Газета
о промышленности,
газета
для промышленников

ПРОМЫШЛЕННЫЙ
еженедельник

Независимая
общероссийская
газета

www.promweekly.ru

21 сентября — 27 сентября 2009 года

№32 (305)

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ 2-3

Аварийные службы
Областной МОЭСК: оценка «отлично» стр. 2

Сендвич-панели класса «А»
Проверка продукции требованиями ГОСТа стр. 2

Технологии на экспорт
Евраз расширяет сортамент стр. 2

Ахалтекинцы в небе
ГК «Волга-Днепр»: уникальные авиаперевозки стр. 3

Судьба уничтожения
Ученые и власти обсудили вопросы стр. 3

СТРАТЕГИИ 4-5

Безусловный ресурс
Юрий Лужков встретился с ветеранами стр. 4

Деньги для развития
РосБР — малому бизнесу России стр. 4

Рециклинг отходов
Профессиональный разговор на тему стр. 4

Сектор розницы
Под влиянием кризисных явлений стр. 5

Сокращение персонала
АвтоВАЗ ужимается на 5% стр. 5

Охлаждение рынка стали
Спрос в Китае падает стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА 6-7

«Майская» в Белгороде
Открытие новой подстанции МРСК Центра стр. 6

Энергосбережение на деле
Мешают ли действительно цены на газ? стр. 6

Зарубежная активность
Наши энергостроители на внешних рынках стр. 7

ПОДРОБНОСТИ 8

Новая архитектура
Углич ломает стереотипы стр. 8

Мексиканский проездной
Широкие возможности для авиапассажиров стр. 8

Учимся на импорте?
Курсантам-авиаторам закупают «оттуда» стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

Правительство при одобрении инвестпрограмм государственных энергокомпаний незначительно сократило предложенный Минэнерго проект по инвестициям в 600,8 млрд руб. Часть объектов, предложенных энергокомпаниями, не были утверждены. По ним будет продолжено обсуждение. Сумму, на которую сокращены прогнозные инвестиции в госсекторе электроэнергетики, А.Кудрин не назвал, но отметил, что она незначительная. Он также сообщил, что на заседании правительства обсуждались тарифы энергокомпаний, окончательное решение еще не принято.

Рассматриваются три варианта: индексация энерготарифов на 5%, 7% или 8%. При увеличении энерготарифов на 7-8% инфляционные риски будут незначительными. По мнению А.Кудрина, тариф не обязательно должен покрывать все потребности компаний в финансировании инвестпрограмм. «Мое мнение — мы больше потеряем на увеличении тарифов, чем получим от строительства некоторых объектов», — сказал министр.

Анализ и выводы

Годовщина пика финансового кризиса

Прошел год с начала острой фазы кризиса в России. Его глубина стала явной неожиданностью для всех. Президент Российской Федерации Дмитрий Медведев признался: «У нас были другие представления о том, что случилось. К сожалению, мы просчитались, глубина падения значительно более серьезна, и это, конечно же, создает нам много трудностей». Итоги минувшего года, сегодняшнюю ситуацию и перспективы окончательного преодоления негативных моментов в экономике анализируют эксперты.

«ВВП в этом году снизится на 8,5%, это очень печально, потому что изначально мы ориентировались на 1-2%», — сказал Дмитрий Медведев. На самом деле в минувшем декабре, когда кризисные явления уже были в самом разгаре, правительство все еще надеялось на позитивную динамику в 2009 году — прогноз составлял 2,4% роста ВВП. И лишь в январе правительство впервые заговорило о возможном спаде экономики в 2009 году, и то всего на 0,2%. Степень глубины кризиса правительство осознало лишь в конце июня 2009 года (тогда был сделан последний действующий прогноз падения ВВП — на 8,5%), когда уже было достигнуто «дно» и экономика начинала демонстрировать некоторые признаки неустойчивого оживления.

Главной причиной столь глубокого падения российской экономики в IV квартале 2008 года и в I полугодии 2009 года (самое существенное среди стран БРИК и развитых стран) стала недиверсифицированная структура экономики, которая перегрелась в предыдущие годы за счет высоких цен на сырье и «выпустила пар» после охлаждения этих цен.

Неустойчивое оживление, которое наблюдалось в июне-июле, по мнению аналитиков, опять-таки во многом стало следствием некоторого роста цен на сырье, в то время как внутренний спрос по-прежнему пепреживал тяжелые времена.

По последнему прогнозу Минэкономразвития, вернуться на докризисный уровень экономика России сможет не ранее 2012 года, но будет ли она более диверсифицированной — сказать трудно. Структура экономики, которую не удалось изменить за предыдущие восемь «тучных» лет, за год после начала кризиса особых изменений не претерпела, и вопрос о том, как правительство намерено решить этот вопрос, остается открытым.

Крушение Lehman Brothers, приведшее к панике среди инвесторов, ухудшению ситуации с ликвидностью, сжатию кредитных рынков, нанесло сильный удар не только по российскому финансовому рынку, но и по экономике. Экономисты, опрошенные «Интерфаксом», сходятся во мнении, что из-за высокой сырьевой зависимости и больших внешних заимствований финансовый кризис и падение экономики были неминуемы.

«Российский рынок очень сильно зависит от динамики мировых рынков, а экономика и бюджет — от глобальной сырьевой конъюнктуры. Сжатие кредитных рынков, которое последовало за банкротством Lehman Brothers, сильно отразилось на российской экономике и рынке в силу значительных размеров внешнего долга частного сектора РФ», — говорит главный экономист ФК «Уралсиб» Владимир Тихомиров.

Глубина падения российской экономики отражает и тот факт, что она была «перегрета» за счет поступления высоких экспортных доходов от продажи сырья. «Российская экономика к этому моменту была перегрета. Спрос, зарплаты, потребление были искусственно раздуты за счет высоких цен на сырьевые ресурсы», — отмечает главный экономист ИК «Тройка Диалог» Евгений Гавриленков.

«Крах такого крупного финансового института привел к еще большей панике среди зарубежных инвесторов, ухудшению ситуации с ликвидностью и, как следствие, — выводу денег с развивающихся рынков для решения проблем дома», — отмечает директор центра макроэкономических исследований компании БДО Юникон Елена Матросова. «Панические настроения перекинулись на валютный рынок, где наблюдался резкий рост спроса на доллары. Начавшаяся продажа Банком России валюты из ЗВР для поддержания курса рубля привела к изъятию ликвидности с рынка и резко ухудшила состояние российского банковского сектора и т.д. Один сегмент рынка тянул за собой другой», — поясняет она.

Надежды на то, что посыпавшийся финансовый рынок не «придавит» собой реальную экономику, очень быстро развеялись. В.Тихомиров напоминает, что в течение 2-3 месяцев после начала кризиса экономический рост прекратился (в годовом сравнении, а очищенный рост к предыдущему периоду прекратился еще летом 2008 года), спустя 4-5 месяцев объем производства в большинстве отраслей серьезно упал с уровней годичной давности. «Этому способствовали две основные причины: во-первых, резкое снижение внешнего, а затем и внутреннего спроса на основную продукцию российской промышленности, и, во-вторых, возникшие трудности с кредитованием и реструктуризацией долга российских компаний, что привело к быстрому падению инвестиционных расходов и замораживанию целого ряда проектов», — поясняет он.

Е.Матросова отмечает, что влияние финансового кризиса на РФ почти мгновенно привело к выводу капиталов (начатый нерезидентами и активно поддержанный российскими игроками), что поставило под угрозу курс рубля и финансовую систему страны в целом из-за массовых неплатежей. Многие предприятия жаловались, что невозможно провести расчеты в рублях из-за того, что в банках физически осталась только валюта.

Падение экономики до мая 2009 года шло по нарастающей траектории, начиная с июня наступила некоторая стабилизация и даже оживление, хоть и неустойчивое. По мнению экономистов, этому поспособствовал рост цен на энергоресурсы и оптимизация издержек со стороны бизнеса.

«После падения на протяжении 6 месяцев российская экономика стабилизировалась на уровнях 2005-2006 годов и в последние 2-3 месяца стала показывать слабый рост. Поскольку этот процесс происходил без существенного вмешательства государства, можно предположить, что большее падение с текущих уровней производства в экономике маловероятно», — отмечает В.Тихомиров.

По его словам, несмотря на стабилизацию ситуации в сфере занятости, эта сфера вызывает большое беспокойство из-за активного вмешательства властей.

(Окончание на стр. 3)

Российская промышленность находит в себе силы работать и дальше

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Дефицит федерального бюджета России на 2010 год запланирован в размере 6,8% ВВП. В 2011 году дефицит снизится до 4% ВВП, в 2012 году — до 3% ВВП. Доходы бюджета в 2010 году будут на 303,5 млрд руб. больше, чем было запланировано раньше. Допдоходы появились в результате пересмотра прогноза развития с более высокой ценой на нефть ($58 против $55 за баррель) и более высоким ростом ВВП (1,6% против 1%).

«Металл-Экспо'2009»

Крупнейший деловой форум металлургов

Дмитрий Ляховский

В Москве прошло заседание Оргкомитета выставки «Металл-Экспо'2009». Около 30 руководителей и ответственных сотрудников отраслевых министерств и ведомств, союзов, ассоциаций, научно-исследовательских институтов из металлургии и смежных отраслей утвердили программу крупнейшего металлургического форума с ориентацией на взаимодействие металлургической промышленности и смежных отраслей — машиностроения, ТЭК и стройиндустрии.

Во время «Металл-Экспо» (10-13 ноября, Крокус-Экспо) пройдет масштабная конференц-программа по всем ключевым сегментам металлургического бизнеса. Основной акцент работы дирекции выставки по формированию программы деловых мероприятий — привлечь внимания потребителей металлопродукции ко всем возможностям металлургов и поставщиков металлопродукции.

В первый день работы 15-й Международной промышленной выставки «Металл-Экспо'2009», Минпромторговли РФ проведет заседание координационного совета металлургической промышленности. Как пояснил заместитель руководителя департамента базовых отраслей промышленности Минпромторговли РФ Алексей Пинчук, наряду с металлургами на заседание будут приглашены представители судостроения, авиапрома, стройиндустрии, машиностроения — чтобы комплексно рассмотреть на совете актуальные проблемы реального сектора экономики, вопросы таможенно-тарифной политики и импортозамещения, понять объем спроса. А.Пинчук отметил, что на настоящий момент системообразующие металлургические предприятия страны по сравнению с декабрем 2008 года увеличили производство железорудного сырья на 65%, стали — на 51%, труб — порядка 40%. Правда, в основном за счет экспорта. Стимулирование внутреннего потребления остается самой важной задачей.

Как рассказал А.Пинчук, сейчас Минпромторгом активно проводится работа по предоставлению госгаратий по кредитам. Уже одобрены госгарантии на 48 млрд руб. — под 100 млрд руб. кредитных ресурсов. А.Пинчук подчеркнул важность «мозгового штурма», который предстоит на Металл-Экспо 10 ноября.

Светлана Степанова из РСПП предложила обсудить также на координационном совете стратегию развития металлургии, машиностроения и других ключевых с точки зрения потребления металлов отраслей, чтобы скорректировать промышленную политику. Очевидно, что сегодня координация этих стратегий — ключ для решения проблем экономики в целом.

Серафим Колпаков, президент Международного союза металлургов, подчеркнул важность развития внутреннего потребления. Он с горечью констатировал, что сегодня по уровню производства металлургия России находится в районе 1970 года. Только если в СССР выпускались 15 млн (!) маркосортотипоразмеров (если умножить количество марок на сортамент) и отечественными метзаводами полностью удовлетворялись потребности хозяйственного комплекса в металле, то сегодня в страну импортируется несколько миллионов тонн металлопродукции, а 50% произведенной продукции (преимущественно заготовка) идет на экспорт.

(Окончание на стр. 3)

На троих

РОСНАНО, Intel и администрация Пермского края открыли новую страницу в деле освоения основ инновационного бизнеса. Примечательно, что открыли они ее совместно: в Перми прошла Школа-тренинг «Инновации и предпринимательство в сфере высоких технологий — от теории к практике», организованная совместно РОСНАНО, Администрацией Пермского края и Корпорацией Intel.

Целью организаторов стало обучение инновационному предпринимательству, проектному управлению и созданию востребованных рынком продуктов и услуг на базе наукоемких разработок. В обучении приняли участие 35 представителей малого и среднего бизнеса, приглашенные на семинар администрацией Пермского края и проектным офисом РОСНАНО в Перми.

Главной особенностью школы-тренинга стала ее практическая направленность и ориентация на выработку конкретных навыков работы в современных условиях рынка. В основу тренинга был положен лучший российский и международный опыт в области инновационного менеджмента. «Участники семинара моделировали ситуации, максимально приближенные к реальным, защищали свои проекты перед «инвесторами». Одной из ключевых тем тренинга стала методика подготовки заявки в РОСНАНО на получение финансирования», — отметил координатор партнерской сети Проектного офиса РОСНАНО Сергей Вахтеров.

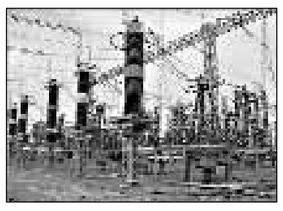
«Подготовка кадрового резерва — одна из ключевых задач перевода национальной экономики на рельсы инновационного развития. Важную роль при этом играет разработка и проведение программ дополнительной профессиональной подготовки и переподготовки, учитывающих специфику инновационных высокотехнологических предприятий и предпринимательства на базе разработок нанонауки и нанотехнологий. Примером такой образовательной программы и является эта школа-тренинг», — подчеркнул управляющий директор РОСНАНО, советник губернатора Пермского края Александр Кондрашов.

В числе преподавателей Школы-тренинга были специалисты-практики образовательных организаций и инновационных компаний. Так, о принципах построения бизнес-плана и бизнес-модели участникам рассказал директор по технологиям венчурного фонда Horizon Emerging Technologies Кирилл Кучкин, об охране интеллектуальной собственности — ведущий юрист по интеллектуальной собственности РОСНАНО Виталий Калятин. Своим опытом в управлении инновационными проектами поделился генеральный директор ЗАО «Техноконсалт-Менеджмент» Владимир Первушин. Директор НП «Центр практического изобретательства» Александр Кудрявцев прочитал курс об эффективной проработке продуктового предложения с использованием методов ТРИЗ.

Статс-секретарь, заместитель министра промышленности и торговли РФ Станислав Наумов и заместитель председателя Правительства Пермского края Юрий Уткин вручили сертификаты о прохождении Школы-тренинга ее участникам. Станислав Наумов в своем обращении к слушателям Школы отметил: «Наше министерство очень хорошо знает проекты и программы РОСНАНО. Отрадно, что к сотрудничеству с этой госкорпорацией, а также с федеральными и региональными органами власти, образовательными и научными организациями присоединяется партнер мирового уровня.

(Окончание на стр. 3)

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Сетевики Московской области проверили свою готовность к аварийным ситуациям

Авиастроители помогут железнодорожникам в создании новых скоростных экспрессов

«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

Сэндвич-панели

Ruukki проверила свою продукцию ГОСТом

Сэндвич-панели компании Ruukki, европейского поставщика комплексных решений из металла для строительства и машиностроения, одними из первых в России прошли испытания на соответствие ГОСТ 26602.2-99 и европейскому стандарту EN 14509:2006. Полученные результаты позволяют отнести стеновые и кровельные панели Ruukki к классу «А» изделий.

Экспертиза проводилась Научно-исследовательским институтом строительной физики (НИИСФ). Испытания подтвердили точную геометрию сендвич-панелей Ruukki, производимых на заводе компании в Калужской области, и продемонстрировали один из самых высоких показателей воздухо- и водонепроницаемости. Это означает, что при правильном монтаже ограждающие конструкции будут герметичными на 100%. В свою очередь, отсутствие тепловых потерь способствует экономии энергии.

«Таких высоких результатов и соответствие наших сэндвич-панелей евростандартам позволили обеспечить не только современные производственные линии и качественные материалы, но и четкое регламентирование всех процессов, культура производства и профессиональная подготовка персонала», — сказал Сергей Чернышев, генеральный директор российского подразделения компании Ruukki. По заключению экспертов, «исследованные стеновые и кровельные панели Ruukki с металлическими облицовками и минераловатным сердечником на основе базальтового волокна по уровню водопроницаемости, согласно ГОСТ 26602.2-99, относятся к классу «А». По воздухопроницаемости сэндвич-панели могут быть рекомендованы для применения в качестве наружных ограждающих конструкций зданий.

Назначение

Директор Московских кабельных сетей

Директором Московских кабельных сетей — филиала ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» (ОАО «МОЭСК») — назначен Дмитрий Аристов.

Дмитрий Павлович родился 25 апреля 1957 года в Германии, в г. Потсдам. В 1980 г. закончил Киевский государственный университет по специальности «Международное право», в 1989 г. — Всесоюзную Академию внешней торговли, факультет экономики внешних экономических связей.

Свою трудовую деятельность начал в 1974 году в должности радиомонтажника в НИИ Приборов. С 1989 по 2005 г. занимал руководящие должности в российских компаниях и совместных российско-зарубежных предприятиях топливно-энергетического комплекса. До назначения директором Московских кабельных сетей с 2005 года занимал должность генерального директора ООО «Региональные Энергетические системы — МО».

Под руководством Дмитрия Аристова были реализованы программы по обеспечению социально-экономического развития регионов на основе эффективного, надежного и безопасного энергоснабжения при минимальных затратах на производство, преобразование, транспорт и потребление энергоносителей, также внедрена система рационализации максимально эффективного использования местных и поставляемых в регионы топливно-энергетических ресурсов, обеспечивающих повышение эффективности экономики.

Женат, воспитывает сына, дочь.

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» — крупнейшая Межрегиональная распределительная сетевая компания России, входит в тройку ведущих энергокомпаний страны и в число 30-ти самых крупных промышленных предприятий Российской Федерации. ОАО «МОЭСК» обслуживает 98% потребителей г. Москвы и 95% потребителей на территории Московской области. Основные виды деятельности — оказание услуг по транспортировке электроэнергии потребителям и технологическое присоединение к электрическим сетям. Численность персонала — 14500 человек.

Аварийные службы

Областной МОЭСК — оценка «отлично»

Ранним утром 16 сентября жители подмосковной Электростали с удивлением наблюдали, как в самом центре города, на проспекте Ленина, одна за другой появились два десятка ярко-оранжевых аварийных машин, которые выстроились в одну линию около Дома культуры ЭЗТМ. Как вскоре оказалось, бояться было нечего: это начались областные тактико-специальные учения на объектах жилищно-коммунального хозяйства, с «практической отработкой организации управления и действий при ликвидации аварий на объектах жизнеобеспечения населения и обезвреживании взрывоопасных предметов». В рамках этого мероприятия Министерство жилищно-коммунального хозяйства Московской области провело совещание с главами муниципальных образований и руководителями предприятий ЖКХ, посвященное итогам подготовки объектов жилищно-коммунального, энергетического хозяйства и социальной сферы к осенне-зимнему периоду 2009/2010 года.

С вступительным словом к собравшимся обратился заместитель председателя Правительства Московской области В.Ф.Жидкин, который вкратце охарактеризовал задачи, стоящие перед районными администрациями в сфере ЖКХ. Затем с докладом «Об итогах подготовки объектов жилищно-коммунального хозяйства Московской области к осенне-зимнему периоду 2009/2010 года» выступил министр жилищно-коммунального хозяйства Правительства Московской области А.Г.Соловьев. Проблемные вопросы подготовки к зиме объектов областного топливно-энергетического комплекса, расчетов за газ и электроэнергию, а также создания резервных источников питания осветил заместитель председателя Правительства Московской области Д.А.Большаков и заместитель председателя ТЭК МО Д.Г.Айрапетянц.

После проведенного совещания его участники переместились на улицу — как раз туда, где выстроилась автотехника различных областных и муниципальных аварийных служб. Директор по эксплуатации электрических сетей Московской областной энергосетевой компании Виктор Мураховец представил собравшимся четыре единицы специальной техники, используемой Управлением аварийно-восстановительных работ МОЭСК для ликвидации аварий и технологических нарушений на электросетевых объектах. Представители областного правительства и районных администраций с интересом осмотрели МАВР (машину аварийно-восстановительных работ), сделанную по заказу областного МОЭСК, а также штабной автобус, кран-манипулятор на базе КАМАЗ и электротехническую лабораторию.

Заключительным этапом областных тактико-специальных учений стало проведение практической ликвидации аварии на одном из важнейших объектов жизнеобеспечения населения Электростали — городском водозаборном узле. Наряду с местными коммунальными службами и представителями МОС АВС (областная аварийно-восстановительная служба), по поручению Топливно-энергетического комитета Московской области к ликвидации аварии были привлечены силы и средства дочернего предприятия Московской областной энергосетевой компании — ОАО «Управление аварийно-восстановительных работ «МОЭСК». Оперативно доставив к месту аварии передвижную дизельную электростанцию и запитав насосную станцию, представители УАВР заслужили от областного правительства оценку «отлично».

Это уже вторая «пятерка», которую ставят компании в рамках подготовки к предстоящему осенне-зимнему периоду — первый раз УАВР отличился в конце августа во время учений, проводимых в Серпуховском районе. Виктор Мураховец выразил надежду, что областной МОЭСК сможет подтвердить высокий уровень своей работы и 29 сентября в Орехово-Зуево, где пройдут очередные учения с привлечением сил и средств МОС АВС, Восточных сетей МОЭСК, а также Московской областной энергосетевой компании.

Совещание в пути

Опыт авиастроения — для скоростных поездов

Представители руководства ОАО «Российские железные дороги» и ФГУП «Центральный аэрогидродинамический институт имени профессора Н.Е. Жуковского» (ЦАГИ) провели необычную рабочую встречу, на которой рассматривались перспективы сотрудничества ЦАГИ и РЖД.

Совещание проходило в скоростном поезде «Сапсан» на маршруте Москва — Санкт-Петербург. В итоге была достигнута договоренность о создании рабочей группы, которая будет заниматься координацией совместной деятельности.

На совещании обсуждались направления совершенствования технических средств железнодорожного транспорта с учетом опыта авиастроения. Возрастающие скорости ставят перед создателями рельсового транспорта технические задачи, схожие с задачами, решаемыми при создании авиационной техники. Для железнодорожного транспорта становятся актуальными вопросы улучшения аэродинамических характеристик.

«Для решения данных задач специалисты ЦАГИ обладают необходимым опытом и техническими средствами. База института позволяет на высоком уровне проводить аэродинамические и прочностные исследования подвижного состава, технических средств железнодорожного транспорта и других инженерных объектов», — прокомментировал начальник научно-технического центра ЦАГИ Владимир Вермель.

ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев,
Президент Российской Федерации

«Социальные и экономические условия нашей жизни, системы, в которых мы живем, очень сложны, и с каждым годом эти организмы становятся все более и более сложными. То же самое происходит и с политической, и правовой теорией. Для принятия политических программ и даже для оперативных решений все чаще требуется мобилизация лучших интеллектуальных сил. Это очень сложный процесс. Политика, по сути, становится все более сложным, наукоемким вопросом. Умная, рациональная политика, государственный прагматизм должны вытеснить из политической сферы все неразумное: опасные иллюзии национализма, с одной стороны, или архаичные предрассудки классовой борьбы, с другой стороны. Утопические проекты глобального господства, как бы они ни назывались — «всемирный халифат» или «благожелательная гегемония», высокопарное оправдание военных авантюр, подавление прав и свобод людей, любые незаконные действия — все это, конечно, было бы желательно оставить в прошлом, хотя я понимаю, что это все проще произнести, чем сделать».

Умный экспорт

«Евраз» расширяет сортамент продукции

Лариса Ярошук, Новокузнецк

Специалисты технического управления и сталеплавильного производства Западно-Сибирского металлургического комбината (ОАО «ЗСМК», предприятие «Евраз Груп) по заказу потребителей из КНР разработали технологию производства новой марки углеродистой стали, легированной марганцем для слябовой машины непрерывного литья заготовок (МНЛЗ). Партия слябов сечением 250Х1550Х10200 мм уже отгружена в Китай. Сталь этой марки используется преимущественно в машиностроении и различных металлоконструкциях.

Технология производства данной марки стали и слябов из нее была разработана специалистами Запсиба с целью выполнения требования заказчика в получении соответствующего химического состава, который обеспечивает необходимые свойства конечной металлопродукции. Чтобы произвести данную марку стали, специалистам необходимо было пересмотреть некоторые технологические режимы выплавки, внепечной подготовки и непрерывной разливки металла. Так как данный металл из-за повышенного содержания марганца склонен к трещинообразованию, специалисты установили мягкие режимы разливки: температурно-скоростной и вторичного охлаждения слябов, что обеспечило получение продукции требуемого качества. На предприятиях «Евраза» постоянно совершенствуется технологический процесс, вырабатываются прогрессивные технические решения. Всего с начала 2009 года в ОАО «ЗСМК» было разработано порядка 20 технологий производства новых марок стали. Новые марки стали позволяют улучшить свойства металлопродукции в соответствии с требованиями потребителей, а также значительно расширить сортамент и рынки сбыта продукции предприятий «Евраза».

На троих

(Окончание. Начало на стр. 1)

Это привносит бесценный опыт развития наукоемкого бизнеса. Сейчас мы совместно с РОСНАНО рассматриваем ряд проектов в сфере медицинских технологий — новых решений для диагностики заболеваний и создания новых лекарственных средств на базе слияния нанотехнологий, биологических дисциплин и информационных технологий. Здесь у нашей страны есть очень хороший задел, созданный, в том числе, и благодаря вашим усилиям. В этой аудитории мне видно, что участники и организаторы довольны результатами проведенной Школы. Я уверен, что они помогут вам более плодотворно работать над новыми проектами».

«Корпорация Intel в сотрудничестве с бизнес школой университета Калифорнии (Беркли, США) на протяжении нескольких лет разрабатывает и внедряет в России комплекс учебных программ и мероприятий «Технологическое предпринимательство — от теории к практике». Данный комплекс нацелен именно на подготовку кадров, способных превратить научную идею в рыночный продукт как в среде малой инновационной компании, так и крупной высокотехнологичной индустрии или государственного исследовательского института. Корпорация Intel адаптирует программу к российским реалиям в партнерстве с ведущими вузами России — МГУ, СПбГУ, МИФИ, ННГУ, НГУ, ГУУ и другими. Компания с сорокалетней историей развития высокотехнологического бизнеса, базирующемся на внедрении инноваций и использовании нанотехнологий, готова поделиться с инноваторами России своим опытом подготовки и переподготовки кадров для наукоемкой индустрии и нанотехнологий», — отметила Юлия Тэлль, руководитель программы Intel «Технологическое предпринимательство — от теории к практике».

Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» (РОСНАНО) основана в 2007 году федеральным законом №139 ФЗ для реализации государственной политики в сфере нанотехнологий. РОСНАНО решает эту задачу, выступая соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом. Финансовое участие РОСНАНО на ранних стадиях проектов снижает риски ее партнеров — частных инвесторов. РОСНАНО участвует в создании объектов нанотехнологической инфраструктуры, таких как центры коллективного пользования, бизнес-инкубаторы и фонды раннего инвестирования. Для поддержки финансируемых проектов РОСНАНО реализует научные и образовательные программы, а также популяризирует нанотехнологические исследования и разработки. РОСНАНО выбирает приоритетные направления инвестирования на основе долгосрочного прогноза развития (форсайт), к разработке которого РОСНАНО привлекает ведущих российских и мировых экспертов. РОСНАНО развивает сотрудничество с ведущими мировыми нанотехнологическими центрами.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

ГК «Волга-Днепр» выполнила уникальную авиаперевозку уникальных лошадей

В Москве пройдет очередлной форум по самой прогрессивной бизнес-бережливости

Ахалтекинцы в небе

AirBridgeCargo доставила в Китай лошадей

Российская авиакомпания AirBridgeCargo, входящая в группу компаний «Волга-Днепр», выполнила уникальную перевозку — девять лошадей ахалтекинской породы были доставлены регулярным рейсом Boeing 747 из Москвы в Пекин.

Для перевозки лошади были размещены в трех специальных боксах, каждый из которых разделен перегородками на три стойла. Во время полета животные находились под постоянным наблюдением специалистов; на борту самолета поддерживался необходимый лошадям температурный режим. В результате ахалтекинцы, являющиеся породой с чрезвычайно тонкой психической организацией, прекрасно выдержали семичасовой перелет и не испытали существенных стрессов.

Ахалтекинская лошадь — эталонная верховая порода, выведенная народной селекцией на территории современной Туркмении предположительно около 2500-3500 лет назад. Ахалтекинцы были среди предков чистокровной верховой (английской), арабской, русской верховой лошадей. Экспортером этой породы из России в Китай является компания «Гандикап» — постоянный партнер группы компаний «Волга-Днепр».

Группа компаний «Волга-Днепр» имеет огромный опыт перевозок животных, в том числе и лошадей. Так, в 2008 году из Амстердама в Москву несколькими рейсами Boeing 747 было доставлено 105 элитных скакунов. В разные годы «Волга-Днепр» транспортировала животных Пражского зоопарка, моржей и дельфинов, бурых и белых медведей, слонов и кита-касатку.

СПРАВКА «ПЕ»:
AirBridgeCargo — первая российская грузовая авиакомпания, приступившая к регулярным полетам по маршрутам Европа — Россия — Азия на самолетах семейства Боинг 747. Созданная в 2003 году в рамках ГК «Волга-Днепр», АВС соединяет своими воздушными линиями основные аэропорты Европы (Франкфурт, Амстердам, Маастрихт и Милан) с ключевыми пунктами перевозок в Азии (Пекин, Шанхай, Гонконг, Токио), а также чартерные рейсы. Парк самолетов АВС составляют 6 воздушных судов семейства Боинг 747, в частности два Боинг 747-200F, один Боинг 747-300F и три новых Боинг 747-400ERF.

Анализ и выводы

Годовщина пика финансового кризиса

(Окончание. Начало на стр. 1)

«Поскольку поддержание относительно низкого уровня безработицы при значительном сокращении объемов производства длительное время невозможно, существует угроза существенного ухудшения ситуации в этой сфере, что может привести к новой волне роста проблем в банковской сфере из-за роста просроченной задолженности», — опасается экономист. По его мнению, «пока ситуация в банковском секторе РФ характеризуется как неустойчивое равновесие».

Е.Гавриленков соглашается, что в процессе стабилизации ситуации в экономике участие государства было не определяющим. «Основную роль сыграли рыночные факторы — инстинкт самосохранения компаний, а не государственная политика», — считает он. При этом Е.Гавриленков отмечает, что если бы правительство «не раздувало» расходы в предыдущие годы по 30-40% в год, то посадка экономики могла бы быть более мягкой. «Раньше бюджет балансировали при цене в $18 за баррель, а сейчас при $90 за баррель. Если бы доходы от экспорта сырья стерилизовали в большей степени, то влияние кризиса не было бы столь значительным», — убежден он.

Е.Гавриленков поясняет, что рост бюджетных расходов в других странах на 30% сыграл свою роль, так как был «действительно чем-то новым» и кризис на них повлиял не столь существенно. «В нашем же случае рост расходов в текущем году ничем не отличается от того, что было в предыдущие годы, поэтому это и не сыграло определяющей роли», — поясняет экономист.

Кроме того, по мнению Е.Гавриленкова, неправильная курсовая политика плавной девальвации рубля только усугубила ситуацию в экономике в I квартале, так как привела к искажению денежных рынков, росту процентных ставок и уводу денег в валюту. Приведение рубля в равновесное состояние, по его словам, привело к стабилизации ситуации и нормализации финансовых рынков. Е.Матросова отмечает, что в результате кризиса бизнес стал более осторожен — прежде всего, в кредитных вопросах и в своих ожиданиях. Как следствие — кредитная нагрузка была несколько ослаблена благодаря реструктуризации. Она также отмечает, что значительно меньше беспокойства вызывает валютный рынок, интерес к которому у спекулянтов снизился.

По-прежнему, по ее мнению, сохраняются проблемы у ряда отраслей (прежде всего торговля, недвижимость) в части долговых вопросов. Кроме того, по ее словам, «не демонстрирует улучшения рынок труда, население пока никак не чувствует на себе конец кризиса». Набор и роль правительственных антикризисных мер экономисты оценивают по-разному. С одной стороны, правительство и ЦБ предоставили банкам необходимую ликвидность и поддержали ряд компаний, пусть зачастую и неэффективных. С другой стороны, меры развитых стран по стимулированию внутреннего потребительского спроса на первом этапе по каким-то причинам были проигнорированы.

«Помощь оказалась своевременной для банков и ряда компаний, пользующихся господдержкой», — говорит Е.Матросова. «В политическом и психологическом плане помощь была своевременной и достаточно эффективной. Также очень полезной оказалась госпомощь в сфере реструктуризации внешней задолженности частного сектора, особенно в IV квартале прошлого года», — добавляет В.Тихомиров.

В то же время он отмечает, что в последующие месяцы, несмотря на принятые программы антикризисной помощи, «действия властей по преодолению кризиса оказались весьма скромными, фактически малозаметными». «Исключение составляет лишь мощное политическое давление, оказанное федеральными и региональными властями на бизнес в целях недопущения роста числа увольнений. Однако вместо открытой безработицы мы теперь получили сложную структурную проблему скрытой безработицы», — отмечает экономист.

Е.Гавриленков полагает, что экономика восстанавливалась сама по себе за счет внешнего спроса. «В июле промышленность выросла на 4% к июню (неочищенный рост от сезонной и календарной составляющих). Потребление при этом выросло на 1% — это означает, что восстановлению способствует внешний спрос, что видно и по динамике транспорта, в основном трубопроводного», — поясняет он. Зависимость российской экономики от цен на энергоресурсы и внешних заимствований несет и основные риски, и надежды на будущее восстановление.

«Внешний фактор будет иметь определяющее влияние, поскольку без «размораживания» внешних кредитных рынков для российских компаний и банков трудно ожидать устойчивого восстановления экономического роста, а без роста мирового спроса на основную продукцию российского экспорта (энергоресурсы, металлы) объемы выпуска в этих ключевых секторах экономики не смогут восстановиться до прежних уровней», — считает В.Тихомиров. Внутренний фактор, по его мнению, во многом будет зависеть от внешнего и заключается в том, «как быстро сможет стабилизироваться ситуация в российском банковском секторе, насколько уверенно будет восстанавливаться внутренний спрос и инвестиции».

В.Тихомиров полагает, что на данном этапе дополнительные меры правительства по поддержке экономике уже не нужны. «Более того, есть сомнения в необходимости использования всего объема уже заявленной помощи в рамках антикризисного бюджета, поскольку это может привести к росту денежного предложения, инфляции и к новому витку обесценивания рубля», — предупреждает он.

В этом вопросе с ним солидарен Е.Гавриленков, который считает, что «основной риск заключается в том, что государство захочет что-то диверсифицировать и закачает деньги в неэффективное производство».

«Обнадеживает тот факт, что в 2010 году правительство не собирается увеличивать номинальные расходы», — говорит он. В результате, по его словам, будут сокращены неэффективные госрасходы на национальную экономику, так как произойдет рост расходов на социальные нужды, в первую очередь пенсии, что может способствовать росту спроса на недорогие товары.

Е.Матросова полагает, что необходимы системные меры, направленные на реализацию определенной стратегии развития. «Время пожарных мер уже прошло», — считает она.

Источник: ИА «Интерфакс»

Коммерческая эксплуатация

WiMAX-сеть в Красноярском крае запущена

Ольга Кузьмина

«Синтерра», национальный оператор связи, и альтернативный оператор связи Сибири «СВР-Центр», ввели в коммерческую эксплуатацию первой WiMAX-сети в Красноярском крае.

Сеть запущена в городском поселении Нижняя Пойма в рамках развития Программы «Региональные мини-сети WiMAX». Она построена в интересах компании «Северо-Восточный Регион-Центр» («СВР-Центр»), которая будет эксплуатировать созданную инфраструктуру и оказывать на ее базе услуги широкополосного доступа в Интернет и передачи данных под собственным брендом.

Сеть работает в частотном диапазоне 2,5-2,7 ГГц на оборудовании производства компании «Iskratel». Базовая станция работает с абонентскими устройствами StarMAX 2130, StarMAX 2150, StarMAX 2140. По результатам тестовой эксплуатации с учетом рельефа местности и существующей застройки оборудование стабильно функционирует на расстоянии 12 км в зоне прямой видимости и 5 км в отсутствии прямой видимости. Таким образом, в зону действия сети помимо Нижней Поймы попадают близлежащие поселения, например, поселок Канифольный. При этом задержка передачи данных на сети составляет всего 33 мс. При строительстве сети в Нижней Пойме было применено комплексное решение WiMAX+VSAT, разработанное «Синтеррой» совместно с дочерней компанией «Глобал-Телепорт» специально для партнеров, развертывающих сети в населенных пунктах, где отсутствует фиксированная наземная инфраструктура.

«Мы запустили в коммерческую эксплуатацию первую из восьми построенных WiMAX-сетей, — прокомментировал событие Сергей Бурмакин, генеральный директор компании «СВР-Центр». — Уже сейчас мы планируем расширение проекта и создание около 60 сетей, на базе которых будет реализовываться программа по построению инфраструктуры информационных коммуникаций для муниципальных районов и муниципальных образований региона. Запуск сети именно в Нижней Пойме был первоочередным из-за отсутствия возможности обеспечить предприятия и население услугами связи с помощью других технологий». Первым клиентом нашей сети станет подразделение ГУФСИН, а в ближайшее время начинаются подключения частных лиц. Жителям Нижней Поймы и близлежащих поселений на первом этапе будет предложен тариф с фиксированным объемом трафика от 2 руб. за 1 Мб. Преимуществами WiMAX являются оперативность подключения (1 день), мобильность при переезде, отсутствие инвестиций в прокладку наземных линий связи и независимость от арендодателей. «Проект мини-сети WiMAX развивается и приходит в самые труднодоступные районы, — говорит Павел Кучерук, коммерческий директор компании «Синтерра». — Теперь при поддержке группы компаний «Синтерра» и благодаря решению WiMAX+VSAT наш партнер сможет оказывать услуги широкополосного доступа при отсутствии возможности подключения к наземной инфраструктуре».

Программа «Региональные мини-сети WiMAX» рассчитана на населенные пункты с численностью до 100 тыс. человек, где существует неудовлетворенный спрос на услуги широкополосного доступа в Интернет. Большинство населенных пунктов, на которые рассчитана Программа, имеют малоэтажную застройку. На данный момент помимо Нижней Поймы в коммерческой эксплуатации находятся партнерские WiMAX-сети в Апрелевке, Курске, Рязани и Грозном. Кроме того, ведутся работы по строительству еще 60 сетей.

По условиям Программы региональным партнерам предлагается решение «под ключ», включающее поставку оборудования, строительство и запуск сетей WiMAX, полное оформление разрешительных документов на их эксплуатацию, быстрое подключение к магистральной инфраструктуре «Синтерры», и консалтинговые услуги.

Судьба уничтожения

Ученые и власти обсудили вопросы по объекту

15 сентября состоялась научно-практическая конференция, посвященная проблемам переработки реакционных масс, полученных при уничтожении химического оружия и дальнейшего функционирования Объекта по уничтожению химического оружия (УХО) в п. Горный (Саратовская область). Организатором мероприятия выступило министерством промышленности и энергетики Саратовской области. С целью совместного обсуждения проектов, технологий переработки реакционных масс и перепрофилирования Объекта УХО в п. Горный в мероприятии приняли участие представители федеральных, областных и муниципальных органов власти, Общественной палаты Саратовской области, заинтересованных министерств и ведомств, ученые-разработчики, экологи.

«Проведение подобной конференции, — по словам заместителя министра промышленности и энергетики Саратовской области Владимира Белгородского, — обусловлено, в частности, тем, что на сегодняшний день федеральными структурами не принят к реализации ни один проект по переработке «сухих солей» реакционных масс, завозимых с Объекта по уничтожения химического оружия (УХО) в г. Комбарка Удмурдской области. В связи с этим, консолидировав научные усилия в этих вопросах, возможно будет ускорить корректировку проектной документации и строительство на объекте в п. Горный установки по переработке «сухих солей».

В ходе конференции были заслушаны проекты переработки «сухих солей» ФГУ «Гос. НИИ промышленной экологии», ООО НПП «Экохим», ООО «Гипросинтез», в результате которых возможно получать мышьякосодержащую продукцию. Тем не менее, по словам начальника научно-технического центра Федерального управления по безопасному хранению и уничтожению химического оружия Андрея Шевченко, «предлагаемые технологии имеют ряд нюансов, которые не позволяют на сегодняшний день отдать предпочтение тому или иному проекту, имеются некоторые несоответствия с экономическими требованиями». Планируется, что на базе Объекта УХО в п. Горный будет создано федеральное казенное предприятие, которое будет заниматься вопросами введения в эксплуатацию данной производственной линии.

Кроме того, живой интерес собравшихся вызвали вопросы дальнейшего перепрофилирования Объекта. Так, на конференции прозвучали проекты по переработки горючих сланцев, имеющихся в Саратовской области в достаточном количестве, а также разработки ученых, касающиеся производства импортозамещающей продукции для нужд промышленности и сельского хозяйства. Предложенные схемы и варианты перепрофилирования Объекта УХО могут быть реализованы в результате частно-государственного партнерства и привлечения инвесторов.

Завершая конференцию, заместитель министра промышленности и энергетики Саратовской области Владимир Белгородский отметил, «что подобные конференции должны быть традиционны, пока не будет четкой картины с дальнейшим функционированием Объекта».

По итогам научно-практической конференции принято решение о формировании группы специалистов, которые рассмотрят проекты участников конференции для направления в Правительство Российской Федерации.

IV РОССИЙСКИЙ ЛИН ФОРУМ

9-10 НОЯБРЯ 2009 МОСКВА

БЕРЕЖЛИВАЯ РОССИЯ

СТРАТЕГИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Обмен опытом. Реальные инструменты роста

Руководители ведущих российских компаний: Сбербанк РФ, АКХ Сухой, КАМАЗ, ТСМ-групп

Эксперты мирового уровня: Б. Маскелл, М.Вэйдер

Вовлечение персонала. Лин-учет

Государственно-частное партнерство на основе Lean

ЦЕНТР ОРГПРОМ Производство Роста
(343) 2222-120
www.leanforum.ru

ТМС ГРУПП

Методы менеджмента качества · National Enterprise Management · Business Excellence · Почта машиностроения · Генеральный директор · Автобизнес · Авиаглобус · Промышленный еженедельник · АвиаПОРТ · im

Безусловный ресурс

Мэр Москвы Юрий Лужков встретился с ветеранами

Ольга Еремина, «Московская промышленная газета»

Ветераны труда — серьезный не только моральный и исторический, но и экономический ресурс общества. В Москве в настоящее время проживает более двух миллионов пенсионеров. Многие из них, несмотря на свой возраст, принимают активное участие в общественной жизни, о чем говорит присутствие в столице 1700 ветеранских организаций, представители которых по традиции ежегодно встречаются с мэром Москвы Юрием Лужковым, чтобы обсудить итоги прошедшего года, обозначить задачи на будущее и поделиться насущными проблемами. Такая встреча состоялась недавно в Большом конференц-зале Правительства Москвы.

Сам Юрий Лужков назвал эту встречу особенной. По его словам, подобные мероприятия очень важны для Правительства Москвы и Московской городской думы, ведь они позволяют властям не только «доложить» ветеранам о сложившейся в городе и стране обстановке, о принимаемых мерах по стабилизации ситуации и развитию социальных процессов, но и заручиться пониманием, поддержкой старших товарищей, а иногда и получить предложения и критические замечания, которые нужно реализовать на практике.

По такому принципу Правительство Москвы работало в течение последних 20 лет, что приносило большую пользу и отражалось на принятии решений. А в такие непростые времена, когда общество особо волнуют вопросы сохранения социальных гарантий и выполнение обязательств государства в условиях финансово-экономического кризиса, необходимость диалога власти и населения выходит на первый план.

В мероприятии также приняли участие председатель Московской городской думы Валерий Михайлович Платонов, заместители мэра Москвы, министры Правительства Москвы, префекты административных округов, руководители департаментов, комитетов. Общественные ветеранские организации представляли председатель Московского городского совета ветеранов войны, труда и правоохранительных органов Владимир Долгих, председатель Московского комитета ветеранов войны Иван Слухай, председатель совета Московского дома ветеранов Вячеслав Михайлов, председатель правления Клуба Героев Советского Союза Николай Антошкин, руководитель общественной организации Героев Социалистического Труда Алексей Еремин. Всего присутствовало 720 ветеранов, в том числе главы районных, первичных ветеранских организаций административных округов.

Встреча началась, как это ни покажется удивительным, с церемонии вручения военных боевых наград. Благодаря неустанной работе координационного центра «Награды Великой Отечественной войны» был найден сын Алексея Васильевича Кузьмина, проявившего в 1945 году храбрость и отвагу в боях на Берлинском направлении и удостоенного посмертно орденом Отечественной войны II степени. Сыну передали награду отца для хранения в семейном архиве.

Юрий Лужков начал свое выступление с волнующей не только старшее поколение, но и всех людей темы — развитие государства в условиях нестабильной экономической обстановки.

«Уже целый год мы с вами живем в условиях мирового финансового кризиса, который, начавшись в США с малозначительного момента, сразу же захватил всю мировую финансовую систему, — обратился к присутствующим мэр Москвы Юрий Лужков. — И Россия как элемент мировой экономики, имеющая громадные торгово-экономические и производственные связи, тоже оказалась в зоне его действия.

фото: Сергей Жарков, «Московская промышленная газета»

Несмотря на то, что наша страна была относительно подготовленной, имея профицитный бюджет, золотовалютные запасы, накопления в стабилизационном и резервном фондах, она оказалась подвержена негативному влиянию кризиса в большей степени, чем европейские страны».

Сегодня многие говорят о том, что наша страна находится на определенной стартовой площадке, возможность сдвинуться с которой связана со стабилизацией обстановки. На самом деле, по мнению Юрия Лужкова, это лишь внешнее проявление ситуации. Базисные же причины до сих пор остались не устранены.

> **В первую очередь, московские власти направили силы на стабилизацию работы реального сектора экономики. Был создан антикризисный штаб, где еженедельно рассматриваются не только проблемам промышленного комплекса, но и вопросы занятости и выплаты заработной платы. Особое внимание — обеспечение людей рабочими местами.**

«В современном мире доллар уже давно не подкреплен достаточным количеством золота, а котировки акций не соответствуют материальному обеспечению фирм. По подсчетам экономистов, сегодня в мире напечатано 1 квадриллион 420 триллионов долларов, что в 10 раз больше чем совокупный валовой внутренний продукт стран всего мира, поэтому даже такая внешняя стабилизация — это не выход из кризиса!» — заявил Юрий Лужков.

По мнению главы столицы России, единственно верный путь в сложившейся ситуации — поддержка реального сектора экономики. В первую очередь, необходимо дать возможность предприятиям восполнить недостаток оборотных средств путем предоставления льготных кредитов, как это сделали руководители европейских стран. «Во многих зарубежных государствах процентные ставки снижены практически до нуля, — отметил Юрий Лужков. — Поэтому кредиты доступны для промышленного производства».

Основным же камнем преткновения в развитии российской промышленности является высокая ставка рефинансирования, которая составляет 13%. А ведь это означает, что реальная ставка по кредиту еще выше — более 20%! Комментарий Министерства финансов РФ и Центробанка РФ таков: ставка устанавливается в зависимости от уровня инфляции. Возникает вопрос: как промышленник может вернуть сумму кредита, проценты и еще остаться рентабельным или, по крайней мере, безубыточным? В результате предприятию, чтобы удержаться на рынке, приходится реализовывать продукцию по завышенным ценам, вследствие чего растет инфляция.

Еще одной проблемой является реализация продукции отечественного производства. В этом случае Юрий Лужков предлагает решить проблему следующим образом: дать населению так называемые «окрашенные деньги» на приобретение жилья и отечественной техники. Думается, в данном случае одновременно будут достигнуты две цели: экономическая стабилизация и социальная поддержка.

Среди других насущных вопросов — большие затраты электроэнергии в производстве. «На единицу продукции расходуется в три раза больше электроэнергии, чем в развитых странах, что говорит об отсталости, несовременности нашего производства, — подчеркнул столичный мэр. — О какой конкуренции может идти речь, когда уже «перед выходом на футбольное поле мы проигрываем три мяча».

Однако одной из самых тяжких причин сложившейся ситуации, по мнению мэра столицы, стала приватизация основных отраслей экономики в 90-е годы прошлого века. «У нашей промышленности появились новые «капитаны», которые надели фуражки, а моря никогда не видели, — сказал Юрий Лужков. — Купив за бесценок огромные предприятия, они взяли кредиты на $550 млрд. Эти средства они потратили на покупку новых «лежавших на боку» предприятий, земли и зарубежных активов, которые не принесли ожидаемой прибыли». Теперь, по словам Лужкова, рядом с профицитным бюджетом образовался новый долг. И назвать его негосударственным нельзя. «Правительство может отказать капиталистам в выплате кредитов, — подчеркнул Юрий Лужков. — Но ведь если долги не будут возвращены, зарубежные структуры смогут забрать промышленные предприятия, а соответственно, и наши, российские отрасли экономики! Это — страшная ситуация, из которой очень непросто выйти».

В этом случае позиция мэра и Правительства Москвы однозначна: провести национализацию экономики, привлечь новых руководителей, которые сумеют грамотно организовать производство. «Предприятиям необходимы плановые ремонты, автоматизированные системы обеспечения безопасности регулирования и многое другое, — отметил Юрий Лужков. — Страшная авария на Саяно-Шушенской ГЭС стала индикатором состояния всего нашего хозяйства, которым управляли некомпетентные руководители. И кризис должен основательно изменить работу органов государственной власти, иначе в скором времени мы получим продолжение негативных процессов».

В этой нелегкой ситуации Правительство Москвы принимает все меры, чтобы выполнить обязательства перед жителями столицы, касающиеся социальных льгот и гарантий. В первую очередь, московские власти направили силы на стабилизацию работы реального сектора экономики. Был создан антикризисный штаб, где еженедельно рассматриваются не только проблемы функционирования промышленного комплекса, но и вопросы занятости и выплаты заработной платы. Особое внимание было уделено обеспечению людей рабочими местами. Мэр столицы отметил, что безработица выросла, но, тем не менее, она остается на безопасном уровне, составляющем менее одного процента и являющемся самым низким как в стране, так и среди крупных городов мира.

За счет бюджетных средств продолжена работа строительного комплекса, на предприятиях которого занято около одного миллиона человек, а также осуществляется активная поддержка малого и среднего бизнеса, где работают 2,5 млн человек. Кроме этого, Департамент труда и занятости осуществляет переобучение и переориентацию людей, оставшихся без работы.

«С сожалением хочется отметить, что снижение потенциала бюджета составило 25%, — сказал Юрий Лужков. — Однако в данном случае за счет режима экономии и рационализации бюджетных расходов нам удается сохранить около 20% из возможных потерь бюджетных средств. Это позволяет городу с полной уверенностью гарантировать выполнение своих социальных программ для москвичей старшего поколения, школьников, многодетных семей, матерей-одиночек и инвалидов».

Деньги для развития

РосБР на деловом форуме по содействию малого бизнеса

Председатель Правления ОАО «РосБР» Сергей Крюков принял участие в работе Общероссийского делового форума «Развитие малого и среднего бизнеса. Директивы Правительства и реальная практика», организованном газетой «Ведомости».

Основная часть доклада главы РосБР была посвящена государственной программе финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемой Внешэкономбанком через Российский банк развития, средства по которой уже начали выделяться. С.Крюков также прокомментировал согласованную с Банком России схему рефинансирования под залог кредитов, выдаваемых РосБР банкам-партнерам. Кроме того, он добавил, что в рамках программы уже начато финансирование МСП через лизинговые компании, микрофинансовые организации и фонды поддержки малого предпринимательства.

Руководитель РосБР обратил особое внимание на мультипликативный эффект реализации программы, при котором общий объем финансовой поддержки малого бизнеса по действующей программе составит в 2009 году порядка 60 млрд руб. Он сообщил, что в настоящее время партнерами РосБР по программе являются уже 85 банков и 8 организаций инфраструктуры, осуществляющих свою деятельность практически во всех субъектах РФ. При этом средневзвешенная ставка по кредитам субъектам МСП, предоставляемым банками-партнерами, составляет 17,64%.

С. Крюков также принял участие в дискуссиях с представителями МСП, в ходе которых он ответил на вопросы и пояснил интересующие их моменты реализации программы, в частности, процентную политику банков-участников программы.

В работе форума приняли участие представители федеральных и региональных органов исполнительной власти, ведущих российских банков, общественных организаций, профильных объединений и региональных структур поддержки МСП.

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО «Российский банк развития» (ОАО «РосБР») было учреждено в 1999 году. 100% акций РосБР принадлежат государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Международные кредитные рейтинги РосБР: Standard&Poor's (BBB) и Moody'sInvestors Service (Baa2).

Рециклинг отходов

Профессиональный разговор на актуальную тему

Заканчивается прием заявок для участия во 2-ой международной конференции «Рециклинг отходов». Конференция будет проходить 1-2 октября 2009 года в Сочи в рамках деловой программы выставки ECOS 2009 — ЧИСТЫЙ ГОРОД СОЧИ.

Организатор конференции «Рециклинг отходов» — общероссийский журнал «Рециклинг отходов» при содействии российской Ассоциации рециклинга отходов (АРО), учрежденной 25 июня этого года. Ожидается участие представителей ГК «Олимпстрой», Ростехнадзора и Администрации города Сочи... В открытии и работе конференции примут участие президент российской Ассоциации рециклинга отходов (АРО) М.Малков, депутат Московской областной думы О.Приймак, члены правления АРО.

Тематика конференции: «Разработка и организация эффективных систем управления отходами в городах», «Мусороперерабатывающие заводы «под ключ», «Полигоны: исследование, проектирование, строительство, эксплуатация, рекультивация», «Оборудование для переработки коммунальных, строительных и производственных отходов», «Технологии и оборудование для сбора, хранения, переработки, обезвреживания, удаления и уничтожения медицинских, биологических и ветеринарных отходов», «Законодательное обеспечение деятельности в сфере управления отходами».

В мероприятии примут участие управляющий директор АО «Пресона» С. Бенгтссон и директор представительства шведской фирмы «Пресона» в РФ К.Крылов, которые выступят с докладом «Об эффективной системе переработки твердых бытовых отходов». Руководитель отдела импортного оборудования ЗАО «Компания КИЛЬ-М» А. Пушин расскажет о высокотехнологичном оборудовании для измельчения и обеззараживания медицинских отходов классов «Б» и «В». Менеджер по развитию бизнеса Юрген Хюскенс и инженер по развитию бизнеса Михаэль Клютиг «ТиТек ГмбХ» (TiTech GmbH) Германия, выступят с презентацией «Автоматизированная сортировка ТБО».

С докладами выступят руководители и специалисты компаний Metso Lindemann, BRT Recycling Technology GmbH из Германии, «СК «ГИДРОКОР», ООО «Салем Эхитус Руссланд». Генеральный директор ООО «Чистый город» А.Косауров расскажет о практическом опыте работы своей компании в Иваново и Ивановской области, о планах компании на перспективу. С докладами выступят также председатель общественной организации «Общественный экологический совет города Сочи» и председатель Общественного экологического совета при главе города Сочи В.Остапук.

2 октября будет проведен круглый стол на тему «Законодательные и практические аспекты внедрения в России систем эффективного управления отходами на уровне муниципальных образований». Ведущие круглого стола — директор Центра экологического аудита и консалтинга ООО «Равноправие» Н.Соколова и главный редактор российского журнала «Рециклинг отходов» Г. Цуцкарева.

Цель круглого стола: в рамках прямого диалога представителей бизнеса и органов власти различных уровней выработать рекомендации по совершенствованию федерального и регионального законодательства для создания благоприятной среды, способствующей развитию отходоперерабатывающей отрасли и щадящей для человека и природы системы обращения с отходами в регионах.

На конференцию приедут руководители и специалисты из администраций ряда городов, районов и областей России: Северского района, Краснодарского края, Ростова-на-Дону, Предгорного муниципального района Ставропольского края, МУП «Спецавтохозяйство», (Таганрог) и другие.

Прием заявок на участие в сочинской международной конференции «Рециклинг отходов» заканчивается 21 сентября 2009 года. Предварительная программа конференции будет размещена на сайте www. wasterecycling.ru 16 октября после 16.00 часов.

3-я международная конференция «Рециклинг отходов» пройдет в Санкт-Петербурге в рамках деловой программы X Международного форума «ЭКОЛОГИЯ БОЛЬШОГО ГОРОДА», который будет проходить с 17 по 19 марта 2010 года на территории ВК «Ленэкспо».

«Металл-Экспо'2009»

Крупнейший деловой форум металлургов

(Окончание. Начало на стр. 1)

«Если бы судостроение и машиностроение работало на должном уровне, этим отраслям был бы необходим качественный прокат», — констатировал последний министр металлургии СССР, напомнив, что отечественный металл в свое время использовался для полетов на Луну, на комету Галлея, на Марс и для других космических полетов. «Выставки «Металл-Экспо» год от года становятся все насыщеннее и насыщенные. Полагаю, что на этот раз будет такая же картина. С помощью выставки мы должны показать, что страна может стать могущественной при развитии отраслей потребления внутри России», — резюмировал С.Колпаков, дав понять, что впереди промышленность страны ждет масштабная работа, если она, конечно, хочет быть конкурентоспособной.

Борис Сивак, заместитель гендиректора ВНИИМЕТМАШ, согласился с позицией С.Колпакова. Он также заострил внимание на необходимость государственного регулирования размещения производительных сил. Анатолий Дорофеев, представляющий Ассоциацию строителей России, также отметил проблему отсутствия координации действий со стороны государства — Госстроя нет, никто не несет ответственности за развитие (стагнацию) строительной отрасли, одного из ключевых потребителей главного конструкционного материала.

«Отрасль не регулируется никак, — продолжил тему президент Всеросийской Ассоциации Металлостроителей Юрий Елисеев. — Нормативно-техническая база скоро будет аннулирована. Новой системы технического регулирования нет, как нет каналов продвижения новых видов продукции». Сергей Мадатян, авторитетный ученый НИИЖБ, подчеркнул необходимость коренной модернизации металлургической промышленности с ориентацией на выпуск качественной современной металлопродукции. Заместитель генерального директора ассоциации Промметиз Борис Яранцев возразил, что новые виды металлопродукции есть, но нет заказов. Стороны договорились обсудить все моменты на круглом столе по метизам во время выставки. В свою очередь А.Пинчук добавил, что в Минпромторг РФ от строителей не поступало ни одной заявки об отсутствии необходимой стройкомплексу продукции.

Заместитель генерального директора ЦНИИЧермет им. И.П. Бардина Владимир Углов отметил, что заказы на научные разработки упали в три-четыре раза. Единственное, Минпромторг РФ выделяет средства на развитие экспериментальных производств. В качестве заслуги Металл-Экспо В.Углов назвал то, что выставка стала одной из главный площадок, где демонстрируются технологические разработки: «Без инновационного развития на выходе из кризиса мы не будем иметь ничего». По предложению В. Углова, в рамках Металл-Экспо будет утвержден конкурс для ученых, победители которого будут получать гранты на дальнейшее развитие и внедрение своих ноу-хау. Если за лучшие внедренные на производствах разработки Металл-Экспо традиционно вручает золотые и серебряные медали, то новый конкурс призван стимулировать научные разработки.

Дмитрий Завьялов, заместитель директора ФРТП говорит, что сам факт проведения Металл-Экспо свидетельствует о том, что трудности временные и локальные. А значит, на форуме надо взаимодействовать в привычном формате, а также искать новых партнеров и гибкие решения. «Сегодня важно продемонстрировать рынку, что все компании живы и здоровы, готовы выйти из кризиса более сильными и продолжить техническое перевооружение и модернизацию. Последние месяцы показывают, что грамотная стратегия трубных компаний позволила если не сохранить докризисные позиции, то минимизировать потери. На Металл-Экспо'2009 можно будет увидеть и проанализировать эффективность принятых компаниями мер — это как раз та площадка, где можно сделать общий срез. Ведь стратегии, обеспеченность сырьем, другие составляющие бизнеса у компаний разные, а значит и единого рецепта быть не могло. Руководство и менеджмент трубных компаний, я считаю, справились с кризисом. А профессиональное общение во время выставки способно оказать существенное стабилизационное влияние».

Вице-президент Союза экспортеров металлопродукции России Леонид Шевелев рассказал, что с ростом неплатежей СЭМПР подготовил для Минпромторга России пакет документов по проведению зачетов для ликвидации задолженности, используя систему технологических цепочек. Смысл предложенной схемы заключался в том, чтобы оказывать финансовую помощь не отдельному предприятию, а конечному потребителю, который по цепочке осуществлял бы расчеты со своими поставщиками. Л.Шевелев убежден, что с помощью деловых контактов на Металл-Экспо можно найти более оптимальные решения, оптимизировать бизнес-процессы, определить приоритеты движения, одним из которых должно стать снижение энергоемкости производств.

> **В СССР отечественные металлурги выпускали 15 млн маркосортотипоразмеров и советскими метзаводами полностью удовлетворялись потребности хозяйственного комплекса СССР в металле всех видов.**

> **Выставка Металл-Экспо сможет продемонстрировать новый посткризисный ландшафт и дизайн рынка, содействовать восстановлению нарушенных связей и установлению новых деловых отношений.**

«Нарушение технологических цепочек не всегда имеет под собой реальную почву, — полагает представитель РСПП С.Степанова. — Когда мы с Минпромторгом рассматривали помощь системообразующим предприятиям, выяснилось, что многие крупные металлургические предприятия не расплачиваются с малыми за оказанные услуги и поставленное сырье. Это, конечно, недопустимо».

Иван Лысенко, заместитель председателя комитета по металлургии ТПП РФ отметил, что ТПП делает упор на развитие малого и среднего бизнеса, считая эту задачу актуальной, наряду с поддержкой реального сектора экономики и запуском инновационных механизмов развития. Поддержка малого и среднего бизнеса выражается в развитии нормативно-правовой базы. Так, после долгих прений появился наконец закон о развитии предпринимательства, снизилось коррупционное давление. Для металлургического бизнеса этот сектор также важен с точки зрения развития дистрибуции металлов и металлосервиса.

По мнению Ивана Лысенко, проблема сбыта и потребления металлопродукции — ключевая на данный момент. И в этом смысле трудно переоценить значение выставки: «Есть заштрихованные области, ранее не освоенные. Компании работали по крупным заказам, а мелкие ниши не замечали. Металл-Экспо же посещает много мелких потребителей, изготовителей мебели, стройматериалов. То есть выставка открывает новые рынки сбыта, показывает новые возможности, пусть не столь глобальные, но способные в сумме обеспечить портфель заказов. Выставка позволяет не только расширить круг потенциальных потребителей, но и узнать, какие виды продукции востребованы сегодня на рынке».

С необходимостью поддерживать развитие малого и среднего бизнеса согласен директор Института Цветметобработка Юрий Райков: «Малая металлургия важна постольку, поскольку крупные производители не заинтересованы в производстве и поставках небольших поставок уникальных и специфичных видов металлопродукции. Это создаст конкурентное поле и послужит повышению качества продукции и услуг».

По данным Ю.Райкова, спад производства по цветной обрабатывающей подотрасли составил 10-15% по сравнению с докризисным уровнем. По ряду видов продукции объем снизился и до 60%. «Там, где эффективное производство, сокращение менее значительное. Поэтому не случайно заводы продолжают программы модернизации, хотя ряд научно-исследовательских работ свернуто, если честно, — продолжает Ю.Райков. — В этих условиях наш НИИ расширил сферу деятельности: начали работать с трубными заводами, предприятиями атомной промышленности. Наиболее успешное направление — новая линейка станов холодной прокатки труб. Это направление стало ведущим конструкторским решением. Активно выходим на внешние рынки, прежде всего в Китай. Металл-Экспо стала мощной площадкой для обмена мнениями, опытом, установления новых контактов».

Наталья Коротченко, директор коммерческого центра МИСиС, рассказала, что кузница металлургических кадров внесла свою лепту в борьбу с экономическим кризисом, открыв Центр непрерывного образования. Таким образом, МИСиС отчасти содействовал решению проблемы занятости. Традиционный форум МИСиС «Карьера и вакансии в металлургии и материаловедении» в рамках Металл-Экспо оргкомитет выставки решил усилить реальной ярмаркой вакансий

Как отметил сопредседатель Оргкомитета Металл-Экспо Александр Романов, в течение кризисных месяцев структура рынка существенно обновляется, значительная часть компаний переформатирует бизнес, меняет названия, закрывает филиалы или вообще уходит с рынка. В то же время появляются новые игроки. Выставка как раз сможет продемонстрировать новый посткризисный ландшафт и дизайн рынка, содействовать восстановлению нарушенных связей и установлению новых деловых отношений. С ним согласна С.Степанова: «Жизнь не стоит на месте. Недавно я участвовала в открытии нового завода по производству медной катанки в Уссурийске. Конечно, новому дальневосточному предприятию необходимо искать рынки сбыта. На выставке, которую посещают свыше 25 тыс. специалистов и участвуют компании из более 30 стран, можно полноценно заявить о себе и найти новых партнеров».

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

S&P понизил кредитный рейтинг Банка «Возрождение»

Рейтинговое агентство Standard & Poor's понизило долгосрочный кредитный рейтинг Банка «Возрождение». По международной шкале рейтинг был снижен с «BB-» до «B+», а по российской шкале — с «AA-» до «A+». Прогноз изменения рейтингов — «Стабильный». «Снижение кредитного рейтинга еще раз подтверждает ухудшение качества кредитных активов банка, что может быть негативно воспринято инвесторами. Кроме того, снижение кредитного рейтинга негативно влияет на стоимость заимствований, осуществляемых банком», — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов.

Мечел ввел в эксплуатацию новое оборудование на Белорецком МК

14 сентября Мечел распространил информацию о вводе в эксплуатацию на Белорецком МК новой линии по производству арматуры с повышенными характеристиками мощностью 36 тыс. т в год. Поставщиком комплекса оборудования выступила итальянская компания GCR, а совокупный объем инвестиций в проект оценивается в 55 млн руб. «Несмотря на небольшую установленную мощность линии в сравнении с совокупным производством всей группы, мы позитивно оцениваем данную информацию, свидетельствующую о том, что даже в непростых кризисных условиях Мечел продолжает реализацию стратегии по увеличению доли высокомаржинальной продукции в структуре конечных продаж холдинга», — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Алексей Сулинов.

ВТБ закончил открытую подписку на допэмиссию акций

ВТБ подвел итоги размещения дополнительной эмиссии акций по открытой подписке. Сбор заявок и оплата акций были завершены вечером 10 сентября. Всего по открытой подписке ВТБ разместил 1,26 млрд акций на 60,5 млн руб. ($2 млн). «Мы оцениваем данную новость нейтрально, — говорит стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский. — Цена размещения составляла 4,82 копейки, что приблизительно на 7% выше рыночной стоимости на конец срока размещения и, по нашим расчетам, близко к справедливой стоимости акций банка. Таким образом, низкий спрос со стороны частных инвесторов был предсказуем. В результате, государство оказалось покупателем 99,9% дополнительной эмиссии акций банка, доведя свою долю до 85,5% с 77,5%».

ОГК-4 может перенести сроки реализации инвестпроекта

Менеджмент ОГК-4 собирается перенести срок ввода в эксплуатацию нового энергоблока на Березовской ГРЭС (Красноярский край) мощностью 800 МВт с конца 2010 года на декабрь 2013 года. По словам генерального директора E.ON Russia Power Сергея Тазина, решение о переносе сроков согласовано с Системным оператором (выполняет диспетчерские функции) и Минэнерго. Перенос сроков связан с некачественным исполнением подрядчиком работ при строительстве. Менеджмент ОГК-4 планирует провести новый конкурс по выбору генподрядчика, однако дата его проведения пока не определена. Несмотря на то, что проект перенесен по срокам, его параметры остались прежними: ОГК-4 строит угольный энергоблок мощностью 800 МВт на основе паросиловой установки. Также ОГК-4 ведет переговоры с поставщиками угля, в том числе с СУЭКом, о заключении долгосрочных контрактов — на 5-10 лет. В настоящее время уголь на станцию поставляется по трехлетним договорам с СУЭКом и местными производителями, срок контрактов истекает в 2010 году.

Из-за снижения энергопотребления в России в случае переноса по срокам проекта полноценная загрузка его мощностей будет более вероятна, чем при вводе мощности через год, уверен аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Рейли: «Тем не менее, авария на Саяно-Шушенской ГЭС может внести корректировки в планы ОГК-4. Дело в том, что Березовская ГРЭС находится в той же ценовой зоне, что и Саяно-Шушенская ГЭС, и новый блок мог бы частично возместить выбывшие мощности ГЭС. Сейчас менеджмент ОГК-4 ведет переговоры с Минэнерго и готов ввести блок в ранее оговоренный срок в случае привлекательных для ОГК-4 цен на мощность для данного блока».

Уралкалий опубликовал ожидаемо плохой отчет по МСФО за I полугодие

14 сентября Уралкалий опубликовал результаты по МСФО за первое полугодие 2009 года. Все финансовые показатели Уралкалия значительно снизились по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Это вполне ожидаемо, учитывая обвальное падение спроса и цен на хлористый калий в первом полугодии 2009 года. Выручка компании снизилась в первом полугодии на 65,1% — до $417 млн, EBITDA упала на 70,8% — до $223 млн, чистая прибыль компании снизилась на 76,7% — до $134 млн. Производство хлористого калия в первом полугодии снизилось на 59,3% — с 2,7 млн т до 1,1 млн т.

Несмотря на серьезное падение финансовых показателей в абсолютном значении, показатели рентабельности Уралкалия по итогам первого полугодия 2009 года остались на высоком уровне, хотя тоже испытали снижение. Рентабельность по EBITDA составила 54%, снизившись на 10 п.п., чистая рентабельность упала на 16 п.п., до 32%.

С высокой долей вероятности можно утверждать, что худшее в этом году для калийной отрасли позади, считает аналитик ИК «ФИНАМ» Дмитрий Терехов: «Падение спроса на хлористый калий остановилось, и потребители постепенно увеличивают объемы закупок, хотя о возвращении к объему поставок 2008 года речь по-прежнему не идет. В сентябре-октябре мы ожидаем прояснения ситуации с контрактами на поставку хлористого калия в Китай. Подписание контрактов между российскими калийщиками и китайскими потребителями приведет к увеличению загрузки мощностей Уралкалия и росту выручки и прибыли».

Сектор розницы

Под влиянием кризисных тенденций

Сергей Фильченков,
аналитик ИК «ФИНАМ»

Замедление темпов роста реально располагаемых доходов населения оказало негативное влияние на рынок розничной торговли и привело к ухудшению финансовых показателей ритейлеров. В условиях сокращения покупательской способности наиболее устойчивыми к воздействию кризиса окажутся сети, предлагающие товары доступного ценового сегмента.

Текущая ситуация в секторе розничной торговли характеризуется замедлением темпов роста рынка. В результате ухудшения макроэкономической ситуации в России мы ожидаем существенного снижения темпов роста розничной торговли — более чем в два раза в рублевом выражении. При этом сектор продуктовой розницы, на наш взгляд, выглядит более защищенным ввиду ориентации на удовлетворение первичных потребностей населения, а также низкой степени проникновения розницы современных форматов в России (порядка 35-40% от общего оборота по рынку).

Следует отметить, что массовые сегменты более стойки к кризису за счет выгодной ценовой политики. В ситуации кризиса продуктовые ритейлеры, развивающие доступные форматы дискаунтера и гипермаркета, смогут добиться относительно высоких темпов роста продаж. По прогнозам McKinsey, среднегодовые темпы роста оборота в современных форматах в 2009-2010 годах (гипермаркеты, супермаркеты, дискаунтеры) будут опережать рост рынка в целом в 1,5-2 раза.

В текущих экономических условиях мы ожидаем повышения активности крупных игроков на рынке поглощений и увеличение их рыночных долей. Тенденция консолидации в секторе в ближайшей перспективе только усилится — за счет существенного увеличения дисконтов к «докризисным» уровням в сделках приобретений. Вытеснение с рынка мелких игроков, неспособных финансировать дальнейшие развитие, позволит публичным операторам продуктовой розницы укрепить свои рыночные позиции. Топ-10 крупнейших розничных компаний в России занимают лишь примерно 13% рынка по обороту. К 2010 году, по прогнозам McKinsey, доля современных форматов на рынке может составить около 50% по сравнению с 35-40% в 2008 году. Соответствующий показатель развитых стран зачастую существенно превышает это значение: так, три крупнейших на европейском рынке ритейлера контролируют примерно 46% рынка.

В результате снижения стоимости органического развития сетей и падения ставок аренды, стоимости строительства и недвижимости, очевидно, сохранится высокой динамика открытия новых торговых точек. Программы капитальных затрат компаний на 2009 год подверглись коррекции в среднем на 30-50%. Тем не менее, планы по открытию новых торговых точек лидеров рынка пока остаются довольно оптимистичными.

Одной из ключевых тенденций отрасли следует выделить усиление административного регулирования. В связи с возрастающим инфляционным давлением мы трезво оцениваем возможные риски усиления государственного ценового регулирования сектора — например, «замораживания» цен на отдельные виды продукции. Тем не менее мы полагаем, что диверсификация форматов современных магазинов, наличие обширного ассортимента продукции позволяют операторам розничной торговли минимизировать возможные операционные риски законодательного ограничения ценового регулирования.

> **В результате ухудшения макроэкономической ситуации в России мы ожидаем существенного снижения темпов роста розничной торговли — более чем в два раза в рублевом выражении. При этом сектор продуктовой розницы выглядит более защищенным ввиду ориентации на удовлетворение первичных потребностей населения.**

Мы полагаем, что текущие кризисные явления в экономике в целом окажут достаточно значимое влияние на сектор розничной торговли. Тем не менее, несмотря на сложную ситуацию в части снижения покупательской способности населения и, как следствие, снижения темпов роста рынка в целом, крупные розничные компании сектора могут извлечь дополнительную выгоду из сложившейся ситуации. Среди наиболее привлекательных компаний сектора, с большей вероятностью способных противостоять кризисным явлениям экономики, мы выделяем розничную сеть «Магнит». Компания обладает наиболее оправданной бизнес-моделью в текущих кризисных условиях — магазины шаговой доступности доказали свою большую жизнеспособность в условиях снижения потребительских расходов. Сеть «Магнит» — один из немногих ритейлеров, который не испытал существенного снижения динамики продаж за первые месяцы 2009 года. Кроме того, размещение порядка 10% уставного капитала компании осенью 2009 года с целью привлечения финансирования для развития проектов в сфере гипермаркетов, а также повышения ликвидности акций компании на российских и западных площадках, на наш взгляд, сможет стать одним из важнейших драйверов роста интереса к акциям розничной сети.

«Голова и плечи»

Модель эффективной торговли

Ирина Елисеева,
старший преподаватель
УЦ «ФИНАМ»

Среди всех моделей технического анализа «Голова и плечи» наиболее интересна для инвесторов. Возникновение такой модели на ценовых графиках дает большие возможности для потенциального получения прибыли.

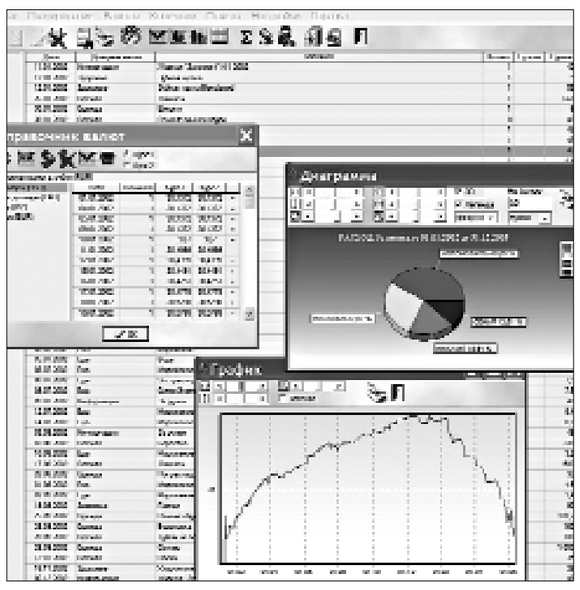
Основание «Голова и плечи» представляет собой два локальных ценовых минимума, находящихся по обе стороны от более низкого по сравнению с ними локального минимума. Локальный минимум слева называется левым плечом, локальный минимум справа — правым плечом, а центральный — головой. Между минимумом слева и головой, а также между минимумом справа и головой находятся локальные максимумы, через которые строится линия сопротивления, так называемая «линия шеи». Линия шеи — это графическая граница модели, прорыв которой снизу вверх подтверждает модель основания «Голова и плечи».

Примерно две трети моделей могут иметь наклон линии шеи вниз, еще треть — с наклоном линии шеи вверх. Некоторые модели имеют горизонтальную или почти горизонтальную линию шеи. Модели основания «Голова и плечи» должен предшествовать нисходящий ценовой тренд, однако часто возникают модели в пределах коррекции основного бычьего тренда. Такие модели могут указывать на хорошую возможность для включения актива в свой инвестиционный портфель.

Одним из руководящих принципов при идентификации модели основания «Голова и плечи» является симметрия левого плеча и правого плеча относительно головы. Ценовой диапазон левого плеча должен быть примерно таким же, как и ценовой диапазон правого плеча. Время формирования левого и правого плеча должны быть примерно одинаковыми, а минимум головы должен быть ниже минимумов плеч (так, чтобы фигура не имела вид тройного основания).

Условием подтверждения модели «Голова и плечи» является прорыв ценой линии шеи снизу вверх после формирования правого плеча. После этого события фигура считается подтвержденной и следует ожидать роста цены. Примерно в половине случаев возникают отскоки цены вниз к линии шеи после прорыва. Для инвестора такая ситуация может оказаться благоприятной возможностью для открытия длинных позиций с хорошим соотношением. Но прежде чем открывать длинную позицию, после возврата цены к линии шеи следует дождаться роста, так как цена может продолжить падение даже после пробоя линии шеи.

Если пробой линии шеи все-таки состоялся, то средний рост от точки пробоя линии шеи до предельного максимума остается около 50%. Для всех моделей, независимо от наклона линии шеи, на достижение предельного максимума уходит в среднем два с половиной месяца после пробоя линии шеи. Средний рост для моделей, у которых более низкое левое плечо, по сравнению с моделями, у которых более низкое правое плечо, составляет 60% (такие модели возникают примерно в половине случаев). Средний рост наибольший у моделей с более низким левым плечом и средним объемом заключаемых сделок по голове.



НОВОСТИ

ТНК-ВР Лтд и большинства других компаний отрасли, получивших значительный убыток от курсовых разниц, компания ТНК-ВР Холдинг получила по этой статье более $100 млн прибыли, показав устойчивость к волатильности валютных курсов.

«В целом мы позитивно оцениваем отчетность ТНК-ВР Холдинга, — говорит г-н Еремин. — Компания, как минимум, смогла удержать свое место в отрасли. ТНК-ВР Холдинг показал немного лучшие результаты, чем ее материнская компания ТНК-ВР Лтд, отчитавшаяся в июле, что может умеренно позитивно сказаться на котировках акций компании».

Соллерс: негатив по МСФО за 2008 год

Компания «Соллерс» опубликовала финансовые результаты по МСФО за 2008 год. По итогам года выручка компании увеличилась на 29% (по сравнению с уровнем 2007 года) — до $2,5 млрд. Операционная прибыль Соллерс в 2008 году составила $160 млн, что подразумевает снижение на 17,9% по сравнению с уровнем предыдущего года. По итогам 2008 года компания получила убыток на уровне $38 млн против прибыли в $102 млн в 2007 году.

Себестоимость увеличивалась опережающими темпами, по сравнению с выручкой. Кроме того, на 42% увеличились административные расходы. В результате, операционная рентабельность снизилась на 3,7%. Прибыль Соллерс не смог получить из-за отрицательных курсовых разниц, убыток от которых составил $132 млн. Отрицательные курсовые разницы возникли вследствие переоценки долга и кредиторской задолженности, выраженных в иностранной валюте.

Несмотря на негативные показатели, текущую ситуацию в компании можно охарактеризовать положительно, отмечает аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов: «Во-первых, была решена ситуация с долгом. Компания рефинансировала кредиты на 14 млрд руб. в госбанках по относительно приемлемым ставкам в размере 16-17,5%. Срок погашения этих кредитов составляет 2-3 года. Во-вторых, компания заканчивает процесс нормализации товарных запасов, что позволит сократить размер чистого долга к концу 2009 года на 20%. В-третьих, Соллерс увеличил долю на ключевом рынке коммерческих автомобилей с 15,7% в июле 2008 года до 22,6% в июле 2009 года. Кроме того, во втором полугодии компания по госзаказам и прямым продажам должна будет поставить 15 тыс. автомобилей. Также мы отмечаем эффективный контроль за расходами: в частности, в течение года численность персонала всей группы будет сокращена на 37%».

Новые сигналы охлаждения стального рынка Китая

Индекс Baltic Dry, отражающий стоимость фрахта судов, перевозящих насыпные и навалочные грузы, 15 сентября зафиксировал снижение на протяжении третьей торговой сессии подряд. Участники рынка связывают такую динамику, в первую очередь, со снижением спроса на металлургическое сырье со стороны азиатских потребителей. По итогам августа импорт железной руды Китаем снизился почти на 15% относительно показателей июля и опустился до минимального уровня за полгода. На этом фоне фрахтовые ставки на суда, перевозящие железную руду и уголь, упали до уровня начала мая.

Снижение спроса на перевозки ЖРС является еще одним сигналом, указывающим на охлаждение стального сектора в Китае, говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Алексей Сулинов: «Данный факт негативен для российских сталепроизводителей (в первую очередь, для НЛМК) и может оказать давление на котировки в среднесрочной перспективе».

АвтоВАЗ сокращает численность персонала на 5%

14 сентября президент АвтоВАЗа подписал приказ о сокращении к 14 декабря 5 тыс. сотрудников. Сокращение коснется не только рабочих, занятых на производстве, но и административного персонала. В частности, будет сокращено число уровней управления с 12 до 7, а число дирекций уменьшится с 37 до 27. Аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов отмечает, что сокращение численности работников на 4,5% снизит расходы на персонал и управленческие расходы, однако это снижение не будет значительным: «Кроме того, поскольку увольняемым работникам должны будут выплачиваться компенсации, то реальный эффект от сокращения численности персонала проявится только в следующем году».

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Вторая очередь Сочинской ТЭС

«ГлобалЭлектроСервис» завершил высоковольтные испытания

Мария Пономарева

В рамках строительства второй очереди Сочинской ТЭС «ГлобалЭлектроСервис» завершил монтаж и наладку элегазовой распределительной установки. Система смонтирована из элегазовых выключателей последнего поколения, высокая надежность которых подтверждается заводскими испытаниями по методике, применяемой в космической технике. В сочетании с современным газотехнологическим оборудованием, установленным на станции, элегазовая распределительная система обеспечивает дополнительный уровень безопасности и экологичность всей станции.

Для тестирования нового оборудования «ГлобалЭлектроСервис» провел приемо-сдаточные высоковольтные испытания. Автотрансформатор и элегазовое оборудование 72 часа были подключены к действующим линиям электропередач. При этом управление коммутационным оборудованием КРУЭ (комплектные распределительные устройства с элегазовой изоляцией) 220 КВ, 110 КВ осуществлялось с операторской станции на щите управления.

«Сочинская ТЭС наукоемкий и технически сложный объект, к которому предъявляются высочайшие требования по надежности и безопасности. Наша команда еще раз доказала свой высокий профессионализм. Все оборудование успешно прошло высоковольтные испытания и готово к промышленной эксплуатации. На сегодняшний день завершается процесс обучения персонала Сочинской ТЭС и передача в эксплуатацию испытанного электротехнического оборудования», — пояснил генеральный директор «ГлобалЭлектроСервис» Эльдар Нагаплов.

«ГлобалЭлектроСервис» — российская строительная компания в области электроэнергетики. Компания выполняет весь спектр услуг, включая проектно-изыскательные работы, строительство энергообъектов, линий электропередач и трансформаторных подстанций. «ГлобалЭлектроСервис» работает под управлением компании «Сумма Капитал».

Специалисты компании имеют опыт строительства проектов высокой сложности: ГРЭС мощностью 800, 500, 300, 200 МВт, АЭС мощностью 1000, 600, 500 МВт, объектов подстанций, ЛЭП напряжением 10, 35, 110, 220, 500 кВ и др. Объем портфеля заказов составляет более 7 млрд руб.

Текущие проекты компании:

Строительство энергоблока №3 Сочинской ТЭС. Заказчик — ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС». Стоимость строительства — свыше 4 млрд руб. Сочинская ТЭС является третьим крупнейшим энергообъектом в России (после Северо-Западной ТЭЦ в Санкт-Петербурге и ПГУ-220 Тюменской ТЭЦ-1), на котором применяется парогазовая технология. Данная технология повышает КПД тепловых объектов генерации с 35-38% до 51% и снижает потребление природного газа на 30%.

Строительство ПС 220 «Северная». Заказчик объекта — ОАО «ФСК ЕЭС» Магистральные электрические сети Центра. Стоимость строительства составляет около 2 млрд руб. Подстанция «Северная» 220/110/10кВ в административном отношении расположена в Липецке, существующая площадка находится вблизи территории Новолипецкого металлургического комбината, для развития которого подстанция и предназначена. При реализации проекта предусматривается установка двух трехфазных автотрансформаторов, мощностью 250000/220/110/10. Мощность автотрансформаторов принята в соответствии с разработанной схемой перспективного развития Липецкой энергосистемы.

«Майская» в Белгороде

МРСК Центра ввела в эксплуатацию новую подстанцию

Кольцова Елена

Открытие новой современной подстанции ОАО «МРСК Центра», отвечающей мировым техническим стандартам, состоялось в Белгороде. Проект по строительству подстанции реализован в рамках соглашения об участии ОАО «МРСК Центра» («Белгородэнерго») в пилотном проекте по внедрению системы тарифного регулирования в распределительных электрических сетях на основе метода доходности инвестированного капитала (метод RAB).

В церемонии открытия энергообъекта приняли участие губернатор Белгородской области Евгений Савченко, генеральный директор ОАО «Холдинг МРСК» Николай Швец, генеральный директор ОАО «МРСК Центра» Евгений Макаров, заместитель генерального директора — директор филиала ОАО «МРСК Центра» — «Белгородэнерго» Виктор Филатов, архиепископ Белгородский и Старооскольский Иоанн, представители правительства, энергокомпаний области и подрядных организаций.

Губернатор Белгородской области Евгений Савченко в своем приветственном слове отметил: «Открытие новой современной подстанции — важное событие для всей Белгородской области. Энергетики работают на перспективу и опережение и позволяют нам развивать социальную сферу региона. В ближайшее время Белгород окажется в хорошем смысле в плотном, надежном энергетическом кольце. Это откроет новые возможности для развития Белгорода и всей Белгородской агломерации».

Подстанция 110 кВ «Майская», 175-я среди ПС-35-110 кВ филиала ОАО «МРСК Центра» — «Белгородэнерго», повысит надежность электроснабжения Белгорода и Белгородского района и снизит потери электрической энергии в сети 110 кВ на 12 процентов. С вводом новой подстанции появится техническая возможность для развития инфраструктуры строящихся в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» микрорайонов Улитка, Магистральный, Новый, районов индивидуальной жилищной застройки Майский и Таврово и обеспечения электроэнергией порядка 26 тыс. будущих жителей этих районов. На сегодняшний день к энергообъекту уже подключено 2,5 тыс. жителей микрорайона Репное и 2,7 тыс. белгородцев, проживающих в восьмом Южном микрорайоне областного центра. Прогнозируемая присоединяемая мощность с 2009 по 2011 год составит более 50 мегавольтампер (МВА).

Генеральный директор ОАО «Холдинг МРСК» Николай Швец подчеркнул: «Сегодняшнее событие состоялось благодаря тесному сотрудничеству энергетиков и администрации области. Новая подстанция — это новые возможности для развития региона, улучшения качества жизни населения Белгородчины. Главная задача, которая стоит перед Холдингом МРСК, — надежное электроснабжение 69 субъектов Российской Федерации. Белгородская область выделяется особо. Здесь реализуются инновационные проекты, строятся новые объекты, эффективно осуществляются ремонты. Необходимо сохранить взятый темп. Сегодня мы подписали соглашение с областной администрацией, которое, я уверен, даст возможность более конструктивной работы в перспективе».

Новая подстанция по уровню оснащенности станет одной из самых высокотехнологичных в ОАО «МРСК Центра». На ПС-110 кВ «Майская» «Майская» — на базе панелей Micom и блоков микропроцессорных защит «Сириус», которые позволяют не только отслеживать в режиме реального времени показатели работы технологического комплекса подстанции, но и организовать автоматизированное рабочее место персонала релейной защиты и автоматики с ведением единой базы данных событий. Автоматическая информационно-измерительная система контроля и учета электроэнергии производит сбор данных об объеме потребленной электроэнергии и позволяет снимать показания приборов учета удаленно.

Оперативное управление оборудованием производится дистанционно из Центра управления сетями «Белгородэнерго», без привлечения оперативного персонала на территорию подстанции. Это существенно сокращает время переключений, вывода в ремонт оборудования и ликвидации аварийных режимов. Для обеспечения безопасности смонтирована система периметральной сигнализации и охранного видеонаблюдения.

«Сегодня мы присутствуем на событии, которое стало для нас, энергетиков, еще одним календарным праздником. Этот новый современный объект — своеобразный отчет нашей молодежи перед ветеранами отрасли», — сказал генеральный директор ОАО «МРСК Центра» Евгений Макаров.

Благодаря строительству «Майской» у энергетиков появилась возможность техприсоединения новых потребителей от подстанций «Таврово», «Новая Деревня», «Октябрьская», «Дубовое», «Восточная» и «Западная», а также улучшить качество напряжения в сети 110 кВ.

Генеральным подрядчиком проекта выступило ОАО «Белгородэнергоремонт». В строительстве подстанции участвовали «Воронежэнергопроект» (г. Воронеж), «Мехколонна № 77», «Мехколонна № 12» (г. Белгород). В целом на строительной площадке было задействовано более 150 человек.

Строительство и ввод подстанции «Майская» напряжением 110 кВ демонстрирует инновационный подход ОАО «МРСК Центра» к развитию и модернизации действующего сетевого комплекса электроэнергетической отрасли.

применены лучшие решения мировых лидеров в производстве оборудования для электросетевой промышленности. При строительстве подстанции использованы новейшие энергосберегающие технологии и современное оборудование отечественных производителей («Самара-электрощит», «Таврида-Электрик», «Радиус-автоматика», Тольяттинского трансформаторного завода), также зарубежных поставщиков (ABB, Siemens, Merlin Gerin-Schneider Electric). На ПС смонтированы элегазовые баковые выключатели 110 кВ, изготовленные компанией «Евроконтракт» (г. Балашиха) по лицензии фирмы Siemens, элегазовые выключатели 10 кВ LF производства Merlin Gerin-Schneider Electric, вакуумные выключатели 10 кВ ВВ/TEL, разъединители с двигательным приводом и полимерной опорно-стержневой изоляцией производства ABB, применены порталы из оцинкованной стали. Использование современного оборудования минимизирует затраты на его эксплуатацию.

На «Майской» установлены два силовых трансформатора мощностью 40 МВА каждый. Здание ЗРУ-10 кВ выполнено в блочно-модульном исполнении. Релейная защита и автоматика ПС-110 кВ

Заместитель генерального директора — директор филиала ОАО «МРСК Центра» — «Белгородэнерго» Виктор Филатов отметил, что строительство подстанции «Майская» в краткие сроки удалось реализовать благодаря тому, что «Белгородэнерго» в этом году перешел на новый метод тарифообразования RAB, привлек кредит и реализовал проект. Таким образом, энергетикам удалось с опережением обеспечить регион электроэнергией, создав условия для развития промышленности, сельского хозяйства и жилищного комплекса.

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра» было зарегистрировано 17 декабря 2004 г. На 31 декабря 2008 года капитализация компании составляет 16,1 млрд руб. Выручка по итогам 2008 года составила 43,6 млрд руб. Чистая прибыль — 0,9 млрд руб. Полезный отпуск электроэнергии, без учета других ТСО в 2008 году составил 56,6 млрд кВт•ч. Протяженность воздушных линий компании напряжением 0.4 — 110 кВ составляет более 362 тыс. км. В состав ОАО «МРСК Центра» входят 11 филиалов: «Белгородэнерго», «Брянскэнерго», «Воронежэнерго», «Курскэнерго», «Костромаэнерго», «Липецкэнерго», «Тверьэнерго», «Смоленскэнерго», «Орелэнерго», «Тамбовэнерго», «Ярэнерго». ОАО «МРСК Центра» осуществляет свою деятельность на территории площадью 457,7 тыс. кв. км с численностью населения 15,35 млн чел. Численность персонала компании 28000 человек.

КЭС—победитель

Команды заняли первое, третье и четвертое места

Александр Плахов

Команды генерирующих дивизионов КЭС-Холдинга заняли первое, третье и четвертое места на Всероссийских соревнованиях оперативного персонала тепловых электростанций, которые проводятся под эгидой Министерства энергетики Российской Федерации. Официальная церемония награждения победителей состоялась в г. Ессентуки.

Победителем и одним из безусловных лидеров соревнований стала команда Владимирской ТЭЦ-2 дивизиона «Генерации Центра» под руководством заместителя главного инженера Владимирского филиала Сергея Прозорова. Команда ТЭЦ ВАЗа «Генерации Волги» завоевала третье место, а почетное четвертое место получила команда Сосногорской ТЭЦ филиала «Коми» дивизиона «Генерация Урала». В этом году во Всероссийских соревнованиях принимало участие 11 команд.

«Все три команды ЗАО «КЭС» выступили достойно. Прекрасные, отлично подготовленные, слаженные — настоящие профессионалы! Я очень рад, что руководство компании на первое место ставит уровень подготовки персонала», — отметил главный судья соревнований Валерий Люшажун (зам. директора филиала ОАО «СО ЕЭС» РП «Южтехнадзор»).

«Я очень доволен результатом. Для подготовки команд были затрачены колоссальные усилия. Они полностью оправдались. Все три команды КЭС показали очень высокий уровень, разрыв по очкам оказался минимальным. Мы будем продолжать начатые традиции и стремиться к тому, чтобы на следующих соревнованиях все команды КЭС стояли на пьедестале», — сказал Андрей Шишкин, первый вице-президент — операционный директор ЗАО «КЭС». Основные цели соревнований: снизить количество инцидентов из-за ошибочных действий персонала, повысить уровень профессиональной подготовки сотрудников и способствовать обмену передовым опытом.

Конкурс рассчитан на тепловые электростанции с поперечными связями. В отличие от блочных станций, на таких ТЭС все котлы работают на общий коллектор пара, из которого питаются все паровые турбины. Они составляют основу парка электростанций всех территориальных генерирующих компаний, включая дивизионы «Генерация Центра» (ТГК-6), «Генерация Урала» (ТГК-5 и ТГК-9) и «Генерация Волги» (ВоТГК) КЭС-Холдинга.

Команды участников прошли девять этапов, где проверялись знания действующей нормативно-технической документации и пожарной безопасности, готовность выполнять команды диспетчера, уровень технической подготовки персонала, готовность ликвидировать аварийные ситуации и навыки оказания доврачебной помощи пострадавшим.

СПРАВКА «ПЕ»: КЭС-Холдинг — крупнейшая российская частная компания, работающая в сфере электроэнергетики, созданная в 2002 году. Основные направления: генерация, энерготрейдинг и ритейл. Стратегические активы холдинга — это ТГК-5, ТГК-6, ТГК-7, ТГК-9, ряд региональных энергосбытовых компаний, а также ГАЗЭКС.

Энергосбережение на деле

Опрос Kamstrup: мешают цены на газ?

«Мешают цены на газ» — к такому выводу пришли специалисты, работающие в отрасли энергоснабжения, отвечая на вопрос о том, что мешает повышению энергоэффективности российской экономики. Опрос на эту тему был проведен в июле-сентябре 2009 года компанией Kamstrup, мировым лидером по производству приборов учета тепла. Более 30% респондентов видят причину высокой энергоемкости производства и чрезмерного расхода ресурсов в отсутствии экономических стимулов снижать потребление энергии.

Сегодня внутренние цены на газ, которые напрямую влияют на стоимость тепла и электричества, более чем в шесть раз ниже экспортных. Поэтому инвестиции в энергоэффективность пока непривлекательны для большинства россиян. Промышленным предприятиям выгоднее закупать энергоресурсы с запасом, чем совершенствовать оборудование и технологии для оптимизации расхода ресурсов. Частные потребители также не готовы вкладывать в энергоэффективность своего дома с целью снижения размеров оплаты коммунальных услуг. Ведь срок окупаемости ремонта составляет несколько лет.

Двадцать пять процентов респондентов уверены, что причина кроется в особенностях менталитета россиян. «Безлимитные нормативы действительно сделали расточительность основной чертой российского потребителя энергии. Но сейчас ситуация стала меняться, — объясняет Татьяна Кислякова, директор по продажам и маркетингу российского представительства компании Kamstrup. — Из-за роста коммунальных тарифов на 20-30% ежегодно потребители все чаще стремятся к экономии и поэтому устанавливают приборы учета и рассчитываются за фактически потребленную энергию».

Около 20% опрошенных винят в замедленных темпах повышения энергоэффективности власть: коррупцию чиновников, отсутствие законодательства или недостаточный контроль за его исполнением.

В ходе исследования были получены ответы более чем 200 специалистов — руководителей и сотрудников предприятий тепловых сетей, а также компаний, осуществляющих проектирование, монтаж и обслуживание инженерных систем в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Поволжье, Центральной России, Уральском регионе.

Kamstrup A/S — мировой лидер по производству ультразвуковых приборов учета тепловой энергии. Производство и головной офис компании находятся в Дании. Продукция Kamstrup A/S представлена дистрибьюторами в 60 странах мира. Дочерние предприятия работают в России, Голландии, Польше, Норвегии, Англии и Франции. Компания Kamstrup A/S основана в 1946 году Олафом Камструпом. До 1990 года компания существовала в форме частного семейного бизнеса. С 1990 года — собственность датской нефтяной компании Olieselskabet Danmark (OK). С 1998 года было произведено и установлено 2,3 млн электросчетчиков Kamstrup. Поставки приборов учета тепловой энергии компании в Россию осуществляются с 1995 года.

Ограничение потребления

Энергоэффективность жилых зданий по-французски

Марина Смирнова

Строительный сектор является самым крупным потребителем энергии во Франции: на его долю приходится 40% конечного потребления энергии и 20% выбросов CO2. Меры, принятые в рамках проекта «Grenelle de l' Environnement» («Программа действий по защите окружающей среды»), предусматривают ограничение уровня потребления энергии зданиями при сохранении оптимального уровня комфорта.

Закон от 3 августа 2009 года, касающийся финансирования «Grenelle de l'environnement» (так называемый «Grenelle I») предписывает норму «помещение с низким энергопотреблением» для проектирования всех административных и офисных зданий с 2010 года. Эта норма составляет меньше 50 кВт•ч годового первичного потребления на квадратный метр. Постановление будет регулировать эксплуатацию всего нового жилья с 2012 года. Начиная с 2020 года, все новые строения должны будут соответствовать концепции «позитивной энергии», то есть производить больше энергии, чем потреблять. Старые здания должны быть реконструированы так, чтобы потребление составляло от 90 до 150 кВт•ч на квадратный метр в среднем в год.

Сегодня французский сектор строительных материалов уже смог перейти к более эффективным материалам и изоляторам. Французские предприятия St.Gobain (Сен-Гобен) или Lafarge (Лафарж) являются одними из мировых лидеров отрасли. Сектор строительных материалов привлекает во Францию иностранные компании: датская Rockwool, американская DOW и немецкая Knauff разрабатывают здесь свои концепции экологичного дома.

> **Необлагаемые налогами сберегательные счета «устойчивого развития» позволят банкам привлечь более 10 млрд евро. Эти средства предназначены для финансирования инвестиций в виде кредитов.**

В отрасли выделяются два особенно инновационных предприятия: группа Imerys, первый французский производитель фотогальванической черепицы, и немецкая группа Viessman, первый производитель солнечных уловителей во Франции. Группа Viessman превратила свой завод в Фолькемон (Лотарингия) в ключевой центр группы по изготовлению нагревателей для санитарной воды и солнечных уловителей. Завод экспортирует 80% своей продукции.

В целях поощрения работ по увеличению энергетической эффективности в 2009 году Франция ввела эко-кредит под 0% сроком на 10 лет: до 30000 евро на финансирование работ по термической реконструкции жилых помещений. К этому прибавляется налоговая льгота на «устойчивое развитие», позволяющая налогоплательщикам вычесть из их налогов часть расходов на оборудованиях и материалы для улучшения энергетической эффективности их основного жилья (ставка от 15% до 50% стоимости в зависимости от оборудования).

Необлагаемые налогами сберегательные счета «устойчивого развития» позволят банкам привлечь более 10 млрд евро. Эти средства предназначены для финансирования инвестиций, предоставляемых банками в виде кредитов при содействии ADEME (Агентство по энергетическому развитию и управлению). Здания, которые могут стать объектами инвестиций в рамках этой программы, должны будут отвечать норме «помещение с низким энергопотреблением» или «очень высокая энергетическая эффективность».

Давид Аппия, президент AFII (Агентство международных инвестиций во Франции), говорит: «Иностранные предприятия должны извлечь пользу из значительных и четко ориентированных мер, принимаемых правительством для улучшения энергетических показателей жилья во Франции. Эти преимущества превращают Францию в перспективный рынок, первый в Европе».

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Снижение потерь

Специалисты «МРСК Центра и Приволжья» делятся опытом

Людмила Петровская

На базе филиала «Калугаэнерго» ОАО «МРСК Центра и Приволжья» состоялось выездное расширенное заседание Центральной комиссии компании по снижению потерь электроэнергии. Программой работы комиссии предусмотрено создание рабочих групп для проведения анализа работы по снижению потерь подразделений филиала «Калугаэнерго». Группы будут работать в четырех производственных отделениях «Калугаэнерго» и в районах электрических сетей.

В первый день работы комиссии прошло совещание, в котором приняли участие директор по техническому развитию и эксплуатации ОАО «МРСК Центра и Приволжья» Сергей Костерин, руководители профильных подразделений компании, а также ведущие специалисты девяти филиалов компании.

Открывая работу комиссии, директор по техническому развитию и эксплуатации ОАО «МРСК Центра и Приволжья» Сергей Костерин, подчеркнул, что 2009 год для ОАО «МРСК Центра и Приволжья» проходит под знаком повышения энергоэффективности деятельности компании и снижения издержек, в частности путем снижения потерь электроэнергии. Центральная комиссия была создана для координации работы данного направления и проведения регулярного анализа. Участники обсудили наиболее актуальные направления работы по снижению потерь электроэнергии. С докладами на темы: «Методы борьбы с хищениями электроэнергии», «Снижение потерь путем управления реактивной мощностью», — выступили специалисты филиалов и исполнительного аппарата ОАО «МРСК Центра и Приволжья». Большой интерес у участников совещания вызвал доклад «Опыт снижения потерь в распредсетях 0,4-10 кВ» заместителя директора по реализации услуг филиала «Ивэнерго» Александра Вольского. По словам Сергея Костерина, работа по выявлению безучетного и бездоговорного потребления электроэнергии во всех филиалах компании является приоритетным направлением деятельности ОАО «МРСК Центра и Приволжья» и носит беспрерывный характер, так как возмещение потерь приводит к уменьшению средств, направляемых на ремонтную программу, от реализации которой во многом зависит качество и надежность электроснабжения потребителей.

СПРАВКА «ПЕ»:
ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья» (ОАО «МРСК Центра и Приволжья»), дочернее общество ОАО «Холдинг МРСК», является основным поставщиком услуг по передаче электроэнергии и технологическому присоединению к электросетям во Владимирской, Ивановской, Калужской, Кировской, Нижегородской, Рязанской, Тульской областях, а также в Республике Марий Эл и Удмуртской Республике. В состав ОАО «МРСК Центра и Приволжья» входят филиалы — «Владимирэнерго», «Ивэнерго», «Калугаэнерго», «Кировэнерго», «Мариэнерго», «Нижновэнерго», «Рязаньэнерго», «Тулэнерго», «Удмуртэнерго». Компания обеспечивает электроэнергией более 14,4 млн жителей Центрального и Приволжского федеральных округов, проживающих на территории свыше 414 тыс. кв. км. Численность персонала, занятого в электросетевом комплексе, — более 19 тыс. человек.

Балансирующий рынок

Системный оператор совершенствует управление ЕЭС

Павел Якушев

С сентября этого года Системный оператор осуществляет управление режимами ЕЭС России на основании планов балансирующего рынка — ПБР, формируемых 8 раз в сутки — каждые 3 часа. План балансирующего рынка (ПБР) формируется Системным оператором по результатам конкурентного отбора ценовых заявок поставщиков — участников оптового рынка.

Для составления ПБР используется та же расчетная модель, что и при проведении торгов на рынке на сутки вперед (РСВ), но содержащая актуализируемые в течение операционных суток параметры функционирования энергосистемы. При расчете ПБР учитываются уточненный прогноз потребления, текущий состав работающего генерирующего оборудования и топология сети. По результатам расчета ПБР Системный оператор определяет и доводит до участников рынка плановые графики работы электростанций и ценовые индексы балансирующего рынка (БР).

Переход на расчеты ПБР с трехчасовым интервалом вместо применяемого ранее четырехчасового интервала позволяет ОАО «СО ЕЭС» более точно и оперативно учитывать актуальное состояние ЕЭС России при формировании графиков работы электростанций и расчете ценовых индексов БР. Таким образом, обеспечивается максимальная адекватность ценовых сигналов актуальному состоянию ЕЭС. Кроме того, участники рынка получили возможность более оперативно участвовать в формировании оптимальных для них графиков загрузки электростанций. По словам директора по развитию и сопровождению рынков ОАО «СО ЕЭС» Федора Опадчего, уменьшение интервала расчетов ПБР позволит субъектам рынка более эффективно использовать механизм оперативных ценопринимающих заявок, корректирующих объемы покупки или продажи электроэнергии на балансирующем рынке.

Переход на расчеты ПБР с трехчасовым интервалом вместо применяемого ранее четырехчасового интервала позволяет ОАО «СО ЕЭС» более точно и оперативно учитывать актуальное состояние ЕЭС России.

Перевод системы управления режимами ЕЭС России на новый сокращенный интервал расчета ПБР осуществлялся ОАО «СО ЕЭС» в плановом режиме поэтапно в течение трех месяцев. При четырехчасовом интервале производились расчеты 6 ПБР в сутки, при трехчасовом их количество увеличилось до 8. На каждом этапе СО изменялись существующие и вводились в действие новые ПБР, определяющие плановые графики работы электростанций для новых периодов операционных суток, в течение которых происходят производство и потребление электроэнергии. При изменении интервалов расчета часть ПБР осталась прежней, существующие ранее ПБР-20, ПБР-12 и ПБР-08 были заменены соответственно на ПБР-19, ПБР-13 и ПБР-07, а также введены новые ПБР-22 и ПБР-10. Реализация проекта стала возможной благодаря выполняемой ОАО «СО ЕЭС» работе по совершенствованию технологий балансирующего рынка, включающей в себя модернизацию программно-аппаратных комплексов и оптимизацию деловых процессов расчетов ПБР.

Балансирующий рынок — это механизм расчетов между субъектами рынка при возникновении отклонений фактических объемов производства электроэнергии от плановых почасовых объемов производства. Основой балансирующего рынка является проводимый Системным оператором конкурентный отбор ценовых заявок поставщиков. Конкурентный отбор осуществляется исходя из требования минимизации стоимости на поставки электрической энергии для удовлетворения фактического спроса на электроэнергию в актуальных условиях функционирования энергосистемы.

На основании результатов такого отбора Системный оператор осуществляет управление электроэнергетическими режимами, формируя графики загрузки генерирующих мощностей — планы балансирующего рынка (ПБР). Номер ПБР указывает на час, в отношении которого и всех часов до следующего ПБР формируется плановое значение графика загрузки генерирующих мощностей. Например, ПБР-10 определяет указанные значения для 10-го, 11-го и 12-го часов текущих операционных суток.

Зарубежная активность

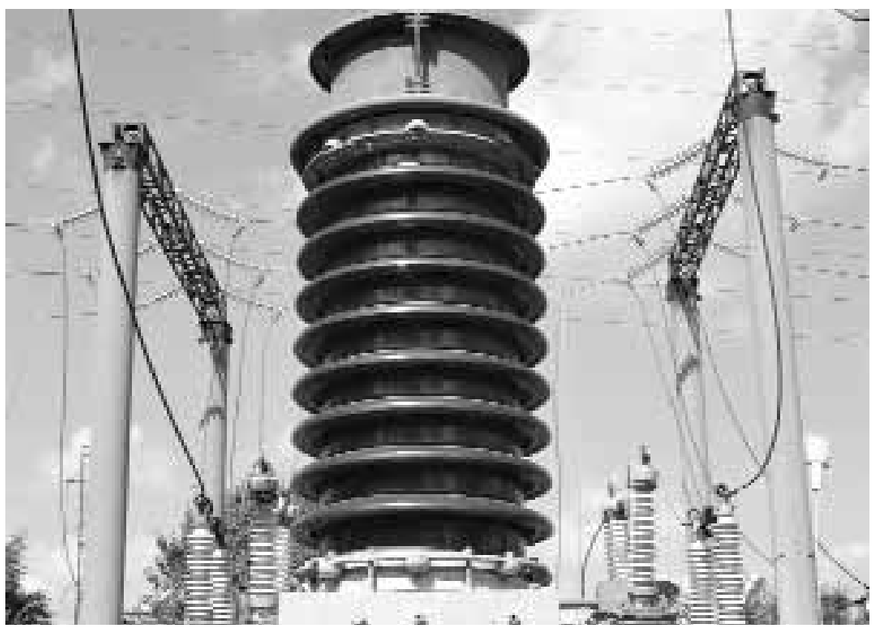
«Инженерный центр ЕЭС» на внешних рынках

Виктория Бехтерева

ОАО «Инженерный центр ЕЭС» намерен наращивать присутствие на зарубежных рынках EPC-контрактов по проектированию, строительству и вводу в эксплуатацию объектов электроэнергетики. В структуре компании создан Отдел международных проектов, который занимается анализом зарубежных рынков и поиском контрактов за рубежом.

Исторически филиалы «Инженерного центра ЕЭС» имеют огромный международный опыт работы. По проектам «Института Теплоэлектропроект» более чем в 20 странах мира построено свыше 70 тепловых станций, «Институт Гидропроект» (ранее — филиал, в настоящее время под управлением ОАО «Инженерный центр ЕЭС») спроектировал около 400 ГЭС в России и 45 странах мира. На зарубежных рынках проекты по пуско-наладке энергообъектов выполняла также «Фирма ОРГРЭС». Однако до настоящего времени за рубежом «Инженерный центр ЕЭС» не осуществлял проекты на условиях EPC-контрактов.

По итогам 2008 года, объем заказов в общем портфеле «Инженерного центра ЕЭС» зарубежных заказчиков составил около 198,5 млн руб. За последние три года основной объем осуществляемых работ приходился на страны СНГ — в 2008 году на долю этих стран пришлось 82% от общего объема зарубежных заказчиков.



Крупнейшим проектом за рубежом в 2008 году были проектные работы на Сангтудинской ГЭС-1 в Таджикистане. Кроме того, в прошлом году проводились работы в таких странах как: Ангола — внедрение специальной диагностической системы БИНГ-3 для контроля за безопасностью сооружений, разработка технической документации и оказание консультационных услуг, наладка оборудования на ГЭС «Капанда»; Сирия — разработка ТЭО гидроузла Халабия-Залабия на р. Ефрат; Вьетнам — консультационные услуги по разработке документации ГЭС «Шонла», выполнение проектных работ на ТЭС «Уонг Би»; Лаос — разработка строительной и технологической частей сооружений г/у Се-Конг; Индия — выполнение проектных работ в объеме пакета «Котельный остров» для ТЭС «Бар» мощностью 3х660 МВт; Пакистан — поставка запчастей для ТЭС «Муза «Ффаргар»; Болгария — модернизация подпятников гидроагрегатов ГЭС «Кырджали», ГЭС «Студен Кладенец», ГЭС «Момина Клисура», ГЭС «Белмекен», ГЭС «Ивайловград», ГЭС «Чаира». Также в 2008 году филиалами «Инженерного центра ЕЭС» осуществлялись работы для таких стран как Латвия, Республика Армения, Республика Казахстан и других.

В настоящее время Инженерный центр ЕЭС расширяет географию своего присутствия и активно продвигается на рынки Ближнего и Среднего Востока, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и Африки. «Международные, иностранные рынки для Инженерного центра являются приоритетными, хотя бы в силу того, что их объемы многократно превышают объем российского рынка», — заявил заместитель генерального директора ОАО «Инженерный центр ЕЭС» Андрей Охоткин. Компания предлагает заказчикам комплекс услуг по проектированию, поставке и монтажу оборудования, строительству и пуску в эксплуатацию всех типов тепловых и гидроэлектростанций в соответствии с требованиями EPC-контракта.

СПРАВКА «ПЕ»:
ОАО «Инженерный центр ЕЭС» является одним из лидеров в области энергетического инжиниринга в России. С мая 2008 г. входит в группу компаний ЕСН. В состав ОАО «Инженерный центр ЕЭС» входят филиалы — «Институт Теплоэлектропроект», «Фирма ОРГРЭС», «Нижегородский Теплоэлектропроект», «Дирекция строящихся Ивановских ПГУ», имеющие почти вековой опыт успешной работы и сотни проектов, реализованных в России и за рубежом, многие из которых являются уникальными в своей области. ОАО «Инженерный центр ЕЭС» управляет ОАО «Институт Гидропроект» — одной из ведущих компаний в мире в области гидроэнергетики и водохозяйственного строительства.

ИЗВЕЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ ОТКРЫТОГО КОНКУРСА

1. Заказчик, являющийся Организатором конкурса — Открытое акционерное общество «Системный оператор Единой энергетической системы» (ОАО «СО ЕЭС»), место нахождение в соответствии с Уставом: 109074, г. Москва, Китайгородский проезд, д. 7, стр. 3, приглашает юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к участию в открытом одноэтапном конкурсе на право заключения Договора на выполнение работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению здания ОАО «СО ЕЭС», расположенного по адресу: г. Липецк, Октябрьский округ, ул. 50 лет НЛМК.

2. Предмет Договора, сроки исполнения обязательств, порядок оплаты:

2.1. Подрядчик обязуется по заданию Заказчика выполнить работы по строительству, инженерному и технологическому оснащению (далее — Работы) здания, предназначенного для размещения Филиала ОАО «СО ЕЭС» «Региональное диспетчерское управление энергосистемы Липецкой области» в соответствии с рабочим проектом «Административно-производственное здание диспетчерского центра по ул. 50 лет НЛМК в Октябрьском округе г. Липецка», а Заказчик обязуется принять результат Работ и оплатить Подрядчику цену Договора.

2.2. Оплата производится Заказчиком в следующем порядке:

2.2.1. Подрядчик в срок с 25 до последнего числа расчетного месяца представляет Заказчику документы для определения суммы промежуточного платежа (аванса): Акты о приемке выполненных работ (форма № КС-2), Справки о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3) и счета на оплату. Заказчик подписывает указанные акты в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента представления их Подрядчиком либо в этот же срок дает отказ от их подписания. При получении частичной оплаты Подрядчик выставляет Заказчику счет-фактуру в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

2.2.2. Промежуточный платеж (аванс) проводится Заказчиком путем перечисления денежных средств на расчетный счет Подрядчика не позднее 15 (пятнадцати) рабочих дней с момента подписания Сторонами Актов о приемке выполненных работ (форма № КС-2), Справок о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3) и выставления Подрядчиком счетов на оплату. В случае обнаружения недостатков в работах Подрядчика срок расчета, отодвигается соразмерно сроку устранения соответствующих недостатков.

2.2.3. Окончательный расчет за выполненные по Договору работы проводится Заказчиком не позднее 30 дней после полного завершения строительства, включая устранение выявленных дефектов, на основании Акта о приемке выполненных работ (форма № КС-2), Справки о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3), Акта о приемке объекта в эксплуатацию (форма № КС-14), получения Заказчиком разрешения на ввод Объекта в эксплуатацию, выставления Подрядчиком счета на оплату и счета-фактуры при наличии Разрешения на ввод Объекта в эксплуатацию.

2.3. Сроки выполнения Работ:

начало выполнения Работ:

— не позднее 5 (пяти) календарных дней с момента подписания Договора.

окончание выполнения Работ:

— срок завершения Работ по Договору, в т.ч. подготовительных и заключительных (до момента получения Заказчиком разрешения на ввод Объекта в эксплуатацию) не более 17 (Семнадцати) календарных месяцев с даты подписания Договора.

— срок завершения Работ, предусмотренных разделом проекта «Проект организации строительства» не более 13 (Тринадцати) календарных месяцев с момента получения разрешения на строительство.

3. Потенциальным Участником конкурса может быть любое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель. Претендовать на победу в конкурсе могут Участники, предложившие лучшие условия для исполнения Договора и отвечающие следующим требованиям:

а) наличие гражданской правоспособности в полном объеме для заключения и исполнения Договора;

б) соответствие требованиям, устанавливаемым в соответствии с законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим выполнение обязательств, являющихся предметом Договора (в том числе наличие лицензии на строительство зданий и сооружений 1 и 2 уровня ответственности);

в) наличие необходимых для исполнения Договора ресурсов (финансовых, материально-технических, производственных, трудовых);

г) непроведение ликвидации, реорганизации, процедуры банкротства;

д) неприостановление деятельности в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях;

е) на имущество не должен быть наложен арест;

ж) соответствие требованиям к финансовой устойчивости:

— величина чистых активов за последний финансовый год в соответствии с годовым бухгалтерским балансом должна быть не ниже величины минимального уставного капитала, определенного соответствующим федеральным законом для хозяйственного общества;

— отсутствие убытков за последние 2 года;

— выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) за последние 2 года должна быть не менее 150 000 000 рублей;

— Потенциальный Участник, Участник конкурса должен отвечать оптимальным параметрам ликвидности (значение коэффициента текущей ликвидности не менее 1);

з) наличие опыта строительства и/или реконструкции административных зданий площадью не менее 2000 м^2;

и) наличие в собственности или гарантия возможности приобретения (покупка, аренда, лизинг) машин и механизмов, необходимых для выполнения Работ.

4. Подробное описание технических требований к выполняемой Работе, условий Договора, требований к Потенциальным Участникам, Участникам и их Конкурсным заявкам, а также процедур конкурса содержится в Конкурсной документации на право заключения Договора на выполнение Работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению здания ОАО «СО ЕЭС», расположенного по адресу: г. Липецк, Октябрьский округ, ул. 50 лет НЛМК, которая может быть получена всеми заинтересованными лицами на сайте ОАО «СО ЕЭС» http://www.so-ups.ru/.

5. На основании заявления заинтересованного лица, поданного в письменной форме, Конкурсная документация может быть получена по адресу: 115114, г. Москва, ул. Летниковская, дом 5, стр.2, у ответственного секретаря Центральной закупочной комиссии Ноздриной Тамары Константиновны, тел.: (495) 627-94-13, (внутр. 20-13), факс (495) 627-94-89, в течение двух рабочих дней со дня получения Организатором конкурса соответствующего заявления. Заявление на предоставление Конкурсной документации должно содержать полное название конкурса, наименование и реквизиты заинтересованного лица, а также сведения о представителе, уполномоченном получить Конкурсную документацию.

6. Вскрытие конвертов с Конкурсными заявками, рассмотрение, оценка и сопоставление Конкурсных заявок, определение Победителя, уведомление об итогах конкурса, иные необходимые действия Заказчика совершаются постоянно действующей Центральной закупочной комиссией ОАО «СО ЕЭС», созданной приказом ОАО «СО — ЦДУ ЕЭС» от 24.11.2006 № 372.

7. Для участия в конкурсе необходимо своевременно подать Конкурсную заявку, подготовленную в порядке, оговоренном в Конкурсной документации. Конкурсные заявки представляются до 10 часов 00 минут по московскому времени «21» октября 2009 года по адресу: г. Москва, ул. Летниковская, дом 5, стр.2, ответственному секретарю Центральной закупочной комиссии Ноздриной Тамаре Константиновне, тел.: (495) 627-94-13, (внутр. 20-13), факс (495) 627-94-89.

8. Организатор конкурса проводит процедуру публичного вскрытия конвертов с Конкурсными заявками, начиная с 15 часов 00 минут по московскому времени «21» октября 2009 года по адресу: г. Москва, ул. Летниковская, дом 5, стр.2, комн. 217, на заседании Центральной закупочной комиссии. На процедуре вскрытия конвертов с Конкурсными заявками могут присутствовать представители Потенциальных Участников, подавших в установленный срок Конкурсные заявки.

9. Итоги конкурса подводятся в октябре 2009 года.

10. Точное время и место подписания протокола о результатах конкурса между Организатором конкурса и Победителем конкурса указываются в Уведомлении Победителю конкурса.

11. Начальная (предельная) цена Договора, заключаемого по результатам конкурса, составляет 201 275 072 (Двести один миллион двести семьдесят пять тысяч семьдесят два) рубля 00 копеек, кроме того НДС 18 % — 36 229 512 (Тридцать шесть миллионов двести двадцать девять тысяч пятьсот двенадцать) рублей 96 копеек.

12. Договор по результатам конкурса между Заказчиком и Победителем конкурса заключается в течение 20 дней с момента подписания Протокола о результатах конкурса между Организатором конкурса и Победителем конкурса.

13. Обязательства Потенциальных Участников, связанные с подачей Конкурсных заявок, обеспечиваются неустойкой в размере 2 % (двух процентов) от предполагаемой Потенциальным Участником цены Договора с учетом налогов.

14. Организатор конкурса имеет право отказаться от проведения конкурса не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до даты публичного вскрытия конвертов, указанной в п.8 настоящего Извещения, не неся никакой ответственности перед Потенциальными Участниками или третьими лицами, которым такое действие может принести убытки. Извещение об отказе от проведения конкурса публикуется в газете «Промышленный еженедельник», на сайте ОАО «СО ЕЭС» — http://www.so-ups.ru/, а копия размещается на сайте информационно-аналитической и торгово-операционной системы «Рынок продукции, услуг и технологий для электроэнергетики» «B2B-energo» — www.B2B-Energo.ru.

ПОДРОБНОСТИ

Отраслевое Решение

«АНД Проджект» консолидирует опыт CRM

Ольга Вересова

Корпорация Microsoft зарегистрировала отраслевое решение «АНД Проджект» для торговых домов, дистрибуторских и оптовых компаний. Продукт разработан на базе Microsoft Dynamics CRM и учитывает опыт реализованных проектов в таких компаниях, как холдинг «Солнечные продукты», ТД «Теплоприбор», ГК «ИНСИ» и ТД «Спецтехника ГрАЗ».

Разработка «АНД Проджект» способствует решению основных дистрибуторских задач: занять максимально возможную долю в «корзине потребления» конечного клиента, наладить прозрачную работу филиальной сети и региональных партнеров, активно продавать не только поставляемые продукты, но и собственные дополнительные услуги, а также реализовывать только эффективные маркетинговые стратегии.

Коммерческим директорам и директорам по маркетингу оптовых компаний важно понимать «емкость» конечных клиентов. Только имея полную информацию о количестве аналогичной продукции, которую могут купить клиенты, можно строить стратегию и планы по увеличению своей доли в «корзине потребления». Решение, разработанное «АНД Проджект», позволяет накапливать и анализировать информацию о «емкости» конечных заказчиков. На основе этой информации руководству компаний становится гораздо проще определять и устанавливать планы продаж для филиалов и дистрибьюторов. Анализ «воронки продаж» — незаменимый инструмент для прогнозирования будущих продаж и контроля выполнения плана. Используя Microsoft Dynamics CRM для дистрибуции, очень просто провести детальный разбор текущего портфеля заказов по стадиям процесса продаж, динамике перехода клиентов со стадии на стадию, а также оценить, что именно было сделано каждым сотрудником для решения поставленных задач.

Наглядное представление показателей эффективности работы подразделений позволит оперативно проводить мониторинг работы филиалов и департаментов, как руководством компании, так и самими участниками процесса. «Объединение» в CRM-системе деятельности региональных подразделений, позволяет внедрить и поддерживать работу сотрудников филиалов в единой бизнес схеме, построенной на базе лучших практик продаж и обслуживания клиентов. Важным преимуществом решения является возможность использования различных схем мотивации менеджеров по продажам с наглядным представлением системой каждому сотруднику и подразделению их текущих результатов и показателей, что оказывает существенное влияние на рост эффективности начиная с первых дней использования системы.

В условиях сокращенных рекламных бюджетов дистрибуторы предпочитают определять и использовать только наиболее эффективные маркетинговые стратегии. Именно поэтому важно взвешенно подходить к выбору целевого сегмента, на который будет направлено маркетинговое воздействие. Разработка «АНД Проджект» предусматривает простую и удобную возможность проверки различных стратегий продвижения на небольших сегментных группах с минимальными затратами. CRM-система позволяет быстро выбирать клиентские группы на основе широкого набора аналитических признаков, например, по стадии нахождения клиента в процессе продажи, истории отклика на прошлые маркетинговые активности, объему приобретенной продукции, региону и других. Планирование и реализация маркетинговых акций с использованием CRM системы в привязке к конкретному сегменту позволяет четко сопоставить затраты с полученными результатами и проанализировать, насколько маркетинговое воздействие оказалось успешным. В результате у департаментов маркетинга появляется инструмент, позволяющим им четко анализировать свою работу, и обоснованно строить дальнейшие планы. И, как следствие, компания более рационально инвестирует ресурсы в маркетинг и реализует только эффективные стратеги продвижения.

Специально разработанный специалистами «АНД Проджект» модуль «Конфигуратор продукции» позволяет менеджеру по продажам не просто выбрать только ту комплектацию продукции, которая возможна к поставке, но, что особенно важно, увидеть, какие дополнительные услуги можно продать вместе с данной конфигурацией, а значит, больше заработать. Например, если компания занимается поставкой оборудования, используя конфигуратор продукции, дистрибьютор может дополнительно предложить монтаж, установку данного оборудования и послепродажное обслуживание.

Сегодня особенно важно досконально изучать потребности клиентов и уметь оперативно реагировать на нестандартные ситуации. В решении «АНД Проджект» для дистрибуторских компаний и торговых домов «преднастроены» бизнес-процессы изменения продуктового ряда и работы с клиентскими пожеланиями и претензиями. Оперативная обработка пожеланий клиентов позволяет поддерживать высокий уровень сервиса крупных компаний, что в значительной мере влияет на выбор поставщика в условиях жесткой конкуренции.

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 9500 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.

«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», ООО «ТопС Бизнес Интегратор», ООО «АНД Проджект», ЗАО НТЦ «Ландата», ООО «Энсис Технологии». Общее количество сотрудников группы компаний превышает 1200 человек. Стратегия «Группы Систематика» направлена на предоставление полного комплекса ИТ-услуг в области системной интеграции, консалтинга, АСУТП, решений на базе технологии радиочастотной идентификации (RFID), 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», «Секрет фирмы» (список Топ-10).

Наши пилоты учатся на импорте

Российский университет покупает Cessna

Как стало известно «ПЕ», подписан государственный контракт на поставку Санкт-Петербургскому государственному университету гражданской авиации 12 новых самолетов Cessna-172S и 5 тренажеров для подготовки пилотов. Это событие, безусловно, стало крупным прецедентом по использованию самолетов иностранного производства для первоначального обучения российских пилотов. И вызвало массу вопросов у отечественных производителей аналогичной техники.

Согласование и одобрение такого рода проекта в Министерстве транспорта РФ ранее считалось задачей из разряда «невыполнимых». В данном случае сыграл ряд факторов, который позволил осуществиться этой закупке.

Самолеты Cessna-172 используются в авиационных академиях, школах, клубах уже десятки лет, эта марка считается самой распространенной. Модель зарекомендовала себя как надежный и неприхотливый инструмент для обучения. По оициальной западной статистике, каждый второй пилот в мире учился летать именно на самолете Cessna. На сегодняшний день десятки тысяч самолетов Cessna используются как для обучения, так и для решения задач авиации общего назначения и коммерческих перевозок на всех континентах. При этом самолеты Cessna, по некоторым данным, оказываются значительно дешевле своих одноклассников, в том числе и российских. Про целому ряду ключевых расчетов (ресурсы двигателя, агрегатов, планера, регламент технического обслуживания и др.) эти модели оказываются выигрышнее, чем у других производителей. Кроме того, в России уже работает технический сервисный центр компании, где техническая поддержка поршневых самолетов Cessna организована на уровне, принятом во всех странах, где они эксплуатируются. Для компании Cessna Aircraft контракт с СПб УГА означает начало серьезной работы на российском рынке, который переходит отныне в разряд приоритетных. «Невозможно переоценить этот шаг государства. Подписание именно государственного контракта означает, что процесс обучения пилотов в России идет по пути международной унификации качества», — говорит Александр Евдокимов, представитель Cessna Aircraft (SE) в РФ. Для эксплуатации своих самолетов в России Cessna Aircraft своими силами обязуется обучить инженерно-технический состав Санкт-Петербургского Государственного Университета Гражданской Авиации, повысить квалификацию пилотов-инструкторов на своей базе. В самой компании исполнение российского контракта находится на особом контроле. До конца этого года в Россию будут поставлены все 12 самолетов Cessna-172S, а также учебные тренажеры.

Мексиканский проездной

SkyTeam внедряет новые льготы по всему миру

Глобальный кризис заставляет обо многом задуматься и многое пересмотреть в собственной бизнес-тактике. Особенно если речь касается такого высокозатратного дела, как, например, пассажирские авиаперевозки. В этой области немало инноваций по работе с клиентами внедряет глобальный авиационный альянс SkyTeam (в него входит российский «Аэрофлот»). Одна из последних новинок — «мексиканский проездной», позволяющий серьезно сэкономить на полетах в эту страну любыми авиакомпаниями альянса.

Этот новый продукт SkyTeam, который дает пассажирам существенную экономию и возможность попасть в 42 пункта назначения на территории Мексики рейсами авиакомпании Aeromexico. Пассажиры могут выбрать неограниченное количество льготных купонов, но не менее трех, для путешествий по Мексике при приобретении билета на международный рейс до Мексики или билета «Вокруг света» (Round the World ticket) любой входящей в SkyTeam авиакомпании. «Мексиканский проездной» дает возможность гибкого выбора из большого числа вариантов, поскольку не предусматривается никаких ограничений по минимальной или максимальной продолжительности пребывания, а также допускаются перелеты по круговому маршруту (circle trip) или незавершенному круговому маршруту (open jaw — когда пассажир улетает в один пункт, а возвращается из другого).

«Будучи страной с богатыми наследием и культурой, Мексика располагает достопримечательностями от песчаных пляжей до древних архитектурных сооружений, которые придутся по вкусу любому путешественнику, — заявил вице-президент SkyTeam по продажам и маркетингу Мауро Оретти. — И независимо от цели поездки — по делам или для отдыха, «мексиканский проездной» SkyTeam дает пассажирам экономное и удобное решение, позволяющее в полной мере воспользоваться всеми теми богатствами, которые может предложить Мексика».

По «мексиканскому проездному» предоставляется скидка в размере примерно 50% от стандартного тарифа. Он дает выбор из широкого круга популярных и уникальных пунктов назначения по всей территории Мексики. «Мексиканский проездной» пополнил постоянно увеличивающийся набор тарифных «проездных» SkyTeam, в который в настоящее время входят: «американский проездной», «азиатский проездной», «китайский проездной», «европейский проездной», «итальянский проездной», «кругосветный проездной».

СПРАВКА «ПЕ»: SkyTeam является глобальным авиационным альянсом, в который на правах партнеров входят десять авиакомпаний: Аэрофлот, Aeromexico, Air France, Alitalia, China Southern, Continental Airlines, Czech Airlines, Delta Air Lines, KLM Royal Dutch Airlines и Korean Air, а также три ассоциированные авиакомпании: Air Europa, Copa Airlines (Панама) и Kenya Airways. SkyTeam предлагает своим 455 миллионам пассажиров, перевозимым ежегодно, всемирную систему, включающую более чем 15955 ежедневных рейсов в 928 пунктов назначения в 174 странах.

Скорая вертолетная

Eurocopter поставляет вертолеты социального направления

Елена Скоморохина

Компания Eurocopter продолжает развивать социальное направление применения своих вертолетов. Одним из ключевых новых рынков компании — страны бывшего Восточного блока. В сентябре Министерство здравоохранения Польши получило первый из 23 вертолетов EC135, заказанных у компании Eurocopter в июне 2008 года. Новая партия вертолетов предназначена для национальной аварийно-спасательной медицинской службы (EMS). Соглашение о поставке вертолетов стало важным элементом программы модернизации вертолетного подразделения аварийно-спасательной медицинской службы (HEMS). Польша получит наиболее популярные во всем мире аварийно-спасательные вертолеты нового поколения.

Новый вертолет будет введен в эксплуатацию в начале января 2010 года; базироваться машина будет в Варшаве. Поставка еще пяти вертолетов EC135 намечена на 2009 год, остальные 17 машин будут переданы заказчику в 2010 году. Весь парк будет базироваться в 17 польских аэропортах. Оператором вертолетов станет варшавская компания Lotnicze Pogotowie Ratunkowe (LPR). Вертолеты EC135 заменят используемые в настоящее время Ми-2 и позволят обеспечить соответствие парка ведомства современным европейским стандартам.

«Поставка вертолетов EC135 является частью непрерывного процесса модернизации инфраструктуры HEMS», — сказал глава компании-оператора LPR Роберт Галажковски. «Мы стремимся проводить аварийно-спасательную деятельность на высочайшем уровне в интересах польских граждан, и появление EC135 в нашем парке для нас особенно важно».

«Компания Eurocopter готова предоставить польским аварийно-спасательным службам современные и надежные вертолеты, а также обеспечить техническое обслуживание машин на территории Польши», — отметил Оливье Мишалон, вице-президент Eurocopter по продажам в Восточной Европе, странах Средиземноморья и Центральной Азии. «Один из наших приоритетов — соблюдение сроков поставки и графика технического обслуживания. Мы рады, что сумели оправдать ожидания заказчика, и надеемся, что поставка первого EC135 положит начало долгосрочному сотрудничеству с Польшей». Техобслуживание EC135 будет осуществлять варшавская компания Heli Invest — дистрибьютор Eurocopter, предлагающий услуги сертифицированного центра техобслуживания. Центр предоставляет широкий спектр услуг, включая круглосуточную работу «горячей линии» на польском языке. Heli Invest обеспечит техническое обслуживание и поддержку эксплуатации вертолетов Eurocopter на всей территории Польши.

Созданная в 1992 году франко-германо-испанская **Группа Eurocopter** является подразделением EADS, глобального лидера в аэрокосмической и оборонной отрасли, а также в предоставлении сопутствующих услуг. В Группе Eurocopter работает около 15600 человек. В 2008 году Eurocopter укрепил свои позиции производителя вертолетов номер 1 в мире в гражданском и ведомственном сегментах; годовой оборот компании превысил 4,5 млрд евро, были получены заказы на 715 новых вертолетов, доля на рынке гражданских вертолетов для коммерческого и ведомственного секторов составила 53%. На Eurocopter приходится 30% всего мирового парка вертолетов. 18 дочерних предприятий на пяти континентах.

Новая архитектура

Углич «ломает» докризисные стереотипы

В Угличе начинает осуществляться достаточно уникальный на сегодняшний день проект: на берегу Волги возводится восьмиэтажный жилой дом, который по уровню дизайна, комфорта, материалов находится в самой высокой по рейтинговой шкале категории. Эксклюзивный (чего, кстати, нельзя сказать о цене) дом решен в так называемом «московском стиле» и знаменует собой новую страницу российского жилого домостроения.

Кризис привел к переосмыслению целого ряда архитектурно-строительных стереотипов. Один из таковых определял, что в малых городах не следует осуществлять высокозатратные (и по стилю, и по качеству отделки, и по качеству коммуникаций) жилые проекты. Мол, для столиц и областных городов — да, там и покупатель, и все такое. А для городов форматом поменьше сойдут исключительно стандартные панельные варианты. Так вот, углический дом по улице Зины Золотовой полностью опровергает данную закономерность. На берегу Волги возводят исключительно элитный по содержанию и классически московский по художественному решению жилой дом. Эскизный проект разработан ярославским ООО «ФАОМ». Жилой дом представляет собой сложное в плане здание, состоящее из трех секций, с автостоянкой на цокольном этаже и офисными помещениями свободной планировки — на первом этаже. Градостроительное решение выполнено с учетом требований к строительству в пределах жилой зоны города Углича и созданием всей необходимой инфраструктуры (тротуары, детские площадки, скверики и т.д.). Отделка фасадов будет осуществляться в современных материалах.

В общем, на этот проект стоит обратить внимание и как на собственно оригинальный и качественный проект дома в живописном старорусском городе (одной из главных жемчужин Золотого кольца России), и как на приятную перспективную тенденцию.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник».

Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации.

ПИ № 77-12380 от 19.04.2002 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № 77-14566 от 07.02.2003 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № ФС77-19251 от 23.12.2004 г. в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Генеральный директор, главный редактор Валерий Стольников
Заместитель главного редактора Дмитрий Кожевников
Помощник главного редактора Юлия Гужонкова
Ответственный секретарь Светлана Головань

Дизайн и верстка Роман Кураев, Елена Бурылина
Директор по развитию Дмитрий Минаков
Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев
Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто»
Водитель-экспедитор Дмитрий Ботнар

Распространяется по подписке, в розницу, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в любом отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России»: индекс для инд. подписчиков — **45774**, для предприятий и организаций — **83475**; по каталогу «Почта России»: индекс для инд. подписчиков — **10887**, индекс для предприятий и организаций — **10888**. Также можно подписаться через «Интер-Почту».

Адрес для корреспонденции: 123104, Москва, а/я 29
Тел. редакции: (495) 729-3977, 778-1447, 970-1956 (тел/факс)
www.promweekly.ru
E-mail: promweekly@mail.ru

Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vkl@telus.net Тел.: (1-604)-805-5979
Над номером работали: Анастасия Рыкова, Анна Глуховская, Анатолий Коптяев, Владимир Тихомиров, Елена Львова, Игорь Степанов

Использованы материалы информагентств и интернет-изданий.
Материалы со знаком «Ⓟ« публикуются на правах рекламы.
Номер подписан 18.09.2009 г.
Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса» 125993, г. Москва, ул. Правды, 24.
Номер заказа 912332
Тираж 40000 экз.

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