

## В НОМЕРЕ:

### НОВОСТИ

2-3

#### Двойной ресурс

50000 часов работы без ремонта

стр. 2

#### Аудит качества

DNV одобрил «ИжАвто»

стр. 2

#### СМК для ОМЗ

Сертификация по ISO 9001:2000

стр. 3

#### Предложения «Сильвинита»

На заседании комиссии Минпромторга РФ

стр. 3

#### «Аэро Индия 2009»

Почетное место — Су-30МКИ

стр. 3

### СТРАТЕГИИ

4-5

#### ТМК в 2008 году

Предварительные финансовые результаты

стр. 4

#### Два спутника

Совместный запуск с Байконура

стр. 4

#### На переправе

IDS Scheer реорганизует свой бизнес в России

стр. 4

#### Калийные удобрения

Рынок поддерживает стабильный спрос

стр. 5

#### Динамика денег

Инвесторам следует учитывать

стр. 5

#### СОЛЛЕРС на распутье

Банкротство корейского партнера

стр. 5

### ИСТОРИЯ СОВРЕМЕННОСТИ

6-7

#### НПО «Сатурн» — компания года

Инновационный промышленный лидер

стр. 6

#### SaM146 в небе и на земле

Уникальный двигатель для уникального SSJ

стр. 6

#### Золотые идеи

От разработок до воплощения

стр. 7

### ПОДРОБНОСТИ

8

#### Гарантированное качество

Доверять только профессионалам

стр. 8

#### Золотой сайт ТЭК

Группа Е4 — на первом месте

стр. 8

#### Теплоснабжение по-советски

ГАЗЭКС запустил котельную на 300 млн руб.

стр. 8

### ВАЖНАЯ ТЕМА

На 4 февраля в России официально зарегистрированы в статусе безработных были 1,735 млн человек, при этом их число увеличивается примерно на 5% в неделю. К ним потенциально могут в любое время присоединиться еще 821 тыс. человек, находящихся в простое, чья численность каждую неделю увеличивается на 50-150 тыс. человек (рост — до 18%). По данным главы Минздравсоцразвития Татьяны Голиковой, на сегодня уже поступило 77 программ борьбы с безработицей из 83 регионов, объем которых оценивается в 22 млрд руб., при том, что «у нас на всю программу заложено 43,7 млрд руб.». Представленные программы предусматривают создание около 1 млн временных рабочих мест, переподготовку около 160 тыс. работников, 9 тыс. стажировок выпускников вузов и 50 тыс. рабочих мест для малого бизнеса, но этого все равно мало. Минздравсоцразвития предлагает увеличить субвенции регионам на выплату пособий по безработице. В бюджете на 2009 год численность безработных планировалась в пределах 1,6 млн человек.

## Путин посетил «МиГ»

### Государство обещает помощь оборонщикам

На минувшей неделе российский авиавпром жил двумя главными событиями: визитом Председателя Правительства РФ Владимира Путина в ОАО «Российская самолетостроительная корпорация «МиГ» (РСК «МиГ») и международным авиасалоном в индийском городе Бангалор, где Корпорация «МиГ» так-

же показала себя с самой лучшей стороны. В контексте мирового экономического кризиса, который болезненно отразился и на отечественном авиапроме, это следует расценивать как безусловный позитив. Эксперты отмечают прежде всего «знаковость» визита Владимира Путина как сигнал внимания государства к нуждам российских оборонщиков и вопросам обновления авиационного парка ВВС России.

Во время визита в РСК «МиГ» Председатель Правительства Российской Федерации Владимир Путин в сопровождении заместителя председателя Правительства РФ Сергея Иванова и генерального директора РСК «МиГ» Михаила Погосяна осмотрели стенды и залы проектирования Инженерного центра «ОКБ им.А.И.Микояна». Председа-

тели РСК «МиГ» и Компании «Сухой» в целях обеспечения ВВС России боевыми самолетами и укрепления позиций на мировом рынке. Еще одна «топовая» новость, связанная с Корпорацией «МиГ», пришла из Бангалора, где в день открытия авиационной выставки AERO INDIA 2009 известный индийский пилот, маршал ВВС в отставке Хариш Масанд совершил полет на новом истребителе МиГ-35. Президент ОАК Алексей Федоров вручил г-ну Ма-

санду сертификат о полете на МиГ-35 и памятный подарок. Маршал ВВС в отставке Хариш Масанд заявил, что МиГ-35 отличается исключительной управляемостью и маневренностью, которые обеспечивают передовую аэродинамическая концепция и новая цифровая электро-дистанционная система управления самолетом. Индийский военачальник



Михаил Погосян рассказал Владимиру Путину о достижениях и планах РСК «МиГ»

титель РСК «МиГ» и Компании «Сухой» в целях обеспечения ВВС России боевыми самолетами и укрепления позиций на мировом рынке. Еще одна «топовая» новость, связанная с Корпорацией «МиГ», пришла из Бангалора, где в день открытия авиационной выставки AERO INDIA 2009 известный индийский пилот, маршал ВВС в отставке Хариш Масанд совершил полет на новом истребителе МиГ-35. Президент ОАК Алексей Федоров вручил г-ну Ма-

санду сертификат о полете на МиГ-35 и памятный подарок. Маршал ВВС в отставке Хариш Масанд заявил, что МиГ-35 отличается исключительной управляемостью и маневренностью, которые обеспечивают передовую аэродинамическая концепция и новая цифровая электро-дистанционная система управления самолетом. Индийский военачальник

талье отметил удобство кабин МиГ-35, оснащенный цветными многофункциональными индикаторами. По словам Масанды, индийские пилоты имеют огромный опыт полетов на «МиГах» (первые истребители МиГ-21 были поставлены в Индию в 1963 г., затем индийские ВВС поставили МиГ-23, МиГ-25, МиГ-29). Эти самолеты отличаются великолепными боевыми качествами, простотой в освоении и обслуживании, а также высокой надежностью.

Основной темой обсуждения стали возможные сценарии решения проблем предприятий в условиях кризиса. По словам Назима Эфендиева, «сегодняшняя встреча это мозговой штурм заинтересованных сторон — директоров предприятий и экспертов-консультантов. Сейчас предприятиям важно выработать понимание, как двигаться в среднесрочной перспективе». Хотя участники неоднократно отмечали необходимость принятия безотлагательных мер выхода из ситуации на уровне государства, большинство сошлось во мнении, что надеяться только на государственную поддержку бессмысленно, необходимо искать внутренние резервы для выживания предприятий. В качестве таких мер были предложены жесткое бюджетирование, пересмотр взаимоотношений с контрагентами, сокращение персонала.

### ЦИФРА НЕДЕЛИ

Помощник Президента России Аркадий Дворкович заявил, что дефицит бюджета 2009 года составит 8% ВВП. Неделями ранее он же называл 6,1%. ВВП страны на этот год планируется на уровне 41477 млрд руб. Таким образом, 6,1-процентный дефицит — это около 2,5 трлн руб., а 8-процентный — 3,3 трлн руб. Резервный фонд составляет 4,9 трлн руб., государство готово взять оттуда 2,5 трлн. Этого недостаточного, и государству придется выпускать гособлигации.

## Вторая волна

### Считайте банки — по весне

Первую волну кризиса российской банковской системы выдержала. Государство вовремя подстелило соломки под банкиров, и массового травматизма не произошло. Кого надо — спасли, кого надо — отправили в утиль. Из более чем 1100 банков к концу года система отчиталась всего лишь 3-процентным потерями. Больших проблем не предвидится и в этом году при прохождении второй волны кризиса по банковским рядам. Через «розовые очки» на кредитные учреждения посмотрел глава Агентства по страхованию вкладов (АСВ) Александр Турбанов.

Пока ни грозовые раскаты, ни молнии над банковской системой не сверкают, и в этом году в очередь на спасение никого не поставили (хотя было несколько отозванных лицензий). «Банков, нуждающихся в помощи АСВ сейчас нет», — заявил А.Турбанов, подкрепляя заявленную им устойчивость банковской системы. За 5 кризисных месяцев в АСВ было передано 20 банков для возможного оздоровления. В итоге агентство занялось спасением только 15, отказавшись от санации остальных, поскольку «лечить» было дороже, чем банкротить. Для десяти кредитных учреждений были найдены инвесторы. Оставшиеся 5 распределились на «частично saniруемых» и социально-значимых, в которые введена временная администрация из представителей АСВ.

Еще одним фактором оздоровления 15 банков, то 100,6 млрд руб. было вложено в проекты санации из кредитов ЦБ, еще 32 млрд руб. было израсходовано из 200 млрд руб., которые были переданы в капитал ГК. Но все средства выделялись на возвратной основе. Остается надежда, что массового падежа банков не будет и в этом году. Правительство

обещало многомиллиардную поддержку. К тому же, как, как говорил директор департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России Михаил Сухов, спасение российской банковской системы — в ее «недоразвитости» в сравнении с западными. То есть, «отдельные слабости во время кризиса становятся преимуществами». По части «недоразвитости» никаких изменений не произошло. В целом ЦБ в 2008 году отозвал лицензии на осуществление банковских операций у 33 банков. Во второй половине прошлого года не было случаев отзыва лицензий в связи с нарушением закона о противодействии отмыванию денег, а 19 лицензий было отозвано в связи с тем, что у банков возникли проблемы с ликвидностью, которые не позволяли выполнять их обязательства. С начала этого года лицензии были отозваны у 7 кредитных организаций, в том числе у 6 банков. Причем жизни лишились ЗАО АКБ «Московский» и ООО КБ «Московский Капитал», для которых АСВ долгое время пыталось найти партнера и инвестора.

Кроме того, участники обсуждения возможности использования вельсских схем, внедрение системы «Бережливое производство» в условиях кризиса, применение досудебных форм урегулирования отношений с контрагентами (зачет взаимных требований, реорганизация задолженности, уступка прав требований и др.), необходимость создания центров взаимозачетов.

В ближайшем времени участники намерены провести еще два круглых стола, обсудив на них вопросы взаимодействия с проверяющими органами и внутриобластной кооперации.

## Что делать?

Не получив от экономических аналитиков вразумительного экспертного разъяснения, что же делать в сложившейся ситуации, промышленники сами взялись за осмысление происходящего и поиски выходов. В рамках этой тенденции на Уралмашзаводе прошел круглый стол «Обеспечение устойчивости промышленного предприятия в условиях финансово-экономического кризиса: оптимизация управленческих и производственных процессов». Инициаторы круглого стола — Ассоциация выпускников Президентской программы Свердловской области и Министерство промышленности и науки Свердловской области.

В мероприятии приняли участие руководители свыше 50 машиностроительных предприятий Свердловской области, главы отраслевых союзов, представители вузов, банков и консалтинговых фирм. Машиностроительную корпорацию «Уралмаш» представляли генеральный директор Назим Эфендиев и директор по персоналу Наталья Бабилурова.

Основной темой обсуждения стали возможные сценарии решения проблем предприятий в условиях кризиса. По словам Назима Эфендиева, «сегодняшняя встреча это мозговой штурм заинтересованных сторон — директоров предприятий и экспертов-консультантов. Сейчас предприятиям важно выработать понимание, как двигаться в среднесрочной перспективе».

Хотя участники неоднократно отмечали необходимость принятия безотлагательных мер выхода из ситуации на уровне государства, большинство сошлось во мнении, что надеяться только на государственную поддержку бессмысленно, необходимо искать внутренние резервы для выживания предприятий. В качестве таких мер были предложены жесткое бюджетирование, пересмотр взаимоотношений с контрагентами, сокращение персонала.

Говоря об оптимизации отношений с контрагентами, участники предложили использовать новые договорные схемы, создание альянсов и союзов для решения конкретных проблем (например, возникающих в отношениях с естественными монополиями по поводу тарифов). Также все согласилось с необходимостью идти на взаимные уступки. По словам одного из участников, сейчас важно уметь договариваться, понимая, что все находится в сложной ситуации. Самым острым и болезненным стал вопрос о мерах по сохранению трудового коллектива в условиях кризиса.

Как ни парадоксально звучит, все руководители отметили, что сохранить предприятия возможно, лишь сократив часть сотрудников. Меры, предприятия до сих пор (в частности, сокращение рабочего дня) не дают нужного эффекта. Как сказал генеральный директор ЗАО «Уралпромоборудование» (УПО) Андрей Бесседин «Если я сейчас не решусь на хирургическую операцию, то угроблю весь коллектив».

Кроме того, участники обсуждения возможности использования вельсских схем, внедрение системы «Бережливое производство» в условиях кризиса, применение досудебных форм урегулирования отношений с контрагентами (зачет взаимных требований, реорганизация задолженности, уступка прав требований и др.), необходимость создания центров взаимозачетов.

В ближайшем времени участники намерены провести еще два круглых стола, обсудив на них вопросы взаимодействия с проверяющими органами и внутриобластной кооперации.

Источник: ИА «Интерфакс»

# Poliscorp

корпоративная полиграфия

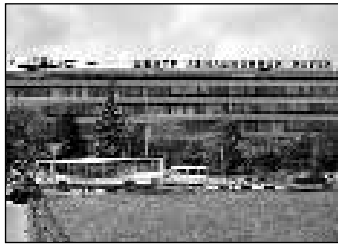
726-03-03

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

- Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет
- Изготовим продукцию по необходимости в нереальные сроки
- Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями

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

# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Делегация ЦАГИ представила в Европе доклад по результатам своих исследований



VMZ в 2009 году продолжит полномасштабное финансирование программы НИОКР

«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

## ИЗМЕНЕНИЕ К ИЗВЕЩЕНИЮ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА

ЗАО «Зарубежнефтегаз», являясь Организатором конкурса, действуя от имени, в интересах и за счет ОАО «Газпром», вносит изменения в текст Извещения о проведении конкурса № 10/2008 по размещению заказа на оказание услуг по техническому сопровождению процессов подготовки и строительства четырех поисковых (разведочных) скважин глубиной до 6500 м. в 2009 — 2013 гг. на нефтегазоперспективных площадях Республики Таджикистан, опубликованного 19.01.09 в № 1 (274) «Промышленного еженедельника». Изменения по тексту Извещения следующие:

1. Время и дата окончания приема конкурсных заявок: **12.00 часов 25 февраля 2009 г.**
2. Время и дата вскрытия конвертов с конкурсными заявками: **14.00 часов 25 февраля 2009 г.**

## Инвестпроект не остановят

«Газпром» построит новую ПГУ на КиГРЭС в срок

На Киришской ГРЭС (филиал ОГК-6, Ленинградская область) все готово к монтажу каркаса первого котла-утилизатора для ПГУ-800, строящейся на базе шестого энергоблока станции. Этот блок модернизируется на основе парогазовой технологии, что даст прирост установленной мощности ГРЭС на 500 МВт и обеспечит готовность энергетиков к росту спроса в 2011-2012 годах.

Общая масса металлоконструкции одного каркаса, изготовленного Ижорским заводом металлоконструкций (ИЗ-ЗМК), составит более 375 т. На строительную площадку он доставляется автомобильным транспортом в несколько этапов с января 2009 года. Монтаж каркаса котла-утилизатора начнется сразу после окончания приемки комплекта поступающего оборудования.

Несмотря на падение энергопотребления в северо-западном регионе страны и снижение текущей загрузки Киришской ГРЭС, основной акционер ОГК-6 — «Газпром» — принял решение не приостанавливать реализацию инвестпроекта. Наоборот: компания прилагает все усилия для того, чтобы пустить ПГУ в ранее намеченные сроки — к концу 2010 года. «Мы понимаем, что КиГРЭС — это регулятор на рынке системных услуг и на северо-западе остро необходимы современные высокоманевренные мощности», — поясняют в ОГК-6.



## Аудит качества

DNV одобрил «ИжАвто»

На «ИжАвто» завершен периодический аудит системы менеджмента качества на соответствие требованиям стандарта ISO 9001:2000.

Аудит проведен московским представительством транснационального сертификационного органа Det Norske Veritas (DNV). По итогам проверки аудиторы рекомендовали органу по сертификации продлить действие сертификата сроком на 1 год.

Фокусной областью аудита стало сокращение затрат по внутреннему браку. Аудит затронул производство автомобилей KIA, организацию управления производством, процессы сбыта, закупки, логистики и развитие персонала.

Как отметил ведущий аудитор московского представительства DNV Алексей Занегин: «Система управления качеством на Ижевском автозаводе не является искусственной, она внедрена и используется как неотъемлемая часть общей системы менеджмента, производственного цикла выпуска автомобилей». Кроме того, аудитор оценил качество ижевских автомобилей как высокое.

По мнению директора по качеству «ИжАвто» Александра Евдокимова, система менеджмента качества, внедренная на Ижевском автозаводе, направлена на то, чтобы не допустить появления брака, и тем самым позволяет снижать затраты на доработку продукции.

Напомним, что система менеджмента качества Ижевского автозавода сертифицирована на соответствие требованиям ISO 9001:2000 DNV в декабре 2006 года. С этого времени ОАО «ИжАвто» ежегодно подтверждает соответствие SMK данному стандарту.

## Двойной ресурс

Пермская ГТУ: 50000 часов без ремонта

Майя Горбунова, Пермь

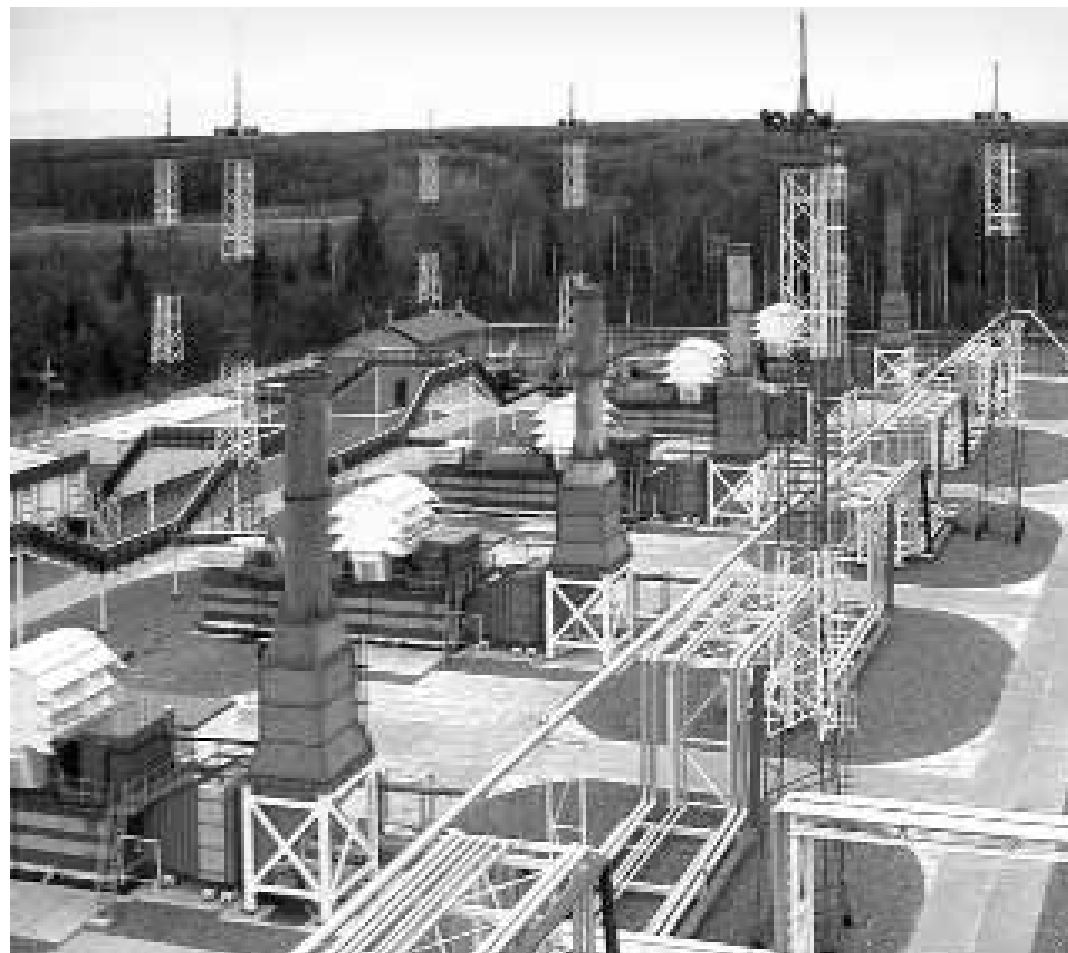
Наработка изготовленной ОАО «Пермский моторный завод» (входит в состав Пермского моторостроительного комплекса) газотурбинной установки ГТУ-4П достигла 50 000 часов с начала эксплуатации без проведения ремонта. Важность данного события в том, что согласно техническим условиям на ГТУ-4П ресурс до капитального ремонта составляет 25000 часов. Таким образом, установка выработала двойной межремонтный ресурс без снятия.

При изготовлении рекордной газотурбинной установки ГТУ-4П использовались детали и узлы авиационного двигателя Д-30 III серии, который наработал на крыле самолета Ту-134 почти 17000 часов при назначенном ресурсе 18000 часов.

Данная ГТУ-4П эксплуатируется в составе газотурбинной электростанции ГТЭС-24 на Приразломном месторождении ООО «РН-Юганскнефтегаз».

Наработка еще одной установки ГТУ-4П с Приразломного месторождения также приближается к 50 000 часам с начала эксплуатации без проведения ремонтов.

Оборудование ГТЭС на Приразломном месторождении обслуживает ООО «ЮНГ-Энергофлот» по договору на техническое обслуживание с ООО «РН-Юганскнефтегаз». Со своей стороны ООО «ЮНГ-Энергофлот» имеет договоры на техническое сопровождение эксплуатации



парка ГТУ-4П с ОАО «Пермский моторный завод» и на продление ресурса с ОАО «Авиадвигатель».

По словам начальника отдела маркетинга ГТУ ОАО «Пермский моторный завод» Константина Михалёва, «опыт сотрудничества специалистов ООО «ЮНГ-Энергофлот» с одной стороны, ОАО «ПМЗ» и ОАО «Авиадвигатель» с другой, является наглядным примером необходимости и эффективности прямых контак-

тов эксплуатирующей организации с разработчиком и изготовителем поставляемой техники. Это позволяет совместно добиться высокой надежности эксплуатируемой техники и свести к минимуму сроки решения технических и экономических вопросов, а также сократить стоимость жизненного цикла газотурбинных установок».

**СПРАВКА «ПЕ»:** По состоянию на 23.01.2009 ОАО «ПМЗ» изготовило 32 энергетические газотурбинные установки ГТУ-4П. Суммарная наработка парка ГТУ-4П с начала эксплуатации составила почти 900 000 часов. Наработка лидерной ГТУ-4П, которая прошла капитальный ремонт, приблизилась к 60000 часов.



ПОДРОБНОСТИ, РЕГИСТРАЦИЯ, ЗАЯВКИ НА ВЫСТУПЛЕНИЕ, БРОНИРОВАНИЕ СТЕНДОВ, НОВОСТИ И МНОГООЕ ДРУГОЕ:  
<http://www.inconf.ru>

## 6-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ СКВАЖИН 2009

25 - 27 февраля 2009 г. Гостилица «Ренессанс Москва»

### О МЕРОПРИЯТИИ

Международная Конференция и Выставка посвящены организационному развитию, развитию технологий и оборудования в области бурового и сопутствующих видов сервиса, текущего и капитального ремонта скважин, а также других работ, выполняемых в рамках проектов строительства и ремонта скважин. В фокусе Конференции 2009 года: развитие супервайзинга, переход на суточные ставки, новые проекты производства буровых станков, сервис и аренда бурового оборудования, региональные аспекты развития сервиса и многое другое.

### ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ СПОНСОР

интерфакс  
INTERFAX

### ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ:

- Рынок бурового сервиса, КРС и вспомогательного сервиса;
- Управление проектами строительства и ремонта скважин;
- Управление давлением в процессе строительства скважин, бурение на депрессии;
- Управление траекторией ствола, геонавигация;
- Строительство многоствольных скважин и КРС резарезкой боковых стволов;
- Бурение с обсадными трубами и ГНКТ;
- Инжиниринг и подбор буровых растворов, сепарационное оборудование;
- Технологии крепления скважин, подвески и герметизации хвостовиков;
- Буровые установки, установки КРС: производство и сервис;
- Долота, забойные двигатели, управляемые компоновки;
- Технологии вторичного вскрытия пласта;
- Ремонтно-изоляционные работы;
- Освоение скважин и вызов притока;
- Информационные технологии.

### ОРГАНИЗАТОР



Журнал «Нефтегазовая Вертикаль»

Тел./факс: (495) 510-5724  
Email: [drilling@ngv.ru](mailto:drilling@ngv.ru); Website: [www.inconf.ru](http://www.inconf.ru)

## ЦИТАТА НЕДЕЛИ



Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«Мы должны прежде всего следить за безукоризненным качеством продукции, соответственно быстро оформлять договоры и четко исполнять эти договоры. Сами контракты должны основываться на реальных возможностях нашего оборонно-промышленного комплекса. Не должно быть дутых и необоснованных контрактов. При этом ценообразование должно быть вменяемым, прозрачным, понятным, не должно быть мути, особенно в условиях, когда существует такая жесткая конкуренция между производителями. И конечно, максимальное внимание нужно уделить исполнительской дисциплине. Не должно быть просрочек в исполнении и просрочек в поставках. Кроме того, мы должны более внимательно относиться к рынкам, надо смотреть в разные стороны. Нужно заниматься диверсификацией поставок, выходить на те рынки, где мы традиционно не присутствуем или где мы присутствуем, но не в должном объеме, стараться там закрепиться. Очевидно, что в условиях мирового финансового кризиса в экспортные планы будут вноситься коррективы не только нами, но и нашими партнерами по ВТС. Нам придется на это реагировать. Возможны изменения цен и на сырье, и на комплектующие. В любом случае нужно будет определяться сообразно складывающейся экономической обстановке. Мы должны быть к этому готовы».

## ИЗМЕНЕНИЕ К ИЗВЕЩЕНИЮ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА

ЗАО «Зарубежнефтегаз», являясь Организатором конкурса, действуя от имени, в интересах и за счет ОАО «Газпром», вносит изменения в текст Извещения о проведении конкурса № 11/2008 по размещению заказа на оказание услуг по техническому сопровождению процессов подготовки и строительства пяти поисковых (разведочных) скважин глубиной до 3000 м. в 2009 — 2011 гг. на нефтегазоперспективных площадях Кыргызской Республики, опубликованного 19.01.09 в № 1 (274) «Промышленного еженедельника». Изменения по тексту Извещения следующие:

1. Время и дата окончания приема конкурсных заявок: **12.00 часов 25 февраля 2009 г.**
2. Время и дата вскрытия конвертов с конкурсными заявками: **15.00 часов 25 февраля 2009 г.**

## КОРОТКО

### Первый пресс для тройников на 15 МПа

На ОАО «Трубоделатель» завершили пуско-наладочные работы нового прессы П 7837, который позволяет отбортовывать горловины тройников диаметром от 159 до 530 мм, рассчитанных на давление до 15 МПа. Запуск нового оборудования позволит освоить новые типоразмеры изделий. Уже в ближайшее время пресс будет включен в производственную цепочку по изготовлению тройников для трубопровода «Бованенково — Ухта» давлением до 12 МПа. В настоящий момент завершены приемочные испытания, началось освоение продукции. На полную мощность пресс заработает в феврале-марте 2009 г. ОАО «Трубоделатель» стало первым предприятием в России, выпускающим тройники, рассчитанные на давление до 15 МПа.

### VMZ продолжит финансирование НИОКР

Выксунский металлургический завод (ОАО «VMZ») в 2009 году продолжит финансирование программы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в целях дальнейшего повышения качества и конкурентоспособности выпускаемых труб и железнодорожных колес, освоения перспективных видов продукции, снижения расхода металла. На финансирование НИОКР планируется направить около 24 млн руб.

Основными направлениями НИОКР в 2009 году по трубному комплексу станут освоение производства новых видов труб (повышенной прочности, для подводных трубопроводов, стойких к воздействию сероводорода, с новыми антикоррозионными покрытиями, обсадных труб с новыми видами резьбы), расширение сортамента выпускаемых профильных труб, повышение качества и эксплуатационной надежности труб, развитие технологии производства бесшовных труб.

### ЦАГИ представил результаты

В Португалии (Лиссабон) прошла отчетная встреча всех партнеров проекта FLYSAFE с участием представителей Еврокомиссии по итогам 4-летнего периода. На встрече партнеров проекта FLYSAFE делегация ЦАГИ представила доклад по результатам исследований вихревого следа, по вопросам безопасности полета с учетом рельефа местности и препятствий, а также по специфике моделирования на пилотажном стенде ПСГК-102 ЦАГИ системы безопасного захода на посадку и системы предупреждения о спутном следе на маршруте. Проект FLYSAFE «Комплексные воздушные системы для повышения безопасности полета при различных погодных условиях и защиты от несчастных случаев» 6-й Европейской рамочной программы стартовал 4 года назад — 1 февраля 2005 г. Работа по проекту, в которой участвовало 35 партнеров из 13 стран, завершится в июне 2009 г. ЦАГИ принимал участие в 4 рабочих пакетах из 6. За период действия проекта FLYSAFE специалисты ЦАГИ участвовали в более чем 10 совместных встречах, проходивших во Франции, Германии, Нидерландах, Англии, Италии и Испании.

### Соглашение о финансировании

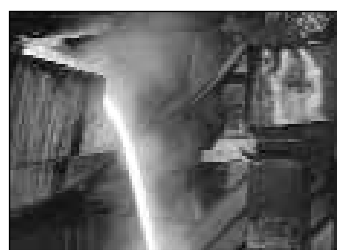
Комсомольское-на-Амуре производственное объединение (КнААПО) и банк ВТБ подписали соглашение о финансировании производственной программы предприятия в 2009 году. Речь идет об основных контрактах завода, международном обслуживании внешнеэкономической деятельности, а также кредитовании его сотрудников. По мнению сторон, в настоящих экономических условиях обеспечение финансирования ключевых предприятий имеет принципиальное значение для всего дальневосточного региона. Генеральный директор авиационного объединения Александр Пекарш отметил, что с 2001 года ВТБ профинансировал КнААПО в размере 3 млрд руб. Продолжает развиваться совместная работа по персоналу: около восьми тысяч труженников объединения являются обладателями банковских карт ВТБ.



# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



В Индии Корпорация «Иркут» демонстрирует высочайший пилотаж авиапроизводства



«ОМЗ-Литейное производство» получило сертификат системы менеджмента качества

## «Аэро Индия 2009»

Корпорация «Иркут»: почетное место — Су-30МКИ



В Индии хорошо знают российские истребители производства Корпорации «Иркут»

На авиасалоне «Аэро Индия-2009», открывающемся в индийском городе Бангалор 11 февраля этого года, Корпорация «Иркут» демонстрирует свою военную и гражданскую продукцию.

### Лучшие истребители

Почетное место в экспозиции компании отводится многоцелевым самолетам Су-30МКИ, созданными по заказу ВВС Индии. Эти истребители, ставшие своеобразной «визитной карточкой» Корпорации «Иркут», начали поступать на вооружение ВВС Индии с начала 2000-х годов. Лучшей рекомендацией летно-технических характеристик и боевых возможностей Су-30МКИ стали результаты участия самолетов в ряде учений ВВС Индии, в том числе проведенных совместно с подразделениями ВВС ряда зарубежных стран.

Программа производства истребителя Су-30МКИ для ВВС Индии и его модификаций для других стран, стала основной для Корпорации «Иркут» в последнее десятилетие. По целому ряду параметров она до сих пор не имеет равных во всей истории военно-технического сотрудничества России. Суммарная стоимость заключенных к настоящему времени контрактов приближается к \$9 млрд. В рамках достигнутых договоренностей уже поставлено свыше 150 боевых машин ВВС Индии, Малайзии, Алжира.

Лицензионное производство истребителей Су-30МКИ организовано на заводе индийской госкомпании HAL из технологических комплексов, изготовленных Корпорацией «Иркут». С помощью «Иркута» также осуществляется программа модернизации самолетов Су-30МКИ первых поставочных партий, что обеспечит унификацию парка самолетов марки «Су» индийских ВВС. По традиции, истребители Су-30МКИ из состава ВВС Индии будут представлены на статуюнке и в летной программе авиасалона.

На стенде компании демонстрируется модель учебно-боевого самолета Як-130, разработанного ОАО «ОКБ им. А.С. Яковлева», которое входит в состав Корпорации «Иркут». Самолет выбран в качестве базового самолета для основной и повышенной подготовки летчиков Военно-воздушных сил России. На сегодняшний день Як-130 является единственным из учебно-боевых самолетов нового поколения, на который имеются заказы и от отечественных и от зарубежных ВВС.

Корпорация «Иркут» представляет на выставке свою новейшую разработку в области гражданской авиации: ближне-среднемагистральный авиалайнер МС-21 вместимостью 150-210 пассажиров, призванный прийти на смену Ту-154. Среди других гражданских экспонатов компании модель самолета-амфибии Бе-200ЧС, успешно хорошо зарекомендовавшая себя при тушении пожаров не только в России, но и за рубежом. На выставке «Иркут» также представляет информацию о разработках в области беспилотной авиатехники, часть из которой проходит опытную эксплуатацию в российских государственных и коммерческих организациях.

Президент Корпорации «Иркут» Олег Демченко отмечает: «В интересах дальнейшего укрепления и развития сотрудничества с индийскими партнерами наша компания традиционно принимает участие в рабо-

разработку Су-30МКИ. При этом за личный вклад в военно-техническое сотрудничество России и Индии в рамках проекта Су-30МКИ отмечен Президент ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» А.И.Федоров.

Президент Корпорации «Иркут» Олег Демченко заявил: «Программа позволила не только оснастить ВВС Индии превосходящими самолетами, но и укрепила партнерство между корпорациями «Иркут» и HAL, которые сегодня параллельно выпускают Су-30МКИ на заводах в Иркутске и Насике. Мы высоко ценим накопленный опыт взаимодействия и надеемся на развитие наших отношений как в рамках программы Су-30МКИ, так и по другим проектам».

В торжественной обстановке награды вручил Правин Со-ни, главный редактор журнала «FORCE», который специализируется на освещении вопро-

— масштабы передачи технологий;

— участие индийских разработчиков и поставщиков в научно-производственной кооперации;

— содействие расширению индийского экспорта.

Отмечая высокое техническое совершенство Су-30МКИ, авторы исследования напоминают, что он стал первым в мире серийным боевым самолетом, обладающим сверхманевренностью. Также подчеркивается, что радар с электронным сканированием до Су-30МКИ не устанавливался на экспортных боевых самолетах.

По оценке экспертов, Су-30МКИ стал первым массовым многофункциональным истребителем, поступившим в ВВС Индии.

Специалисты отмечают, что Су-30МКИ — это первый боевой самолет, разработанный за рубежом в соответствии с жесткими требованиями ВВС



те Международной авиационно-космической выставке «Аэро Индия». На авиасалоне мы представляем свои последние разработки в области военной и гражданской авиатехники».

### Призы за лучшую программу ВТС

В ходе работы международной выставки АЭРО ИНДИЯ 2009 журнал «FORCE» вручил приз Корпорации «Иркут» как главному исполнителю и координатору программы Су-30МКИ — лучшей программы военно-технического сотрудничества Индии с иностранными государствами в сфере боевой авиации.

Генеральный директор ОАО «Компания «Сухой» М.А.Погосян получил приз, который присужден «ОКБ Сухого» за

сов национальной безопасности и обороны.

Согласно исследованиям, проведенным экспертами этого авторитетного индийского издания, программа Су-30МКИ является наиболее успешной за всю историю военно-технического сотрудничества Индии с другими странами в сфере боевой авиации, а самолет признан одним из лучших многоцелевых истребителей в мире.

Су-30МКИ превзошел конкурентов по следующим критериям:

- техническое совершенство и новизна в момент поступления в ВВС Индии;
- функциональные возможности;
- участие ВВС Индии в определении облика самолета;

Индии и выпускаемый в кооперации с индийской промышленностью.

Высокие места Су-30МКИ занял при сравнении по таким параметрам, как объем заказа и число выпущенных (запланированных к выпуску) самолетов.

«Иркут» поставил в Индию более 100 самолетов и технологических комплексов для их сборки индийской Корпорацией HAL. В 2007 году началась модернизация Су-30МКИ первой и второй партий поставки до финального технического лица. Кроме того, в 2007 г. подписано соглашение о поставке ВВС Индии 18 самолетов Су-30МКИ взамен ранее приобретенных ими Су-30К и дополнительной партии Су-30МКИ из 40 машин.

ОАО «Научно-производственная корпорация «Иркут» создана в 2002 году на базе Иркутского авиационного производственного объединения. Корпорация обеспечивает весь цикл работ, включая проектирование, производство, реализацию и послепродажное обслуживание широкого спектра авиационной техники военного и гражданского назначения. Корпорация объединяет ряд ведущих российских авиастроительных предприятий — Иркутский авиационный завод, ОАО «Таганрогский авиационный научно-технический комплекс (ТАНТК) им. Г.М. Бериева», ОАО «ОКБ им. А.С. Яковлева» и другие.

Корпорация «Иркут» имеет самый большой в российской авиапромышленности портфель заказов, он превышает \$4,6 млрд. На долю Корпорации приходится свыше 15% рынка российского оружейного экспорта. Основным продуктом Корпорации «Иркут» являются боевые самолеты семейства Су-30. В рамках диверсификации своего продуктового ряда Корпорация также разрабатывает и производит многоцелевые самолеты-амфибии Бе-200, учебно-боевые самолеты Як-130, беспилотные летательные аппараты, компоненты для пассажирских авиалайнеров семейства Airbus. В последнее время Корпорация приступила к работе по созданию нового пассажирского самолета МС-21.

## Система качества

«ОМЗ — Литейное производство»: сертификат ISO 9001:2000

Компания «ОМЗ-Литейное производство», входящая в Группу ОМЗ, получила Сертификат системы менеджмента качества (СМК) на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2000. Сертификацию провело классификационное общество Det Norske Veritas (DNV).

DNV является одной из крупнейших международных сертификационных организаций и провозглашает высокие стандарты качества в металлургии.

Сертификат распространяется на проектирование и разработку технологических процессов производства слитков и отливок; производство стали для слитков и отливок, производство слитков и отливок и на оказание услуг по термообработке.

Получение сертификата ISO 9001:2000 является авторитетной оценкой системы менеджмента качества и говорит об официальном признании высокого качества технологических процессов и выпускаемой продукции компании «ОМЗ-Литейное производство».

«ОМЗ-Литейное производство» уделяет большое внимание внедрению и постоянному совершенствованию системы менедж-

мента качества, что способствует быстрому освоению производства новых видов продукции в соответствии с запросами рынка, производству продукции с заданными стандартами качества.

ОМЗ-Литейное производство специализируется на изготовлении стальных фасонных отливок (в том числе из специальных марок литейных сталей) массой до 130 т, предназначенных для энергомашиностроения, судостроения, металлургической промышленности и оборудования для горнодобывающих предприятий.

**СПРАВКА «ПЕ»:** Объединенные машиностроительные заводы (ОМЗ) — крупнейшая в России компания тяжелого машиностроения, специализирующаяся на инжиниринге, производстве, продажах и сервисном обслуживании оборудования для атомной энергетики, нефтехимической и нефтегазовой, горной промышленности, а также на производстве спецсталей и предоставлении промышленных услуг. Производственные площадки ОМЗ находятся в России и Чехии.

## Предложения «Сильвинита»

На заседании комиссии Минпромторга РФ

Генеральный директор ОАО «Сильвинит» Ростям Сабиров на заседании рабочей группы по мониторингу за финансово-экономическим состоянием системообразующих организаций в области химической и фармацевтической промышленности при Минпромторге РФ рассказал о ситуации на предприятии.

Несмотря на то, что по итогам 2008 года «Сильвинит» продемонстрировал третий результат в своей истории, в IV квартале 2008 года из-за мирового финансово-экономического кризиса объем производства был снижен на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года. Сегодня предприятие работает с 20-60% загрузки мощностей. Тем не менее, менеджмент «Сильвинита» прогнозирует восстановление спроса и, соответственно, объемов производства во второй половине 2009 года.

Для минимизации последствий мирового экономического кризиса для рос-

сийской отрасли калийных удобрений Ростям Сабиров предложил правитель-

ственной комиссии рассмотреть возможность отмены экспортных пошлин на калийные удобрения. За период введения экспортных пошлин «Сильвинит» улетит в бюджет свыше 2 млрд руб. Отмена пошлины непосредственным образом могла бы повлиять на успех реализации инвестпрограммы предприятия на 2009 год, тем более, что с 1 февраля Правительство также отменило экспортные пошлины на азотные и сложные удобрения.

Также на совещании обсуждались предложения о сокращении сроков возврата НДС и снижении импортных пошлин на реагенты, которые не производятся в России.

Кроме того, Ростям Сабиров предложил комиссии рассмотреть вопрос о снижении ж/д тарифа на транзит грузов из центра России на Дальний Восток. Ежегодно в восточные порты страны «Сильвинит» отправляет 300-500 тысяч тонн удобрений, однако ж/д тарифы сводят

экономическую привлекательность этого направления практически к нулю.

Генеральный директор «Сильвинита» также проинформировал членов комиссии Минпромторга о намерении провести переговоры с банком ВТБ по поводу предоставления отсрочки выплат траншей 2009 года по кредиту, выданному «Камской горной компании» на оплату лицензии за Половоловский участок Верхнекамского месторождения калийно-магневых солей. Все остальные условия соглашения (общий срок кредита, проценты и прочие условия) «Сильвинит» предлагает оставить без изменений.

Ростям Сабиров, генеральный директор ОАО «Сильвинит», комментирует: «Встреча в Минпромторге чрезвычайно полезна. Бизнес и государство получают уникальную возможность сверить часы и держать руку на пульсе ситуации в условиях мирового кризиса. Мы в своей истории пережили уже не один кризис. Уверен, что совместными усилиями мы преодолеем и эти временные трудности».



## Общественный Транспорт 2009

специализированная выставка

Российская специализированная выставка и конференция

Москва, ВВЦ  
11-13 марта 2009г.

Продукция, технологии, услуги для предприятий городского общественного транспорта



**Оргкомитет:**  
Тел./факс: (495) 287-4412  
E-mail: info@gortransexpo.ru  
http://www.GortransEXPO.ru

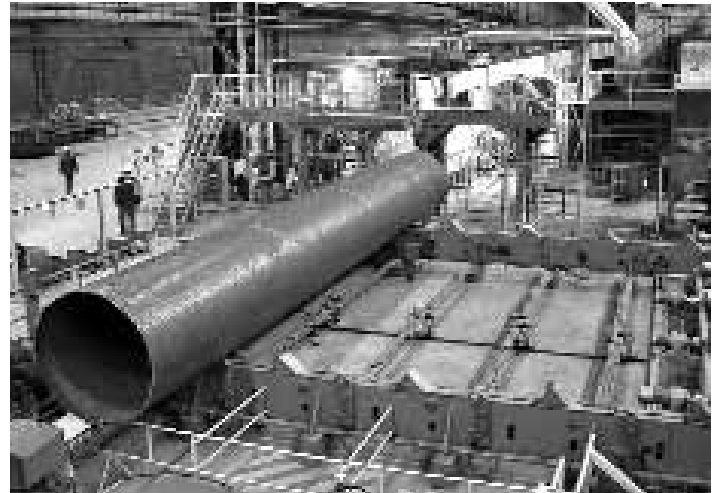
**Поддержка:**  
Министерство транспорта РФ  
Департамент транспорта и связи Москвы  
Евразийская ассоциация МСОТ  
Международная ассоциация "Метро"  
Мосгортранс/НИИПроект  
ОООП "ГЭТ", МТПП



## ТМК в 2008 году

### Предварительные финансовые результаты

В 2008 году, который стал очень непростым для трубной отрасли, ТМК удалось успешно завершить все намеченные инвестиционные проекты, улучшить финансовые показатели и приобрести статус глобальной трубной компании благодаря успешной сделке по приобретению американских активов. Несмотря на беспрецедентный рост цен на сырье в 1 полугодии 2008 года, влияние мирового финансового кризиса на спрос в отдельных сег-



ментах трубного рынка и вынужденную остановку мощностей, связанную с модернизацией производства бесшовных труб и труб большого диаметра, ТМК завершила 2008 год с позитивным результатом, существенно расширив свое присутствие на глобальных рынках, внедрив современные мировые технологии производства и значительно расширив и улучшив ассортимент продукции. Кроме того, Компании удалось успешно реструктурировать долговой портфель после приобретения американских активов IPSCO и обеспечить устойчивые финансовые позиции, что особенно важно в период мировой финансовой нестабильности.

Несмотря на падение цен на нефть во втором полугодии 2008 года, спрос на OCTG и нефтегазопроводные трубы в России оставался стабильным. При этом рынок OCTG и нефтегазопроводных труб в Северной Америке за 2008 год вырос на 7-8%. Высокий спрос привел к повышению цен на данные виды труб даже на фоне резкого падения цен на металлы. Рост цен в России в 2008 году составил 10-20%, в США цены выросли на 70-80%.

Положительный эффект от благоприятной конъюнктуры по ценам на сырье во 2-м полугодии 2008 года был отчасти нивелирован влиянием мирового финансового кризиса и падением спроса в сегменте бесшовных и сварных труб промышленного назначения. Падение российского рынка труб промышленного назначения в 4 квартале 2008 года по сравнению с 3 кварталом 2008 года составило около 50%. При этом снижение цен на индустриальные трубы в 4 квартале составило около 15% по сравнению с пиком, достигнутым в августе.

Негативные тенденции на рынке труб промышленного назначения в меньшей степени затронули деятельность ТМК по сравнению с другими компаниями трубного и металлургического

сектора, что связано со структурой бизнеса, ориентированной преимущественно на нефтегазовую отрасль. В результате Компания ожидает улучшения финансовых показателей в 2008 году. Консолидированная выручка ТМК за 2008 год составит около \$5,8 млрд, показатель EBITDA без учета курсовых разниц и неденежных статей P&L превысит \$1.

2008 год стал годом значительных перемен и улучшений в бизнесе Компании. Во-первых, ТМК успешно завершила все запланированные инвестиционные проекты, что позволит значительно расширить ассортимент продукции и укрепить рыночные позиции как в России, так и на зарубежных рынках. Во-вторых, ТМК вышла на крупнейший мировой трубный рынок США после приобретения трубных активов компании IPSCO. В-третьих, ТМК продолжает наращивать позиции в сегменте высокотехнологичной продукции и услуг для нефтегазовой отрасли. В 2008 году ТМК получила ряд контрактов от крупнейших нефтегазовых компаний и значительно увеличила отгрузки резьбовых соединений класса «Премиум».



На фоне развития мирового экономического кризиса мы ожидаем снижения спроса на трубы в 2009 году. В 1-м полугодии 2009 года рынок OCTG и нефтегазопроводных труб в России уменьшится на 10-15%. При этом снижение цен в 1 квартале предположительно составит около 20%, после чего можно ожидать некоторую стабилизацию цен. Рынок OCTG и нефтегазопроводных труб в США также продемонстрирует некоторое снижение на фоне падения бюджетов нефтяных компаний на 25-30%. Дальнейшая динамика цен на рынке Северной Америки будет определяться комбинацией факторов, однако, по мнению Компании, даже в самом пессимистичном варианте цен не снизятся ниже уровня начала 2008 года.

Несмотря на негативные тенденции в мировой экономике, ТМК ожидает, что спрос на трубы большого диаметра в России в 2009 году вырастет на 10-15%. Компания ожидает, что благодаря консолидации приобретенных трубных активов IPSCO и проведенной в 2008 году модернизации, что существенно улучшило ассортимент выпускаемой продукции и усилило рыночные позиции как в России, так и в Северной Америке, ТМК удастся сохранить объемы производства на уровне прошлого года. В то же время падение цен на сталь и металлолом, а также смещение производства в сторону более высокотехнологичной продукции окажут позитивное влияние на рентабельность в 2009 году.

## Два спутника

### Совместный запуск «Экспресс-АМ44» и «Экспресс-МД1»

Денис Сухорук

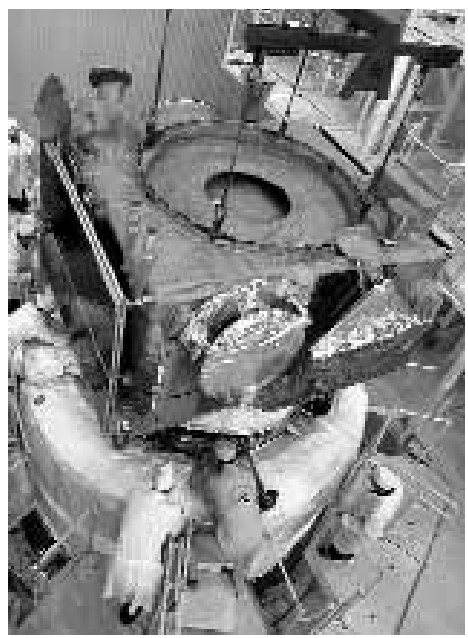
На космодроме Байконур (Казахстан) успешно осуществлен совместный запуск двух спутников связи и вещания «Экспресс-АМ44» и «Экспресс-МД1». Спутники выведены на целевую орбиту ракетой-носителем «Протон-М» с разгонным блоком «Бриз-М» и взяты на контроль центром управления полетами ФГУП «Космическая связь» (ГПКС). Запуск и первый год эксплуатации на орбите спутников АМ44 и МД1 осуществляется на условиях страхования ОАО «СОГАЗ» и ОСАО «Ингосстрах». Активное участие в финансировании программы обновления российской национальной спутниковой группировки принимает Сбербанк России.

группировки позволит ГПКС обеспечить доступ населения России, органов государственной власти и коммерческих пользователей к современным качественным телекоммуникационным услугам в любой точке страны.

Спутник «Экспресс-АМ44» изготовлен ОАО «ИСС им. М.Ф. Решетнева» (Красноярск) совместно с французским подразделением компании Thales Alenia Space. Спутник предназначен для предоставления услуг цифрового телерадиовещания, доступа к сети Интернет, передачи данных, видеоконференцсвязи, создания мультисервисных сетей VSAT, а также подвижной президентской и правительственной связи. Общая пропускная способность спутника «Экспресс-АМ44» составляет 1265 МГц.

Малый спутник «Экспресс-МД1» создан ФГУП «ГКНЦ им. М.В. Хруничева» совместно с итальянским подразделением Thales Alenia Space. «Экспресс-МД1» будет размещен в орбитальной позиции 80° в.д. для решения задач подвижной президентской и правительственной связи, для предоставления услуг цифрового телерадиовещания, доступа к сети Интернет, передачи данных, видеоконференцсвязи. Общая пропускная способность спутника «Экспресс-МД1» составляет 321 МГц.

Федеральное государственное унитарное предприятие «Космическая связь» — российский национальный оператор спутниковой связи, космические аппараты которого обеспечивают глобальное покрытие. Предприятие образовано в 1967 году и входит в десятку крупнейших спутниковых операторов мира по объему орбитально-частотного ресурса. ГПКС принадлежит самая большая в России спутниковая группировка. Зоны обслуживания спутников ГПКС охватывают всю территорию России, страны СНГ, Евро-



пью, Ближний Восток, Африку, Азиатско-Тихоокеанский регион, Северную и Южную Америку, Австралию. В состав предприятия входят шесть центров космической связи (ЦКС): «Дубна», «Медвежий Озёр», «Владимир», «Сколково», «Железнодорожск» и «Хабаровск». Технический Центр «Шаболовка» в Москве, а также собственная высокоскоростная волоконно-оптическая цифровая сеть.

В качестве национального оператора спутниковой связи России ГПКС решает важные государственные задачи по обеспечению подвижной президентской и правительственной связи, трансляции федеральных телерадиоканалов на территорию России и большинства стран мира. Предприятие активно участвует в реализации приоритетных национальных проек-



## Десять десятков мероприятий

### «Евразруда»: итоги природоохранной деятельности за 2008 год

Елена Казанцева

В ОАО «Евразруда» (предприятие «Евраз Групп») подведены итоги природоохранной деятельности за 2008 год. За это время в девяти филиалах ОАО «Евразруда» реализовано около 90 мероприятий, направленных на снижение воздействия производства на окружающую среду.

Наиболее значимые природоохранные мероприятия выполнены в Абагурском филиале компании. В частности, специалисты предприятия произвели наращивание яруса на хвостохранилище, что обеспечило экологически безопасную, устойчивую работу гидросооружения, исключившую разлив пульпы на прилегающую территорию. В течение 2008 года на аглофабрике филиала также была продолжена утилизация шламов внешнего отстойника.

В результате появилась возможность возвращать агломерационные шламы в технологический процесс, при этом значительно снижая производственные издержки. В Ирбинском филиале ОАО «Евразруда» полностью реализован про-



ект по размещению вскрышных пород в отработанное пространство карьера «Северный», благодаря чему сократилось количество складированных отходов. Также на Ирбинском месторождении приступили к рекультивации отработанных карьеров «Коварный», «Северный», «Новый-1» и отвалов № 6,7 с целью восстановления продуктивности земель и возврата их в лесной фонд Российской Федерации.

В Таштагольском, Абагурском и Горно-Шорском филиалах были выполнены восстановительные работы и капитальные ремонты очистных сооружений, аспирационных установок и вентиляционных систем, что позволило продлить срок их службы и значительно улучшить условия труда на рабочих местах персонала предприятий. В Абаканском и Горно-Шорском филиалах компании проведена чистка водосборников и отстойников, а в Тейском на емкостях хранения горюче-смазочных материалов установлены задвижки с дистанционным управлением, что исключает риск загрязнения почвы и поверхностных вод.

В каждом из девяти филиалов ОАО «Евразруда» службами по охране окружающей среды и промышленной санитарии ведется постоянный мониторинг атмосферного воздуха на границах санитарно-защитных зон, проверяется техническое состояние и эффективность работы пылеулавливающих установок, осуществляется мониторинг водных объектов.

В комплексе выполненных природоохранных мероприятий позволило значительно улучшить окружающую среду в регионах присутствия филиалов ОАО «Евразруда».

## Двенадцатые в мировом рейтинге

### Подведены итоги деятельности ГК «Волга-Днепр» в 2008 году



В 2008 году объем продаж Группы компаний «Волга-Днепр» увеличился на 46% по сравнению с результатами 2007 года, составив более \$1,4 млрд. Перевезено 267 тыс. тонн груза, что больше показателя 2007 года на 25%. Грузооборот в 2008 году вырос на 32% и составил 1720060 тыс. т/км. Число новорожденных в семьях сотрудников возросло на 12%, с 71 в 2007 году до 80 в 2008 году.

Достигнутые показатели обеспечили Группе компаний, по предварительным данным, двенадцатую позицию в мировом рейтинге авиационных грузоперевозчиков и первую среди российских грузовых авиакомпаний.

В прошедшем году продолжена работа по обновлению парка воздушных судов: с завода Boeing в Сиэтле переданы в эксплуатацию 2 новых B747-400ERF, которые заменили устаревшие модификации B747-200F; продолжено освоение и эксплуатацию двух модернизированных Ил-76ТД-90ВД, а также финансирование строительства трех самолетов этой модификации на заводе в Ташкенте по контракту с ОАК; ведутся переговоры с ОАК по заявке на строительство новых самолетов Ан-124-100М-150. В целом «Волга-Днепр» в 2008 году последовательно реализовывала стратегию развития, предусматривающую концепцию «грузового супермаркета» чартерных и регулярных грузовых авиаперевозок, а также долгосроч-

ные отношения с ключевыми заказчиками и партнерами по всему миру.

Группа компаний «Волга-Днепр» — частная компания, традиционный мировой лидер в сегменте воздушных перевозок уникальных и негабаритных грузов, крупнейший российский грузовой авиаперевозчик. Основа бизнеса группы — чартерные воздушные перевозки на самолетах Ан-124 и Ил-76 (авиакомпания «Волга-Днепр») и регулярные — на Boeing 747 (авиакомпания AirBridgeCargo). Самолетный парк группы компаний составляют 10 ВС Ан-124-100, 8 Ил-76ТД (из них 2 — модернизированные Ил-76ТД-90ВД) и 7 Boeing 747 (включая 3 новейших самолета Boeing 747-400 ERF, 1 Boeing 747-300F и 3 Boeing 747-200F).

## На переправе

### IDS Scheer реорганизуется свой бизнес в России

Николай Ешич

В рамках глобальной реорганизации IDS Scheer AG преобразование своего бизнеса проводит российское подразделение компании. Перемены возглавила Мария Каменнова, работавшая директором по развитию бизнеса IDS Scheer в регионе EMEA. Она вновь стала генеральным директором IDS Scheer Россия и страны СНГ.

Реорганизация бизнеса в России связана с глобальной реорганизацией IDS Scheer AG, которая началась в сентябре 2008 года. «Наиболее значительная в истории IDS Scheer реструктуризация означает, что компания будет еще эффективнее оптимизировать бизнес-процессы своих клиентов и продолжит свой путь — путь одной из самых успешных немецких ИТ-компаний», — отмечает директор IDS Scheer в регионе EMEA Людвиг Граймел.

Компания IDS Scheer — изобретатель концепции и методологии управления бизнес-процессами (BPM). Ведущие аналитические структуры (Gartner, Forrester Research) помещают IDS Scheer на позицию лидера в области анализа и совершенствования бизнес-процессов. Они прогнозируют высокий спрос на услуги и инструменты по BPM и высокие темпы развития этого направления. Поэтому IDS Scheer, в том числе российское подразделение, позиционирует себя как премиум-провайдера (premium provider) и доверенного советника (trusted adviser) по BPM. «Мы должны стать компанией, которая выполняет не просто рутинную работу, а предоставляет эксклюзивные услуги своим клиентам», — поясняет Мария Каменнова. — Доверенный советник — значит, что клиент всякий раз обращается к нам, когда у него возникают управленческие проблемы, с чем бы они ни были связаны. Мы нацелены на выстраивание долгосрочных отношений».

Преобразования в IDS Scheer Россия и страны СНГ направлены на повышение качества предложенной компании. В ней вводится институт архитекторов бизнес-решений — чтобы точнее удовлетворять потребности клиентов. Компания выводит на рынок несколько новых, быстрых и недорогих, услуг (решений), которые были бы адекватны запросам клиентов в нынешних условиях экономической турбулентности, связанных с управлением рисками и соответствием требованиям, снижением стоимости бизнес-процессов, сокращением затрат на ИТ, управлением операционной эффективностью.

В компании выделяется отдельное направление, которое называется «Контролинг 24/7». В рамках этого направления IDS Scheer Россия и страны СНГ специализируется на предоставлении услуг в области стратегического управления, управленческого консалтинга, управления бизнес-процессами, ИТ-консалтинга, внедрения решений SAP. Компания предлагает комплексное решение по контроллингу бизнеса, основанное на продуктах SAP BusinessObjects (Business Intelligence) и ARIS PPM (Process Intelligence).

Консультанты IDS Scheer осуществляют поддержку компаний в области создания структуры процессов и реализации современных информационных концепций, включая Supply Chain Management, Customer Relationship Management и Enterprise Application Integration.

Предоставляются услуги по организации контроллинга и управления операционной эффективностью бизнеса с использованием инструментов SAP BusinessObjects (BI — бизнес-аналитика) и ARIS PPM (P&PM — процессная аналитика и эффективность процессов).

Акцент компании направлен на развитие партнерской сети и совершенствование отношений с партнерами. Доля продаж через партнерскую сеть в IDS Scheer AG выросла с 15% от общего оборота компании в 2003 году до 26% в 2008 году. Российское подразделение будет следовать этому тренду.

«В нынешних экономических условиях компаниям необходимы быстрые и эффективные решения, дающие немедленный результат для клиента», — комментирует генеральный директор IDS Scheer Россия Мария Каменнова. — Оказавшись в сложной ситуации компании можно сравнить с автомобилем, у которого под колесами вдруг оказался лед. Бездумно давить на тормоз или газ в такой ситуации просто опасно. Нужно уметь действиями сохранять стабильность и двигаться вперед. А мы, бизнес-консультанты, должны дать необходимые для такого умения инструменты и знания — посылать песком обледеневшую дорогу, рекомендовать хорошую оптику и т.д.»

Благодаря стратегическому сотрудничеству с SAP продукты ARIS стали стандартом для платформы NetWeaver. ARIS SmartPath — инструмент для быстрого внедрения решений SAP в компаниях среднего и малого бизнеса. Клиентская база IDS Scheer включает около 7000 клиентов в более чем 70 странах. Оборачиваемость в 2007 году достигла 393,5 млн евро. Общий штат — около 3000 человек. IDS Scheer входит в число 10 крупнейших операторов ИТ-услуг в Германии. Компания входит в список TecDAX на Франкфуртской фондовой бирже и, соответственно, в список DAX110, включающий 110 крупнейших компаний, акции которых котируются на фондовом рынке.



# Фондовый рынок

## совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

### НОВОСТИ

#### ВТБ опубликовал позитивную отчетность за январь 2009 года по РСБУ

10 февраля ВТБ опубликовал неконсолидированные финансовые результаты по РСБУ за январь 2009 года. По итогам месяца активы банка выросли на 20% до 3,06 трлн руб. Корпоративный кредитный портфель банка увеличился на 19% и составил 1,75 трлн руб. Чистая прибыль банка составила 13,2 млрд руб.

«Благодаря привлечению фондирования со стороны государства банк может динамично развиваться, — считает аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Однако необходимо отметить, что 50-55% корпоративного кредитного портфеля ВТБ приходится на валютные кредиты, следовательно, учитывая ослабление курса рубля по отношению к доллару на 20,5% в январе 2009 года, более половины темпа роста кредитного портфеля пришлось на переоценку валютных кредитов. Также мы обращаем внимание на риски ухудшения качества активов в условиях быстрого роста кредитного портфеля, что может негативно отразиться на долгосрочных перспективах банка».

#### Аптечная сеть 36.6: операционные итоги 2008 года

Аптечная сеть 36.6 опубликовала итоги 2008 года по выручке и открытию новых аптек. Согласно пресс-релизу компании, выручка в долларовом выражении увеличилась на 21,5%. Динамика продаж в розничном сегменте по итогам года оказалась достаточно скромной — порядка 25%, производственный сегмент продемонстрировал темпы роста продаж на уровне 23%.

«Замедление динамики органического роста сети, снижение темпов роста располагаемых доходов населения сказываются на результатах продаж розничного сегмента, а также показателях продаж производственного сегмента, что, на наш взгляд, обусловлено фактическим снижением динамики роста фармацевтического рынка и падением спроса за счет удорожания импорта», — констатирует аналитик ИК «ФИНАМ» Сергей Фильченков.

Также были опубликованы данные по объемам долговой нагрузки компании. По сравнению с 9 месяцами 2008 года, совокупный долг сети снизился более чем на 20% до \$150,5 млн, тем не менее, учитывая текущее финансовое состояние сети, является достаточно высоким показателем.

#### ТГК-9 может недополучить топливо

ООО «НГК Итера» с 15 февраля может начать ограничение поставок газа для ТГК-9 из-за долга компании перед ЗАО «Урал-севергаз» за поставленный газ. Долг ТГК-9 за газ, поставленный с декабря по январь, составил 1,5 млрд руб. Из этой суммы, по состоянию на 9 февраля, ТГК-9 заплатила 116 млн руб. Ограничения будут вводиться постепенно в зависимости от оплаты газа и могут достигнуть 50%. Однако представители стратегического инвестора ТГК-9 — КЭС-Холдинга — сообщили, что большая часть долга ТГК-9 перед «Уралсевергазом» уже погашена. Задолженность потребителей перед ТГК-9 на 1 февраля составляет более 3 млрд руб. В связи с этим затруднены платежи поставщикам ТГК-9. КЭС-Холдинг ищет альтернативных поставщиков и рассчитывает на приход в область Газпрома.

Общая задолженность участников энергорынка по состоянию на 2 февраля составила около 22,9 млрд руб. «На ТГК-9 может



приходиться около 13% от общей задолженности энергорынка, что составляет довольно значительную величину, — рассказывает аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Рейли. — Мы считаем, что данная ситуация характеризует в общем неблагоприятное положение на энергорынке и может негативно отразиться на операционных и финансовых показателях ТГК-9».

#### Спрос на уголь остается слабым

На российских железных дорогах скопилось большое количество нереализованного угля, более половины которого ждет отгрузки в дальневосточных портах. В условиях сокращения внутреннего спроса угольные компании стремятся наращивать экспортные потоки.

В целом, в 2009 году пока наблюдается слабый спрос на коксующийся уголь со стороны металлургов. Значительная часть мощностей угольщиков недогружена, а цены реализации угольного концентрата упали до уровней, близких к нулевой рентабельности (\$50 за тонну) для большинства компаний. Однако сталелитейные компании в 2009 году существенно увеличили загрузку мощностей по сравнению с уровнями декабря прошлого года. В значительной степени оживление сталелитейного рынка обусловлено увеличением спроса со стороны металлотрейдеров.

«В настоящий момент условия на рынке металлургического сырья диктуются потребителями, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Владимир Сергеевский. — Однако увеличение загрузки мощностей сталелитейных компаний должно способствовать росту спроса на металлургическое сырье, при условии стабилизации конъюнктуры глобальных рынков. Среди компаний сектора мы по-прежнему выделяем Распадскую, хотя и отмечаем текущую слабость рынка реализации».

#### Мечел занял \$1 млрд в Газпромбанке

Мечел получил на свои дочерние предприятия трехлетнюю кредитную линию от Газпромбанка в размере \$1 млрд. Кредитные средства будут использоваться с целью погашения краткосрочной задолженности группы. По неофициальной информации, стоимость кредита была установлена на уровне 15%. По результатам 9 месяцев 2008 года чистый долг компании составлял немногим менее \$5 млрд, 50% от которого приходится на краткосрочные кредиты. «Мы считаем условия кредитования вполне приемлемыми в текущих условиях, а факт получения долгосрочного кредита позитивным, однако не переоцениваем его значение, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Алексей Сулинов.

## Калийные удобрения

### Рынок поддерживает стабильный спрос

Михаил Фролов,  
аналитик ИК «ФИНАМ»

**В связи с финансовым кризисом в конце прошлого года произошел обвал цен на мировом рынке минеральных удобрений. На фоне ограниченного объема предложения продукции на мировом рынке сегмент калийных удобрений выглядит наиболее устойчиво среди предприятий химического сектора.**

стоимости хлорида калия не произойдет. Тем не менее, серьезного падения цен также не ожидается, поскольку объемы предложения продукции на мировом рынке остаются ограниченными.

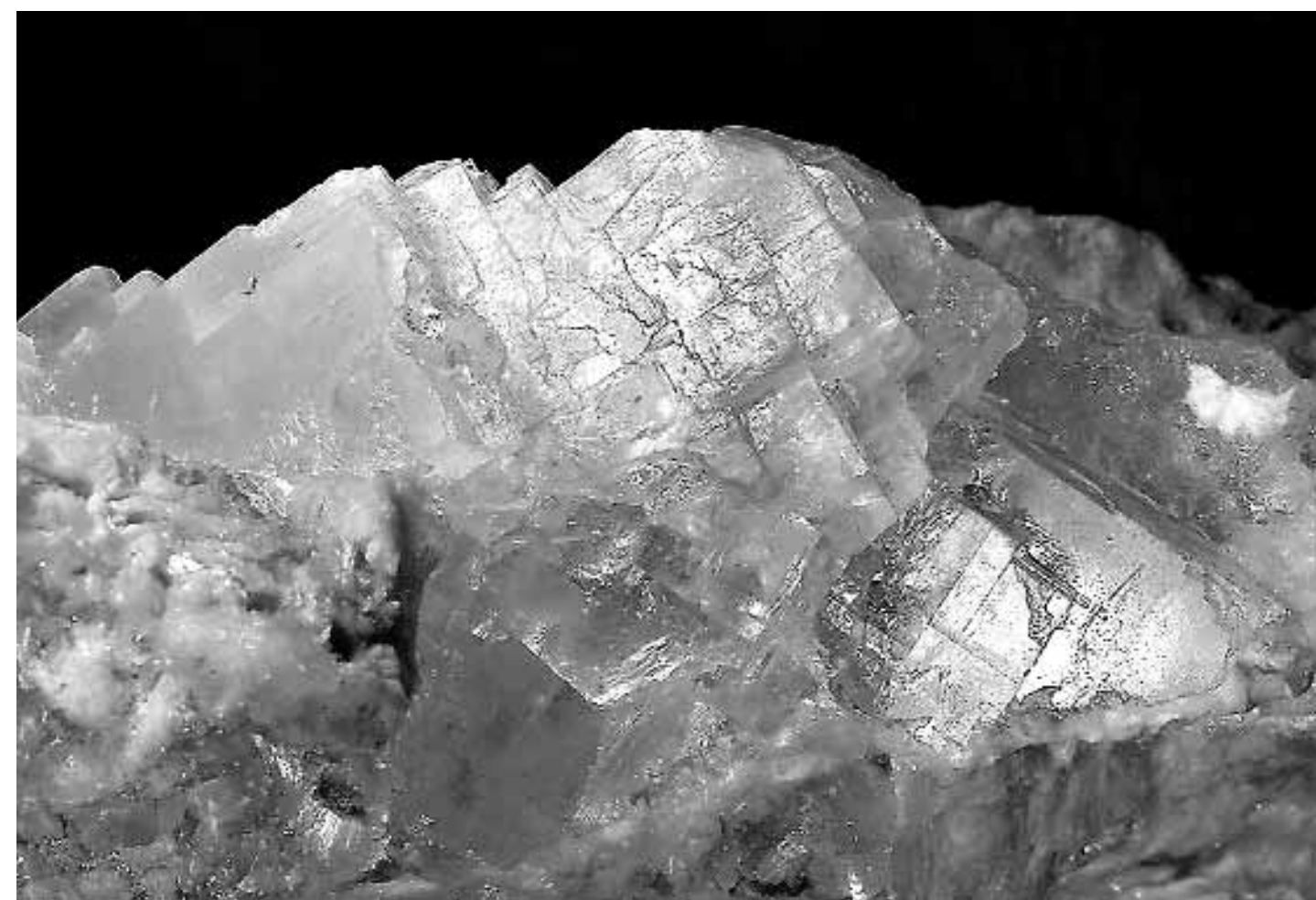
Кроме того, большинство производителей, чтобы удержать цены, пошли на временное снижение производства. В частности, «Уралкалий» сократил производственную программу на 2008 года на 10% — до 4,9 млн т, «Сильвинит» — на 8% до уровня 5,15

жения средней цены на калийные удобрения в мире, однако в дальнейшем прогнозируем плавный рост ввиду стабильного спроса при ограниченных возможностях увеличения предложения. По причине наибольшей устойчивости «Уралкалий» и «Сильвинит» к кризису мы считаем их акции лучшим инвестиционным вложением в химическом секторе.

«Сильвинит» на данный момент занимает первое место по выпуску

дукции за счет реализации проектов по модернизации производства и имеет неплохие перспективы для дальнейшего развития. Инвестиционная программа «Сильвинита» предусматривает увеличение производства хлористого калия до 7 млн т к 2012 году, а за счет строительства нового рудника на Половодском участке общий объем производства, по нашим оценкам, к 2017 году достигнет 11 млн т. Несмотря на прогнозируемую коррекцию цен в

«Уралкалий» размер штрафов будет ограничен объемом финансирования строительства новой железнодорожной ветки и устранения последствий аварии, который компании вполне по силам. Между тем, в условиях неопределенности на рынке калийных удобрений и сложной ситуации на рынках заемного капитала «Уралкалий» также пришлось пересмотреть планы по разработке Усть-Яйвинского участка. Новый проект его освоения вместо строи-



Природа наделила свои богатства особым очарованием, в том числе — финансовым...

В 2008 году на мировом калийном рынке для производителей сложилась крайне благоприятная конъюнктура. Цены росли достаточно быстрыми темпами: с начала 2008 года средняя стоимость хлористого калия на мировых рынках выросла в 3,2 раза — до \$722 за тонну на фоне быстрого роста спроса на калийные удобрения в мире. Калийные удобрения, в отличие от других видов минеральных удобрений, снижение цен не коснулось в связи со значительной концентрацией отрасли и присутствием долгосрочных контрактов. Безусловно, в условиях мирового финансового кризиса ранее ожидавшееся увеличение

млн т. Данная мера является умеренно негативной для компаний, но временной и необходимой в текущих рыночных условиях. Таким образом, производители готовы пожертвовать объемами ради сохранения высоких цен, поэтому рынок хлористого калия является одним из самых устойчивых среди всех товарных рынков.

В 2009 году мы ожидаем небольшого сни-

жения цен на калийные удобрения — среди крупнейших мировых производителей хлористого калия. Компания обладает обширными запасами калия, в том числе благодаря покупке в марте 2008 года на аукционе лицензии на разработку Половодского участка Верхнекамского месторождения калийно-магниевых солей.

Компания стабильно наращивает выпуск про-

дукции нового рудника предусматривает присоединение его к шахтным выработкам. Второго рудника, что делает проект менее сложным с технической точки зрения, потребует меньших затрат и позволит начать отработку участка в более короткие сроки.

В то же время из-за данного решения «Уралкалий» может потерять лицензию на разработку Усть-Яйвинского участка, хотя мы считаем данное развитие событий маловероятным. Однако даже отзыв лицензии не катастрофично отразится на стоимости компании, так как значительная часть своего инвестиционного капитала на капитальное строительство.

тества нового рудника предусматривает присоединение его к шахтным выработкам. Второго рудника, что делает проект менее сложным с технической точки зрения, потребует меньших затрат и позволит начать отработку участка в более короткие сроки.

В то же время из-за данного решения «Уралкалий» может потерять лицензию на разработку Усть-Яйвинского участка, хотя мы считаем данное развитие событий маловероятным. Однако даже отзыв лицензии не катастрофично отразится на стоимости компании, так как значительная часть своего инвестиционного капитала на капитальное строительство.

**Безусловно, в условиях мирового финансового кризиса ранее ожидавшееся увеличение стоимости хлорида калия не произойдет. Тем не менее, серьезного падения цен также не ожидается, поскольку объемы предложения продукции на мировом рынке остаются ограниченными при значительной концентрации отрасли.**

### НОВОСТИ

— По нашему мнению, трехлетний кредит Газпромбанка позволит Мечелу рефинансировать часть краткосрочной задолженности, однако, принимая во внимание уровень долговой нагрузки и масштабы снижения цен на основную продукцию, ситуация останется напряженной».

#### Совет директоров МТС одобрил стратегию развития розницы

Совет директоров МТС одобрил стратегию развития собственной розничной сети. Детали стратегии не сообщаются, но, судя по всему, речь идет сразу о приобретении «Телефон.ру» и сети сетовых магазинов «Эльдорадо».

Очевидно, что оперативные действия МТС по построению розницы (на текущий момент компания оперирует 1700 собственными магазинами и обладает монополией на продажу контрактов в 650 магазинах сети «Беталинк») стали ответом на приобретение «Вымпелкомом» 49% «Евростети» осенью 2008 года, считает аналитик ИК «ФИНАМ» Сергей Фильченков: «Стоит отметить, что в сотовой рознице простое приобретение разношерстных разрозненных активов может привести к неудаче. В отличие от «Вымпелкома», который приобрел долю в более или менее структурированном и хорошо управляемом бизнесе, на менеджмент МТС ляжет непростая задача по интеграции сразу нескольких независимых компаний в единую сеть».

#### Начата процедура банкротства SsangYong

В отношении южнокорейского производителя легковых автомобилей SsangYong начата процедура банкротства. Суд назначил двух управляющих конкурсной массой компании. Причиной ликвидации является спад спроса на продукцию компании, а также нежелание кредиторов и акционеров реструктуризировать задолженность. В связи с банкротством SsangYong ее российскому партнеру — компании СОЛЛЕРС — придется либо прекращать производство внедорожников корейской марки, либо инвестировать в покупку оборудования для производства комплектующих, говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов: «СОЛ-



ЛЕРС планирует воспользоваться вторым вариантом, однако он потребует существенных инвестиций в ближайшее время. Дополнительные инвестиции могут существенно увеличить долговую нагрузку компании, а также расходы по обслуживанию долговых обязательств, что обусловлено резким ростом процентных ставок в России. Мы считаем верным решение менеджмента СОЛЛЕРС не прекращать производство SsangYong, так как внедорожники остаются в России популярными. На этом рынке компания по итогам первого полугодия 2008 года занимала около 8%».

## Динамика рынка

### Инвесторам следует учитывать



**Ирина Елисеєва,**  
старший преподаватель  
УЦ «ФИНАМ»

**Неосторожное и непродуманное поведение на фондовом рынке грозит неприятностями, особенно для начинающих трейдеров. Основной причиной подавляющего большинства потерь является пренебрежение отслеживанием динамики рынка, что делает неэффективным применение наиболее распространенной стратегии — работы на повышение акций.**

Итак, вы решили начать свою деятельность на фондовой бирже с работы на повышение курса финансовых инструментов. Выбор вполне логичный, оправданный и понятный — большинство спекулянтов именно с этого и начинают. Через некоторое время вы с удовлетворением отмечаете, что работа на повышение складывается вполне успешно: приобретенные ценные бумаги поднимаются в цене, вы их успешно продаете, покупаете другие ценные бумаги, которые также неплохо котируются и поэтому на них тоже получаете прибыль и т. д. Таким образом, вы переводите в ценные бумаги все больше и больше денег, но вдруг...

По непонятным причинам рост доходов прекращается, и ситуация меняется с точностью до наоборот: деньги теряются при каждой сделке. Какие бы финансовые инструменты вы ни купили, они чуть ли не сразу начинают падать в цене. Вы меняете методику работы, корректируете свою систему выбора ценных бумаг, переключаетесь на другие отрасли и т. д., но ничего не помогает: ценные бумаги падают в цене, а вы, соответственно, несете все новые и новые убытки. В чем же дело? Почему все так кардинально изменилось при отсутствии видимых причин?

Дело в том, что вы не учли состояние фондового рынка в тот момент, когда начали работать на повышение, и не обратили внимания на его динамику в дальнейшем. А между тем, все объясняется довольно просто: вы начинали свою торговлю тогда, когда фондовый рынок рос, и все шло прекрасно. Затем рынок начал падать, и с этого времени у вас начались проблемы. Если фондовый рынок падает, то очень трудно найти компанию, ценные бумаги которой станут подниматься в цене. Как быть в такой ситуации? Оптимальных решений в данном случае может быть два: либо начать торговлю на понижение курса ценных бумаг, либо вообще временно прекратить работать на бирже до наступления более благоприятного момента. Начинать спекуляциям целесообразнее воспользоваться вторым вариантом, поскольку работа на понижение курса сопряжена с немалым риском.

При торговле на бирже важно диверсифицировать риски: не поддаваться эмоциям и не вкладывать все имеющиеся средства в ценные бумаги одной компании. Конечно, при благоприятном стечении обстоятельств прибыль может быть огромной и измеряться тысячами процентов, но и риск при этом огромен: можно потерять значительную часть своего инвестиционного капитала.

Некоторые отчаянные инвесторы вкладывают в ценные бумаги какой-то одной компании не только все имеющиеся у них денежные средства, но и немалые суммы, взятые в долг у брокера. Стоит ли говорить, какими неприятностями чревато подобное авантюрное поведение? Такой стиль биржевой торговли очень опасен: с одной стороны, он увеличивает вашу прибыль при благоприятном поведении рынка, а с другой стороны, он увеличивает ваши убытки при неблагоприятном стечении обстоятельств. Помните: во сколько раз потенциально может увеличиться ваша прибыль при работе с заемными средствами (так называемым «плечом»), во столько же раз могут увеличиться ваши потенциальные убытки!



#### ТГК-1 увеличивает загрузку мощностей

ОАО «ТГК-1» в 2008 году увеличила выработку электроэнергии на 3,2% по сравнению с 2007 годом — до 26925,7 млн кВт/ч. Отпуск тепловой энергии ТГК-1 в 2008 году составил 26342,4 тыс. Ккал, что ниже на 1,5%, чем в 2007 году. Рост выработки электроэнергии свидетельствует о росте загрузки собственных мощностей. Коэффициент использования установленной мощности вырос с 60,9% до 66,8%. В то же время полезный отпуск электроэнергии ТГК-1 в 2008 году практически не изменился, вследствие снижения объема покупной электроэнергии, что свидетельствует о росте эффективности ТГК-1, отмечает аналитик ИК «ФИНАМ» Денис Крутов: «В 2008 году снизился отпуск тепловой энергии, что обусловлено более высокой температурой наружного воздуха. По нашим оценкам, публикация производственных показателей ТГК-1 не окажет существенного влияния на котировки акций компании, так как предоставленные данные были ожидаемы рынком».

#### Верофарм сократил темпы роста продаж в 2008 году

ОАО «Верофарм» опубликовало операционные итоги 2008 года. Согласно отчетности компании, рост продаж готовой продукции в долларовом выражении составил 23%. При этом лидером роста оказался сегмент рецептурных препаратов, продажи в котором выросли почти на 36%. Высокая динамика продаж по итогам года стала результатом довольно успешного I полугодия 2008 года, однако некоторое давление на динамику продаж в 2008 году оказал не очень удачный IV квартал. Общие продажи готовой продукции по итогам IV квартала снизились на 8% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года.

«Замедление продаж в 4 квартале, на наш взгляд, окажет давление на показатели рентабельности по итогам 2008 года, — отмечает аналитик ИК «ФИНАМ» Сергей Фильченков. — Тем не менее, текущие уровни цен акций Верофарма делают акции компании одними из самых привлекательных в секторе фармацевтики».



# Инновационный промышленный лидер России

## НПО «Сатурн» — компания года по версии «Промышленного еженедельника»

Завершение 2008 года в сложных условиях грянувшего мирового кризиса, оказавшего влияние и на российскую экономику, не позволило по достоинству оперативно оценить очевидные успехи ключевых компаний отечественного авиапрома, проанализировать причины и следствия их динамичного и результативного развития. Редакция «Промышленного еженедельника», в течение всего 2008 года внимательно следившая за перипетиями российской авиационной промышленности — одной из самых значимых для страны отраслей,

ка тем компаниями, которые реализуют перспективные проекты и не позволяют окончательно разуться в возможностях России по созданию современных высокотехнологичных продуктов. Среди машиностроительных компаний России только НПО «Сатурн» в минувшем году подняло в небо три (!) новых авиадвигателя на новых самолетах, успешно завершило государственные испытания второго морского двигателя, реализовало важнейшие энергетические программы и первой подключилось к реальному внедрению нанотехнологий. В общем, инновационное признание НПО «Са-

турн» трудно переоценить, учитывая почти катастрофическое положение дел с парком истребителей российских ВВС. Очевидно, что для ВВС РФ наступило время, когда боевые самолеты придется списывать сотнями. Со ссылкой на Минобороны России впервые признано, что порядка 70% истребителей МиГ-29 не способны в данный момент не только решать боевые задачи, но и просто подняться в воздух. Всего в отечественных ВВС сейчас числится 291 МиГ-29, и 70% нелетающих из них — это порядка 200 самолетов, что сравнимо с численностью всего парка других истребителей — Су-27 и

просто некому, и потому именно двигатели «Сатурна» и в данном случае окажутся единственным реализованным проектом, какие бы тендеры и конкурсы не затягивали этот процесс.

### Двигатель SaM146: уникальный российский-французский проект

В минувшем году значимых результатов достиг и беспрецедентный для России международный проект создания нового регионального гражданского самолета «Сухой Суперджет 100» с двигателями SaM146, которые создаются на паритетной основе российским НПО «Сатурн» и французской компанией Snecma (группа Safran).

19 мая 2008 года самолет Sukhoi Superjet 100, оснащенный двигателями SaM146, совершил свой первый успешный полет в Комсомольске-на-Амуре, тем самым начав программу летных испытаний. С 24 октября 2008 года самолет выполняет полеты по программе сертификационных заводских испытаний (СЗИ). 24 декабря 2008 года второй Superjet 100 совершил успешный первый полет. Двигатели SaM146 отработали штатно, по отзывам специалистов, идеально.

Практически одновременно, 19 декабря 2008 года, в Жуковском на летящей лаборатории Ил-76ЛЛ начался второй этап летных испытаний двигателя SaM146, рассчитанный на 150 летных часов. В результате испытательных полетов будет отработана програм-

ма управления тягой двигателя и подготовлена для сертификации версия программного обеспечения FADEC (электронно-цифровой системы управления двигателем). Решением компании «Снекма» (группа «Сафран») и целью сокращения сроков и оптимизации расходов, испытания будут продолжены на базе ЛИИ им. Громова без ранее планируемого перелета самолета в город Истр, где находится испытательный центр «Снекма».

В настоящее время самолеты Superjet 100 уже совершили более 90 полетов и провели в воздухе более 300 часов. На настоящий момент суммарная наработка двигателей SaM146 за период летных и наземных испытаний составила более 2500 часов. Изготовление дви-

гатель идет по графику, согласованному с компанией ГСС. Двигатели для третьего самолета будут поставлены ГСС в марте-апреле 2009 года, а двигатели для четвертого самолета SSJ в июне-июле 2009 года.

2009 год — решающий для программы SaM146. Это и завершение работ с опытными двигателями, результатом чего станет получение Сертификата типа EASA, сертификация производства на НПО «Сатурн» по требованиям AP MAK, а также начало серийного производства и эксплуатации в составе самолета.

Очевидно, что реализация столь масштабного высокотехнологичного международного проекта в условиях мирового финансового кризиса неизбежно сталкивается с новыми вызовами времени, но и в данном проекте нужна только победа, финишный рывок. На пятки нашей стране уже наступают Китай и Япония, намеренные так же попытаться счастья в создании нового регионального самолета и выйти с ним на мировой рынок. Как никогда здесь важна народная мудрость, что время — деньги. А вложенные сегодня недостающие для рынка средства не только окупятся в ближайшее время, но и сохранят репутацию страны в лице международного авиационного сообщества.

Первая российская авиационная компания, которая начнет эксплуатацию новых российских самолетов SSJ, национальный перевозчик «Аэрофлот — российские авиалинии» ожидает их поступления в сроки, согласованные с ГСС, с пониманием относясь к самому процессу создания новинки. В данном случае важнейшими критериями являются обеспечение максимальной безопасности полетов и соответствие заявленным характеристикам нового лайнера, с чем абсолютно солидарны российские компании-производители, ГСС и НПО «Сатурн».

**AL-55I: третий новый двигатель НПО «Сатурн» в небе**

Двигатель AL-55I создается по заказу индийской корпорации HAL для учебно-тренировочных самолетов НТ-36 в рамках реализации международного контракта НПО «Сатурн», вступившего в силу 1 августа 2005 года. За короткие сроки достигнуты впечатляющие результаты.

28 июля 2008 года двигатель AL-55I впервые поднялся в небо — начались летные испытания нового двигателя разработки НПО «Сатурн» в составе учебно-тренировочного самолета МиГ-АТ. На сегодняшний



МиГ-АТ с двигателем AL-55 от НПО «Сатурн» после успешного испытательного полета

дня успешно завершены первый этап летных испытаний двигателя AL-55I на российской летательной платформе. Замечаний к работе двигателя, препятствующих выполнению программы летно-конструкторских испытаний, нет.

**Среди машиностроительных компаний России только НПО «Сатурн» в 2008 году подняло в небо три (!) новых авиадвигателя на новых самолетах, успешно завершило государственные испытания второго морского двигателя, реализовало важнейшие энергетические программы и первой подключилось к реальному внедрению нанотехнологий.**

В мае 2008 года в г. Комсомольск (Ивановская обл.) состоялся торжественный пуск блока №1 ПГУ-325 ОАО «Ивановские ПГУ» в опытно-промышленную эксплуатацию. Новая парогазовая электростанция полностью создана из отечественного оборудования, а ее основу составляет первый в России газотурбинный двигатель большой мощности ГТД-110, производства ОАО «НПО «Сатурн». Проект создания в Ивановской области новой турбины, без всякого преувеличения — прорыв российских машиностроителей. Прежде всего потому, что этот первый российский парогазовый блок, и сердцевина этого блока — уникальное в технологическом отношении изделие — газовая турбина ГТЭ-110 российского производства. Такого оборудования, газовых турбин таких мощностей, наша страна не делала никогда! Эту задачу 20 лет решали в советское время — не получилось. Эту задачу заново сегодня решило НПО «Сатурн», которое, наверно, может написать отдельную поэму о том, сколько усилий было на это положено.

Тогдашний председатель правления ОАО «РАО «ЕЭС России» Анатолий Чубайс отметил на церемонии: «В опытно-промышленную эксплуатацию пошла первая российская парогазовая установка. Долгая была история, много труда вложено в то, чтобы это стало возможным. На ранних этапах мало кто верил в то, что эта задача разрешима, тогда, когда здесь в Комсомольске пускали стелд; тогда, когда принимали решение, что стелд подтвердит работоспособность российского оборудования, и значит, нужна настоящая полномасштабная станция. И, наконец, сегодня эта задача решена. Мы говорим, что реформа дала энергетике колоссальный импульс, и это чистая правда. Но сегодня совсем особое событие — речь идет не только об энергетике, речь идет и о нашем российском машиностроении. Тот факт, что эта станция работает полностью на российском оборудовании, и основой ее является российская газовая турбина, без всякого преувеличения — прорыв российских машиностроителей. Прежде всего потому, что этот первый российский парогазовый блок, и сердцевина этого блока — уникальное в технологическом отношении изделие — газовая турбина ГТЭ-110 российского производства. Такого оборудования, газовых турбин таких мощностей, наша страна не делала никогда! Эту задачу 20 лет решали в советское время — не получилось. Эту задачу заново сегодня решило НПО «Сатурн», которое, наверно, может написать отдельную поэму о том, сколько усилий было на это положено.

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



Торжественный пуск в Комсомольске блока №1 ПГУ-325 на основе ГТД-110

ведущими компаниями года в области создания авиационной техники считает НПО «Сатурн» (двигательостроение) и Авиационную холдинговую компанию «Сухой» (самолетостроение), разделив в этом вопросе версию национального аэрокосмического журнала «Взлет». Кроме того, по итогам минувшего года «Промышленный еженедельник» решил выделить ряд ведущих предприятий отечественной промышленности, уделяющих особое внимание разработкам и внедрению перспективных инноваций. В этой связи редакция присваивает НПО «Сатурн» и АКХ «Сухой» титул «Инновационный промышленный лидер России 2008» в соответствующих номинациях. Сегодня мы представляем вниманию читателей достижения Научно-промышленного объединения НПО «Сатурн» — инновационного лауреата 2008 года по версии «Промышленного еженедельника».

### Стратегический контекст

В целом отечественное авиационное, как гражданское, так и военное, пока не демонстрирует ожидаемого взлета, хотя во имя этой цели создана ОАК, объединившая под государственным управлением всех самолетостроителей. Параллельно, используя самые разные методы и технологии, создается ОДК, в которую объединены двигателисты. Конечно, ради государственных интересов, ради обеспечения оборонной, транспортной и энергетической безопасности Родины можно пойти на многое. Однако многие специалисты предупреждают: как бы за бесконечными реструктуризациями окончательно не упустить время, данное России для восстановления утраченных позиций крупнейшей передовой авиационной державы. Трудно назвать успехом и подъемом выпущенные за год всей отраслью 13 отечественных гражданских самолетов, из которых только 6 передано российским авиакомпаниям. При этом за тот же год в страну было ввезено 100 иностранных самолетов, и теперь общее количество «иномарок» у нас достигло 290 единиц!

Тем значительнее роль тех программ, которые работают на ближайшую перспективу и реально востребованы и российским, и мировым рынком. Новые машины все-таки создаются, все-таки взлетают и находятся в стадии подготовки к серийному производству. Нужна только поддержка государства, достойное финансирование и создание всех условий для заключительного рыв-



Визит в Рыбинск на НПО «Сатурн» премьер-министра России В.В. Путина

турн» — констатация объективной реальности, данной нам в достижениях.

О некоторых страницах этих достижений хочется сказать особо.

### Двигатель 117С: «все для фронта, все для победы»

19 февраля 2008 года состоялся первый полет нового российского многофункционального истребителя Су-35 с двигателями ОАО «НПО «Сатурн» 117С, успешный, как и все последующие. Это событие стало важнейшим этапом реализации программы ОАО «НПО «Сатурн» по созданию современного военного авиационного двигателя по заказу ОАО «ОКБ «Сухого».

В настоящее время летно-конструкторские испытания первого Су-35 продолжаются, самолет уже совершил 68 полетов, в результате двигатель 117С без нареканий проработал в воздухе более 100 часов. Испытания доказали, что применение двигателя 117С позволяет увеличить дальность полета, существенно улучшить маневренные и динамические характеристики самолета. Впервые в отечественной истории в рамках проводимых испытаний был осуществлен сверхзвуковой полет без включения форсажа — на максимальном режиме работы двигателя, что является показателем самолета пятого поколения.

В настоящее время НПО «Сатурн» готовится к поставке двух двигателей для второго самолета Су-35, а в целом по программе изготовлено уже 5 двигателей первого лица и 5 двигателей окончательной компоновки. Так что не за горами тот день, когда Россия получит новый современный многофункциональный истребитель.

превышает количество находящихся в строю тяжелых перехватчиков МиГ-31 (последних — менее 150 единиц, а всего в российских ВВС порядка 650 истребителей). Две сотни «МиГов» для боевого потенциала ВВС — потеря крайне существенная, тем более что именно на них готовят молодых пилотов-истребителей в Армавире — в учебном центре единственного в стране Краснодарского высшего военного училища летчиков. Последняя катастрофа «МиГа», как выяснилось, произошла из-за коррозии силовых элементов его конструкции. Эксперты объясняют все банальной старостью машин, поставленных еще в советское время. И это действительно значит, как пишет «Коммерсант», что российские истребители начали истреблять старость. Стране, как воздух, нужны новые истребители с новыми современными двигателями, способные противостоять потенциальному агрессору и защитить рубежи нашей Родины. Благо, что все годы стагнации авиапрома АКХ «Сухой» и НПО «Сатурн», осознавая необходимость новой разработки вопреки полному равнодушию к проблеме со стороны структур и Минобороны, за собственные средства работали на перспективу, создавая свой Су-35 с двигателями 117С — надежду истребительной авиации российских ВВС.

К слову, и на Перспективном авиационном комплексе фронтовой авиации ПАК ФА, самолете 5-го поколения, первоначально устанавливаются двигатели НПО «Сатурн», создающиеся на базе 117С. Иных сведений о новой, закрытой для СМИ разработке двигателей, нет. Но есть убеждение, что кроме конструкторского дивизиона НПО «Сатурн» возглавить эту работу в стране



Двигатель SaM146, созданный НПО «Сатурн» и французской компанией Snecma, на крыле SSJ

# ИСТОРИЯ СОВРЕМЕННОСТИ



Су-35 с новыми двигателями НПО «Сатурн» 117С

## Газотурбинные победы на земле

В январе 2008 года завершились приемные межведомственные испытания опытного образца энергетического газотурбинного агрегата ГТА-8РМ производства ОАО «Сатурн» — Газовые турбины с газотурбинным двигателем ГТД-8РМ производства ОАО «НПО «Сатурн» на базе газотурбинной теплоэлектростанции ГТЭС-12 ОАО «НПО «Сатурн» в городе Рыбинске. По результатам испытаний Приемочная межведомственная комиссия установила соответствие технических характеристик опытного образца энергетического газотурбинного агрегата ГТА-8РМ требованиям Технического задания и конструкторской документации.

Энергетические газотурбинные агрегаты ГТА-8РМ (электрической мощностью 8 МВт, тепловой мощностью 17,1 Гкал) рекомендованы к производству в ОАО «Сатурн» — Газовые турбины» и дальнейшему применению по их прямому назначению — для энергообеспечения объектов нефтегазовой промышленности, энергоемких промышленных предприятий, предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

В феврале НПО «Сатурн» ввело в эксплуатацию газотурбинную электростанцию ГТЭС-12 мощностью 12 МВт на Западно-Чигоринском нефтяном месторождении Сургутнефтегаза. Техническая основа ГТЭС-12 — два газотурбинных агрегата ГТА-6РМ, мощностью 6 МВт каждый, производства ОАО «Сатурн» — Газовые турбины». Электростанция работает на попутном нефтяном газе.

Опыт сотрудничества ОАО «НПО «Сатурн» и ОАО «Сургутнефтегаз» показал эффективность технических решений Сатурна по комплектации энергообъектов для нужд нефтегазовой компании. Первая газотурбинная электростанция «Сатурна» на сургутской земле — ГТЭС-12 мощностью 12 МВт — была введена в промышленную эксплуатацию на Троманганском месторождении в апреле 2007 года. На Верхнедальнемском месторождении завершается строительство электростанции ГТЭС-24 общей мощностью 24 МВт, с четырьмя агрегатами ГТА-6РМ.

А в августе прошлого года ОАО «Сатурн» — Газовые турбины» выиграло тендер на поставку газотурбинного оборудования для ГТЭС-12 на Игольско-Таловом месторождении ОАО «Томскнефть». В рамках проекта «Сатурн» поставит основное оборудование для строительства газотурбинной электростанции ГТЭС-12

суммарной мощностью 12 МВт на Игольско-Таловом месторождении. Проект предусматривает установку двух блочно-контейнерных газотурбинных установок ГТА-6РМ с двигателями мощностью по 6 МВт производства ОАО «НПО «Сатурн» и генераторами ТК-6-2РУЗ производства ОАО «Привод» (концерн «Нефтегазовые системы»).

ГТЭС-12 предназначена для обеспечения собственных нужд Игольско-Талового месторождения электрической энергией, с использованием нефтяного попутного газа в качестве топлива. ГТЭС-12 может работать параллельно с сетью и в автономном режиме. ГТЭС-12 является второй очередью строительства генерирующих мощностей на данном месторождении. До этого была построена ГТЭС-24МВт с использованием четырех ГТЭС-6/6,3 производства ОАО «Мотор Сич».

Еще один тендер — на поставку газотурбинного оборудования для ГТЭС-24 на Двуреченское месторождение ОАО «Томскнефть» — ОАО «Сатурн» — Газовые турбины» выиграло в сентябре. Проект предусматривает установку четырех агрегатов блочно-модульного исполнения ГТА-6РМ с двигателями мощностью по 6 МВт каждый для ГТЭС-24 Двуреченского нефтяного месторождения с внешними сетями для ОАО «Томскнефть» ВНК. Газотурбинные установки будут использоваться для утилизации попутного нефтяного газа и будут работать в качестве основных источников электрос-

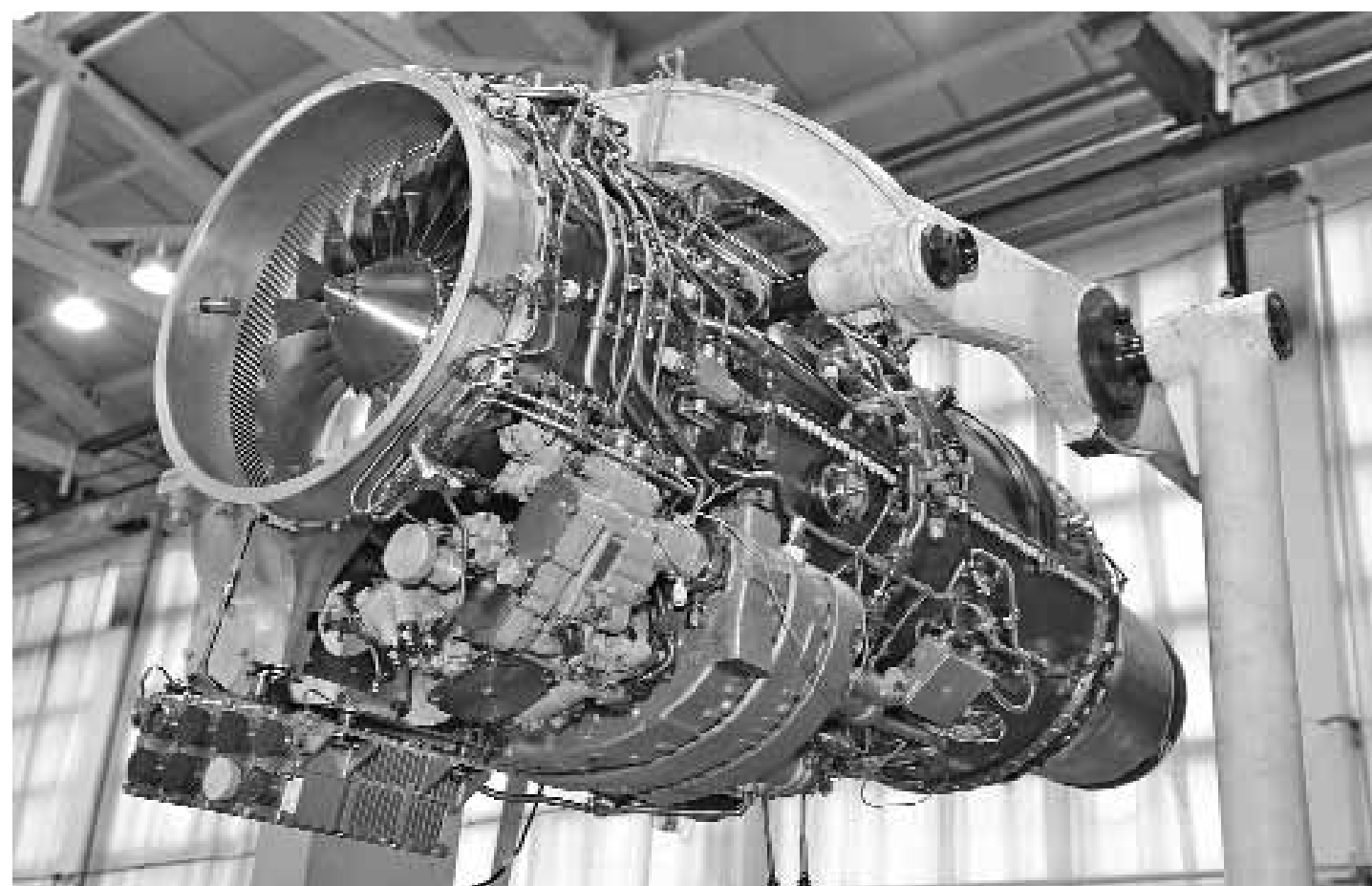
**Решением оргкомитета Национальной премии «Золотая идея» коллектив авторов-разработчиков первого российского корабельного газотурбинного двигателя М75РУ во главе с техническим директором — генеральным конструктором Михаилом Кузменко ОАО «НПО «Сатурн» определен лауреатом Второй премии «Золотая идея» 2008 года.**

набжения объектов нефтедобычи Двуреченского месторождения.

## Морские победы

В октябре работа Государственной комиссии под председательством капитана 1-го ранга Михаила Александрова по приемке корабельного газотурбинного двигателя М70ФРУ, максимальной мощностью 14000 л.с., разработки ОАО «НПО «Сатурн» завершилась подписанием Акта о принятии двигателя заказчиком. Успешное завершение опытно-конструкторских работ по двигателю

М70ФРУ — это следующий этап создания на НПО «Сатурн» российской базы морского газотурбостроения.



Двигатель AL-551 создан НПО «Сатурн» по заказу индийских ВВС

Газотурбинный двигатель М70ФРУ разработки ОАО «НПО «Сатурн» — базовый высокоэффективный автоматизированный корабельный газотурбинный двигатель 4-го поколения. В ноябре 2006 года ОАО «НПО «Сатурн» заверши-

л работу по созданию опытного двигателя М70ФРУ, который может использоваться на кораблях и судах водоизмещением от 200 до 100000 тонн в качестве маршевого или форсажного двигателя. Потенциальный спектр применения газотурбинных агрегатов, на основе двигателя М70ФРУ, достаточно широк: быстроходные патрульные и ударные катера, малые ракетные и противолодочные корабли, корветы, фрегаты, эсминцы, десантные корабли, ракетные и авианесущие крейсера. Возможно применение двигателя и в гражданском секторе морской техники — на газовозах, морских и приморских нефтегазовых объектах, плавучих электростанциях, скоростных грузопассажирских паромах.

«Появление морских двигателей производства НПО «Сатурн», — отмечает директор программ морских и промышленных ГТД ОАО «НПО «Сатурн» Леонид Иванов, — с большим удовлетворением принято нашими потенциальными заказчиками. На прошедшем в сентябре 2008 года Научно-техническом совете Военно-промышленной комиссии впервые, после восьми лет неопределенности, был поднят вопрос о применении наших двигателей в строительстве перспективных, а также при модернизации наводных кораблей морских сил общего

назначения. На сегодняшний день в строю ВМФ находится более 70 кораблей с газотурбинными двигателями, произведенными на Украине. Значительная часть этих кораблей, в отличие от их силовых установок, не выработала свой ресурс, соответственно, при их плановом ремонте в условиях судостроительных, судоремонтных заводов может быть проведена модернизация их силовых установок. В первую очередь, это касается маршевых установок, для которых вместо устаревших двигателей второго поколения можно применять газотурбинные двигатели М70ФРУ с реверсивным редуктором».

Кстати, решением организационного комитета Национальной премии «Золотая идея» коллектив авторов-разработчиков первого российского корабельного газотурбинного двигателя М75РУ во главе с техническим директором — генеральным конструктором Михаилом Кузменко ОАО «НПО «Сатурн» определен ла-

тентом производства деталей, обеспечены всеми необходимыми системами (системами теплоснабжения, вентиляции, кондиционирования) для жизнедеятельности современного производства, для эксплуатации высокоточных обрабатывающих центров и контрольно-измерительных машин.

В марте состоялась торжественная церемония ввода в эксплуатацию продольно-фрезерного расточного обрабатывающего центра новейшего класса M-G48/140RZ производства японской фирмы «МНИ» («Мицубиси Хэви Индустри»). Поставка, монтаж и пуско-наладочные работы нового машинообрабатывающего центра выполнены в соответствии с контрактом от японской компанией «Sumitomo Corporation». Оборудование поставлено в рамках четвертого транша японского кредита. Инвестиционное соглашение с «Sumitomo Corporation» на сумму более \$500 млн сроком до 2015 года ОАО

«НПО «Сатурн» последние годы активно реализует политику технологической модернизации производства. Только в 2007 году ОАО «НПО «Сатурн» приобрело более 40 единиц высокотехнологического оборудования, не имеющего аналогов в России. От локальной модернизации цехов предприятие перешло в фазу построения комплексного интегрированного производства газотурбинной техники с тотальной сменой производственного уклада и всеобщим повышением квалификации специалистов. Более 300 работников всех уровней за последние годы прошли обучение в Японии, Швейцарии, Германии. Вполне закономерно выдвижение на премию правительства в области науки и техники сразу трех представителей ОАО «НПО «Сатурн» за «Разработку и внедрение нового поколения оборудования и технологий сварки в вакууме для повышения качества газотурбинных двигателей» — заместителя генерального директора Сергея Чулкинова, главного сварщика Геннадия Лымарева и зам. главного сварщика Алексея Полякова.

**Самый мощный суперкомпьютер «АЛ-100»**  
В августе «Сатурн» завершил проект по созданию нового суперкомпьютерного центра. Запуск в эксплуатацию самого высокопроизводительного вычислительного суперкомпьютера в промышленности России и СНГ мощностью 14,3 TFlops (триллионов операций в секунду с пла-

вующей точкой) — результат совместной работы ОАО «НПО «Сатурн» и компаний КРОК, IBM, Intel, APC by Schneider Electric. Основная цель проекта — существенное повышение вычислительных мощностей ОАО «Сатурн», необходимых для проведения инженерных расчетов и позволяющих эффективно решать не только текущие, но и перспективные бизнес-задачи предприятия.

Заказчиком разработки нового суперкомпьютера являлась конструкторская служба ОАО «НПО «Сатурн». Внедрение первого суперкомпьютера предприятия, запущенного в эксплуатацию в 2005 году, позволило конструкторским подразделениям ОАО «НПО «Сатурн» перейти на новый уровень аналитического проектирования, основанный на использовании численных методов на всех этапах разработки газотурбинных двигателей. В 2006 году нагрузка вычислительных мощностей кластера фактически приблизилась к 100%. К этому времени к ресурсам суперкомпьютера были подключены также филиалы ОАО «НПО «Сатурн» в городах Москве и Перми. И в середине 2007 года было принято решение о необходимости создания нового суперкомпьютера, пре-

«НПО «Сатурн» заключило в 2003 году для реализации крупных национальных проектов в области энергетического машиностроения.

## Новые стены, новое оборудование

В феврале 2008 года в НПО «Сатурн» состоялось торжественное открытие нового современного производственного корпуса. Первая очередь корпуса, где расположился участок нового высокоточного технологического оборудования, сдана в эксплуатацию в конце 2007 года. Общий объем инвестиций в строительство объекта составляет 270,9 млн руб.

Корпус № 101 создан для переоборудования на современные производственные площади корпуса № 32 завода газотурбинных двигателей НПО «Сатурн». Общая площадь производственных помещений — 14 тыс. кв. м, административно-бытовых помещений — 2,5 тыс. кв. м. Корпус специализируется на механообработке деталей газотурбинной техники.

В строительстве производственного корпуса №101 — в отделе фасадов, кровли, всех производственных и бытовых помещений — были использованы самые современные материалы, созданы прекрасные условия для персонала. Проспективные помещения, с замкну-



В полете — надежда российского авиапрома Сухой СуперДжет-100 с двигателями SAM146

только на потребности «Сатурна», но и на потребности рынка. Могут сказать, что наши коллеги-машиностроители уже проявляют к нему интерес», — заявил на церемонии генеральный директор НПО «Сатурн» Юрий Ласточкин.

Производственный комплекс предприятия будет располагаться в г. Рыбинске Ярославской области на производственной площадке НПО «Сатурн». Основной продукцией нового завода станет твердсплавный инструмент для обработки деталей авиадвигателей, а также для предприятий машиностроительных отраслей. Ключевая технология проекта — нанесение наноструктурированных покрытий на инструмент — была разработана Курчатовским институтом в рамках федеральной целевой программы. Наноструктурированные покрытия увеличивают жизненный цикл инструмента в 2,5 раза. Улучшение технических характеристик инструмента с нанопокрывтиями приводит к существенному увеличению производительности труда и снижению себестоимости изготавливаемой продукции.

Таким образом Золотые идеи «Сатурна» воплощаются в жизнь. С использованием материалов ОАО «НПО «Сатурн»

только на потребности «Сатурна», но и на потребности рынка. Могут сказать, что наши коллеги-машиностроители уже проявляют к нему интерес», — заявил на церемонии генеральный директор НПО «Сатурн» Юрий Ласточкин.

Производственный комплекс предприятия будет располагаться в г. Рыбинске Ярославской области на производственной площадке НПО «Сатурн». Основной продукцией нового завода станет твердсплавный инструмент для обработки деталей авиадвигателей, а также для предприятий машиностроительных отраслей. Ключевая технология проекта — нанесение наноструктурированных покрытий на инструмент — была разработана Курчатовским институтом в рамках федеральной целевой программы. Наноструктурированные покрытия увеличивают жизненный цикл инструмента в 2,5 раза. Улучшение технических характеристик инструмента с нанопокрывтиями приводит к существенному увеличению производительности труда и снижению себестоимости изготавливаемой продукции.

Таким образом Золотые идеи «Сатурна» воплощаются в жизнь. С использованием материалов ОАО «НПО «Сатурн»



В одном из цехов НПО «Сатурн» в Рыбинске: новейшее оборудование, новейшие технологии...



# ПОДРОБНОСТИ

## КОРОТКО

### Оценен вклад авиаторов

Фонд содействия сохранению озера Байкал выразил авиакомпании «Волга-Днепр» признательность и благодарность за вклад в организацию экспедиции «Миры» на Байкале. 11 июля 2008 года самолетом Ан-124-100 авиакомпании «Волга-Днепр» из Калининграда в Улан-Удэ были доставлены глубоководные аппараты «Мир», задействованные в ходе комплексной научной экспедиции на Байкал. Перевезенное оборудование (общий вес — 80 т), включало в себя два глубоководных аппарата, океанографический катер и необходимое научно-исследовательское оборудование. В благодарственном письме президент Фонда содействия сохранению озера Байкал, Герой России, депутат Госдумы Артур Чилингаров отметил: «Мы высоко ценим оказанную вами поддержку в оперативном и профессиональном решении всех возникающих вопросов. Надеемся, что при вашем активном участии мы сможем и в дальнейшем претворять в жизнь планы Фонда содействия сохранению озера Байкал, направленные на защиту величайшего пресноводного водоема нашей планеты».

## ИЗВЕЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА

**ЗАО «Зарубежнефтегаз», являясь Организатором конкурса, действуя от имени, в интересах и за счет ОАО «Газпром», приглашает предприятия принять участие в конкурсе № 1/2009.**

**Предмет конкурса:** на оказание услуг по обработке и интерпретации сейсмических данных 2D в объеме 16125 пог. км. на акватории, шельфе, мелководном шельфе, переходной зоне Туркменской части Каспийского моря.

**Финансовое обеспечение заявки:** В соответствии с требованиями конкурсной документации.

**Организатор конкурса:** ЗАО «Зарубежнефтегаз» от имени, в интересах и за счет ОАО «Газпром».

**Конкурс состоится по адресу Организатора конкурса:** Российская Федерация, 117105, г. Москва, Новодавильская набережная, дом 4 «а», 4-й этаж.

**Условия выдачи конкурсной документации:** получить конкурсную документацию можно по адресу Организатора конкурса, с 17 февраля 2009 г. в рабочие дни с 9.00 до 18.00 часов. Уполномоченный представитель должен иметь при себе: письменный запрос на выдачу конкурсной документации и доверенность на ее получение, подписанные руководителем и скрепленные печатью предприятия.

**Время и дата окончания приема конкурсных заявок:** 12.00 часов 19 марта 2009 г.

**Время и дата вскрытия конвертов с конкурсными заявками:** 15.00 часов 19 марта 2009 г.

**Контактное лицо:** Дергачев Виталий Анатольевич, телефон: (495) 411-87-29, факс: (495) 411-87-30, электронная почта: v.dergachev@zargaz.ru.

**Дополнительная информация:** Организатор конкурса имеет право отказаться от проведения конкурса в любое время, но не позднее, чем за 10 дней до дня проведения процедуры вскрытия конвертов, не неся никакой ответственности перед Участниками конкурса или третьими лицами, которым такое действие может принести убытки.

# Теплоснабжение

## ГАЗЭКС запустил газовую котельную на 300 млн руб.



Ольга Полина, Новосибирск

**ОАО «Сибирьгазсервис» («дочка» ГАЗЭКС) в Новосибирске запустило в эксплуатацию новую газовую котельную мощностью 115 МВт и стоимостью 300 млн руб. Котельная обеспечит теплоснабжение более 15 тыс. жителей левобережной части Советского района города.**

Строительство новой котельной является самым масштабным инвестиционным проектом в теплоэнергетике Новосибирска за последние годы. Котельная Сибирьгазсервиса построена для замещения старой котельной ГАЗТЭК, на которой в январе прошлого года произошла серьезная авария. Именно тогда мэрией Новосибирска совместно с руководством ГАЗЭКС было принято решение о строительстве современной газовой котельной. В новой котельной установлено самое современное оборудование: водогрейные

котлы марки «Buderus» Logano M825 (Германия) с комбинированными горелками «Riello» (газовые, дизельные) из Италии и насосы немецкой фирмы «GRUNDFOS». Склад хранения аварийного дизельного топлива объемом 300 т в случае отсутствия газа обеспечит работу котельной в течение 3 суток. Высокая степень автоматизации технологического процесса позволила повысить надежность работы при минимальном количестве обслуживающего персонала. Полезный отпуск тепловой энергии в перспективе превысит 200 тыс. Гкал в год.

Котельная построена всего за 10 месяцев и введена в эксплуатацию в намеченные ранее сроки. Это уже третий инвестиционный проект Сибирьгазсервиса. ГАЗЭКС и Мэрия Новосибирска. ГАЗЭКС инвестировал в строительство объекта, а городские власти профинансировали строительство необходимых коммуникаций. «Принципиально важно, что наш совместный проект был доведен до завершения в условиях развивающегося экономического

кризиса. Считаю, что новая котельная — это хороший пример партнерства между крупным бизнесом и муниципалитетом, пример частно-государственного партнерства в интересах жителей Новосибирска», — отметил руководитель Дивизиона «Ритейл» КЭС-Холдинга Андрей Пестов.

**СПРАВКА «ПЕ»:** КЭС-Холдинг (КЭС) — крупнейшая российская частная компания, работающая в сфере электроэнергетики и газораспределения, созданная в 2002 году. Основные направления деятельности: генерация, энерготрейдинг и ритейл. Стратегические активы холдинга — это ТГК-5, ТГК-6, ТГК-7, ТГК-9, энергосбытовые компании, работающие в 6 регионах России, а также газораспределительные, эксплуатирующие, сервисные, строительные и др. организации.

# Золотой сайт ТЭК

## Группа Е4 заняла первое место

Владимир Нерюев

**Сайт ЗАО «СибКОТЭС», входящего в состав ОАО «Группа Е4», занял первое место в номинации «Бизнес-сайт: топливно-энергетический комплекс» IX Всероссийского Открытого Интернет-Конкурса «Золотой сайт 2008».**

В целом, участие в «Золотом сайте 2008» приняло более 600 интернет-ресурсов. Среди основных критериев, по которым определялись победители, жюри конкурса выделило несколько: скорость доступа к сайту, его посещаемость, простота и качество навигации, уровень дизайна и контента, технологии и новации, бизнес-модель. Весьма значимым и важным была социальная значимость портала. В этом году дополнительно к стандартной процедуре двухэтапного голосования, была введена кубковая система (с финалом и полуфиналом). В нынешнем году участники боролись за победу более чем в 30 номинациях. Победителем в номинации «Бизнес-сайт: топливно-энергетический комплекс» стал интернет-сайт компании ЗАО «СибКОТЭС».



# Доверяй профессионалам во всем и всегда

## Создание и поддержка имиджа — нелегкая работа, которую невозможно сделать на пустом месте

Ирина Скумина

**Спрос на услуги строительных компаний будет сохраняться при любых ситуациях на рынке, хотя бы потому, что людям надо где-то жить. И речь идет не только о возведении нового дома или дачи. Ремонт квартиры, замена коммуникаций или отопительных батарей, установка новых окон, перепланировка — вариантов великое множество. А спрос, как известно, рождает предложение, поэтому и конкуренция на рынке достаточно сильна. Это объясняет тот факт, что все большее число компаний уделяют сегодня повышенное внимание профессионализму своих сотрудников, а также вопросам имиджа и механизмам выстраивания взаимоотношений с клиентами.**

### С порога

Как известно, театр начинается с вешалки. А офис — с клиентского отдела. Первое (а зачастую и решающее) впечатление о компании формируется в результате общения с его сотрудниками. Высокий уровень сервиса является сегодня непременным атрибутом успешной бизнес-структуры и одним из решающих конкурентных преимуществ. Поэтому обязательными условиями эффективной работы отдела продаж становятся внимательное отношение к каждому потребителю, готовность дать консультацию и оказать помощь в принятии решения.

Пожалуй, на решениях стоит остановиться отдельно. Специфика современного потребительского рынка диктует необходимость комплексного подхода к обслуживанию клиентов, желающих получить «все и сразу». Здесь напрашивается аналогия с розничной торговлей. Если в недалеком прошлом в этом секторе преобладали специализированные магазины (например, мясные, молочные, хозяйственные, мебельные и пр.), то сегодня прочно обосновались супер и гипермаркеты. Компаниям, специализирующимся на отделке и обустройстве жилья, тоже приходится думать о расширении спектра сервисных позиций. Заказчику нужно предложить широкий выбор материалов и оборудования, а также подготовить дизайн-проект и выполнить необходимые расчеты. Дабы сэкономить время клиента, многие фирмы занимают продажей сопутствующих товаров. Например, компания «Стильные Кухни» берет не только изготовить и установить кухонный гарнитур эксклюзивного дизайна и конфигурации, но и укомплектовать его встроенной бытовой техникой и сан-

техническим оборудованием, а также смонтировать и подключить его.

Очевидно, что комплексное обслуживание требует особого отношения к организации клиентского отдела. Пожалуй, основным критерием здесь является наличие хорошо подготовленного персонала. Заказчик не должен ждать своей очереди, а менеджер должен быть в состоянии ответить на большую часть его вопросов. Поэтому так важно проводить регулярное обучение специалистов. Для проведения коммуникационных и психологических тренингов, в ходе которых персонал учится выстраивать взаимоотношения с клиентами, можно привлечь сторонних специалистов. Обучение специфике и техническим аспектам производства обычно проводится своими силами. Ну, а в вопросах применения различных материалов и технологий помогут их поставщики. Многие крупные производители организуют регулярные семинары для своих партнеров и даже создают специальные учебные центры. Например, Группа компаний ПРОПЛЕКС, крупнейший российский производитель оконного ПВХ-профиля по австрийским технологиям, ежегодно проводит бесплатные семинары для сотрудников компаний-переработчиков (монтажников, замерщиков, менеджеров по продажам), использующих профиль и технологию PROPLEX для производства оконных блоков. Прошедшие обучение специалисты получают дипломы, которые подтверждают их профессионализм.

Но даже если работа отдела продаж организована безупречно, клиента туда еще нужно «привести». В век информационных технологий выбор подрядчика начинается с получения информации о нем из доступных источников. Поэтому обязательно следует создать информативный сайт, содержащий сведения о продукции и услугах, ценах и бонусах, портфолио, а также полезные советы и ответы на наиболее распространенные вопросы. Обязательно нужно предусмотреть наличие механизмов обратной связи: электронной почты, веб-пейджеров (например, ICQ), «горячей» телефонной линии. Эти средства коммуникации необходимы не только для привлечения новых заказчиков, но и для эффективной организации сервисного обслуживания и отработки рекламаций, ведь продажа — это только начало работы с клиентом. К тому же, как показывает практика, значительная часть потребителей больше всего доверяет рекомендациям знакомых, поэтому качественное сервисное обслуживание — это не только ответственность за свою работу, но и инструмент продвижения.

### Управление качеством

Хорошо встретить клиента и убедить его воспользоваться услугами компании, безусловно, важно. Но не менее важно организовать надежную схему отработки и мониторинга заказов, обеспечить их учет, соблюдение сроков исполнения. Для этого необходима четкая и слаженная работа всех подразделений компании.

Один из инструментов для ее правильной организации такой — системы управления качеством (так называемые CRM-системы), построенные на базе современных информационных решений. При таком подходе все сотрудники выполняют поставленные перед ними задачи в опре-



У потенциальных клиентов не должно оставаться никаких сомнений

деленной последовательности, а информация о результатах каждого этапа отслеживается и контролируется руководством. Например, введение единой автоматизированной системы управления в промышленно-строительной корпорации «Пулков» позволило заметно повысить качество работы и оперативность принятия управленческих решений, значительно сократить сроки оформления документов, что дало возможность менеджерам больше времени уделять выполнению своих непосредственных обязанностей.

Финансовый директор доомостроительной компании «ДСК-2» Михаил Попов на простом примере объясняет, как современные решения работают на благо предприятия. «Допустим, нам потребова-

лось межкомнатные двери. Двери не нужно закупать за год до строительства дома, они должны быть привезены на строительную площадку точно вовремя, поэтому заказ на них следует сделать с учетом сроков его исполнения и страхового запаса», — говорит Михаил Попов. — Система, согласно календарному планированию, формирует заявку на материал, которая сотрудниками преобразуется в заказ, поступающий через модуль логистики к поставщику дверей. К моменту начала соответствующих работ на объект будет доставлен необходимый материал».

Системы управления качеством не только позволяют эффективно организо-

вать, но и оценить работу сотрудников. Появляются прозрачные критерии: время, затраченное на работу, количество допущенных ошибок и т.д., все это фиксируется и документируется.

### Знаки отличия

Высокое качество услуг компании требует документального подтверждения. Например, итогом внедрения системы управления качеством становится получение сертификата. «Существует стереотип, что сертификат гораздо проще купить. И его до висит на стену в кабинете. Но я хочу все-таки порекомендовать интегрировать систему качества в жизнь компании, — говорит Сергей Семкин, генеральный директор строительной компании «Интех»,

внедрившей стандарт качества ISO 9000. — В 1990-е годы мы не могли осуществлять стратегическое планирование, а занимались, в основном, ситуационным решением проблем. Следствием такой политики и стало накопление так называемых «междвежких углов», до которых как-то не доходили руки. И только в ходе решения задачи по внедрению стандарта качества мы «разгребли» накопившиеся проблемы».

Сказанное в полной мере относится и к другим «знакам отличия». По мнению Олега Савенко, коммерческого директора компании ПРОПЛЕКС-Юг (Ростов-на-Дону), о профессионализме компании можно судить по наличию трех типов документов. «Прежде всего тех, которые необходимы для работы в соответствии с требованиями законодательства: разрешения, лицензий и пр. Кроме того, нужны документы, подтверждающие клиенту высокое качество услуг компании, — сертификаты, — перечисляет Олег Савенко. — Наконец, клиент должен поверить, что компания не пытается обойти обязательными рамками ответственности, а по своей инициативе расширяет их для наиболее полного удовлетворения потребностей заказчиков». Речь идет о так называемых сертификатах доверия. Многие крупные компании сертифицируют своих партнеров, а последние получают право ставить на свою продукцию торговую марку «товарищей» по бизнесу. Для потребителя это — дополнительная гарантия.

Кстати, в недалеком будущем, когда на смену лицензированию в строительстве повсеместно придет саморегулируемые организации, сертификат доверия может стать своего рода пропуском на рынок. В Союзе строителей железных дорог (ССЖД) уже сейчас разработана система рейтингования компаний, которая заменит государственное лицензирование. «Оцениваются финансово-экономические показатели, интеллектуальные активы, степень открытости компании, показатели структурного развития, технологии управления, квалификация персонала, а также деловая репутация, — рассказывает о системе Михаил Кайков, президент ССЖД. — Например, критериями являются наличие зарегистрированных патентов и товарных знаков на интеллектуальные активы компании, использование международных стандартов бухгалтерской отчетности, размещение на бирже акций компании, наличие современной системы управления и многое другое».

### В хорошей форме

Итак, информация о компании размещена в Интернете, средства коммуникации действуют, отдел продаж «на высоте», а необходимые документы на виду. Все эти фак-

торы определяют позитивное отношение потребителя к компании, но, чтобы закрепить ассоциацию, нужен некий имиджевый элемент — собственный корпоративный стиль. Сегодня фирменный стиль — это не только логотип, шевотное и графическое оформление деловых бумаг, документации, сувенирной продукции, но и единство подходов в оформлении для всех видов рекламы, одежды персонала, офиса и т.д.

По мнению ученых, до 80% информации человек получает визуально. Именно поэтому трудно переоценить важность воздействия на клиента посредством применения визуального ряда. «Если в 1990-е отсутствие фирменного цвета при оформлении офисных помещений было в нашей стране скорее правилом, то сегодня это нонсенс. Люди уже привыкли, что у каждой серьезной компании есть своя стилистика оформления мест продаж, формы персонала, — говорит Михаил Михайлов, руководитель отдела рекламы компании «PROMA Оконный супермаркет». — И когда человек не видит таких знаков, он начинает сомневаться в качестве работы компании».

Затраты на дизайн и оформление окупаются благодаря тому, что клиенты лучше запоминают компанию и ее услуги, выделяют ее на фоне других. Например, по наблюдениям производителей одежды, фирмы, специализирующиеся на монтажных и фасадных работах, чаще остальных используют при заказе рабочей униформы фирменный стиль. «Они были первыми, кто начал в спешке сочетать функции защиты и корпоративной идентификации», — констатирует Владислав Гринин, директор компании «Тратис», работающей на рынке средств индивидуальной защиты.

«Фирменный» монтажник или инженер — это не только реклама компании. «Когда на человека одет форма с символической маркировкой, это заставляет его «держаться марку», более ответственно подходить к своей работе», — считает Павел Бугаенко, начальник отдела маркетинга и рекламы оконной компании Simplex.

Принцип популярной игры «Найди 10 отличий» потребители с успехом применяют для оценки профессионализма строительных компаний. «И это совсем не лишено смысла. Если фирма намерена обособиться в своей сфере деятельности всеерьз и надолго, то ее руководство должно искать средств на организацию работы с клиентами, обучение персонала, сертификацию продукции и услуг, а также на создание собственного фирменного стиля. Кроме того, хорошо налаженная работа и уверенное позиционирование говорят о солидном опыте. Ну, а результат не заставляет себя ждать, ведь доверие клиентов рождает коммерческий успех».

**ПРОМЫШЛЕННЫЙ**  
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 № Ф77-19251 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 Кожеников  
**Помощник главного редактора**  
Юлия Гужонок  
**Ответственный секретарь**  
Светлана Головань

**Дизайн и верстка**  
Роман Кураев, Елена Бурлыкина  
**Директор по развитию**  
Дмитрий Минаков  
**Руководитель коммерческой службы**  
Александр Лобачев  
**Логистика**  
ЗАО «Истгалл-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); vki@telus.net  
**Тел.:** (1-604)-805-5979  
**Над номером работали:**  
Анастасия Рыкова  
Анна Глуховская  
Анатолий Коптяев  
Владимир Тихомиров  
Елена Львова  
Игорь Степанов

**Использованы материалы информгентства и интернет-изданий.**  
**Материалы со знаком «©» публикуются на правах рекламы.**  
**Номер подписан 13.02.2009 г.**  
Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресс» 125993, г. Москва, ул. Правды, 24. Номер заказа 912305  
Тираж 40000 экз.