность клиентов значительно понизилась.

Мы вошли в программу нанотехнологий. На производстве выделим отдельный участок, где будем заниматься разработками в данном на-

правлении. До 2016 года мы планируем завершить строительство дополнительных корпусов.

4. –



Сергей Никищенко, вице-президент по продукции для нефтяной и газовой отрасли «РЭП Холдинга» (Санкт-Петербург):

1. Основной тренд развития нефтегазовой отрасли – увеличение доли сжиженного газа на рынке, как следствие – комплекс оборудования для заводов СПГ. Реализация проектов электростанций, работающих на попутном газе.

2. В планах – активная модернизация лицензионной газовой турбины MS5002E на вариант ГТ-32 РП мощностью 32 МВт, имеющей локализацию по изготовлению в России. Данная разработка позволит увеличить КПД до 37,7%, снизить массогабаритные характеристики ГТУ, что дает возможность уменьшения площадей, занимаемых компрессорным цехом на КС, и снижения эксплуатационных затрат. Мероприятия, проводимые нами в рамках специальной программы, включают в себя три этапа.



Первый этап представляет собой модернизированный нами вариант турбины MS5002E, который мы назвали «Российский проект (РП) – 32». Его преимущества перед оригиналом заключаются в значительном снижении затрат, связанных с эксплуатацией этой машины. Весной 2011 года РП-32 мы представим «Газпрому».

Второй этап – мы планируем его завершить через четыре года – приведет к изменению облика турбины. Мы добавляем еще одну ступень – ступень сжатия и проводим другие работы, которые позволят увеличить КПД турбины до 38%.

Третий этап – это подготовка турбоблока мощностью 40 МВт на базе этой турбины. Реализация его запланирована на 2016 год. То есть наша главная задача – повышение и улучшение характеристик турбины.

Также планируется внедрение новой разработки стартера-генератора, который, за счет дополнительной выработки 500 кВт электроэнергии в процессе работы турбины, позволит отказаться от посторонних источников энергии, тем самым повышая ее экономичность.

Запланированы производство и поставки нового оборудования на реконструируемые КС «Газпром», на которых стоят агрегаты ГТН-25, произведенные в свое время на Невском заводе. Планируется заключить соглашение об их замене на агрегаты мощностью 32 МВт, созданные на базе нашей турбины. По оценке специалистов, «Газпрому» понадобится порядка 200 ГПА-32 на объектах реконструкции и капитального строительства. В перспективе мы рассчитываем на заключение соглашения с «Газпромом» о поставке до 2025 года агрегатов типа «Ладога». Замечу, что при этом параллельно мы проводим работу по модернизации турбины MS5002E, на базе которой будут созданы эти ГПА.

Прорабатывается возможность приобретения лицензии у General Electric на принципиально новую для нас газовую турбину мощностью

126 МВт. Планируется освоение производства газовой турбины мощностью 126 МВт, что позволит конкурировать на рынке постройки крупных энергоблоков России и СНГ. Уже сейчас для последующей реализации данного проекта ведется реконструкция и строительство новых производственных площадей.

В консорциуме с нашими партнерами GE Oil & Gas Nuovo Pignone и Siemens мы предлагаем строительство агрегата по сжижению газа на заводе СПГ.

Мы намерены предложить нашу турбину РП-32 для питания буровых комплексов на морской газодобывающей платформе.

Планируется создание автоматизированной системы управления (АСУ) на газовых магистралях, которая придет на смену традиционной диспетчеризации. Продолжится программа постепенной замены 700 старых ЭГПА, которые эксплуатируются в системе «Газпрома».

3. Основным итогом 2010 года для «РЭП Холдинга» – обновление продуктовой линейки: запущена в серийное производство первая российская промышленная турбина мощностью 32 МВт. Газоперекачивающий агрегат ГПА-32 «Ладога» на основе лицензионной турбины MS5002E, который выпускает компания «РЭП Холдинг», отличается высоким для российских агрегатов промышленного типа КПД (36%), низким уровнем выбросов и значительным ресурсом работы. Уникальность проекта в том, что до сегодняшнего дня промышленных турбин подобного класса такой мощности в России еще не выпускалось. Новая турбина дает абсолютно новые возможности для предприятий нефтегазовой и добывающей промышленности, обеспечивая снижение издержек и решение задач переоснащения газотранспортной системы. Проект осуществлен в рекордно короткий срок: с момента приобретения холдингом лицензии на изготовление турбины MS5002E по технологии GE Oil & Gas до запуска прошло всего два года.

Для реализации данного проекта была проведена полная реконструкция производственных мощностей Невского завода, входящего в состав «РЭП Холдинга», осуществлено переоснащение всех технологических процессов новейшим современным оборудованием, подготовлены и обучены специалисты, построен уникальный испытательный стенд.

На Невском заводе запущена специальная технологическая линия для производства агрегатов мощностью 32 МВт.

На заводе «Сименс Электропривод», совместном предприятии «РЭП Холдинга» и Siemens, запущена линия по производству мощных высокооборотных электродвигателей.

На Невском заводе построен уникальный испытательный стенд для выполнения механических, теплотехнических и исследовательских испытаний газотурбинных установок мощностью 32 МВт типа «Ладога».

Реконструировано металлургическое производство Невского завода.

Открыто модельное производство Невского завода, где осуществляется производство модельных комплектов многообразного использования из дерева, одноразовых модельных комплектов из литейного пенополистерола, осуществляется текущий ремонт модельных комплектов, а также изготавливается тара для отгрузки готовой продукции производства Невского завода.



Основные реализованные проекты: поставлены первые два газоперекачивающих агрегата мощностью 32 МВт на КС «Вавожская» и «Грязовец» в рамках реконструкции этих станций.

Электротехнический комплекс «РЭПХ» успешно завершил выпуск двух диспетчерских мозаичных щитов для газоцентрифужного завода по обогащению ядерного топлива в Китае. Контракт на поставку щитов был заключен в апреле 2010 года департаментом «Атомная энергетика», заказчиком оборудования выступал «Техноснабэкспорт». Данный проект реализовывался в рамках межправительственного соглашения между Россией и Китаем.

В центре судоремонта «Звездочка» (Северодвинск) наступил завершающий этап строительства самоподъемной буровой установки (СПБУ) «Арктическая». В настоящее время на буровой установке продолжаются шеф-монтажные и пусконаладочные работы, проводятся швартовные и ходовые испытания. Также «РЭП Холдинг» стал победителем конкурса в номинации «Проектирование и инжиниринг в области судостроения» за разработку судового полупроводникового преобразователя частоты морского исполнения.

На компрессорной станции КС-5 «Володино» Томского ЛПУ МГ «Газпром трансгаз Томск» успешно прошли испытания системы автоматического регулирования компрессорного цеха (САР КЦ) производства «РЭПХ».

4. В 2010 году произошло резкое ужесточение конкурентной борьбы в связи с падением спроса на энергоносители и появлением новых поставщиков оборудования (Китай).



Виктор Васильев, генеральный директор НПО «Сибирский машиностроитель» (Томск):

1. Можно отметить, что в 2010 году наметился подъем индустрии в целом, если

учесть, что в 2009 году кризис погубил практически все отрасли промышленности. Поэтому сегодня момент преодоления кризиса очевиден.

2. За этот период у нас произошло удвоение продаж продукции. В 2009 году были очень низкие объемы производства и реализации, сегодня намечается интересная тенденция – в 2010 году мы показали самые высокие объемы реализации за все время существования нашего предприятия.

Это связано с частичным выходом из кризиса тех компаний, на которые ориентирована наша продукция, – нефтегазодобывающая отрасль, теплоэнергетика, ЖКХ.

Я считаю, что подобная положительная тенденция отразится на отрасли и в 2011 году. У нас же сейчас сформирован пакет заказов на полгода вперед.

- 3. –
- 4. –



Борис Хохряков, заместитель генерального директора НПО «Сибирский машиностроитель» (Томск):

1. Сейчас активными темпами идет развитие промышленности в Китае, Тайване, и на этом фоне очевидно уничтожение промышленности в нашей стране. Сейчас я говорю именно об отрасли машиностроения. И эта тенденция наблюдается на протяжении последних двух лет. Идут пустые разговоры на правительственном уровне о помощи, которой по факту нет. Но нашему предприятию удалось противостоять трудностям за счет той продукции, которую мы делаем действительно качественно, – электроприводы для трубопроводной арматуры. Это то, что нужно нефтяникам и газовикам. За счет таких дорогих заказов мы и живем. Но объемы продаж, конечно, падают.

2. Уже сегодня мы имеем пакет заказов на будущий год. Естественно, мы думаем о будущем и хотим приобрести новое оборудование, так как сегодня наше предприятие перегружено заказами. В наших планах сделать кооперацию – то есть переqualificировать наше предприятие в сборочное. Но проблема заключается в том, что вся промышленность нашего города загублена, обратиться нам не к кому. Поэтому мы вынуждены приобретать дорогое импортное оборудование. Все профессиональные кадры состарились. И единственный выход для нас – это оборудование с ЧПУ. Сегодня мы уже точно знаем четыре модели, которые обязательно приобретем. Первый станок мы купим в январе.



Наталья Сафронова, менеджер по развитию бизнеса нефтегазового сектора и промышленности компании «Клюне + Нагель»:

1. В следующем году ожидается рост логистики в нефтегазовом секторе. Большинство нефтегазовых компаний рассматривают российский рынок как один из самых перспективных по росту продаж и заявляют о своих планах по росту в 30–40%.

2. Мы планируем укрепить наши позиции в традиционных пунктах входа импорта (Москва, Санкт-

Петербург), а также расширить нашу деятельность в нефтегазовых районах. У «Клюне + Нагель» уже имеется положительный опыт и сильные позиции по внутрироссийской дистрибуции для секторов FMCG/Retail, и мы намерены расширить линейку услуг специально для нефтегазовых клиентов, предоставляя сервис по доставке между базами.

Успешно осуществив в 2010 году транспортировку двух буровых установок, мы намерены расширяться также и в этом сегменте.

Компания «Клюне + Нагель» работает с международными нефтесервисными компаниями, и нашим клиентам важно иметь полную прозрачность и надежность на всех участках транспортировки.