

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ 2-5

Воплощенный симбиоз

МИД и «Норильский никель» будут сотрудничать в мировом масштабе

стр. 2

Деньги для малого и среднего

Банк развития создаст точки обслуживания

стр. 2

\$50 млн инвестиций

РУСАЛ расширяет литейные мощности своего Иркутского завода

стр. 2

Продажи выросли

«Трансмашхолдинг» в первом квартале выпустил продукции на 18,3 млрд руб.

стр. 3

«ФИНАМ» провел конференцию

«Кадры для инвестиционного бизнеса»

стр. 3

СТРАТЕГИИ 5-7

Новый проект «ПЕ» ДЕНЬ МЕТАЛЛУРГА — 2008

Приглашаем к участию всех, кому не безразличны судьбы отрасли

стр. 5

Преодоление рекорда

ОМК обнародовала годовую отчет

стр. 6

Авиационный IT-форум

Новые возможности для авиапроизводителей

стр. 6

Третий 13-тысячник

НЭовый корабль от «Красного Сормова»

стр. 6

Еще один «Уралмаш»

Создается новый консорциум, он будет выпускать буровые установки

стр. 7

Вопросы коммуникаций

«МРСК Центра» укрепляет отношения со своими клиентами

стр. 7

ФОНДОВЫЙ РЫНОК 9

Шинные реалии

Рост производства и конкуренции

стр. 9

Ценность депозитария

Секреты доходности при биржевой торговле

стр. 9

Слабые результаты

ММК в 1 квартале не порадовал

стр. 9

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА 10-13

Мобильная миссия

Переезд генерации

стр. 10

Золотое качество

«Завод Агрокабель» получил награду

стр. 11

На благо экологии

Природоохранение в Оренбурге

стр. 11

ПОДРОБНОСТИ 14

«Длинные» сертификаты

ГК «Русбизнесавто» получила документы на весь модельный ряд CAMC

стр. 14

Памятная благотворительность

«Аэрофлот» проводит специальную акцию для жителей блокадного Ленинграда

стр. 14

ДЕТАЛИ 16

Чеховский подход

В доме все может и должно быть прекрасным и полезным

стр. 16

Подписка на «ПЕ»

Гибкие схемы скидок для корпоративных подписчиков

стр. 16

Прорывной проект

В Комсомольске введен в строй уникальный энергоблок

Валерий Стольников

Слова «впервые» и «крупнейшая» в контексте современной российской промышленной истории встречаются не так часто, но тем они ценнее. Тем более, когда речь идет о настоящем прорывном проекте российской энергетики, энергомашиностроения и экономики в целом (оценка из уст Анатолия Чубайса). Именно в таких оправданно восторженных интонациях комментировали высокие гости торжественный пуск в опытно-промышленную эксплуатацию первого энергоблока ПГУ-325 ОАО «Ивановские ПГУ» (город Комсомольск, Ивановская область). Новая парогазовая электростанция такой мощности впервые (!) полностью создана из отечественного оборудования; основу ее составляет первый в России газотурбинный двигатель большой мощности ГТД-110 производства ОАО «НПО «Сатурн».

Церемония открытия первого блока «Ивановских ПГУ» прошла весьма и весьма предвзвешенно. В ней участвовали Председатель правления ОАО «РАО «ЕЭС России» Анатолий Чубайс, Губернатор Ивановской области Михаил Мень, Губернатор Ярославской области Сергей Вохруков, Глава администрации Комсомольского муниципального района Ольга Бузулуцкая, Член Совета Федерации РФ Виктор Глухих, Член правления, управляющий директор РАО «ЕЭС России» Вячеслав Воронин, Руководитель Федерального агентства по энергетике Дмитрий Аханов, Председатель правления ОАО «Интер РАО ЕЭС» Евгений Дод, Генеральный директор ОАО «НПО «Сатурн» Юрий Ласточкин, Генеральный директор ОАО «Внешнеэкономическое объединение «Технопромпекспорт» Сергей Моложавый...

Необходимо подробнее представить сатурновское детище — ГТД-110, создание которого многими скептиками ставилось под сомнение, поскольку таких масштабных высокотехнологичных энергомашиностроительных произведений в нашей стране не выпускалось никогда (мы «успешно» закупали



«Реформа дала энергетике колоссальный импульс, и это чистая правда. Но сегодня совсем особое событие — речь идет не только об энергетике, речь идет и о нашем российском машиностроении. Ввод новых мощностей у нас не редкость, особенно сейчас, при разворачивании реформы, их все больше и больше, но сегодняшней — совершенно особый. Прежде всего потому, что это первый российский парогазовый блок, и сердцевина этого блока — уникальное в технологическом отношении изделие — газовая турбина ГТЭ-110 российского производства. Такого оборудования, газовых турбин таких мощностей, наша страна не делала никогда! Реально работающий блок в опытно-промышленной эксплуатации — это фантастически значимое достижение, особенно, с учетом того, что он первый, но он не последний. В какой-то момент времени передо мной генеральный директор «Сатурна» Ласточкин Юрий Васильевич поставил условие. «Чтобы мы по-настоящему пошли вперед — нужна серия», — сказал он. И был прав. Пришлось извернуться наизнанку, но мы добились этого, и сегодня одиннадцать ГТД-110 заказано в рамках нашей инвестиционной программы РАО ЕЭС. Это не просто какое-то штучное изделие, это — новое качество работы российского энергомашиностроения, и безусловно, НПО «Сатурн», который превратился в его флагман».

Анатолий Чубайс, Председатель Правления ОАО РАО «ЕЭС России»

ли такое оборудование на Западе, как отметил Анатолий Чубайс, «эту задачу 20 лет решали в советское время — не получилось». ГТД-110 стал воплощен-

ным аргументом в пользу собственных технологических способностей отечественной индустрии. В свете реформы энергетики — удивительно важ-

ный и своевременный аккорд, за что все российское энергомашиностроение, да и смежные промышленные направления, должны сказать большое спасибо «Сатурну», на деле доказав-

шему: в модернизации отрасли можно смело делать ставку на «сделано в России».

(Окончание на стр. 3)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

На конец марта накопленный иностранный капитал в экономике России составил \$221 млрд, что на 45,9% больше, чем годом ранее. Инвестиции на возвратной основе (финансовые и торговые кредиты и пр.) — 48,8% (на конец марта 2007 года — 50%), прямые инвестиции — 48,2% (48,2%), портфельные — 3% (1,8%). Основные страны-инвесторы — Кипр, Нидерланды, Великобритания, Германия, Швейцария, США, Франция, Ирландия.

Диверсификация по ИФК

Александр Рубцов: «Мы планируем остаться крупнейшим заказчиком российских самолетов»

В прошлом году все предприятия отечественного авиапромышленного комплекса построили всего-навсего семь магистральных самолетов: два Ил-96, четыре Ту-204 и один Ту-214. Пять из этих самолетов были реализованы авиакомпаниями через крупнейшую в России авиализинговую компанию «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК), один — через «Финансовую Лизинговую Компанию» (ИФК), и один — по прямому заказу северо-корейского перевозчика Air Koryo. Что делать набравшимся опыта, активов и капиталов лизинговым компаниям при таком низком темпе выпуска новой техники заводами Объединенной авиастроительной корпорации? Корреспондент «Промышленного еженедельника» Владимир Карнозов задает соответствующие вопросы на встрече с генеральным директором ИФК Александром Рубцовым. Беседа прошла накануне аэрокосмической выставки ILA в Берлине, открывающейся 27 мая.

— Александр Иванович, какие цели преследует ваша компания, участвуя в ILA и затем в Farnborough? — Мы готовим к утверждению новую стратегию компании на следующие пять лет. Действие предыдущего пятилетнего плана завершилось; мы недавно подвели его итоги. И вот, в конце мая — начале июня на одном из советов директоров ИФК будет обсуждаться новая стратегия дальнейшей деятельности компании. Мы очень серьезно задумываемся над тем, как диверсифицировать свой бизнес. Ищем, чем заняться помимо лизинга трех основных типов самолетов, которые сегодня присутствуют в нашем портфеле — Ильюшин-96, Ту-204 и Антонов-148. При этом планируем остаться крупнейшим покупателем перечисленных воздушных судов у Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК).

(Окончание на стр. 5)

Третий...

Завод «ИжАвто» фактически обрел нового хозяина и вольется в альянс Renault-Nissan-«АвтоВАЗ». По всей видимости, это станет серьезным ударом по позициям южнокорейского автопрома в России, поскольку вряд ли новый альянс сохранит выпуск «народных» моделей KIA.

Производитель «Москвич» и сборщик корейских KIA войдет в альянс «АвтоВАЗ» с Renault-Nissan. Покупка «ИжАвто» обусловлена потребностью в дополнительных производственных мощностях. О том, что «АвтоВАЗ» ведет поиск компромиссного решения по приобретению «ИжАвто» стало известно практически полтора года назад... Однако переговоры сторон конкретикой не баловали. И вот наконец гендиректор «ИжАвто» Михаил Добынько официально заявил, что принято окончательное решение о приобретении Ижевского автозавода альянсом автопроизводителей Renault-Nissan и «АвтоВАЗ».

«Мы согласовали все технические отношения друг с другом, согласовали развитие мощностей — сначала загрузка до 220 тыс., а затем до 350 тыс. автомобилей в год», — сообщил Михаил Добынько. По его словам, в настоящий момент идет согласование финансовой стороны сделки. Какие модели будут собираться на «ИжАвто», пока не сообщается.

Представители группы «СОК», в которую входит «ИжАвто», говорили о возможности продажи «ИжАвто» «АвтоВАЗу» еще в 2006 году и ждали приемлемой цены. В феврале группа «СОК» сделала предложение о продаже предприятия российскому партнеру альянса Renault-Nissan — ОАО «АвтоВАЗ». Стоимость сделки оценивалась в почти 12 млрд руб., что отражает реальную рыночную стоимость Ижевского завода. До последнего момента источниками «Интерфакса», близкие к ходу переговоров, сообщали, что процесс due diligence Ижевского автозавода, который проводит «АвтоВАЗ», будет закончен в июне.

Сегодня Ижевский автозавод собирает автомобили KIA, VAZ-2104 и фургон на базе автомобилей «ИЖ». В прошлом году с конвейера завода сошло почти 79 тыс. автомобилей при проектной мощности в 220 тыс. машин в год.

Покупка альянсом Ижевского автозавода ставит под сомнение сотрудничество «ИжАвто» с KIA Motors. Стоит напомнить, что в 2005 году Ижевский автозавод освоил промышленную сборку автомобилей KIA Spectra, а начиная с 2007 года приступил к увеличению программы их выпуска до 45 тыс. в год. В конце 2006-начале 2007 годов было запущено производство еще двух моделей — Rio и Sorento. В 2008 году корейский производитель намеревался продать в России 100 тыс. автомобилей, из них 80 тыс. — собранных в Ижевске. По словам Игоря Краевского из «Антанты-Капитала», «вопрос о прекращении выпуска корейских автомашин на мощностях «ИжАвто» можно считать практически решенным».

Ранее глава «АвтоВАЗа» Борис Алешин упоминал о том, что «АвтоВАЗ» нуждается в дифференцировании производственных площадок, отмечая при этом, что собственному бизнесу «ИжАвто» не интересен. Отвечая на вопрос о том, собирается ли «АвтоВАЗ» в случае покупки завода оставлять на нем производство корейских автомобилей KIA, Алешин говорил следующее: «С корейскими партнерами работать сложно. По нашему мнению, на большой объем производства с ними рассчитывать не приходится, как и на увеличение локализации производства, так как корейский производитель заинтересован в создании рабочих мест только в своей стране».

726-03-03

Poliscorp

корпоративная полиграфия

- Книги
- Буклеты
- Папки
- Календари
- Листовки
- Постеры
- Каталоги продукции
- Упаковка

■ Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет

■ Изготовим продукцию по необходимости в нереальные сроки

■ Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями

http://www.poliscorp.ru
e-mail: info@poliscorp.ru
факс: +7 (495) 151-61-50

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



МИД РФ будет поддерживать внешнеэкономическую деятельность ГКМ «Норильский никель»



Борис Аюев обсудил с руководством Башкортостана состояние электроэнергетики региона

«Промышленный еженедельник» на льготных условиях публикует:

- Годовые отчеты
- Материалы к собраниям акционеров
- Решения и постановления собраний акционеров, заседаний президиумов, конференций и т.д.
- Объявления о существенных фактах
- Объявления о конкурсах и тендерах
- Обращения к акционерам, инвесторам, партнерам
- Поздравления

7-495 9701956 / 7781447

КОРОТКО

Вертолетный протокол

В рамках Первой международной выставки вертолетной индустрии «Helirussia 2008», прошедшей в Москве, подписан протокол о намерениях между компаниями Pratt & Whitney Canada, ОАО «Вертолеты России», ОАО «УМПО» и ЦИАМ о сотрудничестве в проведении программы турбовального двигателя PW 127/T5 для нового российского вертолета среднего класса Ми-38. Партнерство со стороны УМПО будет заключаться в первую очередь в производстве деталей и узлов двигателя этой машины, планирующейся не только для отечественных гражданских авиаконструкций, но и для экспортных поставок. Сотрудничество предприятия с крупнейшим мировым концерном открывает новые возможности в освоении международного рынка и зарубежных прогрессивных технологий производства и хозяйствования.

Итоги четырех месяцев

Подведены итоги производственной деятельности авиационного альянса AirUnion за январь-апрель 2008 года. По итогам четырех месяцев авиакомпания-партнеры увеличили количество перевезенных пассажиров на 28% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года — до 791741 человека. Пассажирооборот компаний альянса вырос на 34% — до 2570 млн пассажиро-километров. Тоннокилометраж составил 257996 тыс. т.км, что на 27% больше, чем за аналогичный период 2007 года. В апреле 2008 года AirUnion перевез 200 тыс. 199 пассажиров (+19% к апрелю 2007 года). Пассажирооборот достиг 641 млн пассажиро-километров, увеличившись на 24%. Тоннокилометраж увеличился на 18%, достигнув 66 млн 015 тыс. т.км.

Прецизионный юбилей

Первые прецизионные подшипники, используемые в высокоточном металлорежущем оборудовании, ГПЗ №15 (Волжский, сейчас ОАО «ВПЗ») выпустил в 1978 году. Уже в 80-х годах цех прецизионных подшипников обеспечивал продукцией крупнейшие российские машиностроительные производства. Сейчас цех прецизионных подшипников ВПЗ преобразован в Волжский филиал Самарского Завода авиационных подшипников — крупнейшего предприятия по изготовлению высокоточных подшипников специального назначения и входит в состав Дивизиона спецпродукции Европейской подшипниковой корпорации.

Ключевыми потребителями продукции филиала являются авиационная и космическая промышленность, военно-промышленный комплекс, судостроение, атомная энергетика, высокоточное машиностроение, крупнейшие станкостроительные заводы России и СНГ. Филиал ОАО «ЗАП» производит многообразные крупногабаритные, конические, цилиндрические, упорные, сферические подшипники, подшипниковые узлы для железнодорожного транспорта, а также для работы в условиях резких температурных перепадов. Широкий диапазон подшипников — аналогов ведущих подшипниковых мировых компаний — предназначен для оборудования металлургических предприятий. Подшипники изготавливаются в высокоточном, малозумном исполнении с сепараторами, изготовленными из различных материалов. Высокое качество продукции филиала, ее надежность, длительный срок эксплуатации обеспечивается за счет применения современных технологий производства и сборки. На всех стадиях производственного процесса с помощью уникального оборудования ведется жесткий контроль качества.

Воплощенный симбиоз

МИД и «Норникель» будут сотрудничать

Министерство иностранных дел Российской Федерации и ОАО «ГМК «Норильский никель» подписали соглашение о сотрудничестве. Подписи под документом поставили министр иностранных дел Российской Федерации Сергей Лавров и генеральный директор ГКМ «Норильский никель» Денис Морозов.

В соответствии с соглашением, МИД РФ будет осуществлять в рамках своей компетенции поддержку внешнеэкономической деятельности ГКМ «Норильский никель», а также оказывать компании информационно-консультативное содействие, в частности с целью совместного противодействия транснациональной организованной преступности и терроризму.

В свою очередь компания обязуется оказывать содействие МИД РФ, предоставляя в распоряжение министерства экспертные возможности, статистические сведения и базы данных, относящиеся к

сфере международного сотрудничества. Важное направление взаимодействия сторон — совместная деятельность на международной арене, в том числе в рамках многосторонних организаций по выработке лучшей практики противодействия незаконному обороту сырья драгметаллов и использованию полученных от этого доходов для финансирования организованной преступности и террористической активности.

«Как глобальная компания «Норильский никель» чрезвычайно заинтересован в эффективной защите своих экономических интересов на мировом рынке и участии в проектах государственного значения, направленных на борьбу с международным терроризмом. Уверен, что совместная работа с МИД РФ будет в высокой степени способствовать ликвидации нелегальной транснациональной сбытовой сети и снижению активности террористических групп», — заявил Денис Морозов. Соглашение вступает в силу с момента под-

писания, действует в течение одного года и продлевается автоматически до прекращения его действия одной из сторон.

СПРАВКА «ПЕ»: Зарубежные производственные активы «Норильского никеля» включают никелерафинировочный завод в Финляндии Norilsk Nickel Harjavalta, предприятие по добыче и выщелачиванию латеритовых никелевых руд Norilsk Nickel Cawse в Австралии, предприятия по добыче никеля в Австралии Black Swan, Lake Johnston, Waterloo; крупный проект по добыче сульфидных никелевых руд в Австралии Honeymoon Well, 85% акций Tati Nickel и Botswana Metals Refinery в Ботсване, 50% акций Nkomati в ЮАР, Norilsk Process Technology в Австралии, Stillwater Mining Company (мажоритарный акционер) в Северной Америке.

Деньги для малого и среднего

Банк развития создаст точки обслуживания предпринимателей

21 мая 2008 года состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между Департаментом поддержки и развития малого предпринимательства города Москвы и ОАО «Российский банк развития».

От ДПиРМП соглашение подписал Министр Правительства Москвы, руководитель Департамента поддержки и развития малого предпринимательства Михаил Вышегородцев, от финансовой организации — Председатель Правления ОАО «РосБР» Сергей Крюков. Соглашение направлено на реализацию совместной программы поддержки столичного малого предпринимательства.

В рамках соглашения планируется увеличить финансовую поддержку малых и средних предприятий, обеспечить им дополнительный доступ к кредитным ресурсам, в том числе по поручительству Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы с возможностью субсидирования процентной ставки по кредитам. В то же время совместно с полномочными банками-партнерами РосБР планируется создать точки банковского обслуживания предпринимателей в территориальных центрах развития предпринимательства, бизнес-инкубаторах и технопарках. При этом финансовая поддержка в первую очередь будет предостав-

ляться субъектам малого предпринимательства, осуществляющим свою деятельность в приоритетных и социально значимых отраслях для столицы.

В настоящий момент Правительство Москвы совместно с руководством субъектов Российской Федерации прорабатывает вопрос о строительстве бизнес-центров для малого бизнеса в регионах, с целью оказания содействия предприятиям малого и среднего бизнеса Москвы в продвижении их продукции на региональные рынки и созданию товаропроводящих сетей между Москвой и регионами. Поэтому в соглашении между ДПиРМП и Российским банком развития особое внимание будет уделено развитию и совместному финансированию строительства бизнес-инкубаторов, технопарков, многофункциональных деловых центров. В рамках соглашения предусматривается проведение специальных семинаров и презентаций, направленных на информирование малого бизнеса о формах финансовой поддержки и финансовых услугах для них. Запланировано также взаимное консультирование, в частности, по вопросам экономического развития малого предпринимательства в Москве, и совместная оценка результатов программ кредитования и финансовой поддержки малого бизнеса в рамках целевых программ Москвы.

\$50 млн инвестиций

РУСАЛ расширяет литейные мощности Иркутского завода

Анна Терехова

РУСАЛ инвестирует около \$50 млн в расширение литейного производства Иркутского алюминиевого завода (ИрАЗ). Необходимо увеличить мощность связанной с вводом двух корпусов электролиза на заводе, что позволит увеличить объем производства первичного алюминия на 170 тыс. т в год. Ввод в эксплуатацию нового литейного отделения запланирован на конец 2008 года.

В литейном цехе будут запущены два новых литейных комплекса. В состав каждого из них войдут литейный конвейер

Remetal (Испания) и два поворотных миксера компании Mexatam (Великобритания). Подобные поворотные миксеры установлены и успешно работают на Братском и Саяногорском алюминиевых заводах. Кроме того, специально для нового литейного отделения будут построены новые трансформаторные подстанции.

Действующее литейно-плавильное производство ИрАЗа выпускает 9 основных видов продукции, в том числе мелкую чушку, катанку, слитки и ленты. Реализация проекта позволит увеличить ассортимент выпускаемой заводом продукции за счет производства востребованной заказчиками крупногабаритной алюминиевой чушки весом до 22,5 кг.

Проект расширения литейного отделения разработан специалистами научно-исследовательского и проектного института СибВВАМИ, входящего в Инжинирингово-строительный дивизион ОК РУСАЛ, который является также генеральным подрядчиком проекта.

Два новых корпуса электролиза ИрАЗа были запущены в феврале этого года. На заводе уже действуют более пятидесяти из 196 электролизеров новой серии. Также в рамках запуска новой серии электролизера завершается ввод газочистных сооружений и анодно-монтажного отделения, строительство нового склада для глинозема и объектов инфраструктуры.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«В том, что касается нефтепровода Восточная Сибирь — Тихий океан и соответствующего ответвления в сторону Китайской Народной Республики, в настоящий момент у нас есть базовые договоренности об этом, проходит завершающая часть переговоров между компанией «Роснефть» и компанией «Си-Эн-Пи-Си» по этому вопросу. Мы рассчитываем на то, что все основные положения, все основные параметры будущего сотрудничества будут согласованы. Но сотрудничество не ограничивается только перспективами создания соответствующей трубы, соответствующего ответвления — есть и ряд проектов на территории России, где мы очень продуктивно сотрудничаем с нашими китайскими партнерами. Рассчитываем также на то, что у нас будет создан ряд новых производств, направленных на переработку продуктов из нефти. Это дополнительные деньги, дополнительная стоимость, взаимовыгодные проекты. Я имею в виду и перспективу создания нефтеперерабатывающих заводов, и открытие сети бензоколонок, в том числе на территории Китайской Народной Республики. Все эти проекты сейчас находятся в зоне повышенного внимания и обсуждаются российской и китайской сторонами.

Теперь в отношении сотрудничества в газовой сфере. Здесь есть два проекта: один из них — поставка газа из восточных нефтяных провинций, а второй — из западных нефтяных провинций, соответственно два пути газопровода. Оба этих проекта мы рассматриваем как весьма интересные и весьма перспективные. В настоящий момент согласовываются технологические детали. Кроме того, идут переговоры о согласовании окончательной формулы цены, по которой российский газ будет поставляться китайским потребителям».

Высокая встреча энергетиков

Светлана Бекетова



Председатель Правления Системного оператора Республики Башкортостан обсудил с руководством РАО «ЕЭС России» состояние электроэнергетики региона.

В Уфе в Правительстве Республики Башкортостан председатель правления ОАО «СО ЕЭС» Борис Аюев встретился с премьер-министром Республики Раилем Сарбаевым. Во встрече приняли участие: министр промышленности, инвестиционной и инновационной политики республики Юрий Пустоваров, член правления ОАО РАО «ЕЭС России», член совета директоров ОАО «Башкирэнерго» Павел Смирнов, генеральный директор ОАО «Башкирэнерго» Николай Курапов и директор Республиканского диспетчерского управления (РДУ) ОАО «Башкирэнерго» Ильдар Шахмаев. Участники встречи обсудили перспективы функционирования энергосистемы региона после завершения реструктуризации РАО «ЕЭС России». Особое внимание было уделено взаимодействию ОАО «Башкирэнерго» и ОАО «СО ЕЭС» в вопросах обеспечения системной надежности и перспективного развития энергосистемы региона.

Председатель Правления Системного оператора посетил Республиканское диспетчерское управление ОАО «Башкирэнерго», в том числе Центральный диспетчерский пункт (ЦДП), машинный зал и аппаратную телемеханики. Он ознакомился с планами реконструкции ЦДП и тренажерного комплекса.

Борис Аюев отметил профессионализм работников РДУ, высокий уровень используемых технологий, их совместимость с технологиями Системного оператора.

СПРАВКА «ПЕ»: Энергетический комплекс Республики Башкортостан входит в Объединенную энергосистему Урала и работает в составе ЕЭС России. Общая установленная мощность электростанций 5176 МВт. В состав генерирующих мощностей входят 1 ГЭС, 11 ТЭЦ, 2 ГЭС, 5 газотурбинных установок, 7 газопоршневых агрегатов, 1 ветроэлектростанция и 8 малых ГЭС. Выработка электрической энергии в 2007 году составила 25414 млн кВт/ч.

КОРОТКО

Отчет об устойчивом развитии

Объединенная металлургическая компания и специалисты одной из крупнейших международных компаний по предоставлению консалтинговых услуг Ernst & Young провели в московском офисе ОМК семинар «Подготовка отчета ОМК в области устойчивого развития». В его работе приняли участие около 80 работников предприятий, входящих в состав ОМК. Консультанты Ernst & Young ознакомили участников семинара с современными методами разработки и подготовки отчета по устойчивому развитию. «Руководство ОМК осознает важность внедрения политики устойчивого развития и системы нефинансовой отчетности в работу компании и считает это одним из приоритетов развития», — отметила вице-президент ОМК Наталья Еремина. — ОМК стремится к постоянному развитию не только в экономической, но также в социальной и экологической сферах. Забота о сотрудниках, повышение благосостояния населения в регионах, бережное отношение к окружающей среде гарантирует устойчивое развитие самой компании».



группа компаний
ГОРОДСКОЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗ

Приглашаем Вас принять участие

VI Международная Конференция

Актуальные проблемы промышленной безопасности: от проектирования до страхования

Ждем Вас **10-11 июня 2008 года**

Гостиница **Holiday Club**

Санкт-Петербург, Васильевский Остров, Биржевой переулок, д. 2-4

ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Мировой опыт управления промышленной безопасностью
- Рассмотрение причин крупных техногенных аварий 2006–2007 гг. и опыта ликвидации их последствий
- Обеспечение безопасности при транспортировке опасных грузов
- Разработка проектов организации санитарно-защитных зон предприятия и промышленных узлов
- Практика расчета риска
- Механизмы прогнозирования возникновения и развития техногенных катастроф, опыт применения
- Распространенные ошибки, допускаемые при проектировании опасных производственных объектов
- Технический аудит и страхование гражданской ответственности как комплекс мер по снижению рисков

Дополнительная информация:

+7 (812) 331-83-53, 334-55-61

www.conference.gce.ru e-mail: mp@gce.ru

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Предприятия «Трансмашхолдинга» наращивают производство техники для российских дорог



Специалисты обсудили реальные варианты выхода из ситуации «кадрового голода»

Утоление голода

Кадры в инвестиционном бизнесе решают все

Кочетков Владислав

На сайте ИК «ФИНАМ» состоялась конференция «Кадры для инвестиционного бизнеса» о проблеме «кадрового голода», с которой столкнулся инвестиционный бизнес.

Декан Международного финансового факультета Финансовой академии при Правительстве РФ Александр Ильинский опроверг бытующее мнение о конфликте традиционного и бизнес-образования: «На наш взгляд, программы MBA полезны для руководителей с большим практическим опытом, которые хотят систематизировать свои сильно фрагментированные знания и привести их в некоторую систему. Поэтому на MBA учат всему, начиная от операционного менеджмента и управления персоналом и заканчивая корпоративными финансами и гражданским правом». Он также порекомендовал людям, которые заинтересованы в получении прикладных знаний в сравнительно более узкой области, степень МFп (магистр международных финансов). Международный финансовый факультет Финансовой академии предлагает эту степень совместно с Университетом Глазго (где когда-то учился сам Адам Смит) по схеме 1+1 (один год — в Москве, второй год — в Глазго).

О том, какие сотрудники нужны финансовым компаниям, рассказала старший научный сотрудник Института ста-

тистических исследований и экономики знаний ГУ-ВШЭ Светлана Творогова: «По данным наших исследований, работодатели уделяют много внимания не только формальному образованию, но и тем знаниям, навыкам, привычкам, которые были сформированы параллельно с обучением. Очень важны умение работать с числовыми данными — помимо хороших экономических, такой навык есть у большинства выпускников инженерных и естественно-научных специальностей, умение представлять результаты своего труда (писать отчеты, готовить презентации) — формально этот навык практически не формируется в вузах. Пожалуй, наиболее важным для работодателей требованием можно считать высокий уровень мотивации соискателей — их желание стать профессионалом в выбранной сфере».

«Ни в одном ВУЗе невозможно научить всему, что может понадобиться на практике, — убеждена директор департамента корпоративного образования компании «АТОН» Валентина Савенкова. — Ведь сфера инвестиций, фондовый рынок и потребности компаний и клиентов в условиях активного развития российской экономики постоянно меняются». При этом она приветствует тех, кто готов резко сменить свою жизнь и уйти в инвесткомпанию: «я лично знаю людей, которым удалось в зрелом возрасте полностью сменить сферу дея-



тельности на инвестиционную и успешно работать в ней. Особенно если у вас к моменту профессионального перехода уже есть успешный опыт управления личными финансами — подобные специалисты всегда ценятся на рынке очень высоко». Своими способами борьбы с кадровым голодом поделилась заместитель руководителя управления по работе с персоналом ИК «ФИНАМ» Екатерина Грипас: «В первую очередь — обучение сотрудников во внутрикорпоративных университетах. Кроме того, возможность быстрой ротации внутри компании. И, конечно же, удержание ключевых сотрудников компании, которые не только качественно выпол-

няют свой участок работы, но и передают свой опыт новым сотрудникам, занимаются обучением персонала». Общей подготовкой специалистов занимается АНО «Учебный центр «ФИНАМ», о чём рассказала руководитель отдела специальных проектов Ирина Елисеева: «Инвестиционный холдинг активно продвигает свои услуги, в том числе в сфере образования. Конечно, мы будем продолжать проводить массовые образовательные акции. В проекте «Обеспечить будущее своей семье», который прошел в апреле, приняли участие 12 тыс. человек. В сентябре мы планируем провести очередной «День финансовых знаний», который пройдет более чем в 80 городах России».

Проект прорывного значения

(Окончание. Начало на стр. 1)

Итак, ГТД-110 производства ОАО «НПО «Сатурн», ставший первым российским газотурбинным двигателем большой мощности. Он используется в составе газотурбинной энергетической установки ГТЭ-110 мощностью 110 МВт, а также в составе парогазовых установок мощностью 170 и 325 МВт. В рамках совместного проекта РАО «ЕЭС России» и ОАО «НПО «Сатурн» выполнена комплексная работа по проведению межведомственных испытаний и поставке ГТЭ-110 в серийное производство.

Кстати, в ходе торжественной церемонии в Комсомольске Анатолий Чубайс признался (с особым, заметим, удовольствием), что именно генеральный директор НПО «Сатурн» Юрий Ласточкин настоял на том, чтобы при создании ГТД-110 речь шла не о единичном ивановском проекте, а о будущем серийном производстве. И это, по словам главы РАО ЕЭС, было мудрым и правильным подходом.

В проекте ОАО «Ивановские ПГУ» (блок № 1 ПГУ-325) используются две газотурбинные энергоустановки производства НПО «Сатурн» ГТЭ-110. Строительство блока № 1 ПГУ-325 ОАО «Ивановские ПГУ» началось в феврале 2005 года. Это первый этап создания на территории Ивановской ГРЭС нового 650-мегаваттного энергетического комплекса, являющегося одним из самых крупных проектов отечественной энергетики. В рамках всего проекта ОАО «НПО «Сатурн» поставит заказчику — РАО «ЕЭС России» — четыре установки ГТЭ-110.

На широкое применение в российской энергетике современных газотурбинных установок ГТЭ-110 и освоение их серийного выпуска нацелено Соглашение о сотрудничестве между РАО «ЕЭС России» и ОАО «НПО «Сатурн». Подписанное в июне 2007 года Соглашение определяет использование двенадцати установок ГТЭ-110 производства ОАО «НПО «Сатурн» при модернизации и строительстве новых энергоблоков.

На сегодняшний день с учетом заключенных договоров с ОАО «Ивановские ПГУ» (блоки № 1, № 2), ОАО «ОГК-6» (Новорязанская ГРЭС-24), ОАО «ТГК-6» (блоки №1, № 2, № 3 Нижегородской ТЭЦ) стороны практически завершили



исполнение совместно взятых обязательств. В настоящее время закончено 11 турбин ГТЭ-110 до 2010 г., с ритмичностью поставок 3-4 машины в год, что позволило решить вопрос разового серийного запуска с созданием специализированного производства ГТЭ-110 в ОАО «НПО «Сатурн». Контракты с применением ГТЭ-110 обеспечивают ввод энергоблоков мощностью 325 МВт и реализацию проектов по надстройке существующих паросильных блоков (ГРЭС-24).

Энергоустановка ГТЭ-110 имеет широкие перспективы для формирования целой гаммы промышленных газовых турбин с применением единого газогенератора в диапазоне мощности от 65 до 160 МВт с требуемыми характеристиками и рассматривается РАО «ЕЭС России» как основа технического перевооружения большой энергетической страны, а также как один из перспективных экспортных продуктов российского энергетического машиностроения.

При этом, отвечая на вопрос «Промышленного еженедельника» об экспортных перспективах «сто летки», Юрий Ласточкин заметил: «К этой станции проявляется сегодня колоссальный интерес, поскольку сегодня в мире боль-

шой спрос на такие турбины. В составе большой, все ждут референции в составе ПГУ. Мы полагаем, что примерно половина выпускаемых «Сатурном» турбин ГТД-110 будет продаваться вне территории России».

Однако экспортные перспективы (хотя они более, чем реальны) — вопрос скорее завтрашнего дня. Прежде всего, такие станции нужны самой России. Оценивая запуск в Комсомольске, глава РАО ЕЭС отметил, что новая электростанция позволит покрыть возрастающие потребности в электроэнергии Ивановской области и прилегающих регионов. Парогазовые технологии производства электроэнергии широко распространены во всем мире. Это объясняется их высокой экономической и производственной эффективностью, а также высокой экологичностью. КПД использования топлива на таких установках достигает 51%, в то время как большинство ТЭЦ в России имеют КПД — 35-38%. При этом потребление природного газа снижается на треть. Помимо высоких производственных характеристик парогазовая станция обладает еще одним неоспоримым преимуществом — она более компактна, что уменьшает время ее строительства.

Продажи выросли

«Трансмашхолдинг» в I квю реализовал техники на 18,3 млрд руб.

Артем Леденев

Объемы реализации продукции и услуг предприятий группы «Трансмашхолдинг» в I квартале 2008 года составили 18,3 млрд руб. По сравнению с январем-мартом 2007 года (13,4 млрд руб.) продажи выросли на 37%.

Наиболее значительный прирост зафиксирован в сегменте маневровых тепловозов. В I квартале проданы 44 произведенных на Брянском машиностроительном заводе локомотива против 25 за аналогичный период прошлого года (+76%). Серьезно увеличи-

лись продажи вагонов метро, которые производятся на заводе «Метровагонмаш». Заказчиком, которыми являются метрополитены городов России и нескольких восточноевропейских стран, проданы 64 метровагона (прирост на 42%). В течение первого квартала 2008 года «Трансмашхолдинг» передал заказчикам на 33% больше грузовых вагонов (521 против 392), на 27% больше магистральных электровозов (61 против 48), на 22% больше пассажирских вагонов (270 против 222). Увеличились также продажи дизелей и дизель-генераторов (со 129 до 146, на 13%) и вагонов электропоездов (со 128 до 130, на 2%). Общая стоимость ус-

луг, оказанных Октябрьским электровагоноремонтным заводом (капитальный ремонт пассажирских вагонов и вагонов электропоездов, формирование и ремонт колесных пар) возросла с 215,3 млн руб. до 259,2 млн руб. (рост на 20%).

Поставки претерпели качественные изменения: заказчики стали получать образцы новой продукции, созданной на предприятиях холдинга. В течение I квартала ОАО «РЖД» были проданы первые 8 современных пассажирских электровозов постоянного тока ЭП2К, компании ООО «Аэроэкспресс» — первый состав электропоезда ЭД4МКМ-АЭРО.

**8-11
Июня
2008**
ЧЕБОКСАРЫ

РОССИЙСКАЯ ЛИН ШКОЛА
«ЗВЕЗДЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»
Мировые Лин-эксперты из США, Японии Европы и России

Неяпонский опыт всеобщего вовлечения персонала
Стратегии Лин-преобразования
Инструменты решения проблем: высший пилотаж
Импортация Лин и TQM
Заставьте работать ваши планы: Хосин Канри по-русски
Картирование, 5С, Визуализация, Стандартизация
Всеобщий экологический менеджмент (ТЭМ)
Быстрая переподготовка (5МСС)
Система «Глобальная поддержка» (JIT)

ЦЕНТР ОРГПРОМ
Производство Рост

www.leanschool.ru
(343) 220-86-66

**МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР
ПРОМЫШЛЕННОЙ СУБКОНТРАКТАЦИИ
И ПАРТНЕРСТВА**

**Торгово-промышленная палата
Чувашской Республики**

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ КООПЕРАЦИОННЫЙ ФОРУМ
ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ФОРУМА

Чебоксары
20 июня 2008

- БИРЖА СУБКОНТРАКТОВ
- КРУГЛЫЙ СТОЛ по вопросам поддержки развития малого и среднего предпринимательства и кооперационного сотрудничества
- ПРЕЗЕНТАЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА
- СОВЕЩАНИЕ региональных центров субконтрактации

БИРЖА СУБКОНТРАКТОВ
Размещение заказа на бирже субконтрактов на производство изделий, комплектующих и узлов, поставки. Выявление экономии времени на поиск и выбор квалифицированных поставщиков
• Максимально широкий географический охват поставщиков
• Получение информации о состоянии заказа до 30 %

Участие в бирже субконтрактов в качестве поставщика, позволит Вам найти новых клиентов, заказы для загрузки производств и установить долгосрочное партнерство

КРУГЛЫЙ СТОЛ
Доклады и обсуждения по тематике: кооперационное взаимодействие, требования к поставщикам, специализированные формы и механизмы поддержки малого и среднего бизнеса в сфере промышленного производства

ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ представителей промышленных предприятий

- Машиностроение и металлообработка
- Электротехника и электроника
- Производство изделий из полимеров и резины
- Подготовка производства и услуги (САПР, Промышленный дизайн)

subcontract.ru (495) 234-53-76

За 2007 год Биржи субконтрактов прошли в Ярославле, Туле, Москве.

Общая сумма размещенных в рамках Биржи субконтрактов производственных заказов в 2007 году составила более 1 млрд руб.)

При поддержке Российского отделения
Международного дисплейного общества

**РОССИЙСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
СРЕДСТВ И СИСТЕМ ОТОБРАЖЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ**

DISPLAY 1-3 октября
2008
МОСКВА

Москва, ЦВК "Экспоцентр"
1-3 октября 2008 года

Партнеры:

Panasonic **SAMSUNG**

**СОВМЕСТНО С
ВЫСТАВКОЙ ChipExpo**

- TFT, ЭЛТ, ЖК дисплеи и индикаторы
- Информационные табло, мониторы, дисплеи
- Плазменные дисплеи
- Цифровые и матричные дисплеи
- Лазерные технологии визуализации
- Светодиодные средства отображения
- Проекционные оборудование и системы

- Средства и технологии отображения специального назначения
- Компоненты средств отображения
- Электронные модули управления
- Передовые научные разработки
- Технологии производства и обслуживания
- Услуги по созданию комплексных информационных систем

Семинары и конференции по средствам отображения для промышленности, энергетики, транспорта, деловой и городской инфраструктуры, бортовых и встраиваемых применений, торговли, рекламного и развлекательного бизнеса.

<http://display.chipexpo.ru>

Диверсификация по ИФК

Александр Рубцов: «Мы планируем остаться крупнейшим заказчиком российских самолетов»

(Окончание. Начало на стр. 1)

Акционеры ИФК, прежде всего Внешэкономбанк, обращают наше внимание на то, что растет потребность в обновлении парка «малой авиации» — самолетов вместимостью от десяти до пятидесяти мест. Смотрим, какие есть предложения у российских и зарубежных производителей. Самолеты местных воздушных линий в России серийно не производятся. Остается надеяться, что в будущем хоть что-то появится.

На выставке в Берлине планируем начать переговоры на данную тему с отечественными и зарубежными поставщиками. А затем продолжить их в Фарнборо. В первую очередь нас интересуют турбовинтовые машины для перевозок внутри регионов России. Собственно говоря, свое пребывание в Берлине мы хотим посвятить цели знакомства с предложениями, и, в более общей постановке вопроса, что можно сделать в этом сегменте рынка.

Вопрос насущный, потому что парк воздушных судов «малой авиации» России стремительно стареет. Традиционно в тридцатилетнем секторе у нас работает Як-40. Ему на смену, как и другому «ветерану» рынка — биплану Ан-2, у нас практически ничего нет. В результате парк местных авиалиний сокращается, вымирают местные аэропорты. Вся система внутренних коммуникаций страны постепенно приходит в негодность. Поэтому ИФК сейчас очень серьезно подходит к данной теме. Надеюсь, что выставка в Берлине поможет нам глубже разобраться в складывающейся ситуации.

— Ранее и ИФК, и ваши коллеги из ФЛК проявляли интерес к Ан-140. Он сохраняется?

— Мы не только проявляли интерес, но даже разместили предварительные заказы. Самолет-то вроде бы в числе предложенных отечественного авиапрома есть, вот только его серийное производство толком не налажено. Так что покупать-то, собственно, нечего. Мы смотрим в первую очередь на то, что реально есть на рынке. Вроде бы есть еще и Ил-114... С другой стороны, нас в первую очередь интересует сегмент от десяти до тридцати — тридцати пяти мест. Это, собственно, размерность Ан-2 — Як-40. Что касается Ан-140 и Ил-114, то эти воздушные суда крупнее, имеют номинальную вместимость от 48 до 64 кресел.

— В конце прошлого века массовое производство традиций местных самолетов практически «сошло на нет», а промышленность переключилась на более перспективные модели...

— А почему оно «сошло на нет»? Возможно, со стороны потребителей на тот момент отсутствовал спрос на такого рода продукцию. Надо внимательно посмотреть рынок, изучить предложения производителей. Возможно, Bombardier и Embraer нам смогут что-то предложить. Наша ближайшая задача — изучить рынок, что там, в принципе, имеется в размерности от десяти до тридцати мест.

В нижнем сегменте этого рынка турбовинтовые машины предлагает Cessna — например, модель Grand Caravan. Такого рода летательные аппараты могут подойти для перевозок пассажиров внутри России, ее «глубинке». Правда, у меня пока нет полной уверенности в том, что с учетом наших условий эксплуатации, мы сможем подобрать что-то подходящее и уже готовое. Возможно, придется что-то заказывать разработчикам и поставщикам как в России, так и за рубежом.

Оценки платежеспособного спроса говорят о том, что имеется достаточно большой рынок самолетов для местных воздушных линий. Поэтому этот рынок представляется нам перспективным. Однако в последние годы он вообще никак не снабжался новыми самолетами. В нашу компанию обращаются люди, которые хотели бы купить Ан-2. Цена на подержанный самолет этого типа достигла уже \$150 тыс. — и это за экземпляры, выпущенные 20–30 лет назад!

— Вы сказали, что ИФК может привлечь иностранную технику. Когда можно ожидать появления первого самолета иностранного производства в ее активах?

— Мы считаем, что приобретение зарубежной техники не должно стать самоцелью. Просто есть спрос на самолеты и его надо удовлетворять. При этом хотелось бы избежать лобовой конкуренции с продукцией ОАК как нашего основного поставщика. ИФК сознательно идет в сектор рынка самолетов с вместимостью менее пятидесяти мест, поскольку такие машины в продуктовой линейке ОАК отсутствуют. По мере того, как мы идентифицируем подходящие нам типы воздушных судов для реализации на российском рынке, мы будем закупать их в большом количестве для того, чтобы удовлетворить спрос на перевозку внутри регионов страны.

— В России с ее просторами особое значение имеет

«газика» для покупки самолетов данного класса большим количеством покупателей. Очевидно, что реализация подобной концепции потребует совершенно иного подхода к построению системы продаж и послепродажного обслуживания. Это вытекает из разницы «природы» летательных аппаратов «малой авиации» и магистральных воздушных судов. И если по последнему у нас накоплен приличный опыт в деле организации системы финансирования производителей и покупателей, то по «малой авиации» нам только предстоит заняться соответствующей проблемой. Самолеты обслуживаемого класса должны присутствовать на рынке в массовом количестве, легко покупаться и продаваться, идти в купе с го-

АНТК им. О.К. Антонова в Европе, необходимо решить сертификационные вопросы. Следует понимать, что сертификация в Европе — мероприятие затратное и небыстрое. Чтобы ускорить процесс, надо иметь не одного, а нескольких европейских заказчиков. Мы будем заниматься этой темой в Берлине и Фарнборо.

График работы на выставках предполагает ряд встреч с потенциальными покупателями. Мы уже провели презентацию Ан-148 в ряде европейских стран и почувствовали, что самолет вызывает там определенный интерес. В частности, его мы почувствовали в Болгарии и государствах бывшей Югославии.

Кроме того, в графике выставочной работы запланиро-

— Алексей Федоров недавно сказал, что ОАК планирует уменьшить свой пакет акций в лизинговых компаниях ИФК и ФЛК. Как это скажется на вашей деятельности?

— В новой стратегии ИФК найдет отражение тот факт, что ОАК собирается через пару лет проводить Initial Public Offering (IPO). К 2010 году им хочется уменьшить пакет акций в лизинговых компаниях до цифры менее, чем 20%. С тем, чтобы не консолидировать лизинговые компании в баланс головной компании. Иначе получится, что ОАК будет сам себе продавать самолеты. Это, конечно, не улучшает их финансовые показатели и не способствует повышению интереса со стороны инвесторов.

— Мы к этому относимся спокойно. Потому что ИФК была, есть и остается компанией, которая развивается в государственно-частном партнерстве. Со стороны государства нашим основным партнером будет «Внешэкономбанк». Мы остаемся приверженными делу продвижения отечественной техники на российский рынок сбыта и за рубежом.

Касаясь темы отношений с ОАК, скажу: присутствует безусловный конфликт интересов покупателя и продавца. Рано или поздно эта тема должна найти решение. Думаю, что пока эта тема носит в большей степени теоретический характер. Тем не менее, как мне представляется, правильная конфигурация наших отношений позволит создать очень ус-

пользуя инструменты, применяемые в переловой международной практике.

Словом, жизнь не стоит на месте и нам всем нужно совершенствоваться.

— Авиакомпания стелюет на недостаточный темп выпуска отечественных самолетов нового поколения. Они-де готовы их приобретать, но заводы дают всего по несколько машин в год, и предложение не успевает за ростом спроса. Ситуация «усугубляется» военными заказами: заводы направляют свои ресурсы, прежде всего, на выполнение госзаказа. И если авиакомпания может приобрести иностранную технику, министерство обороны и другие «силовые

К сожалению, авиационные предприятия были недостаточно настойчивы в разговоре с правительством, прежде всего министерством экономики, в отношении поддержки именно социального фактора. Его недооценили: сегодня очень трудно привлечь людей на работу на конвейере, по сборке самолетов. Решение проблемы требует больших инвестиций в жилье для молодых семей, для того, чтобы привлечь и закрепить на предприятиях ОАК рабочий класс. У нас была очевидная недооценка сложности задачи, которая привела к тому, что имеет место недобор кадров. В результате мощности по выпуску самолетов оказались меньше, чем те, что нам надо.

— Чем могут в этом деле помочь ОАК лизинговые компании ИФК и ФЛК? Или вы остаетесь лишь наблюдателями?

— Наша главная задача — покупать как можно больше самолетов и своевременно за них платить. Задача выпуска самолетов — это, непосредственно, миссия ОАК. Здесь мы им непосредственно вряд ли чем сможем чем-то помочь. Они должны сами научиться эти проблемы решать...

— ФЛК, однако, занимается лизингом производственного оборудования.

— Да, ФЛК занимается этими вопросами; мы — от случая к случаю. Нельзя сказать, что это наш основной бизнес. Полагаю, что на рынке должны быть профессиональные лизинговые компании, занимающиеся производственным оборудованием. Не думаю, что здесь мы можем предложить нечто выдающееся, лучше, чем другие участники рынка.

— До сего дня новизбранный президент России побывал только на одном авиационном заводе — воронежском, где производятся самолеты Ил-96. Беседа с президентом ОАК и гендиректором ВАСО на виду у журналистов, Дмитрий Медведев интересовался: можно ли увеличить темп выпуска Ил-96? Его слова восприняли как указание. Что действительно можно сделать для увеличения производства Ил-96?

— Сегодня основным покупателем продукции ВАСО и компании, которая продвигает Ил-96 на рынок, является ИФК. К сожалению, по тем причинам, о которых я сказал выше — нехватка мощностей и, в первую очередь, основных производственных рабочих (ОПР) — воронежский завод вынужден разрываться между целым ря-



ет винтокрылая техника. Вертолетчики надеются расширить сбыт своей продукции через «Оборонпромлизинг», однако пока о деятельности этой компании мало что слышно. Есть ли у ИФК желание участвовать в вертолетном бизнесе?

— Как бы то ни было, «Оборонпромлизинг» существует; Внешэкономбанк приобрел большой пакет акций этой компании. Что касается вертолетной тематики, она тоже начинает нас интересовать. Спрос на вертолеты в России растет. Это привлекло меня и других специалистов ИФК на выставку HeliRussia-2008, где мы с большим любопытством выслушали предложения производителей. Нас интересуют кооперационные проекты AgustaWestland и «Оборонпром». Как только они запустят совместное производство вертолетов, эта тема станет очень интересной для обсуждения. Внимательно следим за проектом Ансат. По мере того, как будут устраняться определенные проблемы конструкции и эксплуатации этой машины, мы будем готовы обсуждать тему реализации серийных машин. Уточню, что пока ИФК вертолетами не занимается, а только изучает рынок: наша деятельность на нем пока носит «разведывательный» характер. Специалистам ИФК требуется время, что глубже разобраться в этой теме, поскольку они не имели опыта работы с вертолетами.

— Речь идет о финансовом лизинге вертолетов?

— Не только финансовом. Мы начинаем смотреть и операционный лизинг, по мере того как мы лучше понимаем продукт с которым работаем и рынок его сбыта. И по мере того, как формируется вторичный рынок отечественных самолетов и вертолетов нового поколения.

— Что с вашей стороны предстоит сделать, чтобы организовать финансирование и сбыт летательных аппаратов «малой авиации»?

— Нам нужна совершенно новая концепция, такого «ма-

товыми, налаженными программами обслуживания, пулами запасных частей. Считаю, что этим вопросом кому-то надо заниматься. Без «малой авиации» Россия жить не сможет — это совершенно точно.

— Кроме темы «малой авиации», какие еще найдут отражение в вашей работе на предстоящих выставках?

— Как только они запустят совместное производство вертолетов, эта тема станет очень интересной для обсуждения. Внимательно следим за проектом Ансат. По мере того, как будут устраняться определенные проблемы конструкции и эксплуатации этой машины, мы будем готовы обсуждать тему реализации серийных машин. Уточню, что пока ИФК вертолетами не занимается, а только изучает рынок: наша деятельность на нем пока носит «разведывательный» характер. Специалистам ИФК требуется время, что глубже разобраться в этой теме, поскольку они не имели опыта работы с вертолетами.

В целом обновленная машина обещает неплохие экспортные перспективы. В первую очередь, на ней будут установлены двигатели ПС-90А2, сертифицированные по требованиям АП-29, гармонизированным с FAR Part 29. Во-вторых, одна из версий базового самолета, модель Ту-204-120 с двигателями Rolls-Royce Rb.211-535, близка к получению европейского сертификата типа EASA.

Мы вполне серьезно смотрим на то, чтобы поработать с рядом зарубежных заказчиков. Отмечая интерес со стороны нескольких потенциальных потребителей. В общем, есть желание заняться продвижением обновленной машины на европейский рынок.

Наряду с Ту-204, некоторые страны региона европейского и нему примыкающего интересуются Ан-148. Перед тем как заняться реализацией новой машины разработки

ван ряд встреч с нашими поставщиками, как отечественными, так и зарубежными. Эта работа «текущего плана». Замечу, что на новые самолеты российского производства зарубежные фирмы поставляют нам довольно большое количество оборудования американского и европейского производства.

— Интерес к нашей технике в Европе проявляется, но все же там ее давненько не покупали...

— При тех мизерных темпах производства, которые сегодня сохраняются на заводах отечественного авиапрома, говорить о продажах сразу на нескольких географических рынках просто смешно. Пока ОАК не выйдет на серьезные масштабы строительства новых самолетов, предлагать на нескольких рынках самолет, который производится в количестве три-четыре штуки в год... это просто бессмысленно.

— То есть, расширение рынков сбыта невозможно без выполнения масштабных планов ОАК, отраженных в его стратегии.

— Конечно. Если бы у ОАК имелись достаточные мощности по производству всех трех типов самолетов, которыми ИФК занимается, то мы бы все tried всюду и продвинули в объемах, которые нужны рынку. Но реальность такова, что мощностей не хватает, и самолетов делается очень мало.

— В этом месяце Superjet 100 совершил первый полет. Вы не планируете работу с ЗАО «Гражданские Самолеты Сухого» по его продвижению?

— В своей деятельности мы исходим из того, что наша компания всегда готова выслушать предложения по участию в финансировании продаж любых самолетов. И принять их, если таковые покажутся привлекательными. В том числе и по Superjet. На сегодняшний день к нам запросов от «Сухого» и его клиентов не поступало. Таким образом, исходя из того, что вопросы лизинга этих самолетов в полном объеме решены, и наше участие не требуется.

К уменьшению доли ОАК в лизинговых компаниях мы относимся совершенно спокойно. Это вписывается в нашу стратегию развития. Мы ведем переговоры с Внешэкономбанком и другими инвесторами о расширении их участия в бизнесе нашей компании. И уже достигли в этом процессе достаточного серьезного понимания и с Внешэкономбанком, и с нашим крупнейшим частным акционером — Национальной Резервной Корпорацией (НРК). Вместе пришли к выводу: смена приоритетов компании безусловно грядет.

Мы планируем остаться крупнейшим заказчиком самолетов российского производства, но не будем их единственным покупателем. Есть надежда, что продукцию ОАК будут покупать и другие организации, в том числе лизинговые компании. ФЛК, например. Словом, наше отношение ко всему этому «простое»: так и должно быть. Хотя бы потому, что, когда все выпущенные заводами ОАК магистральные самолеты приобретаются одним покупателем, конечных потребителей терзают «смутные сомнения»: может, в них существует какая-то «встроенная проблемка»? Мы считаем, что участников рынка должно быть несколько. Так будет правильнее со всех точек зрения.

С другой стороны, ИФК хочет диверсифицировать свою деятельность. Во-первых, за счет направления «малая авиация». Во-вторых, аэропортового оборудования. Аэропорты являются важнейшей частью инфраструктуры для обеспечения перевозок воздушным транспортом, особенно на местных линиях, внутри регионов. Не проведя их переоснащения современными средствами навигации, управления, связи и обеспечения безопасности полетов, мы не сможем продать в данный регион самолеты. Еще одно направление — обеспечение послепродажного обслуживания. Оно становится для нас одним из важнейших приоритетов.

— Получается, что «своей» лизинговой компании у ОАК не будет?

тоячивую конструкцию, способную эффективно действовать на протяжении долгих лет.

Еще один момент. С момента создания авиационных лизинговых компаний прошло уже десять лет. Срок довольно большой, а мир развивается. И мы уже не можем жить в том мире, в каком жили раньше.

— Да, указанная Вами проблема имеет место. Традиционно Россия поставляет свою военную технику за рубежом. Так что для нас, особенно Вооруженных Сил, она носит еще и «психологический» оттенок. Проблема перегрузки

«ведомства» такой возможности лишены.

Нужно серьезно задуматься об эффективности заводов, повышении производительности труда. С другой стороны, лизинговым компаниям необходимо развивать собственное предложение. В частности, оказывать услуги не только финансового лизинга, но и операционного. Мы научились продавать самолеты внутри страны и на экспорт. Но нам еще предстоит много поработать по повышению эффективности послепродажного обслуживания поставленных авиакомпаниям воздушных судов, усовершенствовать систему поддержки заказчика. Надо внедрять новые механизмы продаж,

мощностей авиапрома объективно существует. Это одна из главных причин задержек поставок наших самолетов.

ОАК провозгласил очень агрессивные планы по наращиванию темпа выпуска самолетов. Они наталкиваются на то, что нужно одновременно выполнить реорганизацию производства и модернизацию серийно выпускаемых самолетов. Набирать большое количество дополнительного персонала — тысячи людей — на заводы ОАК. Не создать рабочие места, а найти людей на рабочие места, которые уже существуют. Задача очень непростая. Ее решение требует времени и инвестиций.

ОАК провозгласил очень агрессивные планы по наращиванию темпа выпуска самолетов. Они наталкиваются на то, что нужно одновременно выполнить реорганизацию производства и модернизацию серийно выпускаемых самолетов. Набирать большое количество дополнительного персонала — тысячи людей — на заводы ОАК. Не создать рабочие места, а найти людей на рабочие места, которые уже существуют. Задача очень непростая. Ее решение требует времени и инвестиций.

ОАК провозгласил очень агрессивные планы по наращиванию темпа выпуска самолетов. Они наталкиваются на то, что нужно одновременно выполнить реорганизацию производства и модернизацию серийно выпускаемых самолетов. Набирать большое количество дополнительного персонала — тысячи людей — на заводы ОАК. Не создать рабочие места, а найти людей на рабочие места, которые уже существуют. Задача очень непростая. Ее решение требует времени и инвестиций.

ОАК провозгласил очень агрессивные планы по наращиванию темпа выпуска самолетов. Они наталкиваются на то, что нужно одновременно выполнить реорганизацию производства и модернизацию серийно выпускаемых самолетов. Набирать большое количество дополнительного персонала — тысячи людей — на заводы ОАК. Не создать рабочие места, а найти людей на рабочие места, которые уже существуют. Задача очень непростая. Ее решение требует времени и инвестиций.

ОАК провозгласил очень агрессивные планы по наращиванию темпа выпуска самолетов. Они наталкиваются на то, что нужно одновременно выполнить реорганизацию производства и модернизацию серийно выпускаемых самолетов. Набирать большое количество дополнительного персонала — тысячи людей — на заводы ОАК. Не создать рабочие места, а найти людей на рабочие места, которые уже существуют. Задача очень непростая. Ее решение требует времени и инвестиций.



проект «ПЕ»

«ДЕНЬ МЕТАЛЛУРГА 2008»



Специальный проект «ДЕНЬ МЕТАЛЛУРГА 2008» будет дополнительно распространяться по предприятиям отрасли и федеральным органам власти, задействованным в формировании и осуществлении в России промышленной политики. Выход в свет — 14 июля 2008 года. По вопросам участия: (495) 729-3977, 778-1805, 778-1447.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ
е ж е н е д е л ь н и к

Преодоление рекорда

ОМК обнародовала годовой отчет за 2007 год



гической компании был очень удачным, — отметил президент ОМК Владимир Маркин. — Это был год рекордов, юбилеев и коммерческих успехов. Мы отметили 250-летие Выксунского завода, 15-летие ОМК и 100-летие начала трубного производства на ВМЗ. По результатам года компания произвела 1,85 млн т трубной продукции. Из них 1,7 млн т — на Выксунском заводе. Этот показатель превысил рекорд советского периода, установленный в 1988 году, когда ВМЗ, после ввода в строй ТЭСЦ-5 в 1987 году, произвел 1,6 млн т труб. До прошлого года этот показатель был рекордным не только по отношению к советскому периоду, но и вообще был абсолютным рекордом за всю историю завода».

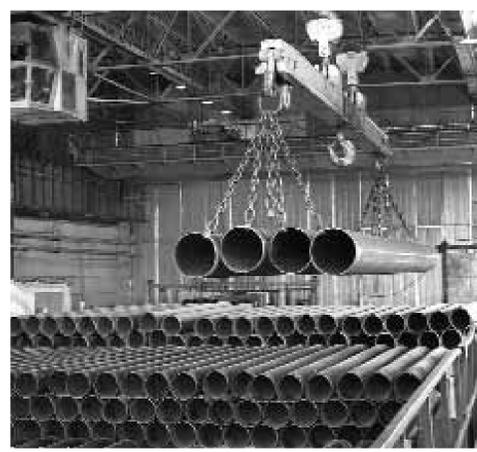
В 2008 году ОМК планирует запустить первую очередь литейно-прокатного комплекса (ЛПК) с проектной мощностью в 1,2 млн т с возможностью увеличения выпуска до 1,5 млн т, которая позволит выпускать горячекатаный ролон со специальными свойствами для производства сварных одношовных труб малого и среднего диаметра. С пуском ЛПК и выходом на проектную мощность будет завершена вертикальная интеграция в сегменте труб среднего диаметра.

Для построения вертикальной интеграции в части труб большого диаметра компания в 2008 году продолжит подготовку к реализации проекта по строительству толстостеного стана 5000 в Выксунском регионе.

Вышел в свет годовой отчет Объединенной металлургической компании. Прошлый год стал для компании прорывным: производство труб различного сортамента за год составило 1845086 т, что выше показателей 2006 года более чем на 10%. ТБД было произведено 944,733 тыс. т. Колесопрокатный комплекс ВМЗ выпустил 820680 колес.

оритетных и стратегически важных бизнесов для компании. ОМК является лидером на рынке ТБД и по итогам 2007 года занимает около 34% продаж на российском рынке труб большого диаметра. ОМК является лидером российского рынка ж/д колес с долей 68% в 2007 году, при этом поставки ОМК на российский рынок до 2009 года обеспечены долгосрочным соглашением с РЖД.

Столь успешные производственные показатели были достигнуты благодаря развитию компании в ключевых бизнес-сегментах, а также успешной реализации значимых инвестиционных проектов. Суммарные инвестиции в развитие, обновление производства составили в 2007 году 21 млрд руб. «Прошедший год для Объединенной металлур-



Объединенная металлургическая компания (ОМК) — один из крупнейших отечественных производителей труб, железнодорожных колес и другой металлопродукции. В составе ОМК — 6 крупных предприятий металлургической отрасли. Трубный комплекс ОМК включает в себя Выксунский металлургический завод (Нижегоро-

дская область), Альметьевский трубный завод (Республика Татарстан) и завод Трубоделатель (Челябинская область); металлургический комплекс ОМК включает в себя Чусовской металлургический завод и «Губахинский кокс» (Пермский край), а также Щелковский металлургический завод (Московская область).

В 2007 году ОМК обеспечила до 18% российского потребления труб, в том числе 34% труб большого диаметра, 62% российского потребления железнодорожных колес и около 75% потребления автомобильных рессор. В 2007 году предприятия ОМК произвели 1,8 млн. тонн трубной продукции различного сортамента, а также 820 тыс. же-

лезнодорожных колес. Среди основных потребителей продукции ОМК — ведущие российские и зарубежные компании: «Газпром», «Российские железные дороги», «ЛУКОЙЛ», «АК Транснефть», «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «ТНК-ВР», «ExxonMobil», «Royal Dutch/Shell», «General Electric», «Samsung». Продукция ОМК поставляется в 20 стран мира.

Авиационный IT-форум

Новые возможности для российских авиапредприятий



аэропортов и авиаперевозчиков в программу мероприятия были включены наиболее актуальные вопросы, касающиеся IT обеспечения работы российских авиакомпаний и аэропортов.

Более 100 экспертов отрасли, присутствовавших на мероприятии обсудили вопросы интеграции российских и международных IT платформ, влияния IT на конкурентоспособность авиакомпании, улучшения коммерческой эффективности предприятий в аэропорту используя IT решения, сов-

формационным технологиям компании «Московские авиационные услуги» Алексеем Шаромовым.

В ходе конференции также прошло два круглых стола, в течение которых директора по информационно-техническому обеспечению крупнейших российских аэропортов и авиакомпаний обсудили с аудиторией роль IT в долгосрочной стратегии развития авиакомпаний и вопросы внедрения IT в практику работы аэропорта.

В ходе обсуждения делегаты форума имели возможность не



Дарья Петракова

В Москве прошел состоялся первый международный «Авиационный IT форум». Организатор конференции — деловой журнал по воздушному транспорту «Авиатранспортное обозрение», спонсорами выступили компании Amadeus, Lufthansa Systems, Travelport, Sabre Airline Solutions.

Среди делегатов форума присутствовали представители крупнейших российских авиакомпаний, таких как «ЮТэйр», «Трансаэро», «Аэрофлот — Российские авиалинии», «Атлант — Союз», «ГТК Россия», «ВИМ авиа»,

AirBridgeCargo, «Уральские авиалинии», S7, аэропорты «Уфа», «Домодедово», «Иркутск», «Нижний Новгород», «Шереметьево», провайдеров IT услуг Lufthansa Systems, Amadeus, Sabre Airline Solutions, Travelport, IBS, «СИС Инкorporейтэд», «Би-Эй-Си», «Бэлл-Интегратор», «Гелиос Компьютер» и другие.

В условиях растущего значения информационной технологий в развитии авиационной отрасли, связанного не только с интенсификацией конкуренции среди авиакомпаний, но и с такими факторами, как внедрение систем электронной бронирования авиабилетов, и активное расширение бизнеса российских

ременных систем управления аэропортом, IT инструментария для авиакомпаний. Своим опытом в области интеграции IT-решений внутри авиакомпаний с участниками форума поделился директор департамента информационных технологий компании «Аэрофлот — Российские авиалинии» Сергей Киришин.

О технической реализации планов внедрения e-ticketing в региональных аэропортах рассказал IT директор авиакомпании «ГТК Россия» Александр Белей. Вопросы применения IT для обеспечения внутренних технологических процессов аэропорта аудитория обсудила с заместителем генерального директора по ин-

формационных систем управления аэропортом, IT инструментария для авиакомпаний. Своим опытом в области интеграции IT-решений внутри авиакомпаний с участниками форума поделился директор департамента информационных технологий компании «Аэрофлот — Российские авиалинии» Сергей Киришин.

Завершая дискуссию, участники отметили важность совместной работы авиакомпаний и аэропортов, обмен накопленным опытом для улучшения систем информационно-технологического обеспечения работы и для повышения эффективности взаимодействия компаний внутри российского авиационного сообщества.

Третий тринадцатитысячник

Группа «Палмали» получила корабль от «Красного Сормово»

Виктор Теперев, Нижний Новгород

На заводе «Красное Сормово» состоялось подписание акта приема-передачи третьего танкера проекта 19619 «Agsu», построенного для судостроительной компании Palmali Group. Два танкера — «Masalli» и «Agsu» уже переданы заказчику осенью 2007 года, с опережением контрактных сроков. Всего для компании Palmali сормовичи построят пять танкеров проекта 19619. Со стороны «Красного Сормово» акт подписывал генеральный директор завода Николай Жарков. Ответственный сдатчик танкера — Михаил Удалов.

Первый танкер серии — «Masalli» — сдан заказчику на полтора месяца раньше сроков, предусмотренных контрактом, в сентябре текущего года. «Agsu» передан заказчику на месяц раньше срока, предусмотренного условиями контракта. Третий танкер «Agsu» по условиям контракта должен был быть построен к ноябрю 2008 года, но передача состоялась на шесть месяцев раньше установленного срока.

Конструкция судов проекта 19619 позволяет перевозить за один рейс одновременно несколько сортов нефтепродуктов в двенадцати грузовых резервуарах. Кроме того, танкер имеет балластные отсеки в двойных бортах и двойном дне, работает в различных погодных условиях, в районах с



умеренно-холодным морским климатом. Технические характеристики танкера проекта 19619: длина — 150 м, ширина — 17,3 м, скорость хода — 10 узлов. Директор по судостроению Группы МНП Андрей Иванов, заявил: «Мы передали Группе «Палмали» уже три надежных танкера, с оптимальным для Каспия девайтом и абсолютной гарантией безаварийной эксплуатации, благодаря управлению и конструкции корпуса. Все экологические требования в данном типе танке-

ра выполнены безукоризненно». По предложению заказчика базовый проект был существенно изменен уже на всех трех судах, а на вновь заказываемых будет реализован еще целый ряд новаций, позволяющих говорить о практически новом проекте судна, уникальном в своем классе не только для Каспия, но и для других морей. Данные изменения учитывают самые последние требования крупных нефтяных компаний по обеспечению безопасности перевозок и эксплуатации судна».

В настоящее время «Красное Сормово» завершило строительство многоцелевых сухогрузных теплоходов типа «Евро круизер» проекта RSD17 для компании Palmali. В феврале 2007 года между «Палмали» и «Красным Сормово» заключен контракт на строительство десяти танкеро-химовозов проекта RST22 дед-

вейтом 7000 т. Закладка головного танкера типа «Новая Армада» проекта RST22, с повышенным экологическим классом РС «ЭКО Проект» состоялась в мае прошлого года. В начале марта текущего года в Стамбуле были подписаны новые контракты на строительство двух танкеро-химовозов проекта 19619 между заводом

Красное Сормово и группой компаний «Палмали». Это четвертый и пятый танкеры данного проекта, которые будут построены сормовичами для группы Палмали. Срок выполнения контракта — четвертый квартал 2009 года.

Группа компаний Морские и нефтегазовые проекты (Группа МНП) — компания, осуществля-

ющая управление проектами в области судостроения и инженерии морских буровых платформ. В Группу входят: завод Красное Сормово (Нижний Новгород), Волгоградский судостроительный завод, а также Сормовское машиностроение (Нижний Новгород) и Волгоградский завод спецмашиностроения.

19 июня 2008 г., Москва, отель Марриотт Тверская, зал «Селигерский»

АНConferences
www.ahconferences.com

ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭНЕРГЕТИКЕ

Серебряный спонсор:

Спутниковая связь

СВОИ ДОКЛАДЫ ПРЕДСТАВЛЯЮТ:

Кириенко Денис,
генеральный директор по ИТ, КЭС-Холдинг

Некипелов Павел,
начальник управления информационных систем, Волжская ТГК

ФОКУС-ТЕМА. СИСТЕМЫ ДОЛГОСРОЧНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИКИ.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Телекоммуникационные системы для энергетики.
- Построение центров обработки данных в энергетической отрасли.
- Стратегии масштабирования ИТ-систем в энергетике.
- Решения для коммерческого учета электроэнергии.
- Информационная архитектура решений автоматизации энергообъектов.
- Автоматизированная система учета энергии и расчетов с потребителями (АСУЭС и РП).
- Аутсорсинг ИТ-инфраструктуры в энергетической отрасли.
- MES-системы для электроэнергетики. Практический опыт.
- ИТ-решения обеспечения управления производственными процессами электросетевых и генерирующих предприятий энергетики.
- ИТ-решения для управления транспортировкой электроэнергии.
- Организация обмена информации с генерирующими и сбытовыми компаниями.
- Программные продукты для расчета и анализа экономических показателей предприятия (ТЭП).
- Интеграция и организация единого информационного пространства.
- Построение АСУТП генерирующего оборудования. Опыт реализации.

КРУГЛЫЙ СТОЛ. ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.

Присоединитесь к конференции! По телефону: 17 (495) 234 0588 • По e-mail: register@ahconferences.com • На сайте: www.ahconferences.com

Информационные партнеры:

СТРАТЕГИИ

Расширение сотрудничества

«Русские машины» заинтересованы в Белоруссии

«Для нас стратегическим вопросом является необходимость определить со своими партнерами на ближайшие 10-15 лет в условиях растущей конкуренции на международных рынках», — заявил председатель совета директоров ОАО «Русские машины» О.В.Дерипаска на встрече с Президентом Республики Беларусь, которая состоялась 19 мая 2008 года в Минске.

19 мая в Минске прошла официальная встреча Президента Республики Беларусь А.Г.Лукашенко с председателем совета директоров ОАО «Русские машины» О.В.Дерипаской и генеральным директором ОАО «Русские машины» В.Г.Лукиным.

Обсуждались вопросы расширения сотрудничества и производственной кооперации заводов, входящих в корпорацию «Русские машины», и белорусских машиностроительных предприятий. По мнению Валерия Лукина, «возможностей для взаимовыгодного партнерства много: «Русские машины» — машиностроительная корпорация, в которую входят автомобилестроительные, авиационные, вагоностроительные заводы. Некоторые из них уже более 50 лет работают в одной

цепочке с белорусскими автомобилестроителями, поставляя, например, дизельные двигатели. Мы заинтересованы в углублении интеграционных процессов».

«Нам надо вместе работать, чтобы получать наибольшую выгоду от наших совместных проектов, чтобы мы смогли противостоять в этой жесткой конкуренции», — заявил Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко. Обсуждались различные формы партнерства, позволяющие объединить возможности «Русских машин» и белорусских машиностроительных предприятий, в том числе, обмен технологиями, поставки комплектующих, объединение сбытовой и сервисной сетей, совместные инновационные разработки и создание перспективных образцов грузового автотранспорта и строительной дорожной техники.

Валерий Лукин подчеркнул, что будущее есть только у тех проектов, которые учитывают интересы обеих сторон, в том числе долгосрочные цели развития национального машиностроения, сформулированные руководством Белоруссии. «По итогам встречи стало ясно, что наши предложения по расширению сотрудничества встретили понимание и поддержку. Теперь мы вместе с Прави-

тельством Белоруссии должны определить конкретный механизм и порядок реализации намеченных проектов», — заявил генеральный директор ОАО «Русские машины».

Пресс-служба ОАО «Русские машины»

СПРАВКА «ПЕ»: «Русские Машины» — крупнейшая российская машиностроительная корпорация, объединяющая индустриальные и инженеринговые активы в таких отраслях, как: автомобилестроение, производство дорожно-строительной техники и автокомпонентов, железнодорожное и авиационное машиностроение, выпуск специальной техники для Вооруженных сил. По итогам работы за 2007 г. совокупная выручка корпорации превысила 160 млрд. рублей (рост по сравнению с 2006г. 31 %)

Председатель Совета директоров ОАО «Русские машины» — Дерипаска Олег Владимирович
Генеральный директор ОАО «Русские машины» — Лукин Валерий Геннадьевич

«Группа ГАЗ», входящая в корпорацию «Русские машины», поставляет на Минский автомобильный завод (МАЗ) и Минский завод колесных тягачей (МЗКТ) дизельные двигатели. Из Белоруссии на заводы «Группы ГАЗ» поступают комплектующие для автомобилей «Волга».

В 2007 году на Минский автомобильный завод было поставлено 20 тыс. дизельных двигателей. В 2008 году планируется произвести для белорусских автомобилестроителей уже более

21,5 тыс. двигателей. Сегодня, в основном, поставляются V-образные двигатели, производства ярославского завода «Автодизель». С начала 2008 года на МАЗ поставляет рядный двигатель ЯМЗ 650.10 (производится по лицензии Renault Trucks), который станет основным двигателем Минского автозавода с 2009 г. Также в следующем году линейка дизельных двигателей, поставляемых на МАЗ, расширится за счет семейства средних двигателей ЯМЗ-530.

В январе 2007 года между «Группой ГАЗ» и Министерством промышленности Республики Беларусь было подписано Соглашение о совместном развитии автотранспортного строительства, предусматривающее новый качественный уровень взаимодействия, в том числе совместные разработки новых изделий и их продвижения на рынках.

«Группа ГАЗ» — крупнейший российский производитель коммерческого автотранспорта

и строительной дорожной техники. В состав «Группы ГАЗ» входят ОАО «ГАЗ», 20 автомобилестроительных предприятий в России, британская автокомпания «LDV», сбытовые и сервисные структуры.

Консолидированная выручка от реализации «Группы ГАЗ» в 2007 году составила 152,8 млрд руб. (рост к 2006 году — 30%). Капитализация «Группы ГАЗ» на начало II квартала 2008 года превысила \$3,7 млрд (на конец 2005 года — \$1,2 млрд).

Вопросы коммуникаций

«МРСК Центра» укрепляет отношения с клиентами

Отдел организации клиентского обслуживания и Департамент по связям с общественностью МРСК Центра провели семинар-тренинг «Каналы коммуникаций электросетевых компаний с клиентами». В семинаре приняли участие руководители Отделов организации клиентского обслуживания и PR-подразделений филиалов компании.

Открывая совещание, Анна Корнейчук, начальник Отдела организации клиентского обслуживания ОАО «МРСК Центра» отметила, важность и необходимость совместной работы Отделов по работе с клиентами и PR-подразделений. «Повышение качества обслуживания клиентов — одна из главных целей деятельности компании, — отметила Анна Владимировна. — ОАО «МРСК Центра» делает все, чтобы создать максимально комфортные условия и предоставлять своим клиентам полный сервис. Для достижения данных целей предназначается и наш семинар-тренинг». Задачами семинара стала выработка совместной между отделами стратегии

и тактики работы, обсуждение положений Регламента использования каналов и средств коммуникаций с клиентами. Эльмира Симашова, главный специалист ДСО, презентовала участникам встречи новый Регламент, описав категории клиентов сетевого комплекса, каналы взаимодействия с ними, остановившись на средствах и видах информирования клиентов. Цель данного регламента — расширить и утвердить способы взаимодействия с клиентами сетевого комплекса по всей территории МРСК Центра, а также четко регламентировать эту работу между смежными отделами компании. Необходимо развивать заочную форму общения с клиентами — интернет-приемные компании стало еще одной широкой темой дискуссии участников.

Напомним, что в каждом филиале и в центральном аппарате компании работают интернет-приемные, с помощью которых интернет-пользователь может познакомиться с услугами компании в удобном формате. Здесь можно получить подробную информацию об услугах Межрегиональной распределительной сетевой

компании Центра, тарифах на технологическое присоединение, ознакомиться с нормативно-правовой базой, задать вопрос, направить обращение. Кроме того, для удобства клиентов функционирует единый для всех регионов бесплатный телефонный номер энергетиков. По телефону можно узнать о вопросах тех.присоединения к электросетям, услугах по передаче электроэнергии, сообщить о происшествии, узнать ответы на любые вопросы об энергоснабжении.

Участники встречи также выступили с предложениями по улучшению организации работы очной формы работы с клиентами — Центров обслуживания клиентов, исходя из особенностей ситуации в регионах.

Екатерина Сокольева, специалист Отдела организации клиентского обслуживания ОАО «МРСК Центра» рассказала участникам о комплексной организации работы с обращениями клиентов, большое внимание уделялось организации работы с жалобами в соответствии со Стандартом ИСО 10002, а также организации обратной связи компании с клиентами. Тренинг стал финальным ак-

кордом встречи. Участники семинара образовали 5 круглых столов для работы между двумя представителями клиентского направления и двумя представителями PR-направления разных филиалов Общества. В задачу каждой группы входило провести исследование положений Регламента. По итогам тренинга, докладчики от каждой из групп, внесли свои предложения по улучшению процессов коммуникаций, рассказали о возможных рисках каждого и предложили способы их нейтрализации.

«Семинар прошел продуктивно. Мы услышали мнения участников. Итогом семинара будет доработка крайне важного для нас документа, который призван улучшить нашу работу в части взаимодействия с клиентами, — комментирует Максим Ланда, начальник Департамента по связям с общественностью ОАО «МРСК Центра». — Обеспечить максимальную удовлетворенность клиентов — одна из стратегических целей компании. Сегодняшний тренинг станет основой для постоянного улучшения этого направления деятельности МРСК-1».

«Осенние» планы

Гайский ГОК планирует увеличить добычу в 1,6 раза

Анна Терехова

ОАО «Гайский ГОК» (ГГОК, предприятие сырьевого комплекса УГМК) в текущем году намерено увеличить по сравнению с 2007 годом объем добычи руды на «Осеннем» в 1,6 раза — до 718 тыс. т. В настоящее время добыча руды производится с глубины 70 м.

Проект освоения месторождения «Осеннее» предусмотрен стратегической программой развития минерально-сырьевой базы УГМК. По расчетам специалистов, прогнозиру-

емые запасы месторождения «Осеннее» составляют порядка 7 млн т мелко-кожальной руды. Отработка запасов рудника будет вестись более 10 лет.

В мае текущего года ГГОК добыл первую миллионную тонну руды на «Осеннем». «Это знаковое событие для нашего комбината. Ведь прошло всего четыре года с того дня, как был вбит первый колышек на «Осеннем». Это очень короткий срок, за который работники открытого рудника смогли подготовить и добыть миллионную тонну руды», — сказал на торжественной церемонии директор ГГОКа Александр Сарас-

кин. К полномасштабной разработке месторождения «Осеннее» Гайский ГОК приступил в июле 2004 года. Лицензию на право разработки месторождения комбинат получил в I квартале 2003 года по итогам аукциона, организованного Минис-

терством природных ресурсов РФ совместно с администрацией Оренбургской области. Проект освоения рудника разработан ОАО «Уралмеханобр» — научно-исследовательским и проектным институтом, входящим в состав УГМК.

СПРАВКА «ПЕ»: Уральская горно-металлургическая компания объединяет активы 47 предприятий, расположенных в одиннадцати регионах России. Управление предприятиями УГМК осуществляет управляющая компания — ООО «УГМК-Холдинг». УГМК контролирует выпуск около 40% российской катодной меди, цинка и около 50% свинца, четверть отечественного рынка проката цветных металлов, а также более половины европейского рынка медных порошков.



Еще один «Уралмаш»

Новый консорциум по буровым установкам

Юрий Соколов

ЗАО «Машиностроительная корпорация «Уралмаш» и ООО «Промышленные Буровые Установки» заключили генеральное соглашение о создании консорциума «Уралмаш — Промышленные буровые установки». Цель создания консорциума — разработка, проектирование и строительство современных буровых установок различной модификации с последующим сервисным обслуживанием и обучением персонала.

В ближайшие годы консорциум планирует ежегодно производить 12-15 комплектов тяжелых буровых установок грузоподъемностью 250-400 т и 15-20 мобильных буровых комплексов грузоподъемностью 125-220 т. С учетом растущей потребности отечественных сервисных буровых компаний в таких установках к 2015 году производство как тяжелых, так и мобильных буровых комплексов планируется довести до 50-60 установок в год.

Первым совместным проектом станет разработка новой конструкции буровой установки грузоподъемностью 320-400 т для ОАО «Газпром».

В числе приоритетных направлений совместной деятельности участников консорциума: разработка дизайн-проектов новых современных буро-

вых установок; проектирование и внедрение новых агрегатов, узлов и механизмов для наземных и морских плавучих буровых установок; разработка и изготовление буровых установок, смонтированных на понтонах на мелководье; совместное участие в тендерах на поставку буровых установок, как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами; создание системы гарантийного и послегарантийного сервисного обслуживания буровых установок собственного производства; модернизация буровых установок, как собственного производства, так и производства других производителей.

Генеральный директор МК «Уралмаш» Назим Эфендиев отметил: «Используя инновационные технологии, самые современные разработки, предлагаемые нашими зарубежными партнерами, а также опираясь на производственные возможности, опыт и квалификацию персонала нашей корпорации, МК «Уралмаш» в рамках Консорциума сможет выполнить поставленную задачу — стать ведущим производителем оборудования для нужд нефтегазового комплекса России и укрепить позиции отечественного производителя в этом крайне важном для экономики страны секторе рынка».

ООО «Промышленные буровые установки» создано в 2008 г. с целью внедрения инновационных западных техно-

логий в строительство буровых установок нового поколения наземного и морского базирования на производственных площадках российских предприятий. Учредителями общества являются компания «DIETSWELL ENGINEERING S.A.» (Франция), а также компания «Sunray Energy LLP» (Великобритания), аффилированная с Masfield AG (Швейцария).

DIETSWELL ENGINEERING является одной из ведущих инженеринговых и машиностроительных фирм Европы. Специализируется в сфере проектирования буровых установок для всех видов наземных и шельфовых нефтяных и газовых месторождений. Профиль компании включает все фазы буровых работ: инженеринг и управление буровыми работами; инженеринг буровых растворов, поставка химических реагентов, мониторинг отходов и буровых шламов; проектирование и строительство буровых установок; подбор и подготовка специалистов для нужд нефтегазовой отрасли; технический контроль бурового оборудования, буровой супервайзинг и мониторинг окружающей среды. Единственная компания в мире, имеющая сертификат ISO/TS 29001:2003 LRQA (отдел обеспечения качества Регистра Ллойда) для проведения инспекций и аудита буровых установок. Осуществляет свою деятельность по всему миру.

Sunray Energy LLP — специализируется на добыче, переработке и продаже углеводородного сырья, а также обеспечивает финансирование инновационных проектов в области разработки и строительства буровых установок для работы на суше и на шельфе.

Машиностроительная корпорация «Уралмаш» — один из лидеров российского рынка оборудования для металлургии, горнодобывающей, нефте- и газодобывающей промышленности строительных материалов и энергетики. Стратегия развития корпорации предусматривает создание машиностроительной компании мирового уровня, которая сможет комплексно обеспечивать потребности заказчиков в оборудовании. Производственные площадки Машиностроительной корпорации «Уралмаш» находятся в Екатеринбурге (Уралмашзавод) и Орске (ОР-МЕТО-ЮУМЗ).

Уралмашзавод начал выпуск бурового оборудования для нужд российского и зарубежного нефте- и газодобывающего комплекса еще с 1945 г. За эти годы было изготовлено свыше 15 тысяч буровых установок для эксплуатации на суше и морском шельфе. Установки Уралмашзавода поставлялись на все континенты. Большая часть нефти и газа добывается в России из скважин, пробуренных буровыми установками с маркой «Уралмаш».

Международный форум российских высоких технологий и инноваций в Северной Америке «Россия — Канада — 2008»

(22 — 24 октября 2008 г., Direct Energy Centre, Торонто, Канада)

Организатор: Научно-техническая ассоциация «Технопол-Москва»

Во взаимодействии с:
Российской академией наук
Посольством Российской Федерации в Канаде
Торговым представительством России в Канаде

При поддержке:
Общественной палаты Российской Федерации
Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»
Агентства по развитию инновационной предпринимательства
Республиканского НИИ интеллектуальной собственности

Информационная поддержка:
Информационное агентство «Альянс Медиа», журнал «Закон», газета «Промышленный еженедельник».

Форум «Россия — Канада — 2008» — уникальная возможность продемонстрировать потенциальным североамериканским инвесторам и деловым партнерам передовые российские разработки в сфере высоких технологий: аэрокосмической промышленности, защиты окружающей среды, химии и нефтехимии, биотехнологии, энергетики, нанотехнологий.

Главная задача Форума:

Содействие установлению прямых контактов между российскими компаниями, изобретателями и североамериканскими инвестиционными, в том числе венчурными, компаниями, канадскими и американскими промышленными компаниями, ассоциациями предпринимателей, научными организациями и институтами, представителями деловых кругов США и Канады.

С российской стороны в работе Форума примут участие представители:

Федерального собрания Российской Федерации, профильных министерств и ведомств, Российской академии наук, научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро, юридических фирм, консалтинговых компаний, российских деловых кругов.

Деловая программа включает:

Выставку российских высоких технологий и инноваций, конференцию по проблемам трансфера технологий, защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации; тематические семинары, круглые столы, презентации отдельных проектов и компаний, подготовленные Оргкомитетом прямые двусторонние переговоры с потенциальными североамериканскими партнерами и инвесторами.

Культурная программа предусматривает:

Торжественный прием — открытие Форума, увлекательную экскурсионную программу, включающую знакомство с обычаями и культурой Канады, двухдневный тур на Ниагарский водопад, заключительный банкет, обширные возможности для неформального общения.

Основные темы в рамках мероприятий Форума:

Политика России в области развития высоких технологий и инноваций. Последние изменения в российском законодательстве в области интеллектуальной собственности. Перспективы развития российско-канадских экономических отношений в области высоких технологий. Политика Канады, направленная на развитие высокотехнологичных отраслей экономики. Промышленная собственность, средства индивидуализации и авторское право и их регистрация на территории Северной Америки. Правовые аспекты внешнеэкономической деятельности, особенности регистрации договоров на передачу прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, Международные соглашения о защите интеллектуальной собственности, ответственность и практика рассмотрения дел, связанных с нарушениями прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, практика оценки объектов интеллектуальной собственности в США и Канаде, оценка размеров компенсаций за незаконное пользование.

Дополнительная информация — в секретариате Оргкомитета Форума
Тел. (+7 495) 787 3108 / 09, факс (+7 495) 959 6643
e-mail: netunaev@technopolmoscow.com, office@technopolmoscow.com
www.russiacanada.ru



МУЗЕЙ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ФОТОГРАФИИ

Предположительное открытие Музея

- весна 2009 года, в Москве.

Принимаем от предприятий и фотографов в электронном или распечатанном виде историческую и современную промышленную фотохронику в фонды создаваемого музея.

Подробности по тел. (495) 778-1447, 729-3977.

Создадим уникальный музей!

**Создадим фотолетопись развития
российской промышленности!**

ПРОМЫШЛЕННЫЙ
е ж е н е д е л ь н и к

ФЕСТИВАЛЬ
ПРОМЫШЛЕННОЙ
ФОТОГРАФИИ

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«КЭС Холдинг» приобрел «госдолю» в Волжской ТГК

На аукционе РАО ЕЭС продано пакет акций (32,18%) ОАО «Волжская ТГК», приходящийся на долю государства как акционера РАО ЕЭС, Berezville Investment Limited, действующей в интересах ООО «КЭС Холдинг». Цена пакета составила 2,848 руб. (\$0,12) за акцию или \$520/кВт. В ООО «КЭС Холдинг» не называют точный размер консолидированного в ОАО «Волжская ТГК» пакета, но отмечают, что он существенно больше контрольного. По оценкам аналитиков «ФИНАМ», «КЭС Холдинг» консолидировал около 60% «Волжской ТГК».

«КЭС Холдинг» купил часть допэмиссии «Волжской ТГК» на аукционе в апреле и собирался покупать госдолю совместно с «Газпромом», но этого не произошло. Таким образом, «КЭС Холдинг» будет обязан выставить оферту по цене не менее \$0,12 за акцию при текущей цене \$0,101, поэтому в ближайшее время цена акции «Волжской ТГК» должна достигнуть \$0,112. По оценкам аналитиков ИК «ФИНАМ», ориентировочная справедливая цена акций ОАО «Волжская ТГК» составляет \$0,13 за акцию, что соответствует рекомендации «Покупать».

РАО ЕЭС продано Волгоградэнергобыт по стартовой цене

Победителем аукциона по продаже доли РАО ЕЭС (49% УК) в ОАО «Волгоградэнергобыт» признано ООО «Химпромторг», предложившее 581 млн руб. при стартовой цене в 580 млн руб. По словам источника «Интерфакса», близкого к процессу продажи, «Химпромторг» представляет интересы «ЛУКОЙЛа». После завершения аукциона с победителем был подписан протокол и договор купли-продажи акций.

Ранее «Химпромторг» приобрел долю РАО ЕЭС в «Астраханской энергосбытовой компании» (49%). Этот факт подтверждает аффилированность «Химпромторга» с «ЛУКОЙЛОМ», поскольку у последнего в Южном федеральном округе находится генерирующая компания ТГК-8. Таким образом, покупка сбытовых компаний владельцем генератора приводит к возникновению синергетических эффектов за счет вертикальной интеграции.

Цена приобретения пакета соответствует 2,96 руб. за обыкновенную акцию при текущей цене на ММВБ — 2,65 руб. Таким образом, предстоящая оферта позволяет заработать около 24% годовых.

ММК: слабые финансовые результаты за I квартал

ММК опубликовал финансовые результаты, которые оказались хуже ожиданий участников рынка. Данное обстоятельство привело к снижению котировок акций ММК на ММВБ на 5,5%. Несмотря на рост выручки (+17%), ММК не смог в полной мере справиться с ростом цен на сырье. В результате рентабельность предприятия по ЕБИТДА снизилась по отношению к I кварталу 2007 года на 6,1 п.п. — до 21,4%, а чистая рентабельность упала на 6,5 п.п. — до 12,5%. Другим основным фактором снижения рентабельности стала задержка грузов в портах и накопление излишних запасов ввиду плохих погодных условий, что привело к сокращению доходов.

Ожидается, что в ближайшее время рентабельность ММК снизится за счет увеличения стоимости железорудного сырья, которым предприятие обеспечено лишь на 20%. Например, с 1 апреля вступили в силу новые контрактные условия по ценам железорудного сырья (ЖРС), которые будут выше уровня I квартала на 67%. В части коксующегося угля ситуация для ММК бо-



лее благоприятна, так как предприятие имеет контрольный пакет в компании «Белон», которая обеспечивает 39% потребностей предприятия в коксующемся угле.

Как один из крупнейших игроков на сталелитейном рынке СНГ ММК сможет индексировать цены на свою продукцию, одновременно наращивая объемы производства, что будет выражаться в устойчивом росте выручки. Однако высокая стоимость основных видов сырья будет оказывать давление на показатели рентабельности и приведет к снижению денежного потока, что может сократить капитализацию компании. С другой стороны, уже в перспективе 1-1,5 лет цены на основное сырье черной металлургии начнут уменьшаться, так как на сегодняшний день ведущие мировые производители угля и ЖРС реализуют инвестиционные проекты, которые приведут к росту производства горнорудного сырья.

Отчетность «Калины» соответствует прогнозам

Крупнейший российский производитель парфюмерно-косметической продукции «Концерн «Калина» опубликовал консолидированные итоги деятельности за I квартал 2008 года по МСФО. Выручка концерна по итогам I квартала увеличилась более чем на 29% в долларовом выражении — до \$124,9 млн. Высокие темпы роста продаж компании были обеспечены успешной реализацией стратегии компании по обеспечению роста продаж и концентрации на высокомаржинальных продуктах, за счет инвестиций в рекламу. В частности, в течение I квартала 2008 года концерн вывел на рынок более 100 новинок брендовой продукции, увеличив по сравнению с прошлым годом среднюю цену реализации более чем на 12% по сравнению с прошлым годом.

Увеличение расходов на рекламу более чем на 58,5% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года, а также увеличение эффективной налоговой ставки привели к некоторому снижению показателей рентабельности «Калины». Однако этот фактор, по мнению менеджмента, является сезонным, и компания сможет продемонстрировать по итогам 2008 года показатели по выручке и ЕБИТДА в соответствии с ранее заявленным прогнозом.

Дальнейшее увеличение доли высокомаржинальной брендовой продукции в структуре продаж компании, а также увеличение средних цен реализации будут способствовать росту показателей рентабельности концерна уже в текущем году. По расчетам

Шинные реалии

Рост производства и конкуренции

Михаил Фролов, аналитик ИК «ФИНАМ»

В шинной промышленности в последнее время наблюдаются позитивные сдвиги. Об этом свидетельствуют темпы роста отрасли, которые являются одними из самых высоких в мире. Несмотря на растущую конкуренцию с западной продукцией, отечественные шинные предприятия вполне успешно противостоят экспансии.

всего, благодаря ориентации на традиционно сильные для отечественной шинной отрасли сегменты грузовых, ЦМК и шин для сельхозтехники.

В ближайшее время интерес инвесторов к акциям российских шинных компаний может существенно возрасти, благодаря возможному скорому появлению так долго ожидаемых СП с иностранными шинными концернами. В частности, во II-III кварталах 2008 года ожидается решение о

четам составит около 16 млрд руб. при мощности производства на первом этапе — 600 тыс. штук в год, на втором — 1,2 млн штук в год. Для Татарстана необходимость создания нового производства обусловлена прежде всего возрастающим спросом на ЦМК шин: к 2010 году потребность в них достигнет в нашей стране 4 млн штук в год.

На положительных новостях акции «Нижекамешкины» заметно прибавили в цене — по итогам I квартала они

в связи с проводимой его реструктуризацией. Напомним, что «Сибур — Русские шины» намерено строить на территории или рядом с «Ярославским шинным заводом», «Омским шинным заводом» и «Резинотехникой» новые мощные, контролировать которые будут создаваемые компанией дочерние общества: «ЯШЗ-Инвестиции», «ОШЗ-Инвестиции» и «Саранск-Инвестиции». Юридические лица со «старым» производством — ОАО

по покупке группы Amtel-Vredestein. Шинный холдинг Amtel-Vredestein еще в конце января сообщил о начале переговоров с ОАО «Сибур-холдинг» о возможном объединении с его дочерней компанией — ОАО «Сибур — Русские шины». При этом обязательным условием является самостоятельная реструктуризация часть задолженности Amtel-Vredestein перед банками.

Если указанная сделка состоится, то объединенная компания



По данным Росстата, объем производства автомобильных шин и шин для сельскохозяйственных машин, мотоциклов и мотороллеров в России в январе-феврале 2008 года увеличился на 8,6% — до 6,4 млн штук по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В феврале производство шин выросло на 3,2% в годичном исчислении и на 19,8% по сравнению с январем текущего года.

Хотя в отрасли нарастает конкуренция с западными компаниями (главное направление которых — легковые шины, причем, в основном сегмента «премиум»), российские производители успешно противостоят экспансии. Это происходит, прежде

в ближайшее время интерес инвесторов к акциям российских шинных компаний может существенно возрасти благодаря возможному скорому появлению так долго ожидаемых СП с иностранными шинными концернами. В частности, ожидается решение о создании совместного предприятия ОАО «Татнефть» и Continental AG (Германия).

создании совместного предприятия ОАО «Татнефть» и Continental AG (Германия) для выпуска цельнометаллокордных (ЦМК) шин на базе ОАО «Нижекамешкины». Стороны подписали протокол о намерении по созданию СП на базе строящегося в Нижнекамске завода по производству ЦМК шин для грузовых автомобилей и автобусов. Стоимость производ-

ства ЦМК шин по рас-

подорожали на 25%. В случае создания СП компания может существенно улучшить свои финансовые результаты, поэтому в среднесрочной перспективе можно ожидать повышенного интереса инвесторов к акциям «Нижекамешкины» (справедливая стоимость — \$1,72).

По-прежнему рискованным является инвестирование в акции компаний, входящих в холдинг «Сибур — Русские

займет около 60% российского шинного рынка. При этом интерес инвесторов может возрасти как к акциям компаний холдинга «Амтел-Фредештайн» (в частности, «Амтел-Повольжье»: справедливая стоимость — \$122), так и входящих в «Сибур — Русские шины» («Омскаяшина»: справедливая стоимость — \$173). Такое развитие событий вероятно на фоне возможного перехода всех компаний на единую акцию. Кроме того, в случае объединения можно ожидать повышения уровня корпоративного управления в компании, что должно положительно отразиться на инвестиционной привлекательности компаний холдинга.

Между тем, существует вероятность, что «Сибур — Русские шины» изменит свои планы относительно дочерних предприятий. Такое решение может быть связано с возможным след-

займет около 60% российского шинного рынка. При этом интерес инвесторов может возрасти как к акциям компаний холдинга «Амтел-Фредештайн» (в частности, «Амтел-Повольжье»: справедливая стоимость — \$122), так и входящих в «Сибур — Русские шины» («Омскаяшина»: справедливая стоимость — \$173). Такое развитие событий вероятно на фоне возможного перехода всех компаний на единую акцию. Кроме того, в случае объединения можно ожидать повышения уровня корпоративного управления в компании, что должно положительно отразиться на инвестиционной привлекательности компаний холдинга.

Между тем, существует вероятность, что «Сибур — Русские шины» изменит свои планы относительно дочерних предприятий. Такое решение может быть связано с возможным след-

Ценность депозитария при биржевой торговле



Ирина Елисеева, старший преподаватель АНО «Учебный центр «ФИНАМ»

Депозитарий позволяет упростить систему проводок и повысить надежность операций по купле-продаже ценных бумаг на фондовом рынке. Именно благодаря депозитарию обеспечивается оперативность совершения сделок.

Организация, которая занимается учетом прав на ценные бумаги, учетом перехода прав на бумаги и получением, а также выплатой доходов, полученных от хранящихся ценных бумаг, называется депозитарием. Каждый вечер рабочего дня, если у клиента изменилась нетто-позиция, депозитарий подает сведения об этом в вышестоящую организацию. Под изменением нетто-позиции понимают количественное изменение акций на конец дня по сравнению с его началом. Например, с утра у клиента числилось две акции ОАО «Газпром» и пять акций ОАО «Лукойл». В результате работы на рынке у клиента к вечеру стало 6 акций ОАО «Газпром» и ноль акций ОАО «Лукойл». Таким образом, его нетто-позиция изменилась и произошло движение по его бумажному счету.

Как правило, при каждой крупной инвестиционной компании есть собственный депозитарий. Собственный депозитарий в инвестиционной компании позволяет упростить систему проводок сделок и повысить надежность операций. Таким образом, снижаются затраты на средства и время проведения операций. Депозитарий также осуществляет начисление дивидендов. Открывая счет в брокерской компании и имея акции на дату закрытия реестра, клиент получает дивиденды на свой брокерский счет. Следует иметь в виду, что благодаря хранению акций в депозитарии при инвестиционной компании обеспечивается оперативность совершения операций.

Показательным примером может послужить случай, произошедший в 2004 году во время аномального роста цен на акции «Мосэнерго». Понимая, что рост цены с 2,35 руб. в августе до 10,30 руб. в октябре является «звездным часом» для акций, а точнее их владельцев, акционеры кинулись продавать их. Однако те, кто держал акции не в депозитарии при брокерской компании, не смогли сделать это оперативно, поскольку им следовало либо продавать акции скупщикам с дисконтом к рынку, либо переводить самостоятельно в брокерскую компанию и продавать на рынке. Следует отметить, что перевод акций занимает некоторое время — вплоть до нескольких дней. К сожалению, рынок не будет ждать Василия Ивановича, и акция может упасть в цене.

В силу этих причин, даже если акционер не собирается активно работать на рынке акций, для него более выгодно будет держать акции в депозитарии брокерской компании для совершения возможных оперативных действий. Именно депозитарий составляет список, согласно которому выплачивают дивиденды. Одно из основных преимуществ заключается в удобстве для клиента, поскольку все выплаты приходят ему на единый счет и дальше он этими деньгами может распорядиться по своему усмотрению. Стоит отметить, что выплаты дивидендов происходят достаточно медленно, то есть зачастую дивиденды получают спустя несколько месяцев после закрытия реестра, все зависит от компании-эмитента. Это может произойти в течении месяца, или полугодия. Некоторые компании выплачивают дивиденды спустя более, чем год.



НОВОСТИ

аналитиков ИК «ФИНАМ», ориентировочная справедливая цена акций ОАО «Концерн «Калина» составляет \$55,2 за акцию, что более чем на 60% превышает текущие рыночные котировки.

Акционеры ТГК-14 одобрили

Акционеры ОАО «ТГК-14» на внеочередном собрании одобрили размещение допэмиссии акций для привлечения инвестиций. Объем дополнительного выпуска составляет 580 млрд обыкновенных акций номиналом 0,001 руб. Размещение допэмиссии, запланированное на вторую половину июня, позволит привлечь 4,15 млрд руб. для финансирования увеличенной инвестпрограммы ТГК-14 в размере 7,2 млрд руб. Интерес к ТГК-14 проявляют совместные предприятия РЖД и группы ЕСН, корейская КЕРСО, а также структуры Михаила Абызова. Инвестпрограмма ТГК-14 пришлось скорректировать после крупного пожара на Улан-Удэнской ТЭЦ-1 в январе. Утверждение объемов допэмиссии увеличивает шансы проведения аукциона и должно позитивно отразиться на котировках акций ТГК-14 в связи с уменьшением неопределенности с датой проведения аукциона. О высокой вероятности своевременного проведения аукциона говорит и назначение 12 мая генеральным директором ТГК-14 Ильей Загреддинова, занимавшего ранее должность замглавы бизнес-единицы № 1 РАО ЕЭС и курировавшего реализацию инвестпрограмм ОГК и ТГК. Ориентировочная справедливая цена акций ОАО «ТГК-14», по оценкам аналитиков «ФИНАМ», составляет \$0,0006 за акцию, что соответствует рекомендации «Покупать».

«Новошип» демонстрирует положительные показатели

Согласно опубликованным основным результатам деятельности за I квартал 2008 года, выручка «Новошипа» увеличилась на 13,8%, по сравнению с аналогичным периодом 2007 года, составив \$177,4 млн. Чистая прибыль группы с учетом корректиров-

ки на непрофильные доходы от реализации флота достигла \$60,6 млн. (рост на 5%). В свою очередь, активы группы не претерпели существенных изменений, составив \$2,32 млрд.

Компания продолжает реализацию программы модернизации флота, увеличив до 2010 года флот на 16 судов общим ледовым тоннажем менее 1,5 млн т. Обновление флота будет способствовать дальнейшему укреплению позиций «Новошипа» в отрасли. Тем не менее, существенным фактором риска для компании является тенденция к увеличению совокупного мирового флота, что может привести к избыточному предложению на фрахтовом рынке и снижению фрахтовых ставок.

За I квартал 2007 года компания улучшила ключевые финансовые показатели, несмотря на негативные тенденции на фрахтовом рынке. Аналитики ИК «ФИНАМ» позитивно оценивают деятельность компании, однако для окончательных выводов необходимо дожидаться публикации полной отчетности. К тому же, недавняя консолидация 96,7% обыкновенных акций компании «Совкомфлотом» продолжает оставаться весомым ограничением для роста капитализации компании.

АвтоВАЗ выплатит дивиденды за 2007 год

16 мая состоялось заседание Совета директоров ОАО «АвтоВАЗ», на котором был рассмотрен вопрос о выплате дивидендов за 2007 год (0,29 руб. на одну обыкновенную и одну привилегированную акцию). Объявленные дивиденды соответствуют дивидендной доходности в 0,67% по обыкновенным акциям и в 2% — по привилегированным акциям. Мы полагаем, что выплата дивидендов не повлияет на привлекательность акций ОАО «АвтоВАЗ» ввиду невысокой дивидендной доходности. Основным драйвером изменения котировок акций компании может стать развитие проектов с Renault. Кроме того, мы считаем, что развитие проектов с Renault потребует больших капиталовложений, для которых потребуются привлечь финан-

рование, в результате чего решение выплачивать дивиденды выглядят не совсем обоснованным. По оценкам аналитиков ИК «ФИНАМ», справедливая стоимость 1 обыкновенной акции ОАО «АвтоВАЗ» составляет \$1,84. Ориентировочная справедливая стоимость 1 привилегированной акции ОАО «АвтоВАЗ» составляет \$0,92, рекомендация — «Покупать».



КОРОТКО

«ОГК-3»: экологические программы

Реализация экологических программ ОАО «ОГК-3», направленных на модернизацию и реконструкцию природоохранного оборудования, позволили в прошлом году существенно снизить уровень воздействия на окружающую среду по сравнению с 2006 годом. Так, при росте выработки электроэнергии на 4,9% валовый объем выбросов вредных веществ в атмосферу тепловыми станциями компании уменьшился на 7%, а удельные выбросы на выработанную энергию — на 11% (с 5,58 до 4,97 кг/МВтч). Снизился на 6% и объем образования золошлаковых отходов. В 2007 году улучшились также показатели ГРЭС по водопользованию. В целом на предприятиях ОГК-3 доля последовательного и оборотного водоснабжения, за счет которого удовлетворяется потребность станций в технической воде, в общем объеме водопользования составила 58,6%. Наибольший процент использования оборотных вод на Печорской ГРЭС — 99,7%, Южноуральской — 99,6% и Черепетской — 99,6%.

В общем объеме сточных вод, использованных для охлаждения технологического оборудования в системах технического водоснабжения, доля нормативно чистых вод составила около 99,7%. Доля не соответствующих нормам ПДС сточных вод в общем объеме водоотведения составила в 2007 году всего 0,28% (в 2006 году — 0,42%).

Дипломы РАО «ЕЭС России»

За высокий профессионализм и большой вклад в процесс информационного сопровождения реформы электроэнергетики комплексом страны Департамент по связям с общественностью ОАО «МРСК Центра» награжден дипломом РАО «ЕЭС России». Наградами РАО ЕЭС также удостоены пресс-служба филиала ОАО «МРСК Центра» — «Белгородэнерго» (руководитель — Светлана Баранова) и пресс-служба филиала ОАО «МРСК Центра» — «Орелэнерго» (руководитель — Эдуард Рудаков). Дипломы подписаны членом правления, полномочным представителем РАО «ЕЭС России» по взаимодействию со СМИ Андреем Трапезниковым.

Свыше 156 млн руб. на ремонты

В I квартале 2008 года ОАО «МРСК Центра» выполнила ремонт 656,6 км воздушных линий напряжения 35-110 кВ, 68 шт. подстанций 35-110 кВ, 4317,4 км сетей напряжения 0,4-10 кВ, 1182 шт. трансформаторных пунктов напряжения 6-10/0,4 кВ. Расчетка просек составила 1323,5 га. В этот период было отремонтировано силовых трансформаторов на общую мощность 1,6 МВА. Общие затраты на ремонт в I квартале 2008 года составили 156,5 млн. рублей, в том числе 11,61 млн. рублей — ремонт линий электропередачи 35-110 кВ, 9,95 млн. рублей — оборудования подстанций напряжения 35-110 кВ, 101,1 млн. рублей — ремонт электрических сетей 0,4-20 кВ, 12,86 млн. рублей — расчетка просек воздушных линий 0,4-110 кВ.

По сравнению с 4 кварталом 2007 года, затраты и объемы ремонтной кампании в I квартале 2008 года снизилась в среднем на 10%. Снижение произошло вследствие завершения осенне-зимнего периода 2007/2008 гг., перераспределения средств на увеличение нового строительства, технического перевооружения и реконструкции энергообъектов.

По итогам 2007 года общие затраты на капитальный ремонт объектов МРСК Центра составили 1161,5 млн. рублей.

Реконструкция турбоагрегатов Архангельской ТЭЦ

Специалисты ОАО «Группа Е4» выполняют реконструкцию турбоагрегатов ст. №2 и ст. №5 ТЭЦ города Архангельска с целью улучшения технико-экономических показателей и надежности работы турбин. Работы будут проведены по заказу Главного управления ОАО «ТЭК-2» по Архангельской области. В рамках заключенного договора будет выполнен монтаж фильтров циркулярной воды в конденсатор т/а ст.№2, замена рабочих лопаток ступеней турбоагрегата и бандажных колец ротора генератора т/а ст.№2. Кроме того, специалисты проведут реконструкцию сетевого горизонтального подогревателя т/а ст.№5 с заменой трубок. Срок окончания работ — 30 сентября 2008 года.

Соревнования профессионального мастерства

21 мая состоялось открытие соревнований комплексных бригад по обслуживанию ПС 35-110 кВ и техническому обслуживанию устройств релейной защиты и автоматики (РЗА) среди производственных отделений филиала ОАО «МРСК Центра» — «Тверьэнерго». Участие в соревнованиях принимают 7 команд из Бежецких, Тверских, Вышневолоцких, Торжокских, Нелидовских, Ржевских и Кимрских электрических сетей. В состав каждой входят две бригады по каждому направлению.

Такого рода соревнования помогают энергетикам показать профессиональную подготовку, совершенствовать собственные навыки работы при обслуживании электрических сетей.

С приветственным словом к соревнующимся обратился заместитель директора по техническим вопросам — главный инженер филиала ОАО «МРСК Центра» — «Тверьэнерго» Андрей Волгин. По его словам, соревнования позволяют не только выявить лучшего, но и помогают сотрудникам из разных ПО общаться между собой, знакомиться с новыми методами работы, передавать и перенимать уникальные знания. Он выразил уверенность, что соревнования, которые в этом году проводятся впервые в таком масштабе, станут традиционными. Андрей Волгин пожелал всем командам стать активными участниками соревнований, отметив, что победить должен сильнейший.

После торжественного открытия начались непосредственно этапы соревнований. Команды должны демонстрировать знание действующих правил, инструкций и норм на ПЭВМ на базе программного комплекса «Центурион», освоивали «пострадавшего» от действия электрического тока на линейном разъединителе 35 кВ, выполняли реанимационные мероприятия на манекене-тренажере, а также тушили пожар в ячейке 10 кВ и проводили ревизию трансформатора.

Мобильная миссия

«Мобильные ГТЭС» осуществляют перевод мощностей в Краснодарский край



она никоим образом не отразится на качестве предоставляемых компанией услуг — оставшиеся восемь ГТЭС в течение лета способны поддерживать мощность на должном уровне,

пани доказать свою профессиональную компетентность, развить связи с потенциальными партнерами и, возможно, выйти на новые рынки», — прокомментировал ход работ О. В. Брагин.

Размещение мобильных ГТЭС под Новороссийском осуществляется при содействии Департамента по вопросам топливно-энергетического комплекса Краснодарского края. Ввод оборудования в эксплуатацию намечен на июль 2008 года. К зимнему периоду, когда летние пики в Краснодарском крае спадут, планируется осуществить перевод двух ГТЭС обратно в Московский регион.

ОАО «Мобильные Газотурбинные Электрические Станции» было создано в июле 2006 года с целью уменьшения объемов возможных ограничений потребителей электроэнергии и предотвращения возникновения аварийных ситуаций в наиболее дефицитных районах Московской энергосистемы. Режим эксплуатации мобильных ГТЭС предполагает их работу в пики электрических нагрузок — 4 часа утром и 4 часа вечером, суммарное время работы — не более 150 часов в год.

Газотурбинная установка состоит из газовой турбины, генератора, трансформатора, системы очистки выбросов и блока управления ГТУ. Оборудование устанавливается на передвижных платформах, позволяющих перемещать установки с одной подстанции на другую и оперативно реагировать на возникающий дефицит электроэнергии. Мобильные ГТУ спроектированы для работы на жидком топливе — авиационном керосине. Установленная мощность каждой ГТУ равна 22,5 МВт. Этой мощности хватает на выработку электроэнергии для полного энергоснабжения в часы пик примерно 2500 квартир или 8-10 тысяч человек.

На текущий момент (с учетом вывода двух установок) на территории Московского региона функционируют 8 мобильных ГТЭС (подстанции 110 кВ «Новосырово», «Дарьино», «Пушкино», «Рублёво») производства американской компании «Pratt & Whitney». Оборудование имеет международные сертификаты качества, в том числе по нормам воздействия на окружающую среду.



Анна Журавлева

В подмосковном Пушкино на одноименной подстанции начался второй этап перевода двух газотурбинных электростанций ОАО «Мобильные Газотурбинные Электрические Станции» в Краснодарский край. Это кочевье генерации весьма символично и перспективно само по себе: мобильные энергетические мощности — самый эффективный способ поддержания баланса и предвосхищения не только возможных дефицитов, но и аварийноопасных перегрузок сетей. В общем, событие не рядовое и достаточно радостное. К тому же ОАО «Мобильные ГТЭС» впервые превращает в жизнь основную миссию проекта — «мобильность» электроэнергетики. По сути, это первое перемещение генерации такой мощности с объекта на объект.

Газотурбинные электростанции отправляются на Юг из острой необходимости. Быстрый рост энергопотребления Юго-Западного района Краснодарского края (городов Анапа, Геленджик, а также Анабинского и Крымского районов), а также прогнозируемый в летний период пик электрических нагрузок потребовали поиска быстрого и надежного решения электроэнергетических проблем. И такое решение нашлось.

Заместитель главного инженера ОАО «Мобильные ГТЭС» Юрий Тимов подробно рассказал собравшимся на торжественный рабочий момент журналистам и об объекте — подстанции «Пушкино» (там располагаются три мобильных газотурбинные электростанции по 22,5 МВт мощности каждая), и о самих мобильных генерирующих установках («Наши установки мы называем энергетическими МЧС», — Ю. Тимов). Расход топлива работают на авиационном керосине — пять тонн в час. Время от команды до полного набора нагрузки занимает порядка 10-15 минут. Оборудование способно работать при температуре до минус 42 градусов. Первая установка была введена в строй в феврале 2007 года. Сейчас такие же установки работают в Дарьино, Пушкино, Сырово, Рублёво... Аналогичные компании работают в 40 странах мира. Во всем мире применение мобильных ГТУ является одним из самых прогрессивных направлений развития энергосистем. Подобные ГТЭС успешно функционируют более чем в 40 странах, в том числе в Канаде, США, Германии, Великобритании, Норвегии, Израиле, Испании, Финляндии, Франции. Мобильные установки использовались в 2004 году во время летних Олимпийских игр в Афинах, в 2006 году — во время поведения зимней Олимпиады в Турине. По всей видимости, Сочинской Олимпиаде

без такой энергетической поддержки также не обойтись. По словам генерального директора ОАО «Мобильные Газотурбинные Электрические Станции» Олега Брагина, сейчас компания осуществляет проект общей стоимостью около 8,5 млрд руб., включающий создание десяти мобильных установок «под ключ». В планах компании установка мобильных станций на Дальнем Востоке, в Сочи, в Тюмени...

«В связи с острым дефицитом мощности, сложившимся в отдельных регионах РФ, в частности, в Краснодарском крае, вследствие интенсивного роста энергопотребления, а также в связи с отсутствием необходимости эксплуатации всех десяти ГТЭС в летний период в Московской области, необходим и возможен временный перевод части мощностей в Новороссийск», — заявил на мероприятии Олег Брагин. — Тем не менее, вывод мощностей с подстанций Московского реги-

он не грозит перебои с электроснабжением», — заверил глава компании. Все подготовительные работы на площадке под Новороссийском уже завершены, первая газотурбинная установка на прошлой неделе была доставлена на место размещения. Вслед за ней автоколонна, состоящая из трейлера, перевозящего силовой блок ГТУ и комплект оборудования к ней, в сопровождении представителей компании ОАО «Мобильные ГТЭС» и охраны, отправилась в путь, и, согласно плану, через шесть дней дороги прибывает в Новороссийск. Процесс сборки и установки ГТЭС будет проходить на территории учебного полигона Юго-Западных электрических сетей ОАО «Кубаньэнерго» вблизи подстанции 220 кВ «Кирилловская».

«Мы с готовностью взяли на себя осуществление данного проекта, поскольку это отличная возможность для ком-

паний доказать свою профессиональную компетентность, развить связи с потенциальными партнерами и, возможно, выйти на новые рынки», — прокомментировал ход работ О. В. Брагин.

Размещение мобильных ГТЭС под Новороссийском осуществляется при содействии Департамента по вопросам топливно-энергетического комплекса Краснодарского края. Ввод оборудования в эксплуатацию намечен на июль 2008 года. К зимнему периоду, когда летние пики в Краснодарском крае спадут, планируется осуществить перевод двух ГТЭС обратно в Московский регион.

ОАО «Мобильные Газотурбинные Электрические Станции» было создано в июле 2006 года с целью уменьшения объемов возможных ограничений потребителей электроэнергии и предотвращения возникновения аварийных ситуаций в наиболее дефицитных районах Московской энергосистемы. Режим эксплуатации мобильных ГТЭС предполагает их работу в пики электрических нагрузок — 4 часа утром и 4 часа вечером, суммарное время работы — не более 150 часов в год.

Газотурбинная установка состоит из газовой турбины, генератора, трансформатора, системы очистки выбросов и блока управления ГТУ. Оборудование устанавливается на передвижных платформах, позволяющих перемещать установки с одной подстанции на другую и оперативно реагировать на возникающий дефицит электроэнергии. Мобильные ГТУ спроектированы для работы на жидком топливе — авиационном керосине. Установленная мощность каждой ГТУ равна 22,5 МВт. Этой мощности хватает на выработку электроэнергии для полного энергоснабжения в часы пик примерно 2500 квартир или 8-10 тысяч человек.

На текущий момент (с учетом вывода двух установок) на территории Московского региона функционируют 8 мобильных ГТЭС (подстанции 110 кВ «Новосырово», «Дарьино», «Пушкино», «Рублёво») производства американской компании «Pratt & Whitney». Оборудование имеет международные сертификаты качества, в том числе по нормам воздействия на окружающую среду.

ОАО «Мобильные Газотурбинные Электрические Станции» было создано в июле 2006 года с целью уменьшения объемов возможных ограничений потребителей электроэнергии и предотвращения возникновения аварийных ситуаций в наиболее дефицитных районах Московской энергосистемы. Режим эксплуатации мобильных ГТЭС предполагает их работу в пики электрических нагрузок — 4 часа утром и 4 часа вечером, суммарное время работы — не более 150 часов в год.

VIII Всероссийская выставка НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ТВОРЧЕСТВА МОЛОДЁЖИ

НТТМ — это праздник молодежной науки, состязание в силе интеллекта, творчества и мастерства.

В экспозиции представлены более 800 проектов в области технических, естественных, социально-экономических и гуманитарных наук.

25 — 28 июня 2008

Москва, Всероссийский выставочный центр, павильон 57

www.nttm-expo.ru

2008



ПРИГЛАШЕНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Модернизация систем связи

В ОГК-3 реализуется комплексная программа

Вячеслав Жуков

Завершился первый этап комплексной программы модернизации систем связи, проводимой в ОАО «ОГК-3». В филиале «Гусиноозерская ГРЭС» введена в эксплуатацию новая АТС AVAYA S8720 ёмкостью 480 абонентов и диспетчерский коммутатор МиниКом DX-500 для оперативного управления производственными процессами.

В результате обеспечена надежная и качественная связь персонала не только в филиале, но и с сотрудниками Исполнительного аппарата в Москве через корпоративную сеть передачи данных (КСПД) компании без использования междугородних кодов.

Работы по модернизации систем связи проводятся в рамках инвестиционной программы на 2007-2010 годы утвержденной советом директоров компании.

Проектирование, поставку, монтаж и наладку оборудования выполнила победившая по результатам тендера компания «Дельта Телеком», которая имеет большой опыт работы в этой области.

По словам и.о. директора по информационным технологиям ОАО «ОГК-3» Михаила Котляра, следующим этапом комплексной программы станет оснащение современным оборудованием связи филиалов «Печорская ГРЭС» и «Южноуральская ГРЭС», в 2009 году начнется модернизация систем связи филиала «Харьковская ГРЭС». На этих станциях используются средства связи, разработанные еще в 70-80 годы прошлого столетия. Они подлежат полной замене. На проведение модернизации в этой сфере компании выделяется около 12 млн руб. на каждый филиал.

Что касается филиалов «Черепетская ГРЭС» и «Костромская ГРЭС», то там установлено относительно новое импортное оборудование, которое также будет включено в новую систему после проведения незначительной доработки.

Реализация проводимой в «ОГК-3» комплексной программы модернизации систем связи позволит в ближайшие два года создать современную корпоративную систему, которая поднимет на новый технологический уровень управление компанией и сократит расходы на телефонную и диспетчерскую связь, включая стоимость сопровождения и поддержки.

Новый статус

Официальный сервис-центр

Владимир Черюев

ЗАО «Е4-Центрэнергосервис», входящее в состав ОАО «Группа Е4», получило статус официального Сервис-Центра ОАО НПО «ЭЛСИБ».

На официальной церемонии руководству компании был вручен Сертификат ОАО НПО «ЭЛСИБ», подтверждающий статус официального Сервисного Центра на территории: ОЭС Северо-Запад; ОЭС Центр; ОЭС Средняя Волга; ОЭС Северный Кавказ. По словам генерального директора ОАО «Группа Е4» Петра Безукладникова, подписание данного соглашения позволит не только расширить диапазон услуг, предоставляемых ЗАО «Е4-Центрэнергосервис», но и в перспективе увеличить надежность энергетического оборудования электростанций за счет качественного и профессионального выполнения сервисных работ, а также использования оригинальных запасных частей. В рамках подписанного соглашения компания будет предоставлять услуги по монтажу и сервисному обслуживанию турбогенераторов и высоковольтных электродвигателей производства ОАО НПО «ЭЛСИБ».



Акции? Покупать!

«ФИНАМ» рекомендует «МРСК Центра и Приволжья»

Владислав Кочетков

ИК «ФИНАМ» присвоила акциям ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья» рекомендацию «Покупать», оценив их справедливую стоимость на уровне \$0,027 за штуку. Это предполагает потенциал роста котировок данных ценных до конца года более чем на 100%. Драйверами роста капитализации МРСК, по прогнозам аналитиков инвестиционной компании, выступит переход на новую методику тарифообразования (РАВ), а также существенная программа по модернизации основных фондов.

ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья» («МРСК Центра и Приволжья») было создано в рамках реформы электроэнергетики в России. Оно предоставляет услуги по передаче электроэнергии по электросетям напряжением 110 кВ и ниже и технологическому присоединению к электросетям во Владимирской, Ивановской, Калужской, Кировской, Нижегородской, Рязанской, Тульской областях, а также в республиках Марий Эл и Удмуртия.

Среди стратегических преимуществ «МРСК Центра и Приволжья» аналитики

«ФИНАМ» выделяют монопольные позиции компании на территории ее деятельности. В частности, ей принадлежат практически все распределительные электрические сети напряжением 110 кВ и ниже в девяти регионах. На май 2008 года запланировано принятие ФСТ решения о включении «МРСК Центра и Приволжья» в реестр субъектов естественных монополий. Таким образом, на данной территории конкурентов у нее нет, как и предпосылок для их появления.

«МРСК обладает достаточно диверсифицированной базой клиентов. Доля каждого из них в общем объеме оказываемых услуг в стоимостном выражении не превышает 10%. По мере увеличения количества сбытовых компаний, работающих на данной территории, концентрация клиентской базы будет снижаться», — прогнозирует аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Рейли.

По его мнению, мощным фактором увеличения величины денежных потоков МРСК станут изменения в методологии тарифного регулирования. На данный момент в сегменте действует система тарифообразования «затраты плюс». Однако, с 2008 по 2011 годы будет происходить плавный переход на метод RAB (Return on Regulatory Asset Base). Его суть состоит в компенсации стоимости привлеченного и акционерного капитала в тарифе, устанавливаемом государством. Принцип методологии RAB заключается в обеспечении полного возврата средств, вложенных в активы компании за установленный период, и получении инвестором нормированного дохода.

Определение тарифов по методологии RAB, а также рост энергопотребления в регионах работы «МРСК Центра и Приволжья» станут драйверами роста доходов распределительной компании. В «ФИНАМ» ожидают, что в 2008 году она заработает \$1,36 млрд, а в 2016 году этот показатель превысит \$2,6 млрд.

«Привлекательная динамика финансовых показателей приведет к росту интереса инвесторов к новой «голубой фишке» с гарантированной доходностью на RAB и опционом за счет прибыли от операционных улучшений», — уверен г-н Рейли.

На росте капитализации «МРСК Центра и Приволжья» также будет отражаться ее инвестиционная программа, которая с 2008 по 2010 годы должна составить около \$1,1 млрд. «Она позволит компании заменить часть морально устаревших и физически изношенных основных фондов компании. Это приведет к снижению потерь при передаче электроэнергии, повышению надежности энергоснабжения потребителей и позволит увеличить пропускную способность сетей», — прогнозирует г-н Рейли.

Капитальные ремонты

Турбоагрегаты и котлы ТЭЦ Санкт-Петербурга

Лариса Семенова

В соответствии с планом ремонтов основного оборудования на 2008 год успешно остановлен для проведения капитального ремонта котлоагрегат № 6 Автово-ской ТЭЦ-15 мощностью 420 тонн пара в час. Несколько днями ранее энергетики приступили к ремонту турбоагрегата №5 мощностью 22 МВт на Автово-ской ТЭЦ-15 и турбоагрегата №5 мощностью 75 МВт на Василеостровской ТЭЦ-7.

В настоящее время специалисты Компании и организаций-подрядчиков проводят обследование выведенного в ремонт оборудования, выявляя наличие дефектов. На установках планируется провести диагностику состояния проточной части, осмотр и очистку роторов турбин, замену уплотнений и ремонт вспомогательного оборудования. Кроме того, на турбоагрегате №5 Василеостровской ТЭЦ запланирован большой объем работ по контролю состояния металла.

В рамках капитального ремонта котлоагрегата №6 Автово-ской ТЭЦ планируется произвести полную замену холодного, горячего слоя набивки и уплотнения регенеративных

воздухоподогревателей и взят для анализа химического состава образцы отложений на внутренней поверхности котла. Также будут проведены вскрытие и дефектация внутрирабочих устройств и парохладителей агрегата.

Необходимо отметить, что ремонт оборудования не отражается на стабильности энергообеспечения потребителей — благодаря запасу мощности станций горячее водоснабже-

ние в период проведения ремонтов будет осуществляться в штатном режиме. Завершить работы по капитальному ремонту турбоагрегатов на Автово-ской и Василеостровской теплоэлектростанциях планируется 21 июня и 2 июля соответственно. Ремонт котлоагрегата № 6 Автово-ской ТЭЦ закончат 2 августа.

Всего в 2008 году ОАО «ТЭК-1» планирует затратить на ремонт основного оборудо-

вания электростанций почти 2 млрд руб., что на 120 млн руб. больше, чем в 2007 году. Столь масштабная ремонтная программа нацелена на повышение качества и надежности энергоснабжения жителей Северо-Запада России.

Среди наиболее значимых объектов программы в Санкт-Петербурге можно выделить капитальные ремонты агрегатов Северной ТЭЦ, Василеостровской, Первомайской и Автово-ской теплоэлектростанций. Также большой объем работ будет проведен на тепловых сетях Компании.

На электростанциях ТЭК-1 в Ленинградской области запланирован капитальный ремонт гидроагрегатов Верхне-Свирской, Волховской, Нарвской и Лесогорской ГЭС.

В республике Карелия в планах Компании капитальный ремонт двух котлов и турбоагрегата Петрозаводской ТЭЦ, а также основного оборудования Ондской и Беломорской ГЭС.

В Мурманской области планируется произвести капитальный ремонт оборудования Апатитской ТЭЦ и 8 гидроагрегатов — ГЭС Нивского и Туломского Каскадов ГЭС, а также Борисоглебской, Князегубской и Серебрянской гидростанций.

Государственная регистрация компании состоялась 25 марта 2005 года. Операционная деятельность ОАО «ТЭК-1» начала 1 октября 2005 года.

С 1 ноября 2006 года (после завершения процедуры присоединения к ОАО «ТЭК-1» ОАО «Петербургская генерирующая компания», ОАО «Кольская генерирующая компания», ОАО «Апатитская ТЭЦ» и ОАО «Карельно-генерация») межрегиональный производственный комплекс ТЭК-1 действует как единое акционерное Общество.

Золотое качество

«Завод Агрокабель» награжден

Надежда Шерешевская.

Продукция ЗАО «Завод Агрокабель» (входит в состав группы компаний «Севкабель-Холдинг») награждена Золотым Знаком качества в рамках национальной программы «Всероссийская Марка (III тысячелетие). Знак качества XXI века».

Национальная Программа «Всероссийская Марка (III тысячелетие). Знак качества XXI века» является долгосрочной широкомасштабной кампанией, направленной на продвижение высококачественных товаров, услуг и передовых технологий на российский и мировой рынки. Цель программы — организация общероссийской кампании по повышению качества товаров и услуг путем привлечения общественного внимания к качественной продукции отечественных предприятий. Основанием для присуждения товарам и услугам Бронзового, Серебряного и Золотого Знаков являются официальные заключения отраслевой экспертной комиссии, создаваемой на базе Российского центра испытаний и сертификации — РОСТЕСТ-Москва. Награда была вручена в рамках проходившей в Москве девятнадцатой международной выставки «Всероссийская Марка (III тысячелетие). Знак качества XXI века». ЗАО «Завод Агрокабель» представил на конкурс следующие группы продукции: провода бытового назначения (ПБПП), провода для воздушных линий электропередачи (АС), силовые кабели (ВББШВ), контрольные кабели негорючие с пониженным дымо- и газовыделением. Все виды продукции ЗАО «Завод Агрокабель» награждены Золотыми Знаками качества, что подтверждается



свидетельствами и медалями. Теперь ЗАО «Завод Агрокабель» может официально маркировать свою продукцию соответствующим Знаком качества на безвозмездной основе на период действия Знака (два года). Получение почетного Знака качества XXI века — свидетельство высокого уровня промышленной культуры, достигнутого предприятием благодаря усилиям своего коллектива. Это высокая награда, оценка труда, результатом которого является высококачественная, конкурентоспособная продукция. ЗАО «Завод Агрокабель» известен на рынке кабельно-проводниковой продукции с 1989 года. Номенклатура предприятия насчитывает более 3000 наименований продукции, в том числе силовые кабели с пластмассовой изоляцией, бронированные кабели, силовые кабели повышенной пожарной безопасности, провода для электроустановок, неизолированные провода для линий электропередачи, самонесущие изолированные провода, шнуры бытового назначения и т.д.

ОАО «Севкабель-Холдинг» было создано в сентябре 2003 года. Холдинг управляет крупнейшей на Северо-Западе России группой компаний, которая занимается разработкой, производством и реализацией кабельно-проводниковой продукции. Базовым предприятием холдинга является расположенный в Санкт-Петербурге старейший кабельный завод России — «Севкабель». Управляющая компания «Севкабель-Холдинг» контролирует предприятия «Молдавкабель» (ПМР, Бендеры), «Белэлектротрабель» (Белгород), «Завод Агрокабель» (Новгородская область, Окуловка), «Завод Микропровод» (Московская область, г. Подольск), «Донбаскабель» (Украина, г. Донецк), «Севгеокабель» (Санкт-Петербург), «Севкабель-Оптик» (Санкт-Петербург), «Севморкабель» (Санкт-Петербург), ЗАО «Цветлит» (Республика Мордовия) и ОАО «Завод «Саранскабель» (Республика Мордовия). В состав холдинга также входят ООО «СЕВКАБЕЛЬ-ФИНАНС», научно-исследовательский институт, логистическая компания и ряд дочерних зависимых компаний, осуществляющих сбыт продукции в регионах и республиках РФ, странах СНГ и ЕС.

Основными потребителями продукции предприятий, входящих в группу компаний «Севкабель-Холдинг», являются электросетевые и генерирующие компании, входящие в РАО «ЕЭС России», ОАО «Газпром», ОАО «Ростелеком», Спецстрой России, ФГУП концерн «Росэнергоатом», ЗАО «Атомстройэкспорт», ОАО «Транснефть», ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «Северсталь», ОАО «Силовые машины», ОАО «Метрострой», Siemens, Nissan и др.

По законам экологии

«Оренбургская теплогенерирующая компания» реализует природоохранные мероприятия

ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания» уделяет повышенное внимание вопросам экологии. В прошлом месяце во всех подразделениях компании стартовали 2-й и 3-й этапы внедрения Системы экологического менеджмента, которые предусматривают актуализацию экологической политики, детальный анализ и возможности контроля реальных и потенциальных проблем, связанных с воздействием на окружающую среду, наряду с разработкой нормативной основы Системы на базе требований стандарта ГОСТ ИСО 14001-2007.

В нынешнем году теплоэнергетиками запланировано проведение комплекса мероприятий, направленных на повышение экологической эффективности деятельности компании.

На Орской ТЭЦ-1 уже завершили режимно-наладочные испытания котла, целью которых является снижение выбросов вредных веществ в атмосферу на 25 тонн в год. В

2008 году 6 сотрудников станции прошли повышение квалификации на право работы с опасными отходами. В настоящее время ведется разработка проекта санитарно-защитной зоны теплоэлектростанции в соответствии с природоохранным законодательством.

В текущем году также предстоит выполнить работы по наблюдению за уровнем и химическим составом грунтовых вод на территории золотавала №2 и промлошадки ТЭЦ.

Для Сакмарской ТЭЦ природоохранная деятельность также является одним из приоритетных направлений. В числе основных задач на 2008 год на станции значится наблюдение за режимом грунтовых вод с целью предотвращения их загрязнения. Кроме того, специалисты теплоэлектростанции пройдут обучение на право работы с опасными отходами.

План экологических мероприятий Каргалинской теплоэлектростанции включает в себя работы по восстановлению газовой плотности газозащитного тракта с заменой участков газоходов двух кот-

лоагрегатов, которые позволят сократить образование вредных выбросов в атмосферу. На станции также запланировано произвести работы по очистке и складированию отходов водоподготовки. Кроме того, продолжится работа над проектом реконструкции химического цеха, который позволит в несколько раз сократить промышленные стоки.

С целью сокращения и контроля за выбросами, а также снижения негативного воздействия на окружающую среду в Оренбургских тепловых сетях запланированы работы над проектом предельно-допустимых выбросов малых котельных и определением качественного и количественного состава отходов производства и потребления. В планах теплоэнергетиков также значится разработка проекта санитарно-защитной зоны Медногорской ТЭЦ и арендованных котельных.

В 2008 году на выполнение природоохранных мероприятий ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания» планирует затратить около 500 млн. рублей.

ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ РОСАТОМА

ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ РОСАТОМА

INNOVATION FORUM - ROSATOM

2008

Инновационный форум Росатома

16 июня 2008 года

Москва, Президент-отель, Большая Якиманка, д. 24

- Выставка инновационных проектов
- Конференция «Формирование комплексных инновационных мегапроектов: проблемы и пути решения»
- Тематические круглые столы и семинары
- Экспертиза инновационных проектов
- Обсуждение инновационных проектов разработчиками, инвесторами и предпринимателями
- Конкурсная программа

Организаторы Форума

Генеральный информационный партнер

Информационная поддержка

Генеральный партнер

Официальные партнеры

Подробная программа — на официальном сайте Центра «Атом-инновация» www.runtech.ru

Тел.: +7 (495) 662-69-99; e-mail: Inforum@runtech.ru.

Локомотивное СП от ТМХ

ТМХ и Bombardier создают совместный инженеринговый центр

Александр Бочаров, Артем Леденев

ЗАО «Трансмашхолдинг» и компания Bombardier Transportation объявили сегодня о заключении соглашения о создании нового совместного предприятия по разработке семейства локомотивов нового поколения с асинхронным тяговым приводом.

Соглашение подписано исполняющим обязанности генерального директора ЗАО «Трансмашхолдинг» Андреем Андреевым и главным управляющим директором Transportation Вольфгангом Теллером в присутствии президента ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) Владимира Якунина. Компания Bombardier Transportation является мировым лидером в производстве электровозов. Основным производителем подвижного состава для российских железных дорог является «Трансмашхолдинг».

Новый совместный инженеринговый центр будет располагаться в России. Обе стороны будут обладать в нем равными долями собственности и равными правами. Основной задачей центра станет разработка новых локомотивов для России и рынков стран СНГ, а также для других стран. В «Трансмашхолдинге» выражают уверенность, что соединение опыта российских конструкторов и технологий Bombardier, ведущей мировой компании в области железнодорожного машиностроения, позволит достичь значительных результатов уже в ближайшее время.

Создание нового инженерингового центра по разработке локомотивов является логичным развитием сотрудничества, которое началось между компаниями в прошлом году. 25 мая 2007 года в Сочи было подписано соглашение об организации двух совместных предприятий по разработке тягового оборудования и производству одного из ключевых компонентов электровоза — тягового преобразователя на базе технологии Bombardier MITRAC.

В течение 2007 года была создана управляющая компания Bombardier Transportation Transmashholding AG, а затем ее дочерние предприятия — «Трансмашхолдинг Бомбардье Транспортейш (Инжиниринг) Рус» (инжиниринговый центр) и «Трансмашхолдинг Бомбардье Транспортейш (Индастриал) Рус» (предприятие по выпуску преобразователей).

Российский рынок тягового подвижного состава является одним из самых емких в мире. Заявленная потребность ОАО «РЖД» в локомотивах всех классов в период с 2008 по 2015 год составляет 11675 единиц, а в 2016–2030 годах — еще 11722 единицы. В 2007 году износ электровозного парка РЖД составлял 72,5%, тепловозного — 84,2%.

«При осуществлении закупок ОАО «РЖД» выдвигает жесткие требования к поставщикам, ориентируясь на самые современные технические решения», — заявил после подписания документов исполняющий обязанности генерального директора ЗАО «Трансмашхолдинг» А.Андреев — «Мы надеемся, что развитие сотрудничества с Bombardier Transportation позволит компании выпускать продукцию, соответствующую как сегодняшним, так и перспективным пожеланиям железнодорожников».

Президент Bombardier Transportation Андре Наварри заявил: «На протяжении многих лет Bombardier успешно развивает стратегическое сотрудничество с Россией. Уже создано и работает несколько совместных предприятий с «РЖД» и «Трансмашхолдингом». Создание нового предприятия по разработке семейства локомотивов нового поколения является очередным примером нашего твердого намерения расширять долгосрочное сотрудничество с российской промышленностью».



СПРАВКА «ПЕ»: «Трансмашхолдинг» — крупнейшая российская компания, выпускающая электровозы, тепловозы, пассажирские и грузовые вагоны, тепловозные и судовые дизели, вагоны метро, электро- и дизельпоезда, вагонное литье, компоненты и оборудование для железнодорожной техники. Трансмашхолдинг — крупнейший поставщик подвижного состава для самой крупной в мире транспортной компании — ОАО «Российские железные дороги». Продукция предприятий холдинга эксплуатируется в десятках стран мира. В 2007 году объем продаж — 66 млрд руб., штат — 55 тысяч человек.

С 90-х годов прошлого века Bombardier Transportation успешно развивает сотрудничество в ведущих российских заказчиках и партнерах и неуклонно наращивает свою инженерно-производственную базу в России. 12 лет ОАО «Бомбардье Транспортейш (Сигнал)», московское СП с ОАО «РЖД», выполняет сборку, программирование и ввод в эксплуатацию систем микропроцессорной централизации стрелок и сигналов Bombardier EBI Lock 950. СП уже освоило эту систему около 70 железнодорожных станций в России и экспортирует продукцию в страны СНГ, Балтии, Словакию и Турцию. Два СП с Трансмашхолдингом по разработке и производству тягового оборудования были созданы в 2007 году.

Деятельность Bombardier Transportation, штаб-квартира которой расположена в Берлине (Германия), непосредственно осуществляется в более чем 60 странах мира. Свыше 100000 единиц подвижного состава, выпущенных предприятиями Bombardier Transportation, эксплуатируются по всему миру. Группа предлагает самый широкий спектр продукции и пользуется репутацией лидера в сфере мирового рельсового транспорта. Компания Bombardier Inc. — мировой лидер в производстве и предложении инновационных решений в области транспорта, от региональных самолетов и самолетов бизнес-класса до подвижного состава и оборудования для рельсового транспорта. Она является глобальной корпорацией со штаб-квартирой в Канаде. Доходы Bombardier Inc. в финансовом году, завершившемся 31 января 2008 года, составили примерно 17,5 млрд долларов США. Акции компании котируются на фондовой бирже в Торонто (BBD). Деятельность Bombardier включена в рейтинги Dow Jones Sustainability для мировых и североамериканских компаний.

Комплексные соревнования

Западные электросети — сильнейшие среди равных



Команда победителей

Алла Стамболиди

В ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» состоялась первая комплексная соревновательная сессия специалистов по обслуживанию высоковольтных сетей. В них приняли участие команды филиалов компании — Восточных, Северных, Южных, Западных и Центральных электрических сетей. По итогам соревнований звание «Лучшее предприятие ОАО «МОЭСК» было присуждено команде Западных электрических сетей.

В течение двух недель команды соревновались на различных этапах, сочетая теоретические и практические занятия. Первая часть соревнований проходила в специально оборудованных тренажерных компьютерных классах Компании. Каждый участник команды проявил себя в «Про-

верке знаний действующих правил, инструкций и норм на ПЭВМ», «Определении уровня психофизиологической надежности и работоспособности работников бригад», «Оказании первой доврачебной медицинской помощи при электротравме». 19–22 мая команды соревновались на учебном полигоне Южных электрических сетей в г. Бронницы. Дождливая погода не помешала опытным специалистам выполнить все необходимые нормативы. Команда каждого филиала состояла из семи бригад: электромонтеров по обслуживанию ВЛ 35–220 кВ; электрослесарей по ремонту оборудования РУ 35–220 кВ; специалистов служб изоляции, защиты; СДТУ; АСУ и ТМ и ТИ; дежурного персонала электросетевых филиалов. Энергетики, укладываясь в отведенное на прохождение каждого этапа время, работали на опорах, проводили замену дефектных

изоляторов, проводили аварийно-восстановительные работы на участке кабельной линии, оказывали первую помощь пострадавшему от действия электрического тока. В результате упорной борьбы за первое место в Компании, поддержать престиж филиала победила команда Западных электрических сетей (руководитель — главный инженер Западных электросетей В.И. Иванов). Второе место отдало Центральным электрическим сетям (руководитель — главный инженер ЦЭС С.М. Литвинов) и бронзовыми призерами стали Восточные электрические сети (руководитель — заместитель главного инженера по высоковольтным сетям Ю.Е. Стукалин). Команды получили ценные подарки, среди которых главным, конечно, стал автомобиль АПП-28 на базе КамАЗ-43114. Лучшие были определены и в бригадном за-

чете. Лучшей бригадой на этапе «Работа на ВЛ 35–220 кВ» стала бригада Южных электросетей; при работе в распределительном устройстве 35–220

кВ лидировала команда Северных сетей. Энергетики Западных сетей лидировали на этапе «Диагностика и высоковольтные испытания оборудования



Награды дожались своих героев

Надежная смена: союз школы, вуза и практики

Системный оператор реализует программу подготовки будущих энергетиков

Светлана Бекетова

Филиал ОАО «СО ЕЭС» Объединенное диспетчерское управление (ОДУ) Урала стал участником четырехстороннего договора довузовского образования, направленного на подготовку специалистов для электроэнергетики. Сторонами договора выступили ОДУ Урала, Благотворительный фонд «Надежная смена», Уральский государственный технический университет (УГТУ-УПИ) и лицей № 130 г. Екатеринбурга.

Договор предусматривает организацию в лицее специализированных групп с углубленным изучением точных наук, а также проведение мероприятий по профессиональной ориентации учащихся и оказание наиболее перспективным из них помощи в подготовке к поступлению в вуз.

Договором также предусмотрены поддержка лучших студентов электротехнического факультета УГТУ-УПИ поощрительными стипендиями, создание программы грантов для преподавателей, дальнейшее трудоустройство выпускников.

«Подписание договора — это большая ответственность для нас, педагогов», — говорит директор лицея № 130 Андрей Мартынов, — а для ребят — уникальная возможность получить максимально полную информацию о будущей профессии и дополнительные знания в точных дисциплинах. Важно и то, что эти знания им будут передавать ведущие преподаватели вуза и энергетики-практики».

Ректор УГТУ-УПИ Анатолий Матерн считает, что сотрудничество вузов с ведущими энергетическими компаниями — это и поддержка преподавателей в их научной работе, и целенаправленная подготовка молодых специалистов в соответствии со стратегическими интересами и задачами предприятия. «Особенно хочется подчеркнуть, что ОДУ Урала совместно с Благотворительным фондом «Надежная смена» начинают готовить молодые кадры уже со школьной скамьи».

«Представление старшеклассникам полной информации о профессии, востребованных в отрасли, создание программы грантов преподавателям, поддержка студентов — отличный фундамент для воспитания новой смены энергетиков», — говорит директор Благотворительного фонда «Надежная смена» Надежда Батова.

Генеральный директор ОДУ Урала Петр Ерохин уверен, что активное сотрудничество Системного оператора, образовательных учреждений и фонда будет развиваться и количество участников проекта существенно расширится. «Сегодня», — отметил он, — в условиях острого дефицита высококвалифицированных кадров в энергетической отрасли реализация программы «школа — вуз — предприятие» имеет большое значение. Нам нужны молодые, энергичные, компетентные специалисты, стремящиеся к профессиональному росту, любящие свою профессию, способные работать в новых рыночных условиях с современным оборудованием и технологиями».

Четырехсторонний договор — второй совместный проект, в котором участвуют ОДУ Урала, УГТУ-УПИ и фонд «Надежная смена». В прошлом году участником аналогичного соглашения стала гимназия № 47. Сегодня успешно заканчивают свой учебный год ребята из первого в России «энергетического» 10 класса. Аналогичный проект реализуется филиалом Системного оператора — ОДУ Сибири и фондом на базе Томского РДУ.

Для учащихся специализированного «энергетического» класса гимназии №47 Екатеринбург и студентов электротехнического факультета Уральского государственного технического университета (УГТУ-УПИ) ОДУ Урала совместно с Благотворительным фондом «Надежная смена» организовали на днях экскурсию на Среднеуральскую ГРЭС.

В ходе экскурсии школьники и студенты познакомились с производственными мощностями одной из крупнейших в Свердловской области электростанций, снабжающей электроэнергией и теплом города Екатеринбург, Среднеуральск и Верхнюю

Пышму. Учащиеся получили представление о процессе выработки электроэнергии, а также о работе основных цехов и подразделений станции.

По словам Надежды Батовой, такие мероприятия являются неотъемлемой частью подготовки молодых специалистов по схеме «школа — вуз — предприятие» и чрезвычайно важны для формирования профессионального самоопределения у подрастающего поколения.

Куратор проекта специализированной подготовки учащихся от Системного оператора, генеральный директор ОДУ Урала Петр Ерохин, отмечая важность подобных мероприятий, подчеркнул, что Системный оператор придает большое значение деятельности по формированию кадрового резерва для электроэнергетики. «Знакомство учащихся с работой специалистов нашей отрасли, информирование молодого поколения о мастерстве, славных традициях, высокой степени важности общего дела энергетиков создает условия для повышения статуса нашей профессии и привлечения в энергетическую отрасль молодой квалифицированной смены».

Кроме того, Системный оператор и Уральский государственный технический университет подвели итоги Региональной школьной олимпиады по точным наукам, организованной при поддержке ОАО «СО ЕЭС», и вручили победителям награды. Церемония награждения проходила в Уральском государственном техническом университете (УГТУ-УПИ).

В состав участников вошли более 550 учащихся уральских школ. Мероприятие вызвало огромный интерес у школьников и их родителей в Свердловской, Пермской, Челябинской и Курганской областях. Для многих юношей и девушек участие в олимпиаде стало уникальной возможностью проявить свои знания физики, химии и математики. Баллы, полученные победителями, этим летом будут учитываться приемной комиссией УГТУ-УПИ при сдаче вступительных экзаменов. Наибольшее количество победителей олимпиады — 13 человек — старшеклассники из

екатеринбургского лицея № 130, участвующего в программе подготовки молодых специалистов для ОАО «СО ЕЭС».

Шесть лауреатов олимпиады заявили о своем желании поступать на электротехнический факультет УГТУ-УПИ — базовый факультет ОДУ Урала. Все они получили из рук ректора благотворительного фонда «Надежная смена», Надежды Батовой именные сертификаты. В случае поступления в УГТУ-УПИ и успешной учебы фонд будет выплачивать этим студентам дополнительную стипендию.

Член Правления ОАО «СО ЕЭС», генеральный директор Филиала ОАО «СО ЕЭС» ОДУ Урала Петр Ерохин и ректор УГТУ-УПИ Анатолий Матерн вручили дипломы 11 участникам, показавшим лучшие результаты. Анато-

лий Матерн отметил большой вклад учащегося в программу подготовки молодых специалистов для ОАО «СО ЕЭС».

ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» создано в 2007 году для оказания помощи в подготовке будущих специалистов электроэнергетической отрасли. Фонд учрежден физическими лицами — генеральными директорами объединенных диспетчерских управлений — филиалов ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы».

Одно из главных направлений деятельности фонда — проведение профориентационной работы среди школьников, представление им информации о будущей профессии, выявление задатков подростков, углубление и развитие их способностей.

Фонд сотрудничает со школами, гимназиями, лицеями, проводит отбор среди одаренных учащихся, формируя группы для подготовки к обучению в профильных вузах, привлекает к работе по профессиональной ориентации сотрудников предприятий электроэнергетической отрасли, преподавателей базовых кафедр вузов. ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» — компания, осуществляющая оперативно-диспетчерское управление всеми объектами в составе ЕЭС России, координирующая и контролирующая исполнение инвестиционных программ отрасли, обеспечивающая функционирование рынков электроэнергии и параллельную работу ЕЭС России с энергосистемами зарубежных стран. Кроме того, Системный оператор осуществляет контроль технического состояния объектов энергетики и расследование нарушений, влияющих на системную надежность ЕЭС.

10–110 кВ». Бригады Центральных электросетей стали лучшими на этапах «Настройка аппаратуры релейной защиты» и «Работа на кабельной линии». Восточные сети взяли первый приз в номинации «Работа на аппаратуре телемеханики и обеспечение работоспособности АСУ ТП». Южные сети оказались самыми сильными в теории — завоевали победу на этапе «Действие бригады дежурного персонала по выводу в ремонт и по вводу в работу оборудования на компьютерном тренажере».

Энергетики МОЭСК соревнуются ежегодно. Каждый раз проходят профильные состязания: в прошлом году, например, свое мастерство демонстрировали подразделения оперативно-ремонтного персонала распределительных электрических сетей, в этом эстафету приняли высоковольтники. Неизменной остается главная цель подобных соревнований — повышение качества работ и безопасности при обслуживании сетей, совершенствование уровня подготовки персонала. «В ходе состязаний внедряются новые формы и методы управления энергетическим оборудованием, что, в конечном итоге, направлено на снижение количества инцидентов и несчастных случаев при обслуживании сетей», — подчеркнул главный судья соревнований — заместитель генерального директора — главный инженер ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» Андрей Майоров.

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

КОРОТКО

«КЭС-Холдинг» победил в аукционе

«КЭС-Холдинг» выиграл 22 мая аукцион по продаже доли РАО «ЕЭС России» в ОАО «Российские коммунальные системы» — 25% плюс одна акция. «КЭС консолидировал 100% акций РКС, что вошло в стратегию компании. На следующем этапе мы завершим реорганизацию РКС с разделением бизнеса на коммунальный и энергетический с сохранением структуры акционерного капитала. В настоящий момент КЭС единственный акционер, в дальнейшем мы будем рассматривать предложения об участии в акционерном капитале компании как стратегических, так и портфельных инвесторов», — заявил президент КЭС Михаил Слободин.

Совершенствование управленческих навыков

Прошел очередной, третий семинар «Школы кадрового резерва» Системного оператора. Участники семинара — директора, руководители департаментов и служб исполнительного аппарата Системного оператора, а также руководители филиалов ОАО «СО ЕЭС» объединенных диспетчерских управлений (ОДУ). Цель проводившихся в рамках работы «Школы кадрового резерва» семинаров — повышение управленческой квалификации руководителей, имеющих различное профессиональное образование и функциональное позиционирование в структуре ОАО «СО ЕЭС». На семинарах «Школы кадрового резерва» слушатели осваивают современные управленческие методы и технологии: оперативное управление кадровыми ресурсами, ведение деловых переговоров, практику публичных выступлений и т.д. Полученные знания и навыки позволяют руководителям достичь максимальной эффективности в организации работы своих подразделений.

Трубы для Казахстана

Челябинский трубопрокатный завод, входящий в Группу ЧТПЗ, завершил поставки труб для компании «КазТрансОйл». С января по май 2008 года ЧТПЗ отгрузил более 27 тыс. т продукции по результатам тендера АО «КазТрансОйл» (республика Казахстан). Трубы, изготовленные из стали 17Г1С-У, диаметром 530, 720, 1020 мм и толщиной стенки от 8 до 16 мм, с наружным трехслойным полиэтиленовым покрытием, предназначены для ремонтно-эксплуатационных работ на республиканских трубопроводах. Компании топливно-энергетического сектора Казахстана на протяжении многих лет являются для Группы ЧТПЗ одними из ключевых клиентов. В прошлом году отгрузки трубных заводов компании в адрес казахстанских потребителей составили порядка 78 тысяч тонн.

«ОГК-5»: утверждены организаторы

Совет директоров «ОГК-5» принял решение утвердить в качестве организаторов выпусков биржевых облигаций компании «Газпромбанк» (ОАО) и ЗАО КБ «Ситибанк». Напомним, что ранее, на заседании 6 февраля, совет директоров «ОГК-5» согласился с возможностью размещения компанией в 2008 году неконвертируемых процентных документарных биржевых облигаций на предъявителя с обязательным централизованным хранением на фондовой бирже ММВБ, размещаемых путем открытой подписки. Выбор двух банков-организаторов даст возможность «ОГК-5» использовать максимально широкую базу инвесторов за счет большего привлечения иностранных участников, что позволяет рассчитывать на достижение оптимального результата размещения биржевых облигаций компании. Использование наиболее современных и эффективных инструментов заимствования позволит компании не только оптимальным образом финансировать затраты по реализации масштабной инвестиционной программы, но и обеспечить средства для финансирования капитальных затрат и оборотного капитала. Конкретные параметры и сроки выпуска биржевых облигаций будут определены совместно менеджментом компании и банками-организаторами.

Перспективный оптимизм

EADS определила промежуточные итоги своей производственной деятельности

Подведены итоги деятельности EADS в первом квартале 2008 года. Показатели свидетельствуют об успешности работы подразделений концерна и сохранении оснований для перспективного оптимизма авиагиганта.

Несмотря на непростую экономическую ситуацию и ослабление американского доллара, концерн продолжил устойчивое развитие бизнеса в первом квартале 2008 года.

Выручка выросла на 10%, составив 9,9 млрд евро, достигнут рост во всех подразделениях группы. Показатель EBIT увеличился до 769 млн евро. Поток свободных денежных средств за вычетом кредитования заказчиков увеличился до 1,1 млрд евро.

Объем поступивших заказов возрос до 39,3 млрд евро благодаря подразделениям Airbus и Military Transport Aircraft Division (военно-транспортные самолеты).

Внутренний объем заказов свидетельствует о востребованности продукции предприятий EADS на международном рынке, в частности, самолетов Airbus и военно-транспортных самолетов производства MTAD. Рост показателя EBIT в первом квартале 2008 года был достигнут в том числе за счет операций по хеджированию. Концерн сохраняет прежде объявленный прогноз результатов по итогам 2008 года: ожидается, что показатель EBIT составит 1,8 млрд евро.

«Нам удалось преодолеть серьезные препятствия, однако нам еще предстоит решить ряд важнейших проблем для достижения и закрепления целевых показателей производственной деятельности. Результаты первого квартала демонстрируют успешное движение в этом направлении», — сказал глава концерна Луи Галуа.

В настоящее время идет реализация плана Power8. Кроме того, мы разрабатываем долгосрочную программу действий. Что касается долгосрочного стратегического плана Vision 2020, мы уже достигли первых значимых успехов в его реализации: выигранный тендер на поставку самолетов-заправщиков ВВС США и недавние приобретения активов в Америке помогают нам обеспечить сильные позиции на мировом рынке и расширить продуктовую линейку. Мы намерены закрепить этот успех и достичь новых высот в преобразовании нашего бизнеса».

Компания Airbus продолжает сборку самолетов, преимущественно семейства A320. Авиакомпания Singapore Airlines поставлены новые самолеты модели A380. Подразделение военно-транспортных вертолетов MTAD перешло на ключевой этап реализации проекта A400M. Компания Eurocopter увеличила объемы поставок, представила на рынке новый транспортный вертолет EC175 и еще более расширила производственную сеть, открыв предприятие по сборке вертолетов NH90 в Австралии. Автоматический межорбитальный транспортный ап-

парат (Automated Transfer Vehicle), построенный компанией EADS Astrium, успешно выполнил миссию по снабжению Международной космической станции. Подразделение Defence & Security расширило деятельность в сфере коммуникационных технологий: компания получила новые заказы и приобрела калифорнийскую компанию PlantCML, ведущего поставщика решений в сфере предотвращения и преодоления чрезвычайных ситуаций. Выручка компании выросла на 10%, составив 9,9 млрд евро (в первом квартале 2007 года — 8,9 млрд евро). Посту выручки способствовало увеличение объемов

частности, Airbus испытывал трудности, связанные с реализацией плана Power8. Кроме того, в первом квартале 2008 года показатель EBIT* вырос за счет операций по хеджированию, более благоприятных по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Наряду с увеличением показателя EBIT, концерн EADS улучшил и показатель чистой прибыли, который составил 285 млн евро (в первом квартале 2007 года — чистый убыток 10 млн евро), что составляет 0,35 евро на акцию (в первом квартале 2007 года — убыток в размере 0,01 евро на акцию). Собственные расходы EADS на

ванье заказчиков, возрос до 1116 млн евро (в первом квартале 2007 года — минус 822 млн евро), с учетом более высоких поступлений от частичной реализации активов по финансированию в сравнении с убыточными показателями первого квартала 2007 года. В ближайшие месяцы поток денежных средств будет более зависим от капиталовложений, расчетных платежей и издержек реструктуризации, чем в первом квартале 2008 года. В конце марта объем наличных средств составил 8,3 млрд евро (по итогам 2007 года показатель был на уровне 7 млрд евро).

В первом квартале 2008 года объем поступивших заказов EADS вырос до 39,3 млрд евро (в первом квартале 2007 года — 10,5 млрд евро) благодаря стабильному увеличению объемов заказов в портфеле Airbus, завершению программы FSTA и заказам на самолеты-заправщики производства MTAD, поступившим из Саудовской Аравии. Рост на высококлассную продукцию EADS постоянно растет, значительную долю заказчиков составляют компании Азиатско-Тихоокеанского региона и ведущие мировые перевозчики.

По данным на конец марта 2008 года, объем поступивших заказов концерна достиг рекордного уровня 351,5 млрд евро (в 2007 году — 339,5 млрд евро). Роста удалось достичь вопреки издержкам, связанным со снижением курса доллара. Данные о стоимости заказов в сегменте техники гражданского назначения основаны на каталожных ценах. Группа еще более расширила объем заказов на продукцию военного назначения, в основном это касается подразделения Military Transport Aircraft Division; объем заказов на военную продукцию составил 58 млрд евро (по итогам 2007 года — 54,5 млрд евро). По данным на конец марта на предприятиях концерна работали 116375 человек (в конце 2007 года — 116493 человека).

По материалам EADS

Прогноз

EADS сохраняет в силе прогноз, опубликованный 11 марта 2008 года, основанный на соотношении 1 евро = \$1,45.

EADS рассчитывает, что в 2008 году компания Airbus получит порядка 700 заказов на самолеты. Объем выручки EADS в 2008 году должен превысить 40 млрд евро по итогам поставки около 470 самолетов. По прогнозам EADS в 2008 году показатель EBIT должен составить 1,8 млрд евро.

В настоящее время EADS ожидает, что объем потока свободных денежных средств составит 0,5 млрд евро за вычетом кредитования заказчиков (принимая во внимание тот факт, что это наиболее переменчивый показатель). Однако, если положительные тенденции первого квартала останутся в силе, итоговые цифры могут превзойти плановые показатели.

Прогноз показателя EBIT по итогам 2008 года сохраняется на прежнем уровне, так как степень влияния изменений графика поставок A380 еще не определена.



поставок Airbus (123 самолета, включая два A380; за аналогичный период прошлого года было поставлено 115 самолетов), Eurocopter, EADS Astrium и Defence & Security. Подразделение Military Transport Aircraft Division внесло существенный вклад в увеличение выручки благодаря достижению целевых показателей выручки по программе производства A400M.

В первом квартале 2008 года прибыль EADS до уплаты процентов и налогов EBIT (без учета нематериальных активов и доходов по разовым статьям) достигла 769 млн евро (в первом квартале 2007 года — 88 млн евро). Благодаря успешной производственной деятельности и достижению целей плана Power8, подразделения Airbus и Defence & Security обеспечили впечатляющий рост EBIT по итогам первого квартала 2008 года в сравнении с показателями 2007 года, когда, в

НИОКР остались в целом на прежнем уровне: показатель составил 534 млн евро (в первом квартале 2007 года — 549 млн евро), но в ближайшие месяцы ожидается увеличение расходов по этой статье, в частности, будут выделены средства на конструкторские разработки Airbus, в том числе по программе A350 XWB.

Поток свободных денежных средств за вычетом кредитования заказчиков возрос до 1059 млн евро (в первом квартале 2007 года — минус 785 млн евро) благодаря увеличению потока денежных средств от основной деятельности и снижению расходов. Улучшение операционного потока денежных средств было в основном связано с увеличением объема авансовых платежей от заказчиков и снижением расходов на товарно-материальные запасы. Таким образом, поток свободных денежных средств, включая кредито-



Over 15 years
of cutting edge
conferences in
Russia, CEE & CIS

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ
ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Передовые практические методы и решения

26 - 27 Июня 2008 г. · Swissotel Красные Холмы, Москва

ENTERPRISE RISK
MANAGEMENT IN RUSSIA

Best Practices and Solutions

26 - 27 June, 2008 · Swissotel Krasnye Holmy, Moscow

SUPPORTED BY:



MEDIA PARTNERS:

Valeriya Grebnyuk
Head of Insurance
Risk Management Department
TNK-BP

Nikolay Ivanov
Head of Risks and Crisis Situations
Management
Norilskiy Nikel

Alexey Dorojkin
Senior Economist
Risk Management Department
Magnitogorsk Iron and Steel Works
(MMK)

Alexey Ozhiganov
Head of Risk Management Department
Sibur

Ilshtat Avzalov
Head of Risk Management
KAMAZ Leasing Company

Oleg Melezhnikov
Head of Risk Department
Vypelkom

Lyubov Podgornaya
Internal Audit Department Director
South Telecommunication Company

Marina Liborakina
Non-Financial Risk Management
and Social Reporting department
RAO "UES of Russia"

Anton Musatov
Chairman of the Board Deputy
National Factoring Company

Pavel Smolkov
Head of Risk Analysis and Modelling, VP
MARSH

Nils Andreas Masvie
Regional Director
(Russia, Kazakhstan and Caspian)
Det Norske Veritas (DNV), Norway

Tatyana Shemyakina
Executive Director
Russian Risk Management Society

Alexey Rosfeldt
Director of Risks Department
ICG

Igor Tarasov
Risk Management Director
Valtars Risk Management Ltd

Oleg Sukhorukhin
Director General
TIKOM Management

Alexander Chuykov
Head of Industrial Risks
Insurance Department
Kapital Insurance

Stepan Jouline
Head of Corporate Management Ratings
Expert RA

Организатор: Группа компаний C5

Информация и регистрация:

Тел.: +44 (0) 20 7878 6931 | e-mail: marketing@c5-online.com

Web page: http://www.c5-online.com/RiskManagement.htm/MR09

Лучший конструктор

Евгения Комисарова, Орел

Звание «Лучший конструктор города Орла — 2008» присвоено ведущему инженеру-конструктору Орловского завода «Северсталь-метиз» Светлане Чистяковой.

20 мая в здании городской администрации состоялось награждение победителей городского конкурса «Лучший по профессии». На звание «Лучший конструктор» претендовали 5 человек, среди которых и Светлана Чистякова с Орловского завода «Северсталь-метиз». Именно ее работы признаны лучшими.

В 2007 году Чистяковой выполнены проектные и конструкторские разработки по базовым направлениям в инвестиционной программе за-вода. Это установка в крепежно-калибровочном производстве гаск М20 — М30; агрега-та, включающего в себя вибро-бункер подачи заготовок, ковшовый транс-портёр, приемный бункер с секторным дозатором. Кроме того, ею разработа-ны проект вращающейся печи для извлечения цинка из изгары цинка и возврата его в производство, установки гайкоштамповочных автоматов ММ-12, АВ1822 и QRH-120.

Общий экономический эффект по представленным проектам составляет более 20 млн руб. в год.

«Получить такое звание для меня приятно и почетно, — делится впечатлениями лучший конструктор Орла. — Но я считаю, что этой побе-ды могло и не быть, если бы не сложная работа всего нашего конст-рукторского отдела и завода в целом».

Орловский завод «Северсталь-метиз» основан в 1967 году. Соглас-но производственной стратегии, ОЗ концентрирует свои усилия на про-изводстве продукции с высокой добавленной стоимо-стью. Производит стальную проволоку различного назначе-ния, сварочные материалы, кре-пежные изделия.

КОРОТКО

Рекомендованные дивиденды

Совет директоров ОАО «ТМК» на заседании рекомендовал годовому общему собранию акционеров выплатить дивиденды по итогам 2007 года в размере 1,03 руб. на одну обыкновенную акцию ОАО «ТМК» (около \$0,17). Таким образом общий размер дивидендов, рекомендованный к одобрению годовым общим собранием акционеров составляет 899 191 030 руб. (приблизительно \$37,7 млн). В декабре 2007 года акционеры ОАО «ТМК» приняли решение о выплате промежуточных дивидендов по результатам девяти месяцев 2007 в общей сумме 3168993630 руб. (приблизительно \$128 млн по обменному курсу на дату сообщения о выпла-те дивидендов) или 3,63 руб. на акцию (приблизительно \$0,58 долл.). Размер дивидендов соответствует объявленному намерению ТМК направлять на выплату дивидендов не менее 25% от чистой прибыли компании по стандартам отчетности МСФО.

Новая система управления

«Элкотек» и «АНД Проджект» автоматизировали рекрутмент и обучение

Ольга Вересова

ЗАО «Элкотек», контрактный производитель изделий электроники, и компания «АНД Проджект», входящая в группу компаний «Систематика», завершили проект создания информационной системы на базе Microsoft Dynamics AX. Система способствует решению задач рекрутмента, адаптации и обучения персонала, кадрового учета и расчета заработной платы. Для учета выполненных нарядов разработан веб-интерфейс, позволяющий рабочим просто и быстро вносить в систему данные.

Созданная на заводе «Элкотек» современная система управления персоналом на базе Microsoft Dynamics AX позволила автоматизировать сложившуюся здесь методологию рекрутмента: она стала механизмом планирования и учета найма персонала, учета результатов интервью, ведения базы кандидатов. Получила поддержку методология адаптации персонала и его внутреннего обучения: в новой системе осуществляется планирование учебных курсов (пайки, монтажа, программирования, ремонта и др.), ведение карточек сотрудников, куда заносятся личные данные, данные о повышении квалификации, переподготовке, аттестации.

Важной задачей для завода «Элкотек» было обеспечение учета выполняемых сотрудни-

ками работ: в течение дня выполняются наряды, которые по-разному тарифицируются, что влияет на расчет заработной платы. Для решения этой задачи специалисты «АНД Проджект» создали механизм учета нарядов: разработали веб-интерфейс, интегрирова-ли систему с базой данных системы безопасности, создали «Журнал нарядов». Теперь, завершив задание, рабочий под-

носит персональную магнитную карту к установленному в цехе терминалу, система идентифицирует его, на сенсорном дисплее сотрудник вводит номер наряда и количественные показатели выполненной работы. Такая схема учета способствует повышению прозрачности затрат предприятия на персонал, дает возможность их оптимизации, а сотрудники за-вода лучше понимают принци-

пы расчета зарплаты. В результате внедрения завод «Элкотек» получил эффективный инструмент управления персоналом как элемент общей системы управления ресурсами предприятия. Нарботки проекта были включены в новые версии решений «АНД Проджект: Расширенный кадровый учет 2.0» и «АНД Проджект: Расширенный расчет заработной платы 2.0».

Завод «Элкотек» до недавнего времени входил в концерн Elcotec Societas Egoraev, который оказывает услуги в сфере контрактного производства электроники, в 15 странах мира. Производство в Санкт-Петербурге было основано в 1997 году, в 2005 открылся новый завод. Предприятие оснащено современным технологическим оборудованием, здесь применяются новые, экологически чистые технологии производства электронных изделий. В 2008 году о покупке завода «Элкотек» объявила компания Flextronics International GmbH, ведущий мировой поставщик услуг по проектированию, инженерингу и производству электроники любой сложности, насчитывающий 200 000 сотрудников и работающий в 30 странах мира. Flextronics работает в следующих основных бизнес-сегментах: автомобильная электроника, медицинское оборудование, бытовая техника и промышленная электроника, инфраструктурное оборудование, компьютерная техника, потребительская цифровая электроника и мобильные телефоны.

Компания «АНД Проджект», входящая в группу компаний «Систематика», с 1997 года работает в области информационных технологий. Компания занимает лидирующие позиции в области консалтинга и внедрения систем управления предприятием; ее деятельность охватывает территорию России, стран СНГ и Балтии. В настоящее время свыше 8500 сотрудников более чем 100 компаний используют решения «АНД Проджект». Компания специализируется на создании эффективных бизнес-решений для распределенных холдингов и предприятий добывающей промышленности, пищевой промышленности и производства ТНП, дистрибуции, автодилеров, предприятий машиностроения и приборостроения, телекоммуникационных компаний. Компания решает задачи в областях: автоматизации управления финансами, бюджетирования, управления логистикой, управления взаимоотношениями с клиентами, управления техническим обслуживанием и ремонтами оборудования, оптимизации планирования и управления производством.

ОАО «Группа Систематика» («Группа Систематика») одна из ведущих российских IT-компаний, предоставляющая широкий спектр услуг в области информационных технологий. Группа была образована в 2007 году и объединяет компании ООО «Систематика» Общее количество сотрудников группы компаний превышает 1200 человек. Стратегия «Группы Систематика» направлена на предоставление полного комплекса ИТ-услуг, заказной разработки ПО и внедрения ИТ-систем для государственных структур, крупных компаний и холдингов, предприятий среднего и малого бизнеса различных отраслей экономики. К сильным сторонам «Группы Систематика» относятся: широкий спектр отраслевых компетенций и большой опыт создания и сопровождения крупных географически распределенных систем федерального масштаба. «Группа Систематика» занимает одно из ведущих мест на российском ИТ-рынке, что подтверждается данными рейтингов журналов «Эксперт», «Финанс.», «Деньги».



Современные технологии требуют современных подходов

Памятная благотворительность

«Аэрофлот» проводит акцию для ленинградских блокадников

В честь 64-й годовщины снятия блокады Ленинграда ОАО «Аэрофлот — российские авиалинии» объявил о проведении с 30 мая по 10 июня этого года социальной акции для жителей блокадного Ленинграда по перевозке их к местам отдыха и лечения. Акция проводится в рамках подписанного с администрацией Санкт-Петербурга Соглашения о сотрудничестве в развитии воздушных перевозок и туризма в Санкт-Петербурге, обеспечении международных, деловых, культурных и иных связей. Соглашение было подписано генеральным директором Аэрофлота Валерием Окуловым и губернатором Санкт-Петербурга Валентиной Матвиенко 29 февраля 2008 года.

Российской Федерации, постоянно проживающих (зарегистрированных) в Санкт-Петербурге и имеющих следующие удостоверения:

— «Удостоверение к знаку «Житель блокадного Ленинграда».

— Удостоверение со следующей записью: «Предъявитель настоящего удостоверения работал, жил в блокадном Ленинграде в период Великой Отечественной войны и имеет право на льготы, установленные ст. 18 Федерального закона «О ветеранах».

— «Удостоверение ветерана ВОВ» с формулировкой: «Предъявитель настоящего удостоверения ветеран Великой Отечественной войны имеет права и льготы, установленные ст. 18 Федерального закона «О ветеранах».

Оформление перевозок в рамках данной акции будет проводиться в период с 30 мая по 10 июня с.г. (включительно). Перевозка должна начинаться также в период с 30 мая по 10 июня 2008 года (включительно). Срок действия авиабилета, выданного согласно условиям проведения данной акции, один месяц. Акция распространяется на все собственные внутренние рейсы авиакомпании Аэрофлот в направлении пунктов Южного региона Российской Федерации и Украины: Сочи, Анапа, Краснодар, Минеральные Воды, Симферополь (места отдыха и лечения). Действие акции не распространяется на рейсы, выполняемые по соглашениям «код-шер» с другими перевозчиками.

Указанная акция распространяется на жителей блокадного Ленинграда — граждан

Жителю Санкт-Петербурга, постоянно проживающему/зарегистрированному в Санкт-Петербурге, может быть предоставлен один авиабилет без оплаты тарифа в экономическом классе обслуживания, но с оплатой установленных налогов и сборов, взыскиваемых при оформлении воздушных перевозок согласно действующим правилам (аэропортовых и иных других налогов и сборов), за исключением топливной надбавки. Перевозка может быть оформлена в одном направлении (только внутри РФ) или в направлении «туда и обратно», включая транзитные перевозки через Москву, по следующему маршрутам:

а) Санкт-Петербург — Москва — пункт Южного региона РФ.

б) Санкт-Петербург — Москва — пункт Южного региона в РФ/Украины — Москва — Санкт-Петербург.



Авиабилеты оформляются только в кассах филиала ОАО «Аэрофлот» в Санкт-Петербурге. При регистрации на рейс лица, подающего под действие настоящей акции, должны предъявить, помимо паспорта и авиабилета, удостоверение, перечисленные выше.

При необходимости жителя блокадного Ленинграда (далее — сопровождаемый), следующего по льготному авиабилету рейсами Аэрофлота в рамках данной акции, может сопровождать одно лицо (далее — сопровождающий).

Сопровождающий должен вылетать и возвращаться одними и теми же рейсами и в один и те же даты, что и сопровождаемый.

Сопровождающему, вылетающему с инвалидом 1-й или 2-й группы, предоставляется скидка 25% от любого приме-

няемого тарифа экономического класса (кроме тарифа типа «Sale»). Сопровождающему, вылетающему с другой категорией участников акции, предоставляется скидка 10% от любого применяемого тарифа экономического класса (кроме тарифа типа «Sale»).

Авиабилет сопровождающему приобретается одновременно с оформлением льготного авиабилета и в тех же пунктах продажи перевозок, где оформляется авиабилет сопровождаемому. Авиабилет сопровождаемому оформляется только после того, как оформлен авиабилет сопровождаемому с полностью подтвержденным бронированием по всему маршруту следования. В случае отсутствия сопровождаемого при регистрации пассажирами на соответствующий рейс сопровождающий к полету не допускается.

Аэрофлот постоянно реализует ряд социально-ориентированных программ, в том числе: «Поддержка социально-незащищенных слоев населения» — акция по бесплатной перевозке ветеранов и инвалидов войны к местам встреч с боевыми друзьями; блокадники Ленинграда к местам отдыха и лечения.

Детальность ОАО «Аэрофлот» получила общественное признание в сфере социальной ответственности, а международный благотворительный фонд «Меценаты столетия» наградил Золотым орденом «Меценат» генерального директора ОАО «Аэрофлот» Валерия Окулова за оказание помощи больным детям и инвалидам. Данные награды свидетельствуют об общественном признании деятельности авиакомпании в сфере социальной ответственности.

Департамент общественных связей ОАО «Аэрофлот — российские авиалинии»

Длинные сертификаты на САМС

ГК «Русбизнесавто» получила документы на весь модельный ряд

Инна Флусова

Группа компаний «Русбизнесавто» получила новые сертификаты на весь модельный ряд тяжелой грузовой техники САМС. Данные сертификаты дают право ввоза самосвалов, автобетоносмесителей и седельных тягачей в Россию без ограничений по количеству. Срок действия новых сертификатов — три года.

В настоящее время линейка тяжелой грузовой техники САМС состоит из 7 моделей: самосвал с колесной базой 6x4 и 8x4, автобетоносмеситель с колесной базой 6x4 и 8x4, седельный тягач с колесной базой 6x4 и 4x2, а также шасси с колесной базой 4x2. Продукция САМС, созданная по японским технологиям, уже давно пользуется повышенным спросом в российских регионах благодаря оптимальному соотношению цены и качества. В ближайших планах ГК «Русбизнесавто» — расширение модельного ряда этой техники (более



широкий выбор по колесной базе и новый дизайн кабины). Новые модели САМС будут представлены широкой публике на выставке «СТТ-2008».

Надо отметить, что получение так называемых «длинных» сертификатов на 3 года значительно сложнее для производителя, чем получение сертификатов на партию. Так, специалисты российских сертификационных органов подвер-

гали испытаниям и проверкам не только саму продукцию САМС (например, тест на опрокидывание), но и технологические процессы производства этой тяжелой техники на заводах компании в Китае, а также двигателя и отдельные узлы, комплектующие — на соответствие стандартам и нормам страны-производителя. Все испытания и проверки прошли успешно. Техника САМС сер-

тифицирована под новые для России экологические нормы Евро-3, которые вступили в силу с 1 января 2008 года. Сегодня российские импортеры редко сертифицируют возимую китайскую технику, получая в основном партионные сертификаты (на конкретную партию товара не более 50 штук), или же ввозят технику, бывшую в употреблении — она не требует сертификации. Сертификаты на партию проще в получении, но они не могут гарантировать стабильность в поставках. Каждый раз после продажи партии нужен переводы на очередной сертификации. Так можно работать с узким ассортиментом и малым объемом продаж, но если появляется возможность и желание пролаять больше и интенсивнее, неизбежны сбои в логистике. Кроме того, с 1 июля 2008 года в России начнут действовать изменения к закону о сертификации — требования к сертификации станут более строгими, испытания и тесты будут ориентированы на условия эксплуатации в нашей стране.

Фирмы, составившие основу Группы компаний «Русбизнесавто», были образованы в 1993 году. Сегодня Группа компаний «Русбизнесавто» является ведущим оператором на рынке продаж грузовой автотехники, автобусов и спецтехники, одним из лидеров по организации снабжения предприятий двигателями и запасными частями к грузовым автомобилям, а также обладает сетью современных станций технического обслуживания и ремонта грузовой автотехники. ГК «Русбизнесавто» является официальным дилером большинства отечественных и многих иностранных производителей грузовой, автобусной, специальной техники и заводов по производству автозапчастей. Также ГК «Русбиз-

несавто» является официальным дистрибутором ряда производителей Китая и Испании. Региональная сеть ГК «Русбизнесавто» представлена в 15 регионах России. В пяти из них действуют многофункциональные комплексы по предоставлению полного спектра услуг на рынке грузовой автотехники в формате 3S (Sales, Spare Parts, Service).

САМС Automobile Co., Ltd., входящая в холдинг Anhui Xualing Automobile Co.Ltd является предприятием с 30% участием государства. Завод САМС располагается в г. Мааншань на востоке страны, вблизи Шанхая. На предприятии трудятся более 2000 человек, 300 из которых являются инженерно-техническими работниками. Территория завода

площадью 50000 кв. м, представляет собой новейший комплекс, позволяющий выпускать более 50000 единиц самосвалов, автобетоносмесителей, тягачей и др. специальной техники. Цеха, занимающие площадь в 100000 кв. м, оснащены технологическим оборудованием Mitsubishi. На протяжении долгого времени ведется техническое сотрудничество с дочерними предприятиями японской компании Mitsubishi: компаниями автобусов и грузовых автомобилей FUSO и автомобильной компанией ISUZU. С компанией Mitsubishi подписано соглашение о передаче технологий на 10 лет. Производственные площади, на которых проходит штамповка, сварка, окраска и сборка, занимают 80000 кв. м.

Заметки с «Золотой Нивы — 2008»

Елена Капустина

На выставке «Золотая Нива — 2008» в г. Усть-Лабинск Краснодарского края компания «Ростсельмаш» впервые представила роторный зерноуборочный комбайн RSM 181.

Новый комбайн вызвал повышенный интерес со стороны официальной делегации Минсельхоза России. Анонсируя подход к роторной машине во время обхода экспозиции выставки заместителем министра сельского хозяйства России Александру Козлову и директору департамента научно-технического развития Минсельхоза РФ Леониду Орскому, заместитель главы администрации Краснодарского края Николай Дьяченко особо подчеркнул, что этот комбайн нужно обязательно посмотреть всем.

«Этот комбайн оптимален для уборки риса, — сказал Николай Дьяченко. — Мы его испытали в прошлом году на полях Краснодарского края, и я могу засвидетельствовать, машина великолепно показала себя. Отлично вымолачивает любой рис, даже там, где стебель еще зеленый. Комбайн хороший и он нам очень нужен».

Комбайн RSM 181 был представлен на выставке Полтавской МТС, на базе которой сейчас проходит испытания. С самого их начала роторная машина находилась под пристальным вниманием со стороны кубанских властей. Представители АПК края оценили комбайн еще осенью 2006 года, во время выездного заседания департамента сельского хозяйства края, которое проводил Николай Дьяченко. Еще во время первых своих выходов в поле RSM 181 показал, что способен не просто наравне конкурировать с машинами ведущих производителей комбайновой техники, но и даже превосходить их по показателям.

Серийную линейку техники на выставке «Золотая Нива-2008» представили официальные дилеры «Ростсельмаш». На стенде компании «Бизон» были выставлены зерноуборочный комбайн ACROS 530 и усовершенствованную модель кормоуборочного комбайна DON 680M. ACROS, как и на всех последних агрофорумах, привлекал повышенное внимание аграриев. За три дня работы выставки было собрано более 30 заявок на приобретение этой машины.

На экспозиции другого дилера — компании «Югпром» — можно будет увидеть зерноуборочный комбайн VECTOR. Здесь так же был зарегистрирован своеобразный рекорд, уже в первые минуты работы выставки «Золотая Нива — 2008» была продана первая зерноуборочная машина. Покупателем первого VECTOR'a стал Юрий Тесленко, руководитель ФФХ «Гей».

«Пришла пора мне обновить парк техники, — сказал он, — вот я и решил приобрести этот комбайн. До этого у меня работали две старые «Нивы», будет им пополнение. При выборе машины ориентировался в первую очередь на отзывы соседей, на техническую информацию. Сыграла роль и цена, конечно, и то, что стало возможно получить ссуду без залога. О самом комбайне могу сказать одно — в нем наверняка комфортно работать в жару. Все остальное нужно оценивать в поле, поэтому за штурвал в первом сезоне сяду сам».

Начиная с 2000 года, «Ростсельмаш» поставил в Краснодарский край более 1200 единиц зерно- и кормоуборочной техники. Сегодня техника «Ростсельмаша» составляет 93% комбайнового парка Краснодарского края. Всего на уборку кубанских полей ежегодно выходит более 4500 комбайнов от «Ростсельмаша».



«Ангелы и Дети»

Дети рисуют ангелов,

какими они их себе представляют...

и верят, что рисунки помогут им встретиться с теми,
кто станет для них ангелом-хранителем.

Суть проекта «Ангелы и дети» в том,

чтобы дети из детских домов и приютов

через свои рисунки нашли себе новых друзей,

благодетелей — тех,

кто поможет им в жизни,

кто сделает мир этих детей

светлее и теплее.



Администрация
Угличского муниципального района

Культурный центр
«Феникс» (Москва)

Дом русских народных промыслов
«Мастеровит»

Открытие проекта — 1 июня в городе Угличе (Ярославская область).

Открытие в Москве — 14 июня, галерея «Феникс»
(Москва, Кутузовский проспект, дом 3)

Оргкомитет проекта «Ангелы и Дети»: +7 (495) 778-1447, 970-1956.



В доме все должно быть прекрасным

Чеховский подход к вопросам уюта и промышленного дизайна

Анна Терехова

Как часто мы мечтаем об уютном теплом доме, в котором ничто не раздражает: ни цвет стен, ни расположение мебели, ни яркий свет, ни шум, ни прочие мелкие детали... И еще чаще, в стремлении сделать жизнь более гармоничной, мы задумываемся о смене обстановки, перевоплощении интерьера помещений. Практика свидетельствует, что желание сделать свое жилище уютным, красивым и функциональным было свойственно человеку всегда. Ради этой заветной цели воплощались в реальность самые смелые дизайнерские идеи, формируя новую эстетику пространства, новое понимание жизни. Дизайн всегда был и остается в центре внимания человека, о чем свидетельствует многообразие существующих стилей и их вариаций. Классицизм, Романтизм, Art-Nouveau (модерн), Неомадерн, Art-Deco, Минимализм, Барокко, Античность, Хай-Тек, Техно-Арт — вот их далеко не полный перечень актуальных и поныне актуальных.

Вместе с тем, совершенно точно можно утверждать, что готовых решений для формирования нового интерьера своего жилища нет и быть не может. В каждом конкретном случае, помимо стиля, глубоко продумываются все детали проекта, разрабатывается объемно-пространственная композиция, подбираются отделочные материалы, мебель и оборудование.

Особого внимания заслуживает и дизайн незаменимых сегодня «помощников по дому» — бытовой техники, отопительных и сантехнических приборов. Такие агрегаты давно стали неотъемлемой частью наших жилищ. Поэтому их форма, цвет, габаритные размеры являются такими же важными критериями при выборе, как надежность, эффективность и простота в управлении.

Обогреваемся красиво...

Взять, к примеру, те же радиаторы отопления. Важнейший аспект, побуждающий задуматься о замене подобных приборов — это дизайн.

Согласитесь, что чугунные и стальные патроны прошлого века своим внешним видом достаточно часто портили общее впечатление от продуманного ремонта, заставляя домовладельцев закрывать их шторкой или декоративным экраном. Конечно же, производители радиаторов не могли не отреагировать на требования времени, наладив выпуск изделий, способных удовлетворить самый изысканный вкус.

Выпускаемые сегодня модели поражают своими формами, продуманной до мелочей конструкцией и многообразием цветовых решений. (Например, только немецкие радиаторы Zehnder Charleston имеют более 700 цветов и оттенков). Этой же фирмой выпускаются приборы, на которых при желании можно посидеть! Причем такие «лавочки» бывают стилизованы даже под дерево. Особенно эффектно смотрятся недавно поступившие в продажу стеклянные радиаторы NOBO Safir толщиной всего 9 мм! Благодаря прозрачному стеклу они прекрасно сочетаются с любым интерьером.

Определенную «манерность» помещениям придают радиаторы, имеющие нестандартную форму. Подобная конструкция стала просто находкой для владельцев коттеджей, в которых комнаты имеют самые затейливые формы. В данной ситуации придут на выручку алюминиевые и биметаллические секционные приборы, позволяющие не только формировать прямые линии, но и принимать изогнутые, в том числе угловые композиции, повторяющие контуры помещения. Существуют специальные модели радиаторов с абсолютно гладкой панелью, рекомендуемые для использования в детских комнатах и помещениях с повышенными требованиями к чистоте.

Определенную подвигу в стиле можно наблюдать и у чугунных батарей. Все большую популярность набирает вычурное чугунное литье, вполне соответствующее чувственному «Art-Nouveau», — и привычная «гармошка» обретает вторую молодость, радуя глаз своими новыми формами.

Различные возможности подключения современных отопительных приборов позволяют осуществлять их монтаж как у существующих систем отопления, так и вновь создаваемых. При этом радиаторы с

нижней подводкой дают больше возможностей для дизайна отопляемых помещений, так как при их установке трубопроводы можно сделать практически невидимыми.

Выбираем функциональное...

Современный дом невозможен без современного комфорта. Поэтому техническая «начинка» даже бревенчатого коттеджа ни в чем не уступает городской многоэтажке, а часто и превосходит ее. И хотя очевидно, что роль этих приборов в формировании эстетического образа помещений — минимальна, мелочей здесь нет.

Домовую технику не принято выставлять на всеобщее обозрение, отводя скромное место в технических помещениях, нишах, инженерных шкафах. Однако и здесь хочется единства дизайна. Поэтому соответствующего стилового решения требуют устройства, обеспечивающие подачу в дом воды, поддерживающие стабильного давления в системе водоснабжения, отведение бытовых и канализационных стоков,

приборами максимально простым, наглядным, интуитивно понятным.

Так, например, при создании новой линейки газовых котлов Ariston на этапе проектирования было решено использовать округлые формы «биодизайна». Это позволило, помимо обретения актуальной обложки, сделать прибор более компактным и вписывающимся практически в любое пространство. Итальянские дизайнеры разработали оригинальную панель управления прибором, с большим экраном и понятным интерфейсом. Интересно, что при проектировании были учтены и требования людей с ограниченными возможностями.

Затронув тему отопления, нельзя оставить без внимания другой важнейший элемент автономной отопительной системы — циркуляционный насос. Домовладельцы со стажем знают, что благодаря этому неприхотливому устройству осуществляется принудительное движение теплоносителя по замкнутому контуру системы отопления, обеспечивая равномерный нагрев всех отопительных приборов. Ведущие произ-

водителя изделий подобного назначения, помимо повышения технических характеристик, проводят большую работу по совершенствованию дизайна своей продукции. В качестве примера можно отметить новое поколение циркуляционных насосов GRUNDFOS серии ALPHA2, отличающихся от своих аналогов современными формами, меньшими размерами и удобством в управлении. При разработке данной серии насосов также был максимально учтен «взгляд народа» — мнение целевых групп, таких как оптовые продавцы, монтажники, конечные потребители. Их пожелания и рекомендации стали определяющими при разработке дизайна, интерфейса и функциональных возможностей данной серии насосного оборудования. В этих аппаратах впервые реализована технология автома-

тической адаптации (AUTOAD-APT), которая позволяет прибору самостоятельно подстраиваться под параметры, нужные системе. Информация о рабочих характеристиках насоса отображается на цифровом дисплее панели управления, а с помощью двух сенсорных кнопок легко задаются режимы его работы. Вообще, компания GRUNDFOS отличается тем, что при создании самых что ни на есть «бытовых» вещей широко использует возможности промышленного дизайна. Подтверждением сказанного может служить полученная несколько лет назад престижная европейская премия за промышленный дизайн, присужденная другой разновидностью циркуляционных насосов — серии Comfort.

Делаем удобства приятными и полезными...

Важнейшим по значимости объектом в доме без преувеличения можно считать туалетную комнату. Минули времена, когда санузел являлся своей крайне ограниченной пространством, большую часть кото-

рой занимал массивный унитаз с висящим под потолком сливным бачком. Современный туалет — это, прежде всего, выдержанное в едином стиле помещение, привлекающее своим комфортом, уютом и функциональностью. Специалисты утверждают, что по богатству возможностей дизайнерского оформления, гармонии цветов и стилей туалетная комната может соперничать с любым другим помещением в доме.

Важнейшая роль в создании эстетических и функциональных качеств туалетной комнаты отводится сантехнике, и в первую очередь — унитазам. Отдавая предпочтение той или иной модели, мы ориентируемся, прежде всего, на ее дизайн и декор. Оказываясь, этим прибором также присущее разнообразие стилей: классика, авангард, ретро и пр. Существуют и свои модные тенден-

ции, среди которых — стремление к максимальной округлости форм и плавности линий. Современные унитазы стали цветными, расписанными, украшенными лепниной и даже позолоченными. По-прежнему востребованы приборы традиционного белого цвета и классические формы с установкой «в пол», однако повышенным спросом сегодня пользуются их подвесные аналоги, крепящиеся к стене. Они устанавливаются в паре со скрытым бачком, что визуально делает конструкцию предельно легкой и даже изящной. Кстати, универсальность такой схемы раскрывает практически неограниченные возможности при размещении унитаза и позволяет по-новому подойти к организации пространства в санузле.

Благодаря системе инсталляции, представляющей собой металлическую раму с опорами и стеновыми креплениями, встраиваемый унитаз можно разместить как на несущей стене (например, модели Dal Uniset от GROHE; Kombifix от GEBERIT), так и на несущей перегородке (модель Duofix от GEBERIT). Кроме того, существуют модели инсталляционных систем трапециевидной формы, позволяющие установить подвесной унитаз в угол помещения (пример — система инсталляции от компании GROHE (Германия).

Любителей экзотики приятно удивит японские унитазы. Так, инженеры компаний Matsushita и Inax, помимо уникального дизайна, добавили своей продукции массу других полезных качеств. Их «умные» унитазы обладают всевозможными функциями: один при приближении хозяина начинает светиться «от радости предстоящего общения» и может наигрывать сотни мелодий в зависимости от вашего настроения, другие подходят к своим обязанностям более серьезно — уловят анализ мочи, измерят уровень сахара и холестерина и даже посылают результаты анализов в медицинский центр. Правда, для этого необходимо будет дополнительное подключение унитаза к Интернету.

Смело реализуем задуманное...

Современные сантехнические приборы и бытовая техника способны на нечто большее, чем просто

сделать нашу жизнь красивой и беззаботной! Эти незаменимые помощники оказались своеобразной «палочкой-выручалочкой» при решении ряда проблем, возникающих в ходе реализации отдельных дизайнерских идей, связанных с комплексной перепланировкой внутренних помещений индивидуального дома.

Так, например, довольно часто даже самые привлекательные проекты отменялись из-за неудобного расположения канализационного стояка, поскольку его перенос, а тем более сооружение дополнительного стояка, требовали существенных финансовых затрат. И только с появлением автономных канализационных установок у домовладельцев появилась возможность оборудовать, к примеру, дополнительный санузел или перенести кухню в другое помещение на значительное удаление от канализационного стояка и даже ниже уровня его залегания.

Отметим, что подобные приборы способны «поднять» бытовые и канализационные стоки на высоту до 5 м или транспортировать их по сети на расстояние до 100 м. К сожалению, до недавнего времени такие системы не отличались компактностью и изяществом форм, к тому же были довольно шумными. Промышленным дизайнерам пришлось немало потрудиться, чтобы привести установки в строгое соответствие с требованиями времени.

Примером удачного решения может служить модельный ряд установок Sololift + вышеупомянутой компании GRUNDFOS. В них максимально учтены эстетические требования к подобному роду изделиям — установки предельно компактные, выполнены в светлых тонах, имеют мягко-округлые линии корпуса. Установки гармонично вписываются в любой интерьер, будь то туалет, стильная ванная комната или уютная кухня.

Стремление облагородить жилище — желание вполне реализуемое. Тысячи соотечественников уже давно воплотили самые смелые дизайнерские идеи. Поэтому — смело меняем обстановку, перевоплощаем интерьер помещений, совершенствуем инженерные системы, и наш дом заиграет новыми красками, радуя не одно поколение проживающих своей эстетичностью, комфортом и функциональностью!

Готовых решений для формирования нового интерьера жилища нет и быть не может. В каждом конкретном случае, помимо стиля, глубоко продумываются все детали проекта, разрабатывается объемно-пространственная композиция, подбираются отделочные материалы, мебель и оборудование. Особого внимания заслуживает и дизайн незаменимых «помощников по дому» — бытовой техники, отопительных и сантехнических приборов.

нагрев и циркуляцию теплоносителя в системе отопления... И, естественно, это требование стало причиной самого пристального внимания к этим агрегатам со стороны промышленных дизайнеров.

Общезвестно, что промышленный дизайн не означает создания красивой формы ради нее самой. Каким бы оригинальным чисто внешне не было устройство, оно должно быть и удобным, и функциональным, и надежным. Поэтому современному производителю приходится заботиться не только об эффективности своих изделий, но и о создании максимального комфорта при работе с ними. Исходя из этого, непреходящим атрибутом дизайнерской деятельности наряду со всеми прочими факторами становится эргономика, позволяющая сделать управление домашними бытовыми

приборами максимально простым, наглядным, интуитивно понятным. Так, например, при создании новой линейки газовых котлов Ariston на этапе проектирования было решено использовать округлые формы «биодизайна». Это позволило, помимо обретения актуальной обложки, сделать прибор более компактным и вписывающимся практически в любое пространство. Итальянские дизайнеры разработали оригинальную панель управления прибором, с большим экраном и понятным интерфейсом. Интересно, что при проектировании были учтены и требования людей с ограниченными возможностями.

Затронув тему отопления, нельзя оставить без внимания другой важнейший элемент автономной отопительной системы — циркуляционный насос. Домовладельцы со стажем знают, что благодаря этому неприхотливому устройству осуществляется принудительное движение теплоносителя по замкнутому контуру системы отопления, обеспечивая равномерный нагрев всех отопительных приборов. Ведущие произ-

водителя изделий подобного назначения, помимо повышения технических характеристик, проводят большую работу по совершенствованию дизайна своей продукции. В качестве примера можно отметить новое поколение циркуляционных насосов GRUNDFOS серии ALPHA2, отличающихся от своих аналогов современными формами, меньшими размерами и удобством в управлении. При разработке данной серии насосов также был максимально учтен «взгляд народа» — мнение целевых групп, таких как оп-

ПОДПИСКА на «Промышленный еженедельник»

Подписаться на газету можно двумя способами:

1 В любом отделении связи Российской Федерации и стран СНГ по каталогам «Роспечать» и Объединенному каталогу «Пресса России» — индекс для индивидуальных подписчиков 45774, индекс для предприятий и организаций — 83475. По каталогу Российской прессы «Почта России» — индекс для индивидуальных подписчиков 10887, индекс

для предприятий и организаций — 10888. Стоимость подписки зависит от региона, в котором вы находитесь.

2 Через редакцию. Для этого заполненный купон следует выслать на e-mail: promweekly@mail.ru. После оплаты выставленного счета каждый из оплаченных экземпляров газеты будет еженедельно вы-

сылаться по указанному адресу подписчику или его доверенному лицу. Осуществляя подписку через редакцию вы имеете возможность получить ранее вышедшие номера газеты. Стоимость подписки через редакцию на полугодие или год уточняйте по телефону редакции (действует система корпоративных скидок).

По любым вопросам, связанным с подпиской, звоните по телефонам: (495) 729-3977, 778-1447

Ф. СИ-1

Министерство связи РФ
ГПС «Моспочтамт»
АБОНЕМЕНТ на газету _____
журнал _____
«Промышленный еженедельник» (наименование издания)

на 200__ год по месяцам:
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Куда | _____ |
(почтовый ящик) (адрес)

Кому _____
(фамилия, инициалы)

Доставочная карточка

ПВ место за-тер газету журнал _____
«Промышленный еженедельник» (наименование издания)

Стоимость _____ руб. _____ коп. Количество экземпляров _____

на 200__ год по месяцам:
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Куда | _____ |
(почтовый ящик) (адрес)

Кому _____
(фамилия, инициалы)

ПОДПИСНОЙ КУПОН
на газету «Промышленный еженедельник»

Просим выставить счет на подписку на газету «ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК» в количестве _____ экземпляров.

полугодие полный год

Организация: _____

Адрес доставки газеты: _____

Тел./факс: _____

Электронная почта: _____

Контактное лицо: _____
(ФИО, должность)

Счет на подписку выслать по факсу: _____

Заполненный купон следует направить на e-mail: promweekly@mail.ru

Отмечаем вместе!

В 2008 году «Промышленный еженедельник» твердо намерен не обходить вниманием целый ряд профессиональных, общепрофессиональных, научно-популярных, международных, межкорпоративных, календарных и иных праздничных дат, к которым вы, наши читатели, имеете самое прямое и непосредственное отношение. Чаше с вами отмечать и праздновать эти светлые и радостные дни будет происходить по-разному: когда — специальным проектом, когда — практической конференцией или круглым столом под эгидой «ПЕ», когда — подготовкой блока материалов на тему, а когда — и совсем по-другому, как мы с вами вместе и придумаем. Так то давайте, сочинять, готовиться и праздновать. Наши праздники — в наших руках!

26.01	Международный день таможенника	«ПЕ» №2(230), выход 21.01
08.02	День российской науки	«ПЕ» №4(232), выход 04.02
23.02	День защитников Отечества	«ПЕ» №6(234), выход 18.02
06.04	День геолога	«ПЕ» №12(240), выход 31.03
12.04	Всемирный день авиации и космонавтики	«ПЕ» №13(241), выход 07.04
13.04	День российских войск ПВО	«ПЕ» №14(242), выход 14.04
28.04	Всемирный день охраны труда	«ПЕ» №16(244), выход 28.04
17.05	Всемирный день информационного сообщества	«ПЕ» №17(245), выход 19.05
25.05	День химика	«ПЕ» №18(246), выход 26.05
26.05	День российского предпринимательства	«ПЕ» №18(246), выход 26.05
08.06	День работников текстильной и легкой промышленности	«ПЕ» №20(248), выход 09.06
28.06	День изобретателя и рационализатора	«ПЕ» №22(250), выход 23.06
20.07	День металлурга	«ПЕ» №25(253), выход 14.07
03.08	День железнодорожника	«ПЕ» №26(254), выход 21.07
10.08	День строителя	«ПЕ» №27(255), выход 11.08
12.08	День Военно-воздушных сил РФ (День ВВС)	«ПЕ» №27(255), выход 11.08
24.08	День шахтера	«ПЕ» №29(257), выход 25.08
07.09	День работников нефтяной, газовой и топливной промышленности	«ПЕ» №31(259), выход 08.09
21.09	День работников леса	«ПЕ» №33(261), выход 22.09
28.09	День машиностроителя	«ПЕ» №34(262), выход 29.09
28.09	День работника атомной промышленности	«ПЕ» №34(262), выход 29.09
12.10	День работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности	«ПЕ» №36(264), выход 13.10
19.10	День работников дорожного хозяйства России	«ПЕ» №37(265), выход 20.10
30.10	День инженера-механика	«ПЕ» №38(266), выход 27.10
13.11	Всемирный день качества	«ПЕ» №40(268), выход 10.11
06.12	Международный день гражданской авиации	«ПЕ» №43(271), выход 01.12
22.12	День энергетика	«ПЕ» №45(273), выход 15.12

Редакция «Промышленного еженедельника» приглашает заинтересованные предприятия, компании, специалистов и т.д. принять участие в подготовке материалов, посвященных различным профессиональным праздникам».

<p>ПРОМЫШЛЕННЫЙ</p> <p>УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник».</p> <p>Издана зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации.</p>	<p>ПИ № 77-12380 от 19.04.2002 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № 77-14566 от 07.02.2003 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № ФС77-19251 от 23.12.2004 г. в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.</p>	<p>Генеральный директор, главный редактор Валерий Стольников Помощник главного редактора Юлия Гужонкова Ответственный секретарь Светлана Головань Руководитель фотослужбы Анвар Галеев</p>	<p>Дизайн и верстка Роман Куряев, Елена Бурлыгина Директор по развитию Дмитрий Минаков Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто» Водитель-экспедитор Дмитрий Ботнар</p>	<p>Распространяется по подписке и прямой рассылке. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в любом отделении связи Российской Федерации и стран СНГ по каталогам «Роспечать» и объединенному каталогу «Пресса России»: индекс для индивидуальных подписчиков — 45774, индекс для предприятий и организаций — 83475; по катало-</p>	<p>гу российской прессы «Почта России»: индекс для индивидуальных подписчиков — 10887, индекс для предприятий и организаций — 10888. На «ПЕ» также можно подписаться через Интер-Почту. Адрес редакции и издателя: 123104, Москва, а/я 29 Телефоны для справок: (495) 729-3977, 778-1447 E-mail: promweekly@mail.ru</p>	<p>Над номером работали: Анастасия Рыкова Анна Глуховская Анатолий Коптев Владимир Тихомиров Елена Львова Игорь Степанов Наталья Сафонова Татьяна Юлаева Использованы материалы информационных агентств</p>	<p>и интернет-изданий. При цитировании ссылка на издание обязательна Номер подписан 23.05.2008 г. Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса» 125993, г. Москва, ул. «Правды», 24. Номер заказа 812318 Тираж 10000 экз.</p>
--	--	--	--	---	---	---	--