



**«Об опыте создания отечественного
производственного предприятия –
поставщика продукции на мировой
авиационный рынок (на примере ЗАО XС-
Наука)»**

г. Жуковский

14.04.2016 г.

ПРОЕКТ СТРАТЕГИИ АВИАПРОМА 2030

- 2-3 интегрированные корпоративные структуры
- Сеть специализированных предприятий по выпуску отдельных агрегатов
 - Соблюдение интересов национальной безопасности
 - Ориентация на потребности как внутреннего, так и зарубежного рынка
 - Экспортная составляющая обеспечивает рентабельность

ХС-НАУКА

- 4800 кв. м. – предприятие в г. Москве
- 5200 кв. м. новый завод в г. Кимры, Тверская область
- Конструкторское бюро
- Высокоточное производство
- СП основано в 1994 г.,
62% - UTAS
38% - ОАО НПО «Наука»
- 333 работника, все россияне:
 - 160 (Москва)
 - 173 (Кимры)
- Поставляет продукцию на новые самолеты и рынок послепродажного обслуживания по всему миру

Москва



Кимры



МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Наши Преимущества

- Партнерство с ведущей международной аэрокосмической корпорацией UTAS
- Современный производственный комплекс
- Передовые технологии, обеспечивающие надежность и долговечность продукции
- Квалифицированные специалисты, прошедшие практический тренинг за рубежом
- Собственное КБ
- Эффективная система управления качеством в соответствии с ISO 9001 и AS 9100
- Система менеджмента в области охраны труда и окружающей среды (ISO 14001, OHSAS 18001, LEED Silver)



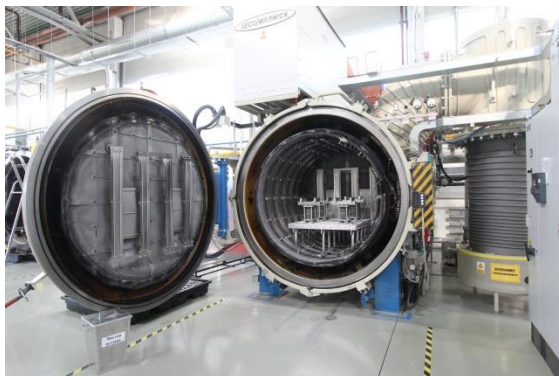
ОСНОВНЫЕ ВЕХИ

- 1995 Официальное открытие – первые блоки для ТУ-204
- 1997 Первая продукция для западного рынка – Б747
- 2003 Конструкторское бюро - Первый заказ для Airbus A380
- 2003 AS9100 / ISO9001-2000
- 2004 Первые поставки на А380
- 2004 Внедрение принципов Lean Manufacturing
- 2006 Первые поставки на В787 “Dreamliner”
- 2008 Официальное открытие произв. подразделения в г. Кимры
- 2010 ISO 14001/OHSAS 18001
- 2011 Ввод в эксплуатацию нового завода в г. Кимры
- 2013 Выход нового завода на проектную мощность
- 2014 20 лет работы компании
- 2016 Начало нового проекта

СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ПРОЦЕССЫ



**Штамповка
гофрированных пластин**



**Вакуумная пайка
алюминиевых сплавов**



**Вакуумная пайка нержавеющей
и жаропрочных сплавов**



Слесарная обработка



Сварка



**Точная механическая
обработка**

ПРОЕКТЫ/ПРОГРАММЫ

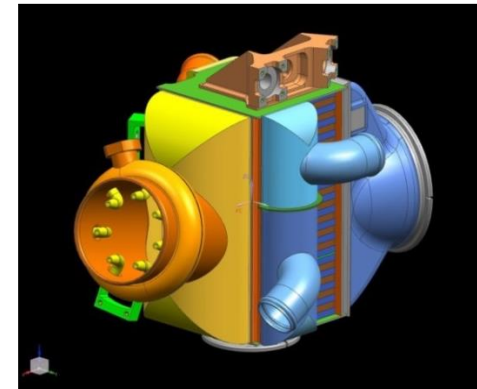
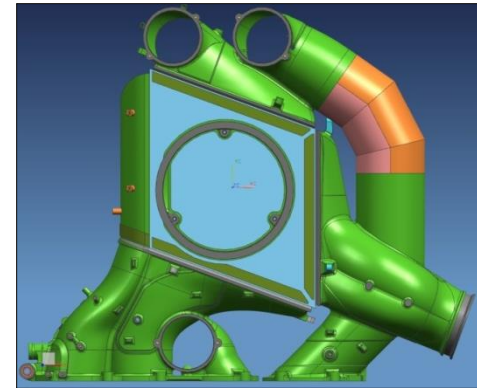
Производство теплообменников для СКВ и других систем подготовки воздуха гражданских самолетов:



Boeing 747, 777, 787; Airbus A380; Embraer ERJ 170/190, 135/145; Canadair CRJ 200; DeHaviland 8-200/300/400; Casa 340; Saab 2000; Ту 154, 204, 214, 334; Ил 96; Ан 140; Бе-200; MRJ

КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО

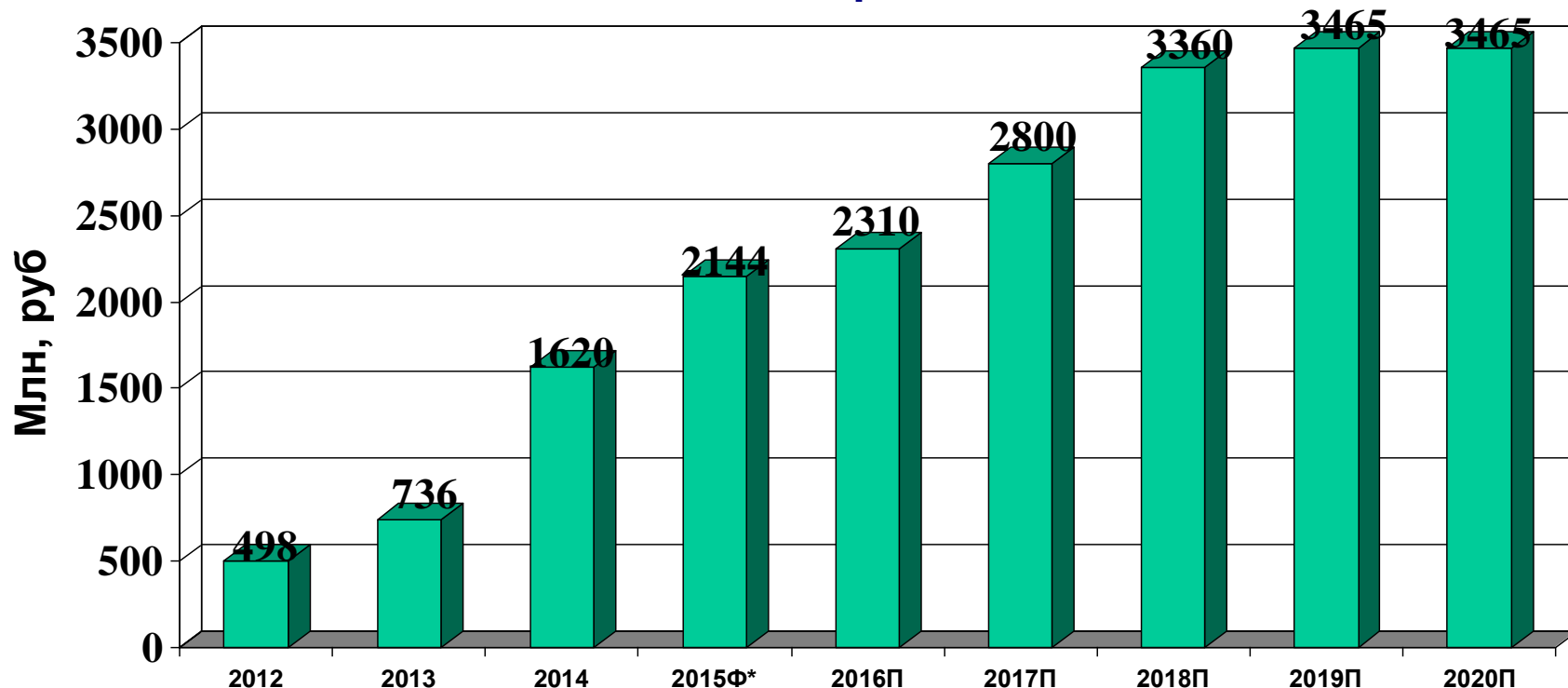
- Создано в 2003 г., первый проект - А 380
 - Впервые в России разработаны и производятся основные компоненты для западных самолетов
- Текущая ситуация:
 - Завершена разработка и подготовка производства изделий по программам 787-10 и MRJ
 - Начато проектирование изделий по программе 777X
- Успешный опыт работы над А380 и В787 – хороший потенциал для будущего роста
 - Проектирование для производства
 - Использование одинаковых инструментов и процедур с UTAS
 - Инвестиции в развитие инжиниринга с более низкой стоимостью вместо затрат на аутсорсинг



ПРОДАЖИ

98% продукции поставляется на Западный рынок

Объем продаж



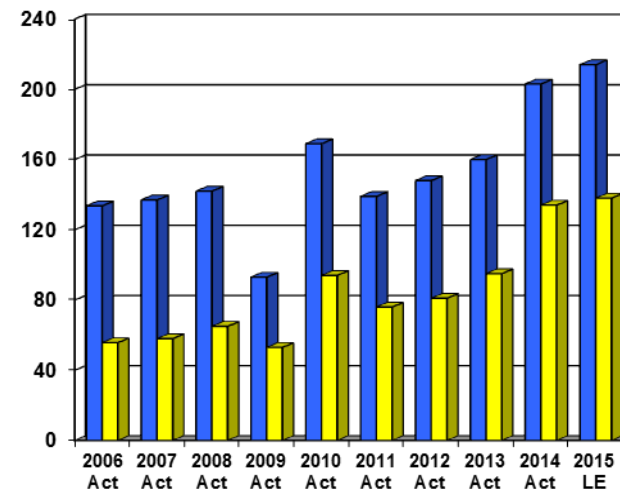
Предприятие серийно поставляет высокотехнологичную продукцию на самолеты ведущих самолетостроительных компаний мира

УЛУЧШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

	2005	2011	2013	2014
Продажи, млн. долл. США	6,5	11,9	22,7	42,4
Продажи на 1 чел., \$ тыс.	53	75	95	134
ЕВИТ	1	0,8	3,5	10,29
Удовлетворенность Заказчиков*	6,2	6,7	6,2	6,3
Своевременность поставок	87,8%	92,0%	90,0%	86,0%
Рекламация	0	0	0	0
Удовлетворенность сотрудников по результатам опроса	60%	78%	75%	75%
Текучесть кадров	16,2%	6,6%	7,7%	7,9%
* - оценка по 7-балльной шкале				

- Успешное применение для проекта расширения
- Продажи компании выросли в 6,5 раза с 2005 по 2014 г.
- Продажи на одного сотрудника выросли в 2,5 раза
- 0 рекламаций от Заказчиков с 2007 г.
- Общая удовлетворенность заказчиков > 6 с 2005 г.
- Удовлетворенность персонала на 10% выше, чем в среднем по корпорации UTAS
- При значительном росте численности текучесть кадров на стабильно низком уровне

Продажи на сотрудника

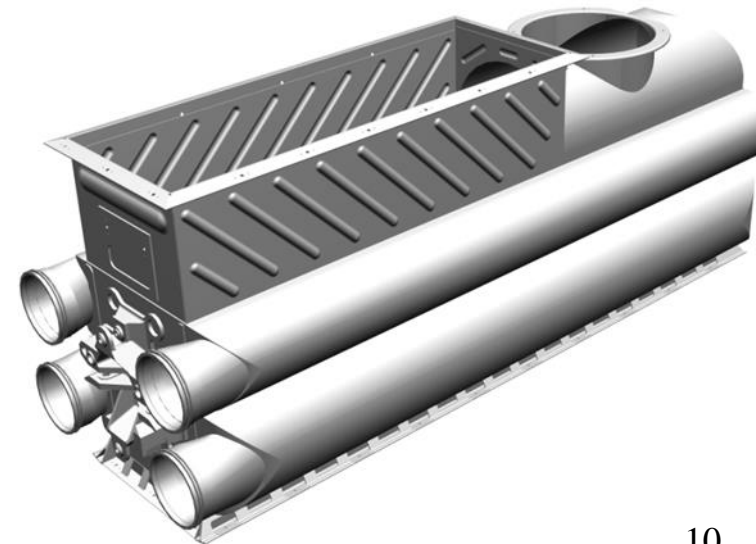
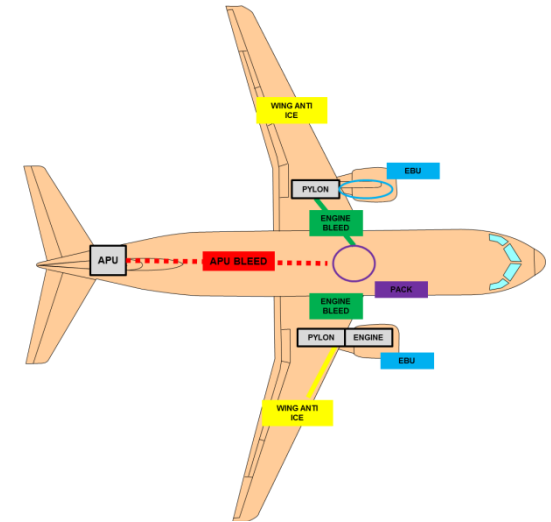


■ Sales per direct labor employee, \$ ■ Sales per employee, \$

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Стать мировым центром по авиационным теплообменникам:

- Освоение других видов теплообменников и авиационных агрегатов
- Расширение поставок теплообменников на вторичный рынок
- Создание российской базы поставщиков



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ХС-Наука является хорошим примером иностранных инвестиций в России

ХС-Наука становится всемирным центром компетенции по авиационным теплообменникам

ХС-Наука занимает выгодное положение для дальнейшего развития

