

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Деловой визит

Лучшее в России производство

стр. 2

Уральская неделя

Качество, эффективность, безопасность

стр. 3

Хартия взаимодействия

Расширение сферы действия ОПЖТ

стр. 3

Интеллектуальная сортировка

DPD вводит в строй уникальную сортировку

стр. 3

Встретимся в Ганновере

Апрель, крупнейшая в мире ярмарка технологий

стр. 3

СТРАТЕГИИ

4

RAV-регулирование

Переход усилит позиции сетевых компаний

стр. 4

Основные ошибки

Заочная школа трейдеров

стр. 4

Возможны дивиденды

Перспективы продуктовых инвесторов

стр. 4

Продажа доли в сбытах

Fortum уговаривают согласиться

стр. 4

Дивидендная политика

«Газпром Нефть» утвердил 15%

стр. 4

Продолжение строительства

ВМЗ работает над новым станом

стр. 4

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

5-7

Государственный вектор

Пути развития российской электроэнергетики

стр. 5

Итоги и задачи

Технический совет сетевой энергетики

стр. 5

Уроки года минувшего

МРСК Северного Кавказа: комплексная оценка

стр. 6

ПОДРОБНОСТИ

8

Окна музеев

Исторические фасады спасет фейсконтроль

стр. 8

Инвестиции в свет

Заманчивые предложения от Prosolia

стр. 8

Учет потерь

Энергетики борются за эффективность

стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

Активизировалась тема тотального перехода отечественных фармпроизводителей на стандарты GMP. Построить и внедрить за три года новое производство или перестроить старое — задача более чем выполнимая. Более того, на рынке сегодня достаточно современных производств, работающих по стандарту GMP, и загруженных не более чем на 50% процентов. Ведь основная проблема в России сегодня не современное производство, а наличие конкурентноспособного портфеля препаратов. Директор по развитию Департамента корпоративных финансов ИФК «МЕТРОПОЛЬ» Максим Розенблит уверен, что найдется и большое количество инвесторов, желающих поучаствовать в подобной модернизации: как портфельных, так и стратегических. Ряд крупных фармкомпаний готовы приобрести локальные активы (даже без стандартов GMP), тем самым увеличив свое присутствие на российском рынке и включившись в тендеры на госзакупки, но уже как отечественный производитель.

Государственный ход

Тяжелому машиностроению необходима стратегия развития

Олег Трудов, заместитель генерального директора АНО «Институт проблем естественных монополий»

Тяжелое машиностроение в России в новейшей экономической истории страны — после ликвидации Госплана — развивалось при отсутствии единой стратегической линии. В этот период каких-либо программ, стратегий, системно рассматривающих вопросы развития именно тяжелого машиностроения, в России не было сформировано. Однако объективная необходимость разработки внятной стратегии развития отрасли очевидна. Востребованность государственных принципов и ориентиров развития подчеркивается профессионалами машиностроения практически на каждом серьезном экономическом мероприятии, к каковым можно отнести, например, проходящий на этой неделе в Челябинске Третий Международный промышленный Форум, посвященный реконструкции и прорывным технологиям в металлургии и машиностроении.

Подготовить такой документ — Стратегию развития тяжелого машиностроения России на период до 2020 года — было поручено Институту проблем естественных монополий (ИПЕМ). Эта Стратегия должна стать документом, который обозначит современные тенденции, действующие в отрасли, и представит четкие предложения по ее развитию.

Судьба российского тяжелого машиностроения в перестроечные и постперестроечные годы сложилась (извините за невольный каламбур) особенно тяжело. Отрасль, фактически державшая на своих плечах развитие и совершенствование производственных сил Отчества, буквально оказалась в состоянии, близком к точке невозврата. Как по объективным, так и по субъективным причинам. Исключительно крупное производство, созданное под воплощение только масштабных проектов. Исключительные по разветвленности



Ижорские заводы все перипетии с отраслью хорошо ощутили на себе

картины кооперационных связей, в которой поставщики исключаются сотнями. Исключительно долгие производственные циклы. И в итоге — исключительно тяжелое положение уникальных предприятий, еще вчера являвшихся реальными флагманами, в том числе — в международном контексте.

Внимание государства к развитию тяжелого машиностроения а в последнее время выразилось несистемным финансированием отдельных направлений в рамках федеральных целевых программ или текущей деятельности ми-

нистерств, при этом речь шла скорее о НИОКР, нежели о проектах практической промышленной направленности.

Российскому тяжелому машиностроению в 2000-х годах как отрасли в известной степени «не повезло». Реформа в общероссийских классификаторах привела к тому, что элементная задача по сбору и анализу отраслевой информации стала весьма затруднена, порой даже невозможна. Отрасль «тяжелое машиностроение» оказалась раздроблена по разным группам классификаторов ОКП, ОКВЭД и

ТНВЭД, между которыми не существует однозначного соответствия. В результате оценить, например, долю импорта на рынке оборудования для добычи полезных ископаемых на основе одной лишь статистической отчетности практически невозможно, поскольку в ОКВЭД это оборудование неразделимо входит в одну группу со строительными машинами и оборудованием.

В итоге достаточно тревожные изменения в состоянии тяжелого машиностроения, о которых представители отрасли сообщали на публичных ме-

роприятиях и в специализированных изданиях, не нашли адекватного отражения в официальных статистических показателях и не встретили должного понимания у государственных деятелей, непосредственно отвечающих за развитие промышленности. В последние десять лет в России фактически была сделана ставка на развитие сырьевых (в основном, ТЭК) и полусырьевых (черная и цветная металлургия) отраслей. Техпереворужение этих отраслей нужно осуществить как можно быстрее.

(Окончание на стр. 3)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Более половины работодателей мира в этом году планируют повышать зарплаты сотрудникам. В России треть предпринимателей готовы только компенсировать инфляцию, платить больше планируют только 10% работодателей. Таковы результаты исследования Grant Thornton International среди 7400 предпринимателей из 36 стран мира, включая Россию. 36% (в 2009 году — 24%) работодателей в мире признали, что в 2010 году могут снизить зарплаты.

Инвестиции в ЖКХ

PKC: в 2010 году — на 20% больше

Людмила Воробьева

Сформирована инвестиционная программа группы компаний ОАО «Российские коммунальные системы» на 2010 год в объеме 1833,6 млн руб. По сравнению с предыдущим годом планируется увеличение объемов инвестиций в объектах РКС на 20% (в 2009 году — 1523,7 млн руб.)

В инвестиционной программе РКС на текущий год два крупных инвестиционных проекта по реконструкции и развитию систем водоснабжения Перми и Петрозаводска, которые РКС реализуют совместно с Инвестиционным фондом Российской Федерации и региональными властями. Оба проекта нацелены на улучшение качества водопроводной воды, подаваемой горожанам. Кроме того, будет продолжена реализация важного инвестиционного проекта на системе водоснабжения города Кирова, где планируется строительство станции обработки промышленных вод, что позволит снизить негативное воздействие технологических процессов водоочистки на окружающую среду. Планируется также строительство резервуара чистой воды на 2400

кубометров в Тамбове. Около 460 млн руб. компания планирует вложить в объекты электросетевого хозяйства. Наибольшие объемы работ запланированы на городских и районных электрических сетях Владимирской области, Пермского края.

273 млн руб. — план инвестиций в объекты теплоснабжения. РКС продолжает реализацию программы по закрытию подвалных котельных в Брянске, эксплуатации которых запрещено Ростехнадзором. Наибольшая инвестиционная программа в сфере теплоснабжения будет реализована «Владимирскими коммунальными системами» (166,5 млн руб.). Инвестиционный проект «Развитие системы теплоснабжения г. Владимира и Владимирской области на 2009-2012 гг.» реализуется РКС совместно с муниципальными властями и Инвестиционным фондом Российской Федерации. В целом с учетом бюджетного финансирования, которое будет привлечено на реализацию инфраструктурных проектов, инвестиции в модернизацию коммунального хозяйства РКС в 2010 году должны составить 2443,3 млн руб. РКС запланировали также примерно 434 млн руб. на приобретение основных средств.

Президент ОАО «PKC» Игорь Диблев: «Согласованная акционерами инвестиционная программа РКС на текущий год в объеме 1,8 млрд руб. ориентирована на первоочередные, неотложные мероприятия по модернизации коммунальной инфраструктуры. Годовой объем инвестиций значительно увеличен, несмотря на неблагоприятную экономическую конъюнктуру. Вместе с тем, очевидно, что говорить о здоровом процессе обновления основных фондов и технологическом совершенствовании в ЖКХ пока рано.

Если ориентироваться на потребности, то инвестиционная активность в этой сфере должна быть в разы выше. В условиях, когда естественным сдерживающим фактором инвестиционной активности в отрасли выступают тарифы и необходимость соблюдения критерия доступности коммунальных услуг, существенный объем инвестиций может быть обеспечен только за счет долгосрочных инвестиционных проектов с отсроченным на десятилетия сроком возврата вложенных средств. На это, в частности, ориентируются РКС, реализуя проекты в регионах, где у компании выстроены долгосрочные отношения».

Welcome!

В ходе брифинга, который провели Генеральный директор Холдинга МРСК Николай Швеи и новый руководитель ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» (МО-ЭСК) Андрей Коновалов, было озвучено, что в скором будущем у российских энергосетевых компаний могут появиться иностранные инвесторы.

Генеральный директор Холдинга МРСК Николай Швеи сообщил, что в ряду различных сценариев развития системы управления в Холдинге МРСК не исключается вариант привлечения к совместному управлению компаниями Холдинга МРСК стратегических инвесторов, в том числе иностранных. Такая возможность появится с 2011 года. «И мы уже начинаем осуществлять работу в этом направлении», — сказал Николай Швеи. — Недавно подписали соглашение с французской компанией ERDF». Причем, подчеркнул Николай Швеи, речь идет о возможности привлечения стратегических партнеров именно в дочерние компании, а не в Холдинг МРСК. «В соответствии с ныне действующей Стратегией развития Холдинга до 2015 года такой вариант не предусматривался».

«Это первые контакты, первые договоренности на данном направлении. В будущем Холдинг МРСК намерен развивать сотрудничество со всеми мировыми энергетическими компаниями, которые эффективно управляют электросетевыми активами», — подчеркнул Николай Швеи. Но окончательные решения о дальнейшем развитии межрегиональных распределительных сетей компаний, отметил он, безусловно, будут за государством — основным акционером Холдинга МРСК.

Соглашение между ОАО «Холдинг МРСК» и компанией Electricite Reseau Distribution France (ERDF) было подписано в Париже в рамках Форума российского и французского бизнеса, организованного Российским Союзом промышленников и предпринимателей в ходе официального визита Президента Российской Федерации Д.А. Медведева во Францию. Документ подписали Генеральный директор ОАО «Холдинг МРСК» Николай Швеи и заместитель Генерального директора компании ERDF по финансам и стратегии Марк Эспалье. ERDF — одна из ведущих электросетевых компаний Франции. В сфере ее ответственности находится 95% распределительных сетей среднего и низкого напряжения общей протяженностью 1 млн 274 тыс. км. Компания обслуживает 33 млн 600 тыс. клиентов.

В церемонии подписания соглашения принял участие президент Российского Союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин. Соглашением закреплены достигнутые между ведущими электросетевыми компаниями России и Франции договоренности о сотрудничестве в таких областях, как проектирование, эксплуатация, ремонт и модернизация распределительных электрических сетей, тарифообразование в сфере транспорта и распределения электроэнергии, инвестирование, управление активами и обучение персонала в распределительном электросетевом комплексе с использованием мирового опыта. По каждому из этих направлений планируется на систематической основе осуществлять обмен информацией и технологиями.

Событие стало логическим результатом двух раундов проведенных в последние полгода переговоров между ОАО «Холдинг МРСК» и компанией ERDF. Переговоры проходили в Париже и Москве.

(Окончание на стр. 2)

726-03-03

PolisCorp

корпоративная полиграфия

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

■ Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет

■ Изготовим продукцию по необходимости в нереальные сроки

■ Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями

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

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



В Москве прошла научно-практическая конференция по дорожным вопросам



УТМК намерена возобновить все работы на Корбалихинском и Степном месторождениях

«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)778-18-05, 778-14-47

КОРОТКО

Поставки бурильных труб

Группа компаний «Пермская компания нефтяного машиностроения» («ПКНМ») по итогам тендера, проведенного ОАО «НК «Роснефть», поставила 24 утяжеленных и 36 толстостенных бурильных труб. Это последние в этом году партии бурильных труб, отправленные в труднодоступные районы добычи нефти по «зимнику» — автомобильной дороге, эксплуатация которой возможна только при минусовой температуре. Бурильные трубы, изготовленные «ПКНМ», будут использоваться при разработке нефтяных и газовых скважин в Восточной Сибири. Утяжеленные бурильные трубы предназначены для создания осевой нагрузки на долото и увеличения жесткости бурильных колонн. Толстостенные бурильные трубы используются для создания осевой нагрузки на поролоразрушающий инструмент и передачи момента вращения от ротора при бурении сложных горизонтальных скважин. «ПКНМ» сотрудничает с НК «Роснефть» с начала 2008 года. В 2010 году «ПКНМ» поставит еще более 100 т утяжеленных и толстостенных бурильных труб для этой нефтяной компании.

Интересы синдиката

Завершена работа Международной юридической фирмы Чалборн и Парк ЛЛП по представлению интересов синдиката, организованного Сбербанком России и Райффайзенбанком в связи с реструктуризацией кредитного портфеля Группы ГАЗ, крупнейшего российского автомобилестроительного холдинга, будет. В синдикат вошли 22 банка, как российских, так и иностранных. Общая сумма реструктурируемой задолженности составила 39,3 млрд руб. Сделка, по которой юристы Чалборн и Парк ЛЛП работали с апреля 2009 года, была закрыта 1 марта 2010 года.

Сделка представляла собой 10 параллельных синдицированных кредитов, предоставляемых заемщикам, входящим в Группу «ГАЗ», на погашение задолженности по существующим кредитам банков. Обязательства заемщиков в рамках данной реструктуризации, помимо прочего, обеспечиваются десятками государственных гарантий Российской Федерации. Команду юристов возглавлял международный партнер Дмитрий Губарев. «Работа по данной сделке была сложной, интенсивной, но очень интересной», — отметил Дмитрий Губарев. — Нам представляется, что данная сделка является одной из крупнейших и, несомненно, знаковой для российской банковской системы».

Чаевое расширение

На чаеразвесочной фабрике Unilever (Санкт-Петербург) введены в эксплуатацию новые производственные и складские мощности. Общий объем инвестиций в расширение производства составил 11 млн евро. Проект позволит увеличить число рабочих мест на фабрике на 15%. За 10 месяцев на фабрике были установлены две новые линии для фасовки чая в пакетики-пирамидки, произведена реконструкция системы конвейеров и системы вакуумного транспорта сырья, перестроен комплекс складских помещений. В результате, производственные площади фабрики увеличены на 60%, складские — на 50%, что позволит выпускать до 27 тыс. т пакетированного чая в год. При этом основной этап реконструкции был завершён в кратчайшие сроки с минимальной остановкой производства (на месяц).

«Unilever является крупнейшим закупщиком черного чая в мире (на нашу компанию приходится 12% всего мирового объема закупок этого сырья), а торговая марка Lipton уже не первый год уверенно лидирует на российском рынке. В рамках долгосрочной стратегии развития нашего бизнеса в России мы продолжаем инвестировать в расширение наших производств. Реконструкция чаеразвесочной фабрики в Санкт-Петербурге даст нам возможность полностью удовлетворить растущие потребности рынка как минимум до 2015 года», — комментирует Санжив Каккар, президент группы компаний Unilever в России, Украине и Беларуси.

Снова в работе

УТМК на месторождениях

В этом году ОАО «Сибирь-Полиметаллы» (предприятие входит в перерабатывающий комплекс УТМК) намерено возобновить работы на Корбалихинском и Степном месторождениях, которые некоторое время назад были временно приостановлены в связи с последствиями экономического кризиса. В бюджете предприятия на 2010 год заложены достаточные средства на реализацию данных проектов.

На Степном месторождении в I квартале 2010 года планируется начать строительство карьера, на сегодняшний день уже готовы все инженерные расчеты.

Для продолжения работ на Корбалихинском руднике УТМК в текущем году намерена приобрести современную импортную технику. Оборудование будет закупаться по результатам тендеров, в которых примут участие ведущие мировые производители горной техники. Отметим, что на Корбалихинском месторождении уже построены линии электропередач и ряд других объектов, на что было направлено около 200 млн руб.

К работе на данных месторождениях ОАО «Сибирь-Полиметаллы» будет привлекать как уже готовых специалистов, имеющих соответствующую квалификацию и навыки, так и тех, кто пройдет обучение на предприятии. Таким образом, в регионе будут созданы новые рабочие места.

Также в 2010 году ОАО «Сибирь-Полиметаллы» продолжит планомерно осваивать Зареченское месторождение. В настоящее время завершаются работы на третьем горизонте Зареченского рудника, основная добыча ведется на четвертом горизонте. Во втором квартале планируется приступить к работам уже на пятом горизонте рудника.

Запасы полиметаллических руд Корбалихинского месторождения оцениваются в 26 млн т, в составе преобладает цинк, также содержатся медь, свинец, золото, серебро. Проектная мощность рудника составит 800 тыс. т руды в год. Запасы полиметаллических руд Степного месторождения составляют более 4 млн т. В полиметаллических рудах Степного месторождения содержатся медь, свинец, цинк, золото, серебро.

Деловой визит

Александр Мишарин:

«Производство Уралвагонзавода — лучшее в России»

17 марта Губернатор Свердловской области Александр Мишарин посетил «Уралвагонзавод», побывал в цехах по производству цистерн и спецтехники, встретился с трудовым коллективом. Генеральный директор корпорации Олег Сиенко проинформировал губернатора о ходе производства.



В прошлом, кризисном году выпуск цистерн вырос на 25%. На этот год заказ — 5500 единиц, из них 5000 будут отправлены в адрес совместного с «Транснефтью» предприятия-перевозчика «Востокнефтьтранс». О темпах производства можно судить по таким цифрам: в 2009 году за год изготовили 3450 цистерн, за два месяца этого — 832.

Напряженный график работы всего вагоноборочного производства обусловлен взятыми обязательствами по поставкам. За год предстоит выпустить 24,5 тыс. единиц подвижного состава, это самый большой показатель за всю историю завода. Поэтому в цехах идет реконструкция с целью расширения производственных мощностей и повышения уровня качества изделий. Как отметил Александр Мишарин, он убедился, что в корпорации идет успешная работа по модернизации производства, решаются проблемы качества продукции. «Вагонное производство УВЗ — лучшее в России и соответствует мировым стандартам», — такова была оценка губернатора.

На встрече с работниками корпорации Александр Мишарин охарактеризовал состояние экономики области и рассказал о мерах по ускорению развития. Он подчеркнул, что остановить кризис помогла грамотная и эффективная политика Правительства России, которое оказало поддержку реальному сектору и в первую очередь системообразующим предприятиям, в число которых входит Уралвагонзавод. Заводчане говорили с губернатором о наиболее актуальных услугах, непроезжих дорогах, закрытом мэрий

для захоронений кладбище, интересовались дальнейшим развитием родного города. Ответив на все вопросы, Александр Мишарин пообещал приехать снова на «Уралвагонзавод» летом и сделать встречи с уралвагонзаводцами, как наиболее активной частью населения Нижнего Тагила, регулярными.

Пресс-служба «Уралвагонзавода»

Путевые споры

Конференция Федерального дорожного агентства



Наталья Мартынова

В Москве прошла «Всероссийская научно-практическая конференция «Федеральное дорожное агентство: итоги 2009 года, задачи и перспективы 2010-2011 годов». Эта конференция является ключевой ежегодной конференцией в области дорожного строительства, которую организует Федеральное дорожное агентство (Росавтодор) Министерства транспорта РФ с участием Министра транспорта И.Е.Левитина.

В рамках конференции была организована выставка профильных предприятий, на которой представители ведущего российского завода по выпуску дорожно-уплотнительной техники «Раскат» познакомили участников конференции со своей новой дорожно-уплотнительной техникой мирового уровня. Конференция прошла под знаменем начала реализации федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010-2015 гг.)». Также на конференции обсуждались вопросы по организации устойчивого финансового обеспечения дорожно-

хозяйства за счет целевых источников финансирования. Было отмечено, что важным направлением работы в 2010 году станет оптимизация бюджетных расходов, повышение качества работ, разработка и внедрение инновационных методов, новых технологий, материалов и конструкций. В своем выступлении И.Е. Левитин отметил, что мировой финансовый кризис привел к существенному снижению объемов финансирования дорожной отрасли. Однако, по его мнению, даже в этих условиях дорожники справились с поставленными перед ними задачами.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«Нам потребуется создать новые финансовые и институциональные механизмы, предусмотреть стимулы для технологической модернизации предприятий, систему поощрения для тех компаний, которые занимаются модернизацией и добиваются существенных результатов. Может быть, и провести корректировку строительных норм, и технических регламентов с учетом происходящих или ожидаемых изменений климата. Хотя здесь, конечно, нужно быть аккуратными в оценках, потому что далеко не все прогнозы, открывенно говоря, сбываются, здесь нам нужно смотреть за тем, что происходит. Но в любом случае нам необходимо проверить состояние гражданской и военной инфраструктуры, расположенной в районах со сложными климатическими условиями. И если это будет признано необходимым, то принять меры по повышению их надежности в связи с изменениями климата».

КОРОТКО

Механизаторы Чечни осваивают технику

В Чеченской республике стартовал пилотный проект машиностроительного холдинга «Концерн «Тракторные заводы», реализующий специализированной торговой компанией «Агромашхолдинг», по обучению механизаторов, руководителей предприятий АПК, специалистов сельского хозяйства эксплуатации отечественной техники нового поколения марки «АГРОМАШ».

В настоящее время в Грозненском учебном центре проходят обучение 150 конечных потребителей техники «АГРОМАШ». Это первое образовательное мероприятие такого рода на территории Чечни. Оно стало результатом договоренностей между «Агромашхолдингом» и Министерством сельского хозяйства Чеченской Республики, достигнутых в начале февраля 2010 года.

Обучающий курс посвящен эксплуатации комбайнов и навесной техники «АГРОМАШ» и включает в себя лекции и практические занятия по современным ресурсосберегающим технологиям возделывания сельхозкультур и организации сервисного обслуживания. Обучение проводит высококлассные специалисты академии «АГРОМАШ».

Инфраструктура сельского хозяйства Чеченской Республики активно восстанавливается. Об этом свидетельствует тот факт, что только в прошлом году по линии федерального лизинга было отгружено 53 комбайна «АГРОМАШ -Енисей», а также навесное оборудование на сумму 80 млн руб. Новые модели техники, созданные с применением современных технологий, ставят на первый план вопросы грамотной эксплуатации, технического обслуживания и сервисного обслуживания. «Агромашхолдинг» запланировал целый комплекс обучающих семинаров для работников сельского хозяйства Чечни. С 29 марта по 1 апреля 2010 года состоится обучение преподавателей агротехнического факультета Чеченского университета и инженерно-технических работников республики на базе МГАУ им. Горькая в Москве, а в течение апреля пройдут практические занятия на производственных площадках Красноярского завода комбайнов.

Welcome!

(Окончание. Начало на стр. 1)

По оценке Сторон, соглашение войдет в ряд знаковых в формате российско-французского международного энергетического сотрудничества. Генеральный директор ОАО «Холдинг МРСК» Николай Швец, выступая на церемонии подписания Соглашения, отметил важность развития сотрудничества с ведущей французской электросетевой компанией, тем более применительно, что оно начинается в Год России во Франции и в Год Франции в России. В числе направлений партнерских отношений Николай Швец выделит освоение опыта в области построения «умных сетей», интеграции возобновляемых источников энергии в систему распределительных сетей, обслуживания электросетевого оборудования по договорам концессии, взаимодействия с муниципальными образованияами по электроснабжению городов и бытовых потребителей, формирования системы управления активами, снижения потерь и компенсации реактивной мощности. Руководитель российской электросетевой компании считает также актуальным развивать взаимовыгодные контакты между высшими учебными заведениями России и Франции, специализирующимися в подготовке кадров для ведущих предприятий электроэнергетики.

Но вернемся в Москву. На брифинге, отвечая на вопрос об оснащении потребителей современными системами учета электрической энергии с автоматизированным сбором учетных показателей и управлением электропотреблением, Николай Швец отметил, что эта работа ведется в рамках реализации государственной программы энергосбережения и повышения энергетической эффективности российской экономики. Сейчас потребители сами устанавливают подобные приборы учета для своих нужд. С января 2012 года эта ответственность ляжет на сетевые компании, которым предстоит установить все оставшиеся приборы учета за свои средства, а потребителям — рассчитаться за такую работу, заявил Николай Швец. Говоря о переходе на новую систему тарифного регулирования по методу доходности на инвестированный капитал (РАВ), Николай Швец выразил надежду, что с его помощью удастся стабилизировать физический износ оборудования распределительного комплекса. Кроме того, полагает он, благодаря внедрению нового метода тарифная политика станет более предсказуемой, потому что норма доходности на инвестированный капитал и норма возврата инвестированного капитала устанавливаются на долгосрочный период. Важно и то, что новая методика стимулирует вложение средств в эффективные объекты, поскольку они должны приносить доход и обеспечивать возвратность капитала.

В свою очередь, Андрей Коновалов сообщил, что МОЭСК ведет переговоры с правительством Москвы и правительством Московской области о возможности перехода с 2011 года на новую систему тарифного регулирования РАВ с пятилетним периодом регулирования. «Для компании было бы идеально, чтобы был пятилетний РАВ», — сказал он, добавив, что вполне вероятен «компромиссный» вариант, когда первый период регулирования РАВ для МОЭСК составит, как и для других МРСК, уже перешедших на этот тариф, три года. По этому вопросу ведется работа с регуляторами Москвы и Московской области, отметил Андрей Коновалов.

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ: Правительства Челябинской области, Министерства промышленности и природных ресурсов Челябинской области, Министерства промышленности и торговли РФ, Международного союза металлургов, Международного союза «Металлургия»

23-26 МАРТА
 КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ХОЛЛ ЦИТЦ
 Челябинск, пр. Ленина, 35
 ДС «ЮНОСТЬ», Свердловский пр., 51

ЦЕЛЬ: СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ТОРГОВАЯ ВЫСТАВКА

УРАЛЬСКАЯ ПРОМЫШЛЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕДЕЛЯ

XIII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «МЕТАЛЛУРГИЯ. МЕТМАШ»
 Основные разделы выставки:
 1. Металлургия
 2. Металлургия — оборудование и технологии для металлургической и прилегающей промышленности

XIV МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «МАШИНОСТРОЕНИЕ. МЕТАЛЛООБРАБОТКА. СВАРКА. ИНСТРУМЕНТ»

XIII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «ПРОМЫШЛЕННАЯ ЭКОЛОГИЯ»
 Основные разделы выставки:
 1. Сварные воздушные бассейны
 2. Оборудование и современные решения в технологии обработки производственных сточных вод
 3. Технологии переработки отходов производства

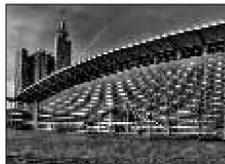
Тел.: (351) 218-47-00, 8-919-116-09-91
 arbit@expoural.ru, www.expoural.ru

ТРЕТИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Производители железнодорожного транспорта и РЖД укрепляют деловое сотрудничество



Hannover Messe сохраняет роль ведущего смотря технологий в мире

Умная сортировка

DPD вводит в эксплуатацию первый в России комплекс

Анна Самуленкова

На центральном терминале DPD в России, расположенном в Красногорске (Московская область) состоялся торжественный запуск интеллектуального сортировочного комплекса, не имеющего аналогов на российском рынке экспресс-доставки. Общая площадь сортировочного комплекса — свыше 1600 кв. м. Общие инвестиции в проект составили 2 млн евро. Производительность комплекса — 6000 посылок в час, при весе посылки от 1 грамма до 35 кг.

Внедрение инновационных решений является одним из стратегических направлений развития компании. В условиях постоянного увеличения объемов перевозимых посылок и грузов такая стратегия позволяет DPD в России повышать эффективность работы, поддерживать на высоком уровне качество транспортно-логистических услуг и гибко адаптироваться к требованиям современного рынка. Открытие нового сортировочного комплекса означает существенное расширение операционных возможностей DPD в России — так, благодаря этому оборудованию количество посылок, ежедневно обрабатываемых на



центральном терминале, может быть увеличено на 50%. Интеллектуальная система контроля сортировочного комплекса, которая управляется одним оператором с центрального пульта, позволяет обеспечить оптимальную загрузку мощностей терминала. Внедрение сортировочной системы также существенно сокращает ручной труд благодаря автоматизации операций сканирования, сортировки по направлениям, взвешивания и обмеривания посы-

лок. При этом вероятность ошибок при выполнении этих операций сводится к нулю. В 2010 году новейшее оборудование поможет DPD в России обработать свыше 5 млн посылок на центральном терминале. Изготовление, установка и ввод в эксплуатацию автоматизированного сортировочного комплекса и его системы управления, соответствующий высочайшим мировым стандартам в этой области, были осуществлены известным

международным производителем, мировым лидером в области решений для обработки и сортировки грузов немецкой компанией BEUMER.

«Мы ставим перед собой задачу модернизации существующих операционных процессов. Ввод в эксплуатацию комплекса, не имеющего аналогов в России, является большим шагом на пути к росту качества обслуживания», — отметил Н.Ю. Воинов, гендиректор DPD в России.

DPD в России (ЗАО «Армдилло» и ЗАО «Армдилло Бизнес Посылка») является признанным лидером экспресс-доставки посылок и грузов и предлагает сервис на уровне современных мировых стандартов. DPD в России предоставляет полный комплекс транспортно-логистических услуг и осуществляет доставку в 4000 городов и населенных пунктов России, обслуживает 220 стран и тер-

риторий мира. Центральный офис DPD в России находится в Москве. В 2008 году оборот DPD в России превысил оборот 2007 года на 31%, а объем доставленных посылок составил 4,5 млн штук. Компании в составе DPD в России действуют в рамках альянса компаний GeoPost и Yurtici Kargo; под брендом DPD работает большинство подразделений холдинга GeoPost. Компании, входящие в состав

DPD в России, являются полноправными членами авторитетных международных и российских бизнес-ассоциаций, общественных профессиональных союз и профессиональных ассоциаций, в том числе — Ассоциация европейского бизнеса, IATA, FIATA, Ассоциация российских экспедиторов, Ассоциация негосударственных операторов почтовой связи, Ассоциация Экспресс-Перевозчиков.

Уральская неделя

Качество, энергоэффективность и экологическая безопасность

С 23 по 26 марта в Челябинске в Центре международной торговли состоится Третий международный форум «Инновационные технологии в обеспечении качества, энергоэффективности и экологической безопасности. Повышение конкурентоспособности металлургических и машиностроительных предприятий в современных условиях». Организаторы — Центр Международной Торговли Челябинск — ЮжУралЭкспо.

В работе Форума запланировано участие ведущих металлургических и машиностроительных предприятий России, известных компаний из Японии, Германии, Италии, Австрии, Чехии, Украины, Республики Беларусь, Казахстана и пр. В программе Форума — международные научно-практические конференции и международные круглые столы, среди которых:

«Инновационные технологии в обеспечении качества, энергоэффективности и экологической безопасности. Повышение конкурентоспособности металлургических и машиностроительных предприятий в современных условиях»;

«Инновационные технологии и оборудование для доменного, агломерационного и коксохимического производства»;

«Инновационные технологии и оборудование для производства стали»;

«Инновационные технологии и оборудование для производства проката, труб и метизов»;

«Актуальные подходы к подготовке и повышению квалификации инженерно-технических кадров в металлургии и машиностроении» и другое. Более подробно с деловой программой Форума можно ознакомиться на сайте www.fotumchel.ru

В рамках Форума пройдет Десятая выставка «Уральская промышленно-экономическая неделя».

Выставка сегодня — это знаковое событие для промышленности Урала, площадка для обсуждения тенденций, выработки стратегии и демонстрации достигнутых результатов промышленной отрасли. Уральская промышленная неделя проходит при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, Правительства Челябинской области и входит в список лучших выставок страны.

В юбилейную Уральскую промышленно-экономическую неделю войдут традиционные выставки «Машиностроение. Металлообработка. Сварка. Инструмент», «Промышленная экология» и «Металлургия. Метмаш».

Хартия взаимодействия

ОПЖТ договорились с предприятиями Республики Татарстан

НП «ОПЖТ», ОАО «НПО «Татэлектромаш» и ОАО «ПО «Елаз» подписали Хартию о взаимодействии ОАО «РЖД», НП «ОПЖТ» и российских предприятий транспортного машиностроения, производителей железнодорожной техники, узлов и компонентов. Делегация НП «ОПЖТ» во главе с Президентом Партнерства — Валентином Гапановичем посетила ОАО «НПО «Татэлектромаш». В ходе визита произошла торжественная церемония подписания Хартии о взаимодействии перенца электротехники республики Татарстан — ОАО «НПО «Татэлектромаш» и ОАО «ПО «Елаз», специализирующиеся на производстве автомобильных компонентов и запасных частей, на оборудовании для эксплуатации и ремонта нефтяных и газовых скважин.

В рамках совещания в Министерстве промышленности и торговли Республики Татарстан в лице министра Р.Зарипова и президента НП «ОПЖТ» В.Гапановича, признавая важность взаимного сотрудничества, принимая во внимание общие интересы, преимущества объединения и координации усилий по развитию железнодорожного машиностроения, по реализации государственной структурной и инвестиционной политики, в целях повышения конкурентоспособности отечественной экономики, обеспечения равных экономических возможностей для хозяйствующих субъектов было подписано соглашение о взаимодействии Минпромторга Республики Татарстан и НП «ОПЖТ» по по-

росам сотрудничества промышленных предприятий Республики Татарстан и предприятий транспортного машиностроения, входящих в состав НП «ОПЖТ».

В соответствии с программой визита, делегация НП «ОПЖТ» произвела осмотр производственных подразделений ОАО «Татэлектромаш», деятельностью которых является производство электро-технической продукции, в том числе тяговых электродвигателей для железнодорожной техники. А также посетила ОАО «КАМАЗ — Металлургия», осматрив производство литейной и ковальной продукции. Во время посещения производственных подразделений ОАО «КАМАЗ», являющихся финишным предприятием КАМАЗа, вниманию участников делегации было представлено производство грузовых автомобилей.

На момент вышеуказанных переговоров к Хартии уже присоединились 67 компаний. В их числе ОАО «Синара — Транспортные Машины», ЗАО «Трансмашхолдинг», ОАО «НПК «Уралвагонзавод», ЗАО Концерн «Трансмаш», ОАО «Тихорецкий машиностроительный завод им. В.В. Воробьевского» и др. Хартия о взаимодействии ОАО «РЖД», НП «ОПЖТ» и российских предприятий транспортного машиностроения, производителей железнодорожной техники, узлов и компонентов была подписана 27 апреля 2009 года в Екатеринбурге. Процесс присоединения к Хартии новых компаний в настоящее время продолжается: в ходе официальных мероприятий или же независимо от них.

Хартия содержит в себе основополагающие принципы ответственного ведения

бизнеса в сфере транспортного машиностроения, которым компании намерены добровольно следовать. Руководители российских предприятий — производителей узлов и компонентов для производства железнодорожной техники и нужд ОАО «РЖД», подписавшись под Хартией, обязуются безусловно выполнять соглашения и договора поставок, стабилизировать и снижать цены на производимую продукцию без потери ее качества.

В Хартии отмечается, что развитию транспортного машиностроения способствует совершенствование процесса ценообразования в ОАО «РЖД». По этой причине предприятия, присоединившиеся к Хартии, планируют перейти от ресурсного, более затратного метода формирования цены отдельных видов железнодорожной техники на метод определения цены с учетом стоимости всего жизненного цикла продукции, как более прогрессивному методу, который хорошо зарекомендовал себя в международной практике.

СПРАВКА «ПЕ»: Некоммерческое партнерство «Объединение производителей железнодорожной техники» образовано для системной координации деятельности предприятий отрасли, которая призвана на основе интеграции финансовых и интеллектуальных ресурсов способствовать инновационному технологическому подъему на железнодорожном транспорте и в отечественном машиностроении.

Государственный подход

Тяжелому машиностроению необходима стратегия развития

(Окончание. Начало на стр. 1.)

И дешево! Для этого были открыты ворота беспешлинному импорту зарубежной продукции тяжелого машиностроения. При этом говорилось, что тяжелое машиностроение приносит в жертву металлургии, но потом именно металлургия станет локомотивом для развития машиностроения. В итоге сейчас металлургия живет и здравствует, демонстрируя завидные показатели даже в условиях кризиса, а тяжелое машиностроение продолжает заниматься не столько развитием, сколько выживанием.

В докризисный период в секторах экономики, потребляющих продукцию тяжелого машиностроения, шел ускоряющийся инвестиционный процесс. Вкупе с объективным невысоким уровнем конкурентоспособности многих сегментов российского тяжелого машиностроения, а также за счет государственной политики благоприятствования импорту это привело к росту объемов импорта с 2003 по 2008 год в 8,5 раз — с \$1082,12 млн до \$9255,8 млн.

Между тем, рост импорта в денежном выражении частично объясняется удорожанием металлов на мировом рынке, произошедшим за последние годы, поскольку продукция тяжелого машиностроения характеризуется высокой металлоемкостью. В натуральных показателях импорт вырос с 2003 по 2007 год в 3,5 раза — со 191 тыс. т до 669 тыс. т.

Объем экспорта продукции тяжелого машиностроения из России за 2003–2008 год вырос в 5,4 раза — с \$207,3 млн до \$1131,8 млн. При этом в натуральном выражении за период 2003–2007 годов рост составил 1,45 раз — с 85 тыс. т до 124 тыс. т.

В целом по продукции тяжелого машиностроения превышение импорта над экспортом в денежном выражении составило в 2003 году 5,2 раза, в 2007 году — 8,3 раз, в 2008 году — 8,2 раз. В натуральном выражении этот же показатель в 2003 году составил 2,2 раза, в 2007 году — 5,4 раз.

Таким образом, за последние годы российские предприятия тяжелого машиностроения стремительно теряли свои позиции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

С наступлением кризиса ситуация только ухудшилась. Объем производства продукции тяжелого машиностроения в 2009 году по сравнению с 2008 годом снизился по большинству товарных групп в 2–4 раза. Количество занятых в отрасли за 2009 год сократилось с 226,7 тыс. человек до 190,7 тыс. человек. Иными словами, отрасль за один год потеряла 16% кадров!

Таким образом, сегодняшнее состояние тяжелого машиностроения является крайне тревожным. Из данных Росстата следует, что в 2008 году производственные мощности по выпуску тяжелого оборудования были загружены по большинству видов продукции тяжелого машиностроения не более чем на 30%. С учетом падения физического объема выпуска в 2010 году, эта цифра в настоящее время не превышает 15–20%. Очевидно, что машиностроительное предприятие с такой нагрузкой не может получить достаточных финансовых ресурсов для развития.

Низкий технологический уровень производства, включая конструкторские подразделения, а также плохое состояние основных фондов сдерживают появление новых видов продукции и не позволяют повысить эффективность производства. Еще один важный фактор, сдерживающий развитие российского машиностроения в целом и тяжелого в частности — высокий уровень старения производственных мощностей. Причем речь идет не только о физическом износе основных фондов, достигающего 50%, несмотря даже на проведенные в течение последних лет мероприятия по модернизации на некоторых предприятиях.

Отсутствие инвестиций в развитие или инвестирование лишь в поддержание на прежнем уровне производственных фондов законсервировало производственные технологии российского тяжелого машиностроения на уровне 60–80-х годов прошлого столетия. В результате российские предприятия зачастую неспособны конкурировать с ведущими зарубежными производителями ни по срокам выполнения заказа, ни по стоимости оборудования, ни по технико-экономическим параметрам продукции, ни по ее надежности в эксплуатации.

Именно такая сложная ситуация в отрасли сложилась на момент формирования государственной стратегии развития тяжелого машиностроения России на период 2020 года, разработанной Институтом проблем естественных монополий по заказу Министерства промышленности и торговли РФ в 2009 году. С учетом состояния отрасли сформулирована цель стратегии: сохранение и развитие российского тяжелого машиностроения, обеспечивающего средствами производства отрасли, занятые в добыче и первых переделах полезных ископаемых.

Для достижения указанной цели стратегия предусматривает:

— реализацию временных антикризисных мер поддержки, в том числе предоставление субсидий на поддержку основной деятельности предприятий тяжелого машиностроения

— временную таможенную защиту внутреннего рынка на период технического перевооружения, направленную на восстановление ценовой конкурентоспособности российских предприятий тяжелого машиностроения;

— стимулирование процессов глубокого технического перевооружения и модернизации производства, направленного на снижение производственных издержек, сокращение сроков изготовления продукции и повышение ее качества.

— стимулирование отраслевых НИОКР, а при необходимости — приобретения ключевых «ноу-хау» для разработки и освоения производства новых современных образцов продукции.

В долгосрочной перспективе у российского тяжелого машиностроения реально есть все предпосылки для успешного развития. Это и близость ресурсной базы, и наличие значительного внутреннего рынка, и относительно невысокая стоимость труда. Однако успешное развитие можно начинать только с приемлемой базы, с удовлетворительного финансового, технического и технологического уровня, в достижении которых предприятиям тяжелого машиностроения и призвана помочь государственная стратегия развития отрасли.

2010 год

откроет перед вами будущее и новые возможности для бизнеса. Не упустите Ваш шанс на HANNOVER MESSE.

Планируйте Вашу поездку уже сегодня! hannovermesse.com

HANNOVER MESSE
19–23 APRIL 2010
hannovermesse.com
GET NEW TECHNOLOGY FIRST
PARTNER COUNTRY 2010
ITALIA sustainable mobility

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«ФосАгро» подписало договор на поставку диаммонийфосфата в Индию

«ФосАгро» подписало долгосрочный договор на поставку диаммонийфосфата (ДАФ) в Индию с крупнейшими компаниями «IFCO» и «PIL», контролирующими более 70% импорта ДАФ в эту страну. Согласно данным компании ориентировочная стоимость контракта составит \$1,5 млрд. «ФосАгро» оценивает контрактные объемы поставок в 20% от общего объема импорта ДАФ в Индию. Поставки по предыдущему контракту компании с Индией, заключенному в феврале 2009 года, составили 1,2 млн т минеральных удобрений.

«Сохранение высоких объемов поставок удобрений на индийский рынок положительно скажется на финансовых показателях «Апатита», который с 2010 года перешел на дивидендную схему в отношении с «Аммофосом» и БМУ, — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Тимур Хамитов. — Хотя контрактную цену ДАФ компания не раскрывает, нынешний уровень цен позволяет предполагать, что она значительно выше уровня прошлых лет: контракт от локального минимума (270 \$/т) достигнутого в июне 2009 года, мировая цена на ДАФ на сегодняшний день выросла на 85%, а с начала 2010 года — на 27%, достигнув 500 \$/т. «Аммофос» новый контракт позволит нарастить загрузку мощностей и получить плату за переработку дивидендного сырья, что положительно скажется на финансовых показателях компании».

«НОВАТЭК» опубликовал позитивные финансовые результаты по МСФО за 2009 год

«НОВАТЭК» опубликовал аудированную консолидированную финансовую отчетность по стандартам МСФО за 2009 год. Выручка выросла на 13% по сравнению с 2008 годом, до 90 млрд руб. Выручка от продаж природного газа, основной продукции «НОВАТЭКа», выросла на 17,5% и составила 60% от общей выручки, поднявшись с уровня 58% в предыдущем году. Цена реализации природного газа упала на 1,8% до 1020 руб. за тыс. куб. м.

«Продажи стабильного газового конденсата, второго по выручке сегмента «НОВАТЭКа», показали очень хороший рост на 22%. Таким образом, компания продолжила наращивание доли в сегменте своей основной деятельности за счет сокращения продаж в непрофильном сегменте: нефти и нефтепродуктах, — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин.

Показатель EBITDA вырос на 8% до 39,6 млрд руб., вследствие опережающего роста операционных издержек, который составил 20%. Со второго полугодия 2009 года «НОВАТЭК» начал активную экспансию в розничный сегмент продаж газа. В результате основным драйвером издержек стали транспортные издержки, выросшие в 2009 году на 60% до 29 млрд руб. Тем не менее, уже с начала третьего квартала компания начала оптимизировать свои транспортные потоки, что привело к значительному падению транспортных издержек к концу года. Также среди заслуг «НОВАТЭКа» стоит отметить упавшие более чем в четыре раза закупки газа и жидких углеводородов. Это свидетельствует об оптимизации логистической структуры компании и постепенном уходе от непрофильного нефтяного бизнеса.

Чистая прибыль «НОВАТЭКа» выросла на 14% до 26 млрд руб. Значительное влияние на прибыль оказало обесценивание рубля и возросшие почти в четыре раза процентные платежи. За год отношение чистый долг/собственный капитал выросло с 16% до 24%. Тем не менее, с начала третьего квартала компания показывала стабильное снижение долговой нагрузки.

«По нашим оценкам, «НОВАТЭК» в третьем квартале показал хорошие операционные результаты, а также способность к оптимизации операционных издержек, — отмечает г-н Еремин. — Мы ожидаем, что опубликованная отчетность должна позитивно отразиться на котировках акций «НОВАТЭКа» в краткосрочном периоде».

«ЮтЭйр» опубликовал позитивные операционные результаты за февраль 2010 года

«ЮтЭйр» опубликовал операционные результаты по итогам января-февраля 2010 года. За этот период пассажирооборот авиакомпании увеличился на 87% до 1016 млн пассажирокилометров. Перевозки грузов вертолетами увеличились на 29,1% до 3,56 тыс. т, а вертолетные перевозки пассажиров выросли на 41,6% до 55,15 тыс. пассажиров.

Аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов оценивает операционные результаты «ЮтЭйра» по итогам двух первых месяцев 2010 года как позитивные: «Среди позитивных тенденций февраля стоит отметить продолжение роста пассажирооборота на высоком уровне 74,5% год к году, а также ускорение темпов роста вертолетных перевозок грузов до 53,4% — наиболее рентабельного сегмента бизнеса авиакомпании. Также «ЮтЭйр» продолжает реализовывать стратегию активного захвата рынка пассажирских авиаперевозок благодаря активному развитию маршрутной сети. Тем не менее, мы отмечаем, что захват рынка происходит путем демпинга на ряде направлений, что негативно сказывается на рентабельности авиакомпании. Мы ожидаем, что привлечение новых пассажиров даст позитивный экономический эффект в течение ближайших нескольких лет».

«Выксунский МЗ» продолжает строительство стана толстолистового проката

По данным деловых СМИ со ссылкой на официальные источники в компании сообщается о продолжении строительства стана толстолистового проката на «Выксунском МЗ» мощностью 1,2 млн т. В соответствии с первоначальным планом, завершение строительства намечено на 2011 год, а основным потребителем продукции будет цех ТБД самого «Выксунского МЗ».

В настоящий момент работы идут в соответствии с графиком, на производственной площадке завершается монтаж каркаса здания и начинаются работы по сооружению фундамента для оборудования. Приступить к монтажу самого оборудования планируется уже во втором полугодии 2010 года.

«Мы позитивно оцениваем усиление вертикальной интеграции «Выксунского МЗ», лидера по производству труб большого диаметра в РФ, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Владимир Сергеевский. — Собственные мощности толстолистового проката позволят компании снизить зависимость от поставщиков и увеличить эффективность».

«Газпром Нефть» утвердила официальную дивидендную политику

Совет директоров компании «Газпром Нефть» официально утвердил дивидендную политику компании. Утвержденная политика предполагает, что на дивиденды ежегодно будет отчисляться не менее 15% от консолидированной годовой чистой прибыли компании по стандартам US GAAP.

В последние годы «Газпром Нефть» не имела официальной дивидендной политики, однако следовала правилу, которое теперь закреплено официально. До сих пор российские нефтяные компании, подконтрольные государству, такие, как «Роснефть» и «Газпром», устанавливали дивидендную политику, предполагающую дивиденды как долю от неконсолидированной чистой прибыли по стандартам РСБУ, которая, как правило, в несколько раз ниже консолидированной чистой прибыли по стандартам US GAAP. «Газпром Нефть» оказалась первой из таких компаний, которая изменила это правило.

RAV-регулирование

Переход усилит позиции сетевых компаний

Денис Круглов, аналитик ИК «ФИНАМ»

Переход на RAV-регулирование тарифов позволит не только усилить фундаментальные позиции компаний сектора, но и приведет к повышению их операционной эффективности и снижению финансовых издержек. При этом реконструкция мощ-

ностей обеспечит растущий спрос на электроэнергию и одновременно сократит потери сетевых компаний при передаче электроэнергии.

В условиях экономического кризиса. Однако авария на Саяно-Шушенской ГЭС в очередной раз продемонстрировала наличие сетевых ограничений и высокий износ сетевых активов. Поэтому правительство вновь активизировало работу по переводу сетевых компаний на тарифообразование по методу RAV, которое бы позволило привлечь ин-

весторов в переход на RAV, ключевым из которых является величина первоначальной базы инвестированного капитала каждой компании.

Не менее важным событием для отрасли стало решение регулятора перевести «ФСК» на новую систему тарифообразования уже с 1 января 2010 года. Если в первой половине 2009 года инвесторы волновались сам факт перехода



В энергетике объективно возрастает значение сетевых компаний

В январе текущего года Правительство РФ утвердило план по переходу территориальных сетевых компаний, в том числе филиалов МРСК, на новую систему тарифного регулирования — RAV. Часть се-

то, что принятые ФСТ решения не оправдали ожиданий, утвержденные для «ФСК» параметры перехода на RAV мы считаем в целом позитивными.

Во-первых, позитивен сам факт того, что компания перешла на новое прогрессивное тарифообразование, которое будет стимулировать менеджмент к повышению эффективности. Во-вторых, исходя из установленной динамики тарифов «ФСК» по-прежнему способна генерировать значительный денежный поток. В-третьих, переход на RAV повышает прозрачность и предсказуемость финансовых показателей «ФСК», таким образом, снижая риски инвестирования в эти акции.

«ФСК» на новое тарифообразование, то к концу года ключевым вопросом стали параметры регулирования тарифа по методу RAV для «ФСК». Менеджмент компании опубликовал свои предложе-

ния Федеральной службы по тарифам (ФСТ), которые вдохновили инвесторов. Однако эти предложения были в значительной степени скорректированы регулятором. Часть ключевых параметров была

В январе Правительство РФ утвердило план по переходу территориальных сетевых компаний на новую систему тарифного регулирования — RAV. Часть сетевых компаний, согласно графику, может перейти на RAV в течение 2010 года, процесс перехода на новый метод тарифного регулирования должен завершиться 1 января 2011 года.

сетевых компаний, согласно графику, может перейти на RAV в течение 2010 года, процесс перехода на новый метод тарифного регулирования должен завершиться 1 января 2011 года. В частности, до 1 ию-

ня «МРСК Центра», «МРСК Юга» и «МРСК Волги», так как эти компании уже с 1 июля 2010 года полностью перейдут на RAV. В то же время мы считаем, что инвесторы будут дожидаться публикации парамет-

ров перехода на RAV, ключевым из которых является величина первоначальной базы инвестированного капитала каждой компании.

не менее важным событием для отрасли стало решение регулятора перевести «ФСК» на новую систему тарифообразования уже с 1 января 2010 года. Если в первой половине 2009 года инвесторы волновались сам факт перехода

Основные ошибки

Школа Трейдеров



Ирина Елисеева, старший преподаватель УЦ «ФИНАМ»

Одной из наиболее распространенных ошибок, допускаемых начинающими трейдерами, является восприятие торговли на фондовом рынке как своеобразной лотереи. На самом деле торговля на фондовом рынке требует серьезного отношения и особой внимательности.

К основным ошибкам, которые допускают трейдеры стоит отнести, в первую очередь, психологические ошибки, а именно неправильное отношение к ошибкам. Главный парадокс биржевой торговли заключается в том, что иногда правильное решение приносит убыток, а ошибочное — прибыль. Дело в том, что движения рынка невозможно предсказать со стопроцентной вероятностью. А значит, убыточная сделка — не есть ошибка. Возможность возникновения убытка в конкретной сделке — это деловой риск, плата за прибыль. Но как определить — ошибаемся ли мы в принципе при принятии торговых решений? На этот вопрос ответит лишь статистика, а именно — направление кривой доходности ваших торговых операций. Убывающая кривая доходности свидетельствует об излишней ошибочности мышления.

Следующей ошибкой трейдеров является непонимание своего места в системе. Как мы уже знаем, биржевые игроки делятся на инвесторов и спекулянтов. Инвесторы — они приобретают на рынке собственную и/или чужую. К инвесторам можно отнести людей, которые приобретают акции на несколько месяцев или лет. Спекулянты — покупают дешево и продают дорого. Позиции удерживают от нескольких минут до нескольких дней. В зависимости от того, к какой группе относитесь вы, и должна формироваться стратегия торговли. Неправильная мотивация (завышенные ожидания, попытка отыграться) — это не менее редко встречающаяся ошибка. Ориентироваться на результат, думать о деньгах и о том, что на прибыль можно купить, а также стремление провести больше сделок в попытке отыграться — заведомо неправильные установки. Гораздо эффективней — ориентированность на процесс, думать о ситуации на рынке, о выгодных возможностях и контроле над капиталом. На бирже заработать деньги можно лишь одним способом — медленно, при помощи силы складывающихся процентов. Четвертая ошибка — публичность торговли. Делясь с кем-нибудь информацией о том, какая у вас позиция открыта, какие акции и когда вы собираетесь приобрести, вы получаете реакцию собеседника — его мнение о правильности ваших размышлений. А это может изменить ваше поведение и приведет к отклонению от плана, который был изначально разработан. Последнюю ошибку можно выразить, как заражение эмоциями от СМИ. Даже если событие ничем не примечательно, телевидение и пресса его «подогревают». Поэтому к информации, подаваемой через СМИ, нужно относиться с осторожностью, анализировать насколько тот или иной факт действительно важен.



НОВОСТИ



«Несмотря на нововведение, дивидендная доходность «Газпром Нефти» по итогам 2009 года в соответствии с утвержденной дивидендной политикой составит всего 2%, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин. — Тем не менее, мы ожидаем, что данная новость окажет существенный позитивный эффект на котировки акций «Газпром Нефти» в краткосрочном периоде,

так как это событие является значимым шагом компании на пути улучшения корпоративного управления».

«Мосэнерго»: отчетность за 2009 год

ОАО «Мосэнерго» опубликовало бухгалтерскую отчетность по РСБУ за 2009 год. В 2009 году выработка электроэнергии «Мосэнерго» снизилась на 3,9% относительно аналогичного периода прошлого года. Несмотря на это выручка «Мосэнерго» за 2009 год выросла на 18,4% относительно 2008 года. Позитивное влияние на выручку оказал рост тарифов на электроэнергию и тепло, увеличение полезного отпуска тепла, и получение выручки от реализации мощностей новых энергоблоков. За отчетный период себестоимость «Мосэнерго» выросла на 16,8%, причем темп роста себестоимости оказался ниже темпа роста выручки. Такой динамики удалось добиться за счет повышения операционной эффективности. Аналитик ИК «ФИНАМ» Денис Круглов позитивно оценивает финансовые результаты «Мосэнерго» за 2009 год: «Менеджменту компании удалось добиться роста финансовой эффективности компании, что отражается в позитивной динамике рентабельности бизнеса. При этом на 12% снизилась долговая нагрузка «Мосэнерго». Особенно позитивным является существенное сокращение доли краткосрочной задолженности с 35% на начало отчетного года до 12% на конец 2009 года. Мы считаем, что опубликованная отчетность будет способствовать росту спроса на акции «Мосэнерго».

«Fortum» продает долю в сбыте

ОАО «РАО ЭС Востока» ведет переговоры с финским концерном «Fortum» о выкупе его доли в ОАО «Петербургская сбытовая компания» за 1 млрд руб. Ориентировочные сроки завершения сделки 2-3 месяца. Концерну «Fortum» принадлежит 31,02% уставного капитала (29,98% обыкновенных акций). Мажоритарным акционером петербургского сбыта является «РАО ЭС Востока», которому принадлежит 49% уставного капитала (57,4% обыкновенных

акций). Исходя из озвученных условий, «Fortum» продает свою долю по цене, которая ориентировочно на 30% ниже текущих рыночных котировок, — отмечает аналитик ИК «ФИНАМ» Денис Круглов. — Мы считаем, что такой дисконт может быть негативно воспринят инвесторами, особенно с учетом того, что продается пакет акций, превышающий блокирующий. Также, исходя из условий сделки, миноритарии не смогут рассчитывать на привлекательные условия оферты, которую будет обязан выставить «РАО ЭС Востока», в связи с тем, что доля холдинга в сбыте превысит 75%. Однако, новости о стремлении «РусГидро» получить пакеты акций сбытовых компаний находящиеся на балансе «РАО ЭС Востока», будут способствовать росту интереса инвесторов, в частности, к акциям петербургского сбыта. Так как в преддверии этой сделки существенно вырастает вероятность дивидендных выплат по акциям сбыта. Также позитивным является то, что сбытовая компания приобретает стратегического инвестора, который также будет обязан выставить оферту».

Возможны дивиденды

Согласно сообщению компании, совет директоров «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания» на заседании 12 марта 2010 рекомендовал собранию акционеров одобрить выплату дивидендов по итогам 2007-2008 гг. из расчета 30 руб. на акцию. Таким образом, компания планирует направить на выплату около 1,32 млрд руб. Годовое собрание акционеров состоится 14 мая, реестр акционеров имеющих право участия в годовом собрании закрывается 26 марта 2010 года. «Дивидендная доходность «ВБД ПП» не превышает 2%, тем не менее, мы позитивно оцениваем факт возможного возобновления дивидендных выплат за прошлые периоды. Последние дивиденды компания выплачивала лишь по итогам 2006 года. Кроме того, учитывая сильные финансовые показатели компании в 2009 году, мы полагаем, что намерения выплачивать дивиденды могут продолжиться и в дальнейшем», — заявляет аналитик ИК «ФИНАМ» Сергей Фильченков.

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА RUSSIA POWER

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

«ОПОРА России» и Холдинг МРСК

Энергетики и бизнес обсуждают взаимодействие

В соответствии с Соглашением о сотрудничестве, подписанным в октябре 2009 года, ОАО «Холдинг МРСК» и Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» провели рабочую встречу. Холдинг МРСК представляли высшие и ведущие менеджеры во главе с заместителем Генерального директора Геннадием Бинько. В составе делегации «ОПОРЫ России» присутствовали представители предприятий малого и среднего предпринимательства (МСП), работающих на электроэнергетическом рынке, во главе с руководителем комитета по энергетике, членом президиума «ОПОРЫ России» Михаилом Колесниковым. Переговоры позволили детализировать конкретные направления совместной работы. Холдинг МРСК предложил «ОПОРЕ России» проект плана совместных мероприятий.

В центре обсуждения стояла проблема технологического присоединения. Был рассмотрен первый опыт реализации постановления Правительства РФ от 21.04.2009 №334, устанавливающего правила льготного технологического присоединения к электросетям субъектов малого и среднего бизнеса мощностью до 100 кВт. Было отмечено, что одним из итогов реализации данного постановления стал рост заявок на технологическое присоединение. В то же время, субъекты МСП нередко превышают необходимую им мощность. В этой связи была отмечена необходимость реализации образовательных программ, направленных на разъяснение потребителям неприемлемости такого подхода. Образовательные программы также позволят повысить правовую культуру МСП для того, чтобы ускорить процесс техприсоединения.

«Холдинг МРСК ведет активную работу по данному направлению», — отметил Геннадий Бинько. По его словам, дочерние МРСК/РСК Холдинга осуществляют взаимодействие с субъектами МСП непосредственно в регионах России. В основном разъяснительная работа проводится через Центры обслуживания клиентов, общее количество которых в Холдинге МРСК превышает 170 единиц. В числе наиболее значимых совместных с «ОПОРОЙ России» мероприятий Геннадий Бинько назвал I Всероссийский энергетический форум в Санкт-Петербурге, организованный ОАО «Холдинг МРСК» совместно с ОАО «Ленэнерго».

Представители «ОПОРЫ России» выразили готовность к научно-техническому взаимодействию, в том числе, посредством создания центров внедрения новых технологий, а также участия



предприятий малого и среднего предпринимательства в организуемых МРСК конкурсах инновационных разработок. По мнению участников рабочей встречи, инновационные научные разработки субъектов МСП могут рассматриваться на площадке НП «Национальная инновационно-технологическая палата», с которым в сентябре 2009 года было подписано Соглашение о сотрудничестве.

«ОПОРЕ России» было предложено провести круглый стол по научным разработкам для нужд распределительного электросетевого комплекса на базе ОАО «НИИ экономики энергетики».

Была затронута тема участия предприятий МСП в модернизации электросетевого комплекса Российской Федерации. Соглашение о сотрудничестве с «ОПОРОЙ России» предусматривает создание благоприятных условий для привлечения отечественных малых и средних предприятий к разработке и производству продукции и услуг в интересах межрегиональных распределительных сетевых компаний. По мнению заместителя Генерального директора ОАО «Холдинг МРСК» Геннадия Бинько, масштабы закупок необходимого Компании в ближайшие годы электросетевого оборудования позволяют говорить о серьезном потенциале развития сотрудничества с предприятиями МСП.

В частности, малые и средние предприятия привлекаются дочерними МРСК/РСК Холдинга к работам по сооружению распределительной электрической сети 0,4-10 кВ: разветвлению линий электропередачи, а также проведению полного комплекса работ по строительству центров питания 6 (10)/0,4 кВ.

Отмечено, что действующая в ОАО «Холдинг МРСК» и его дочерних МРСК/РСК система закупок является одной из наиболее развитых на российском рынке. Существующие регламенты закупочной деятельности позволяют сделать проводимые торги максимально открытыми для всех участников и создают прозрачную конкурентную среду, в которой обеспечиваются объективность, беспристрастность, принцип справедливости и равного отношения ко всем участникам торгов.

По оценке специалистов Холдинга МРСК, не менее половины конкурсов и тендеров на проведение работ и на оказание услуг для нужд Компании выигрывают предприятия МСП. ОАО «Холдинг МРСК» постоянно совершенствует систему управления закупочной деятельностью, учитывая тенденции смещения акцентов в сторону вовлечения отечественных производителей продукции и предприятий малого и среднего бизнеса к непосредственному активному участию в закупочных процедурах с учетом потребностей распределительного сетевого комплекса России. Кроме того, обсуждались перспективы применения энергоэффективных, энергосберегающих и экологически чистых технологий как в распределительном электросетевом комплексе, так и субъектами МСП.

В завершение рабочей встречи принят за основу План совместных мероприятий, среди которых: проведение обучающих семинаров по проблеме техприсоединения субъектов МСП; проведение II Всероссийского энергетического форума «Технологическое присоединение: современные аспекты» и др.

Государственный вектор

Куда и как развиваться российской электроэнергетике

Прошла неделя в жизни Государственной Думы России прошла под знаком электроэнергетики. Депутаты приняли целый ряд важнейших законодательных положений, которые направлены на укрепление нормативной базы жизни электроэнергетики. В совокупности с теми задачами, которые поставил перед отраслью российский премьер Владимир Путин, государственный вектор развития электроэнергетики в стране можно считать сформулированным. По крайней мере, на обозримую перспективу.

Депутаты Государственной Думы в первом чтении приняли проект федерального закона «О внесении изменений в закон «Об электроэнергетике» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях». Общий смысл новых документов — обеспечение устойчивого и надежного снабжения электрической и тепловой энергией потребителей. Со стороны Министерства энергетики России проект представлял заместитель Министра энергетики Станислав Светлицкий.

«Законопроект направлен на обеспечение надежного и устойчивого снабжения электрической и тепловой энергией потребителей, в том числе, в осенне-зимний период и предусматривает наделение Правительства Российской Федерации или уполномоченных им федеральных органов исполнительной власти особыми полномочиями», — подчеркнул Станислав Светлицкий.

Прежде всего, это касается утверждения порядка создания и установления нормативов технологических запасов топлива на электростанциях; утверждения положений об оценке готовности субъектов энергетики к работе в осенне-зимний период и контролю за его прохождением, а так же утверждению порядка осуществления

техконтроля и надзора в электроэнергетике.

Кроме того, законопроект устанавливает ответственность за несоблюдение субъектами электроэнергетики правил вывоза объектов электроэнергетики в ремонт, а также из эксплуатации. В частности теперь к не выполняющим свои

нормативов технологических запасов топлива на тепловых электростанциях в виде штрафа на должностных лиц в размере от 30 до 50 тыс. руб. или дисквалификацию на срок от 18 месяцев до 3-х лет; на юридических лиц — в размере стоимости предмета административного правонарушения

№ 6 Саяно-Шушенской ГЭС, и провел на станции расширенное совещание по вопросам развития электроэнергетики. В мероприятии приняли участие главы крупнейших энергетических компаний, инвесторы отрасли, руководители профильных министерств и ведомств, представители науч-

за дальнейшей работой по восстановлению Саяно-Шушенской ГЭС и социальным обеспечением пострадавших от аварии на СШГЭС, необходимость выполнения инвестиционных программ энергетическими компаниями, формирование и запуск долгосрочного рынка мощности.

роткое время необходимо было организовать работу по восстановлению электростанции, обеспечить работу в усиленном режиме других генерирующих объектов, главным образом, тепловых электростанций и подготовить к повышенным нагрузкам в условиях зимы сетевое хозяйство, то есть обеспечить переток.

«Конечно, эти задачи так или иначе носят промежуточный характер, но их выполнение было крайне важным, и хочу сегодня констатировать — все эти задачи решены. Мы со всем этим справились», — сказал российский Премьер. «Во многих регионах в январе были отмечены рекордные максимумы энергопотребления. Отмечу, что такую повышенную нагрузку энергосистема страны выдержала без сбоев», — добавил он.

В отношении инвестиционных обязательств энергокомпаний Владимир Путин подчеркнул, что государство будет применять штрафные санкции к компаниям, которые не по назначению расходуют инвестиционные средства в энергетике. «По отношению к тем, кто «проедает» предназначенные для инвестиций ресурсы, выводит их на сторону, будут применяться штрафные санкции. Все необходимые правовые основания для этого у государства есть, в том числе возможности Генеральной прокуратуры», — заявил Владимир Путин. Также Премьер отметил, что началось восстановление промышленного производства, которое повышает спрос на электроэнергию. «Российская энергетика должна быть готова удовлетворить эти растущие потребности, иначе на посткризисном этапе мы вновь столкнемся с узкими местами, инфраструктурными ограничениями экономического роста», — сказал В. Путин, добавив, что «выход здесь в активном строительстве энергоблоков и модернизации существующих станций».



обязанности энергетикам может быть применена административная ответственность: за несоблюдение правил вывоза объектов электроэнергетики в ремонт и из эксплуатации — в виде штрафа на должностных лиц в размере от 30 до 50 тыс. руб. или дисквалификацию на срок от 18 месяцев до 3-х лет; на юридических лиц — от 500 тыс. до 1 млн руб.; за наруше-

нием топлива, недостающего до выполнения норматива технологического запаса топлива на тепловой электростанции) на момент окончания или пресечения административного правонарушения. Примерно за две недели до этого Председатель Правительства РФ Владимир Путин включил в стель под промышленную нагрузку гидроагрегат

ных и проектных организаций. В режиме видеоконференции в работе также участвовали Ситуационно-аналитический центр Минэнерго России в Москве, Калининградская ТЭЦ-2 и филиал ОАО «РусГидро» — Кашатау ГЭС. Владимир Путин обозначил ключевые задачи развития, стоящие перед российской электроэнергетикой: контроль

В своем выступлении Председатель Правительства РФ сообщил, что в 2010 году запланировано направить свыше 10 млрд руб. на восстановительные работы, а также 3,5 млрд руб. — на достройку додосбора. В ходе совещания он также оценил восстановительные работы за прошедшие полгода после аварии на СШГЭС. По его словам, за ко-

День начальников РЭС

Районы электросети обсудили подробности и нюансы своей работы

Евгения Хандогина

В Ачинске состоялся День начальников районов электрических сетей (РЭС) филиала «МРСК Сибири» — «Красноярскэнерго». Уде не в первый раз руководители местных сетевых компаний собрались поговорить о наиболее важном.

В мероприятии приняли участие более 60 энергетиков: начальники районов электрических сетей, директора технических центров, руководители и специалисты исполнительного аппарата энергокомпаний.

Мероприятие организовано в «Красноярскэнерго» уже в четвертый раз. Главная его цель — поставить основные задачи перед коллективами районов электрических сетей при работе в условиях весенних паводков, грозного периода, а также презентовать итоги прохождения осенне-зимнего периода 2009-2010 гг. Кроме того, сотрудники исполнительного аппарата Филиала подвели итоги производственной и



финансово-хозяйственной деятельности компании за прошлый год. Также в темах докладов были отмечены мероприятия по снижению потерь электроэнергетики, интегрированная система менеджмента на предприятии, технологическое присоединение, состояние работы по охране труда на предприятиях, обеспечение безопасности и сохранности имущества, кадровая политика, выполнение коллективного договора энергокомпаний. В заключение участники совещания провели «круглый стол», где обсудили работу производственного отделения «Автотранспортное предприятие», взаимодействие между районами электрических сетей и техническими центрами.

Роль руководителей районных электросетей возросла в связи с переходом «МРСК Сибири» на трехуровневую систему управления, в результате которого производственные отделения «Красноярскэнерго» были реорганизованы в технические центры, а их управленческие функции перераспределены между районами электрических сетей и аппаратом управления филиала.

Итоги и задачи надежного электроснабжения

В Туле прошел Технический совет энергетиков Центра и Приволжья

Марина Осипова

В рамках прошедшего в Туле заседания Технического совета ОАО «МРСК Центра и Приволжья», энергетики подвели предварительные итоги прохождения осенне-зимнего периода (ОЗП) 2009-2010 гг., рассмотрели вопросы повышения надежности электроснабжения потребителей и наметили основные задачи по реновации электросетевого комплекса в 2010 году. Основное внимание участников двухдневной встречи было сосредоточено на результатах выполнения мероприятий по снижению потерь, реконструкции и техническом перевооружении энергообъектов, повышении энергоэффективности сетевой инфраструктуры.

В заседании совета под руководством его Председателя, заместителя генерального директора по техническим вопросам — главного инженера ОАО «МРСК Центра и Приволжья» Сергея Андруса, приняли участие главные инженеры и заместители директоров по реализации услуг девяти филиалов, а также руководители департаментов и технических служб энергокомпаний.

В ходе совещания участники встречи проанализировали работу сетевого комплекса «МРСК Центра и Приволжья» по прохождению осенне-зимнего максимума нагрузок 2009-2010 гг. и наметили ключевые производственные задачи на 2010 год. Как отме-

тил в своем докладе Сергей Андрус, залогом успешного прохождения ОЗП 2009-2010 гг. является своевременное выполнение энергокомпаниями мероприятий по подготовке сетей к зиме: проведение ремонтов оборудования, реконструкции и технического перевооружения сетевых объектов, повышение профессиональной квалификации персонала.

В центре внимания участников совещания были проблемы реновации электросетевого комплекса. В своем докладе о реализации данной программы начальник департамента реконструкции и ремонта ОАО «МРСК Центра и Приволжья» Владимир Перевалов отметил основные принципы, подходы и задачи в вопросе реновации сетей.

На очередном заседании совета в Туле были вынесены вопросы повышения энергетической эффективности производства, снижения потерь в электрических сетях, совершенствования оперативного технологического управления сетями, взаимодействия с органами лесного хозяйства при расчистке трасс воздушных линий.

В рамках Технического совета состоялась демонстрация новой модульной мобильной подстанции (ММПС), установленной на действующей ПС 110 кВ «Мясново». Данная ММПС — подстанция нового поколения мощностью 25 МВА. Основным ее назначением является обеспечение потребителей временным или резервным питанием на период аварийных ситуаций, планового ремонта оборудования или строительства стационарной под-

станции. В дальнейшем приобретение и освоение ММПС нового поколения будет продолжено и в других филиалах ОАО «МРСК Центра и Приволжья».

В заседании Технического совета также приняли участие представители российских компаний, производящих современное энергоэффективное оборудование и приборы учета электроэнергии. Придерживаясь политики импортозамещения, ОАО «МРСК Центра и Приволжья» планомерно сотрудничает с отечественными предприятиями. В целях развития сетевого комплекса и модернизации сетей энергокомпания приобретает производственную партнеров продукцию, которая отвечает современным нормам безопасности и удобна в эксплуатации, что позволяет обеспечивать надежное электроснабжения.

Подводя итоги работы Технического совета, Сергей Андрус подчеркнул: «В 2010 году перед нами стоят ответственные задачи, от выполнения которых зависит дальнейшее развитие сетевой инфраструктуры Центра и Приволжья. Среди них — реализация комплекса мер по повышению энергетической эффективности производства, выполнение утвержденных производственных программ по ремонту и реконструкции электрических сетей, подготовка оборудования к прохождению осенне-зимнего периода 2010-2011 гг., выполнение обязательств перед нашими потребителями. Но самая главная цель нашей работы остается прежней — обеспечение стабильного, надежного и безопасного функционирования электросетевого комплекса».

Уроки года минувшего

Оценка распределительно-сетевого комплекса СКФО

Геннадий Выхристюк

В ОАО «МРСК Северного Кавказа» подведены итоги 2009 года, произведена комплексная оценка состояния распределительно-сетевого комплекса СКФО, финансово-экономической деятельности компании, ведать работам энергетикам пришлось в довольно непростых условиях мирового кризиса. И все-таки, даже в 2009 году ряд показателей превыполнил докризисный уровень, что позволяет довольно оптимистично смотреть в будущее.

В 2009 году план по ремонтам в распределительно-сетевом комплексе во всех филиалах МРСК Северного Кавказа и управляемом обществе ОАО «Нурэнерго» (Чеченская Республика) выполнен на 105%. Сумма затрат на выполнение ремонтной кампании составила 1,15 млрд руб. Средства в таком объеме на эти цели направлены впервые. Для сравнения: в 2008 году на программу ремонтов было выделено на 350 млн руб. меньше. Эта тенденция сохраняется все последние годы, есть надежда на то, что темп роста затрат на поддержание оборудования в должном состоянии будет только возрастать. Наибольшие средства на ремонты освоены в филиалах: «Ставропольэнерго» — 288 млн руб.; «Дагэнерго» — 229 млн руб.; «Карачаево-Черкеском филиале» — 161 млн руб.

Инвестиции в строительство, развитие и технологическое перевооружение сетей в 2009 году составили 1,37 млрд руб., что превысило планы на 5%. Наибольшие средства освоены в филиалах «Ставропольэнерго» (790 млн руб.), Кабардино-Балкарском филиале (349 млн руб.). За счет инвестиций в 2009 году введено в эксплуатацию 160 км новых ЛЭП и более 107 МВА трансформаторной мощности.

Практически завершена работа на многих крупных объектах: подстанции «Центральная» в Ставрополе, комплексе по выдаче мощности Зараматской ГЭС в Северной Осетии и Кашатуй ГЭС в Кабардино-Балкарии.

Подстанция «Центральная», на строительстве которой более двух лет работали специалисты филиала «Ставропольэнерго» и подрядных организаций, воплотила в себе

оборудования составляет 69%, поэтому в качестве одной из важнейших стратегических задач является его снижение до уровня 50-55%. При этом рост средних тарифов на электроэнергию для конечных потребителей не превысит темпов роста тарифов и цен на розничных рынках.

Известие о переходе на RAB значительно улучшило котировки акций МРСК Северного Кавказа. За последние полгода они выросли более чем на 400%. Добавило оно оптимизма и менеджерам как в исполнительном аппарате, так и в филиалах. Процесс согласования инвестиционной программы на 2010

года продолжается, и ее объемы обещают быть намного выше того, что можно было планировать еще год назад.

Одним из главных моментов стало то, что ключевые показатели эффективности, определенные акционерами, полностью выполнены. Чистый убыток общества удалось снизить в ушедшем году почти на 900 млн руб. по сравнению с первоначальной оценкой. В плане значительная цифра в 1,5 млрд руб. Снизить убытки, в частности, удалось за счет увеличения доходов от технологического присоединения потребителей в сумме 235,6 млн руб., а также сокращения издержек на сумму 606 млн руб., в том числе управленческих расходов — на 45 млн руб.

Убыточность ОАО «МРСК Северного Кавказа» обуслов-

поставленной электроэнергией в этих компаниях составляет 100%. В Севкавказэнерго оплата электроэнергии на рынок составила только 88%, в Ингушэнерго — 70%, в Дагестанской энергосбытовой компании — 65%.

Проблемы филиала «Дагэнерго» и сбытовой компании коренятся в экономическом неоснованных тарифах. Есть и ряд других специфических проблем, которые пока не позволяют говорить о возможности выхода на безубыточную работу. Проблемы же гарантирующего поставщика электроэнергии в Северной Осетии связаны главным образом со сложной ситуацией: здесь не удалось добиться полной трансляции нерегулируемых объемов и цен оптового рынка электроэнергии, нерегулиру-

электрической энергии по единой национальной (общероссийской) электрической сети». Оно устанавливает особые условия работы на рынке для сбытовых и сетевой компании в Северо-Кавказском федеральном округе. Его реализация позволяет снизить цену на электроэнергию для потребителей СКФО, повысить уровень расчетов на оптовом и розничном рынках электрической энергии, сократить убытки сетевых компаний, возникающих в результате приобретения потерь по высоким нерегулируемым ценам. Для того, чтобы оно сыграло положительную роль, покупателями электрической

энергии и мощности на оптовом рынке необходимо соблюдать платежные обязательства по договорам с поставщиками. В противном случае последуют санкции, которые сведут на нет установленные справедливые преференции. Чтобы полностью использовать потенциал, заложенный в поставлении, предстоит приложить огромные усилия всем — как сбытовым компаниям, так и сетевым филиалам.

В большинстве регионов СКФО приняты достаточные взвешенные тарифные решения на 2010 год. В целом, как на региональном, так и на федеральном уровне учтены особенности функционирования отрасли в округе.

Все эти факторы, наряду с положительными сигналами по выходу российской экономики из кризиса, позволяют надеяться, что 2011 год ОАО «МРСК Северного Кавказа» встретит с более оптимистичными результатами. Ясно одно: достичь их можно только каждодневным напряженным трудом. Иного не дано.

СПРАВКА «ПЕ»:

ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Северного Кавказа» обеспечивают передачу электроэнергии по принадлежащим ему сетям напряжением от 110 до 0,4 кВ на территории Республики Дагестан, Ингушетии, Северной Осетии-Алания, Ставропольского края, Кабардино-Балкарской, Карачаево-Черкесской Республик, наделена полномочиями единого исполнительного органа семи акционерных обществ — энергосбытовых ОАО «Кабалкаэнерго», ОАО «Карачаево-Черкесэнерго», ОАО «Калмэнерго», ОАО «Севкавказэнерго», ОАО «Ингушэнерго» и ОАО «Дагестанская энергосбытовая компания», а также ОАО «Нурэнерго» (Чеченская Республика). Осуществляет покупку электрической энергии на оптовом рынке (НОРЭМ) и поставку электрической энергии на розничном рынке республики Дагестан, Ингушетии, Калмыкия, Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкарской и Карачаево-Черкесской республик по договорам энергоснабжения и купли-продажи. Осуществляет производство, передачу, распределение тепловой и электрической энергии, покупку на оптовом рынке (НОРЭМ) и поставку электрической энергии на розничном рынке в Чеченской Республике.

Инвестиции в строительство, развитие и технологическое перевооружение сетей в 2009 году составили 1,37 млрд руб., что превысило планы на 5%. Наибольшие средства освоены в филиалах «Ставропольэнерго» (790 млн руб.), Кабардино-Балкарском филиале (349 млн руб.). За счет инвестиций введено в эксплуатацию 160 км новых ЛЭП.

ряд передовых технических решений, что позволит снять дефицит мощности в столице Ставропольского края на годы. Сейчас подстанция поставлена под нагрузку, обкатывается оборудование и проводятся последние операции по включению ее в постоянную эксплуатацию. Торжественный пуск «Центральной» назначен на апрель 2010 года.

Правительство РФ приняло решение о дате перехода на тарифное регулирование в электросетевом комплексе по принципу доходности на вложенный капитал (RAB). 1 июля 2010 года на RAB переходил филиал «Ставропольэнерго», с 1 января 2011 года — остальные сетевые филиалы компании.

С помощью новой системы тарифообразования планируется решить одну из главных проблем распределительного электросетевого комплекса — изношенность основных фондов. Сегодня средний физический износ технологическо-

го филиала «Дагэнерго», по другим филиалам компании за 2009 год получена чистая прибыль. Главная проблема в работе дагестанского филиала — превращение уровня потерь электроэнергии над нормативом, сумма которого составила за год 892,5 млн руб.

Сверхнормативные потери — тяжелое бремя для экономики компании. До 1 января 2010 года за них приходилось рассчитывать с рынком по свободным ценам. Это существенно сказалось на финансах компании.

ванными остаются взаимоотношения между ОАО «Севкавказэнерго» и МУП «Владикавказэнерго», а также управляющими компаниями в жилищном секторе.

Накануне Дня энергетика было издано Постановление Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в акты Правительства Российской Федерации в связи с установлением особенностей функционирования оптового рынка электрической энергии (мощности) в переходный период и ценообразования в отношении услуг по передаче

Чистая энергия от Pramac

Пабло Гомез: «Мы одни из первых, кто пришел с этой продукцией на российский рынок»

Хорошо известная в мире Группа компаний Pramac, являясь одним из ведущих игроков на международном рынке производства, реализации и обслуживания профессионального энергосберегающего оборудования, в последние годы получила немало высоких оценок и как производитель высокотехнологичного оборудования в области альтернативной — или как ее еще называют «чистой» — энергетики. При этом компания находит возможным совмещать научно-конструкто-

точно перспективным в плане альтернативной генерации. В принципе, ветряные установки — намного проще по своей технической конструкции, чем солнечные батареи. Поэтому мы стали заниматься ими чуть позже, уже пройдя некоторый путь по более сложному маршруту.

— Насколько известно, вы быстро перешли к серийному производству...

— Да, это так. Мы построили очень крупный завод на самом высоком технологическом уровне на юге Швейцарии, недалеко от города Лугано. Завод выпускает са-

таточно перспективным в плане альтернативной генерации. В принципе, ветряные установки — намного проще по своей технической конструкции, чем солнечные батареи. Поэтому мы стали заниматься ими чуть позже, уже пройдя некоторый путь по более сложному маршруту.

— Какие технологические принципы новой энергетики компания Pramac использует в своей работе?

пор, совместить технологические принципы и принципы эстетики. То есть, если вы обратили внимание, наши ветряные установки, они имеют необычную форму.

— Они весьма изящны... Мы уверены, что технология и эстетика должны идти вместе. Что полезно может и должно быть красивым.

— В чем основные конкурентные преимущества продукции Pramac этого направления?

— У наших ветряных установок основное конкурентное преимущество — прежде всего цена. А у солнечных панелей — воплощение в них инновационных технологий.

— Насколько велика конкуренция на рынке альтернативной энергии?

— Пока конкуренция на самом деле — не велика. А в России практически отсутствует. Скорее всего, потому что Россия, как страна с большим потенциалом по традиционным энергоресурсам (нефти, газ, уголь и так далее), будет в числе последних присоединяться к позднему новым источникам электроэнергии. А в Европе, в Америке, в арабских странах, во многих странах Азии это направление уже имеет достаточно хорошую долю на рынке производства электроэнергии. Это уже не модный экстравагантный ход, а нормальный рентабельный бизнес.

И как происходит сегодня практически в любой рыночной нише, здесь также присутствуют недорогие предложения от наших китайских коллег. Их продукция, действительно, заметно уступает в цене, но она также уступает и в качестве. Ни по технологиям, ни по дизайну, ни по эффективности, ни по надежности эта продукция не может идти вровень, например, с европейскими панелями. А если вам хочется иметь новейшие технологии и чтобы было очень красиво, то вариантов немного — Pramac.

— И все-таки: насколько перспективен, на ваш взгляд, российский рынок альтернативной энергии?



ские достижения с дизайнерскими разработками. Как компании удается это делать и какие перспективы она видит для своей альтернативной энергетики на российском рынке «Промышленному еженедельнику» рассказывает один из руководителей компании Пабло Гомез.

— Господин Пабло, насколько, по вашему мнению, действительно важно развивать альтернативные источники генерации?

— На этот вопрос мне бы хотелось ответить не только с точки зрения человека, который занимается производством энергетического оборудования, из которого альтернативная энергетика — дополнительное перспективное направление бизнеса. Но и с точки зрения человека, который живет на этой планете и хочет оставить что-то положительное будущим поколениям, и в том числе — своему сыну. Ведь альтернативная энергетика — это именно тот реальный шанс (дай Бог, не последний!) исправить ту общую экологическую картину, которую мы создали на планете в том числе благодаря топливным углеводородным технологиям получения электроэнергии. Я считаю, что мы все вместе должны направлять как можно больше усилий на развитие данного направления. Потому что это — не только текущий бизнес. Это — залог более благополучного будущего для всех нас.

— Когда и с чего Pramac начал заниматься этим направлением? И почему?

— Компания Pramac начала заниматься этим направлением достаточно недавно, буквально пять лет назад. Это была идея председателя правления нашей компании. Почему он решил за это взяться? Потому что он тоже озабочен проблемами чистых источников электроэнергии. То есть, сжигать бензин, дизельное топливо, уголь и прочее — это легко, это все умеют. На этом, конечно, можно зарабатывать деньги, но это — не технология завтрашнего и уж тем более послезавтрашнего дня. Поэтому он решил заняться этим направлением.

С чего все началось? Мы заключили договор о совместных разработках с несколькими итальянскими университетами в области применения различных известных на тот момент технологий преобразования солнечной энергии. И с этого момента компания Pramac начала очень активно работать в этом направлении. Чуть попозже, примерно два года назад, мы решили попробовать заняться и ветроэнергетикой, поскольку считаем это направление также дос-



большими объемами поставлять свою продукцию — страны СНГ, прежде всего южные республики бывшего СССР, в частности — Казахстан.

— Какие технологические принципы, на ваш взгляд, являются наиболее перспективными в альтернативной энергетике?

— Скорее всего, наиболее перспективными являются именно эти два направления, которыми и занимается Pramac — солнечные панели и ветряные установки. Не случайно именно эти два направления получили самое большое распространение в мире. Там, где мало солнца, как правило — есть ветер. Причем, ветер именно той скорости и той продолжительности во времени, которые позволяют вырабатывать достаточные объемы электроэнергии. И наоборот: где ветра нет, на помощь приходит солнце. Существуют и другие альтернативные источники «чистой» энергии — геотермические, приливные... Однако даже с учетом более прогрессивного развития технологий, данное направление наверняка не будет превышать 3-5% в общем объеме производимой электроэнергии. Дело в том, что эти источники — достаточно ограничены по своему, скажем так,

нет. Но тогда, когда они все-таки пробуют и понимают, что это уже не просто сказка о будущем, а реально работающие технологии, которые позволяют к тому же вырабатывать электроэнергию по нормальной рыночной стоимости — это дает результат. Люди начинают развивать свое новое видение, как все это можно пригнать на практике.

— Какую именно продукцию по альтернативной энергетике предлагает сегодня Pramac?

— Мы предлагаем солнечные панели. Причем, мы предлагаем панели, которые имеют в мире профессионалов очень высокий авторитет. Технологически это не является нашим эксклюзивом, но очень немногие производители могут в хорошем смысле похвастаться подобной по качеству продукцией. Это фасадные панели — то есть панели, которыми можно оборудовать фасады. Более того: из них можно даже делать обычные оконные проемы. Они пропускают свет и при этом одновременно вырабатывают электроэнергию. Это сейчас наш ключевой продукт, наше ударное, так сказать, направление. В настоящее время мы также разрабатываем более мощные ветряные установки, пытаемся, как и делалось до сих

— Мы считаем, что перспектива роста есть. Но эта перспектива проходит, к сожалению, исключительно через частных покупателей, которые будут приобретать эти технологии и это оборудование в связи с тем, что его конкретные потребности обычные источники электроэнергии в ближайшем будущем не смогут удовлетворить, по разным на то причинам. Конечно, в плане объемов бизнеса это не очень интересно. Но в плане создания репутации марки по новым видам энергетик, мы считаем сегодняшний момент вполне интересным. И сейчас в этом направлении Pramac делает в России акцент именно на работе с частными потребителями.

Я считаю, что Pramac вовремя начал работать в России по альтернативной энергетике, и компания наверняка будет занимать одну из передовых позиций по данному бизнесу. То есть, с одной стороны, в пользу Pramac — наиболее передовые технологии, а с другой стороны немаловажный фактор — мы одни из первых, кто пришел с этой продукцией на российский рынок. Ну и еще немаловажен эстетический фактор. В России всегда умели ценить по-настоящему красивые и изящные произведения.

RUSSIA POWER 2010

Инновационный прорыв

SaM146 — победа НПО «Сатурн» и машиностроения России

Евгений Никитин, корр. ИТАР-ТАСС, специально для «Промышленного еженедельника»

Создание в Рыбинске авиационного двигателя SaM146 для самолета «Сухой суперджет-100» является итогом труднейшей работы специалистов НПО «Сатурн» в кооперации с зарубежными коллегами — компанией «Снекма». Этот итог уверенно можно назвать победой. Особая значимость ее заключается в том, что одержана эта победа была на стратегическом направлении мирного фронта пореформенной России — в машиностроении. Можно сказать, на самом его важном, инновационном участке — в авиационном двигателестроении. И весьма символично, что эту свою победу мирного времени российские создатели авиационных двигателей ежегодно приближают именно в преддверии 65-й годовщины победы над фашизмом в Великой Отечественной войне.

Именно праздником можно назвать событие, которое произошло 11 марта в Рыбинске на НПО «Сатурн». Хотя сценарий этого события, на которое были приглашены журналисты центральных и региональных СМИ, выглядел сугубо поделовому. В программе было указано: «Реализация программы двигателя SaM146 для нового российского регионального самолета SSJ100 («Сухой суперджет-100»). Открытие нового Учебного центра ОАО «НПО «Сатурн» по обучению техническому обслуживанию этого двигателя».

Фактически же это было не региональное мероприятие, а важнейшее в отечественном машиностроении. А, следовательно, и в экономике страны. Действительно, в России впервые создан двигатель, который специалисты относят к пятому поколению гражданских авиационных двигателей. Это как раз то направление, которого российские ученые и промышленники постоянно призывают поддерживать политическое руководство страны, стремясь придать нашему государству не сырьевой, а инновационный вектор развития.

Недаром 11 марта на открытии Авиационного учебного центра в Рыбинске присутствовали не только руководители всех основных подразделений «Сатурна», но и губернатор Ярославской области Сергей Вахруков, глава города Рыбинска Юрий Ласточкин (возглавляющий более 10 лет НПО), генеральный директор Объединенной промышленной корпорации «ОБОРОНПРОМ» Андрей Реус, заместитель генерального директора ОДК и нынешний управляющий директор «Сатурна» Илья Федоров, глава филиала СП «Суперджет интернэшнл» Дмитрий Миргородский... Сергей Вахруков, в частности, напомнил, что незадолго до 11 марта вице-премьер Сергей Иванов провел здесь в Рыбинске совещание, в котором участвовали практически все главные исполнители программы «Сухой суперджет-100» и двигателя SaM146, включая представителей французской стороны.

«Я считаю, что в этом году мы получим самолет, который встанет в ряд самых современных авиалайнеров, очень нужных Российской Федерации», — сказал глава Ярославской области, отвечая на вопрос журналистов о некоторой задержке с реализацией этой программы. По его словам, проблемы носят «рабочий характер», они «абсолютно понятны», «полностью согласована дальнейшая схема реализации этого проекта». «Если бы не было задержки с финансированием этого проекта и не было бы серьезных проблем на этапе начала работы, все вопросы были бы решены своевременно. Можно сегодня находить разные причины для объяснения того, что не получилось своевременно. Но сейчас для меня важнее не искать причины, а добиться результата», — подчеркнул Сергей Вахруков, имея в виду «камушек» своего коллеги из Хабаровского края Вячеслава Шпорта, брошенный в «огород» созда-

телей SaM146 в докладе председателю правительства Владимиру Путину.

Итак, что сделано на сегодняшний день по двигателю для «Суперджета»?

Проведено более 6200 часов испытаний, из них свыше 2700 часов — в полете. По программе его сертификации выполнено свыше 93% объема запланированных испытаний. Предстоит дополнительно испытать двигатель на заброс лопатки вентилятора, проверить начальное техническое обслуживание, трубопроводы, датчики засорения масляного фильтра, трубопроводы в условиях солевого тумана. Причем, все испытания были успешно проведены ранее, теперь осталось эти системы еще раз протестировать и окончательно документировать.

Касаясь технической стороны дела, Федоров отметил, что в ходе испытаний подтверждены основные технические характеристики двигателя: тяговый диапазон, контрактные обязательства по топливной эффективности при вводе в эксплуатацию, запасу температуры, по вредным выбросам, акустическим характеристикам.

Первая коммерческая поставка двигателей фирмы «Гражданские самолеты Сухого» запланирована на июнь 2010 года. Потом — по два двигателя каждый месяц. В следующем году, по словам Федорова, на имеющемся оборудовании «можно будет собрать более 30 экземпляров». Но чтобы выпустить по 150 двигателей в год, нужно провести дооснащение предприятия. По словам управляющего директора

зательства по первому применению. Они считают, что пока проект «Суперджет-100» не войдет в фазу, как выражаются профессионалы, «зрелого самолета», второе применение SaM146 не рассматривается. Хотя по диапазону тяги российский мотор подходит для зарубежных региональных авиалайнеров вместимостью 70-95 пассажиров.

Но представляет интерес и вторая часть ответа Андрея Реуса: «Двигатель получился очень хорошим, и он будет использоваться не только на одной машине, а достаточно широко. Уверю вас, так будет. Но сейчас никакой конкретики мы не скажем».

И это тоже понятно. Тут важны не секундные интенты, а нечто совсем другое.

Прежде всего, создание SaM146 показывает, что Рос-

сия, что немаловажно для производства в холодном климате России. Непосредственно на заводе производится 60% деталей для сборки SaM146 в зоне ответственности НПО «Сатурн». Это все детали модуля вентилятора и бустера, вся обвязка, которая устанавливается на двигатель. Также ряд деталей турбины низкого давления и т.д. И что показательно, мы тратим на отопление, горячую воду и пар в среднем не более 30 тыс. руб. в месяц — смешные деньги для такого производства. Получается громадная экономия средств. Причем, в любую холодную зиму здесь можно установить температуру, которая необходима для производственного цикла. Она в среднем составляет 20-21 градус.

Думаю, что не надо быть авиационным специалистом,

лежащих затраты с момента поступления на обработку заготовки и до выхода уже готовой детали в установленный срок, с высоким качеством и минимальными затратами». «Каждое движение при изготовлении детали автоматически вводится в систему и контролируется на 99,5% как по производственному циклу, так и по затратам, — продолжал увлеченно рассказывать Жмачинский. — Это позволяет прогнозировать и планировать дальнейшее производство. Ежедневное планирование позволяет спокойно управлять производством и спокойно работать людям».

После подобного разъяснения начинаешь лучше понимать, что скрывается за такими все более часто встречаемыми в лексиконе политиков и в газетных статьях понятиями, как «энергосберегающее

организация; центр по подготовке специалистов и рабочих для производства газотурбинных двигателей».

Авиационный учебный центр располагает тремя аудиториями площадью 165 кв. м для проведения теоретического обучения на 45 учебных мест, оснащенных мультимедийными и интерактивными средствами обучения. Для практического обучения у него есть производственный участок площадью 365 кв. м, где размещаются 2 станка с макетами двигателя SaM146 для приобретения навыков по техническому обслуживанию. Кроме того, центр оснащен приборами для диагностики и визуального осмотра двигателя, а также инструментом, который будет использоваться непосредственно в эксплуатирующихся организациях. В дан-

для Объединенной двигателестроительной корпорации в целом, потому что центр позволит готовить специалистов высочайшего уровня гораздо дешевле, чем нам это обходилось раньше при подготовке их в основном за границей», — подчеркнул Федоров.

Учебный центр является составной частью создаваемой в рамках Объединенной двигателестроительной корпорации системы послепродажной поддержки производимых на предприятиях ОДК двигателей. Известно, что в течение жизненного цикла самолета, а следовательно, и двигателя на протяжении их в работоспособном состоянии уходит примерно в два раза больше средств, чем на само изделие. Этим и объясняется та настойчивость, с которой зарубежные поставщики самолетов российским авиакомпаниям создают в нашей стране инфраструктуру по техническому обслуживанию и ремонту авиационной техники. Поэтому подготовка и переподготовка 8 тыс. специалистов в год — это не опечатка. Они будут востребованы. И расходы окупятся. И рабочие места будут созданы. И не только в Рыбинске, но и в Ярославской области, да и в других регионах страны, где эксплуатируется газотурбинная техника.

Именно на это обращал внимание губернатор Сергей Вахруков, хорошо разбирающийся в проблеме, поскольку сам закончил высшее техническое учебное заведение и начал работу именно на «Рыбинских моторах». Вот фрагмент его выступления на открытии нового учебного центра:

«Мы сегодня очень много говорим о необходимости модернизации производства в стране, о привлечении многих технологий, о закупке нового оборудования. Но все это совершенно не даст должного эффекта, если не сможем подготовить достойные, высококвалифицированные кадры. Мы, к сожалению, сегодня имеем пока еще далеко не совершенную систему подготовки кадров. И центр, который мы открываем, будет определенным флагманом, на который можно будет равняться с точки зрения условий работы, качества образовательных методик, разнообразия современного станочного парка, с точки зрения самой идеологии, которая закладывалась при создании нового учебного центра».

Здесь получают знания и навыки те, кто будет в дальнейшем обслуживать высокотехнологичный продукт — двигатель SaM146 для самолета «Суперджет-100». Очень важно приобрести компетенцию, чтобы в дальнейшем те двигатели, которые будут производиться на «Сатурне», надежно эксплуатировались и обеспечивали безопасные надежные полеты нашего нового самолета.

Думаю, что здесь будут обучаться не только те, кто нужен НПО «Сатурн», но и по специальности металлообработчики все те, кто работает на машиностроительных предприятиях города Рыбинска. И нам крайне важно, чтобы в дальнейшем мы смогли здесь сделать хорошую базу для переподготовки и подготовки кадров для всей машиностроительной отрасли.

Причем, наверное, не только Рыбинска. Такой базой у нас и в области сегодня нет. Думаю, что такой базой могут позовидеть многие предприятия других городов России. Эта база позволит и в дальнейшем создавать инновационный продукт на основе грамотной кадровой политики, которую мы сегодня здесь реализуем».

Мало что можно добавить к словам губернатора Вахрукова. Остается лишь отметить, что концепция создания нового учебного центра формировалась на основе анализа многолетнего опыта работы ведущих российских и зарубежных предприятий. Его ввод в строй — это своего рода победа над устаревшими формами обучения, над собственной инертностью и неприятием новых форм работы. Подобных побед у «Сатурна» немало. Именно они позволили предприятию формировать плацдарм для наступления вперед на широком фронте машиностроительной индустрии. В прошлом, именно такие локальные победы позволили нашей стране одержать самую главную победу в Великой Отечественной войне.



К примеру, заместитель генерального конструктора — главный конструктор SaM146 Георгий Конохов рассказал, как проходили ответственные испытания на обрыв лопатки вентилятора. В двигателе заложили радиоуправляемый детонатор с запалом, вывели его на режим, превышающий на 5% максимально допустимый (за пределы так называемой red line), чтобы лопатка обрела максимальную разрушающую силу. После подбыва произошла расчетная деформация подорванной лопатки, но она была удержана в корпусе вентилятора. «Соседние лопатки были только немного деформированы», — пояснил Конохов. Теперь подобное «злодейство» над опытным двигателем специалистам предстоит учинить еще раз, чтобы полностью исключить какие-либо риски на экземпляре, который пойдет в серию. Повторно, осталось провести примерно 5% испытаний SaM146: «Еще немного, еще чуть-чуть...», — как поется в известной песне.

Как сказал заместитель управляющего директора НПО «Сатурн» — директор программы SaM146 Юрий Басюк, получение европейского сертификата (EASA) на типовую конструкцию двигателя запланировано на май. После этого двигатель должен будет получить сертификацию (признание) Авиарегистром Межгосударственного авиационного комитета.

А управляющий директор «Сатурна» Илья Федоров, как и на предыдущей встрече с ним, еще раз заявил, что «никаких технических проблем для серийной сборки двигателя SaM146 и его ввода в эксплуатацию нет». «За последние четыре года НПО приобрело более 400 комплектов высокотехнологичного производственного оборудования», — подчеркнул он. Если приобретенное на сегодняшний день оборудование позволяет выпускать до 48 двигателей в год, то через три года их выпуск увеличится до 150 экземпляров.

«Сатурна», «государственная поддержка на этот счет имеется». Ожидается дофинансирование, превышающее 8 млрд руб. «В 2011 году на приобретение и установку нового оборудования предполагается израсходовать 3,5 млрд руб., в 2012 году — 3,9 млрд руб. Оставшиеся средства будут израсходованы в третий год. Это касается только поставки оборудования для организации дополнительной линии выпуска двигателей», — конкретизировал Федоров.

Снижение на 10% расхода топлива в сравнении с зарубежными аналогами, низкие затраты на запасные части и техническое обслуживание обеспечивают двигателю в целом самолету «Суперджет-100» конкурентные преимущества на мировых рынках сбыта», — неоднократно отмечали специалисты, участвующие в реализации программы SaM146.

По словам генерального директора завода «ВолгаАэро» Игоря Жмачинского, «для семи самолетов «Суперджет-100» в этом году будет собрано 13-14 двигателей». Первый самолет будет поставлен в армянскую компанию «Армавиа», шесть последующих — в «Аэрофлот». По своим массо-габаритным и техническим характеристикам SaM146 исполнен таким образом, что может использоваться и на другие типы реактивных самолетов регионального класса. В частности, на канадские «Бомбардье», бразильские «Эмбрайер», а также на машины этого класса, создаваемые в Китае и Японии. Однако все участники программы SaM146 отметили, что в настоящее время речь об этом не идет.

В частности, глава «Оборонпрома» Андрей Реус ответил на задаваемый ему вопрос вполне определенно: «Переговоры с «Бомбардье» и «Эмбрайер» о поставке на их самолеты SaM146 не ведутся. Что ж, все логично и справедливо. Распылять силы, средства и возможности на другие проекты нет необходимости. У создателей двигателя есть обя-

зательство выходить на высокий уровень конкуренции на мировом рынке авиационного двигателестроения. Российские фирмы перестают сражаться между собой, а вступают в конкурентные отношения с такими гигантами, как «Дженерал электрик», «Пратт энд Уитни». Пример «Сатурна», можно сказать, открывает новую эпоху в деле сотрудничества и конкуренции с зарубежными фирмами в области создания научно- и финансово-емкой газотурбинной техники.

Столь же важен и другой аспект, вытекающий из факта создания нового российского двигателя для нового авиалайнера. Он заключается в технологичности. Создать конкурентоспособный двигатель можно было только, используя самые передовые технологии. За два десятилетия перестроенного предприятия Россия их во многом утратила. И никто не принесет их России «на блюдечке с голубой каемочкой». Их нужно создавать практически заново. Поэтому «Сатурну» пришлось штопать производственные мощности, а создавать в прямом смысле новый завод, такое производство, которое, по словам Ильи Федорова, «ничего общего с тем производством, которое было, не имеет, что и отличает нас от наших друзей-самолетчиков». Завод оснащен новым оборудованием. Внедряются новые производственные и технологические процессы. Что они собой представляют, более подробно рассказал генеральный директор завода «ВолгаАэро» Игорь Жмачинский.

По его словам, на заводе «уже внедрены некоторые новшества, которые, наверное, отсутствуют на современных европейских предприятиях». «В чем они заключаются?», — был задан ему вопрос. «Прежде всего, в конструкции самого здания», — ответил директор. — При его строительстве были применены самые современные энергосберегающие технологии. Система отопления позволяет контролировать температуру с точностью плюс-минус 1 градус по Цель-

сию, чтобы понять, насколько малы эти затраты для современного авиационного завода по сборке сложнейшего авиационного двигателя. Побывавшие на нем этой зимой журналисты на себе убедились в справедливости слов генерального директора завода.

Игорь Жмачинский сообщил также, что в прошлом году предприятие получило почетное звание первого поставщика «Снекмы» в части производства деталей для барабана бустера двигателя CFM-56, самого массового в мире гражданского авиационного мотора. Завод еженедельно отправляет в Европу на «Снекму» и в Америку порядка 10-13 деталей, которые в дальнейшем устанавливаются на зарубежные двигатели. «Освоение процесса изготовления деталей для CFM-56 позволило вывести на высокий технологический уровень и производство двигателя SaM146. Требования к качеству деталей — наивысшие. Воплощенные в материале детали идут на сборку точно такими, какими они были спроектированы конструктором. Только это позволило получить двигатель с необходимыми параметрами», — пояснил некоторые производственные тонкости директор завода «ВолгаАэро».

Важно и то, что используемые на заводе оборудование, технологии, испытательная база являются серийными. Ведь для получения сертификата на конечное изделие, необходимо сертифицировать само производство. Это позволило добиться стабильности полученных характеристик и параметров двигателя. Когда все испытано, сертифицировано и утверждено, никакие изменения в производственный процесс не допускаются. Ни один болт, ни одна гайка, заклепка или технология не могут быть заменены, не пройдя дополнительные исследования и дополнительное сертифицирование. На предприятии внедрены и постоянно модернизируются современные информационные системы. Они, согласно Жмачинскому, «позволяют от-

слеживать за качеством производства», «Lean — технология» и т.д. «Мы возвращаем себе позиции по критическим технологиям по литью методом направленной кристаллизации лопаток, высокоскоростной штамповке, по скоростной механической обработке титанового литья и штампа», — подчеркнул в заключение Жмачинский.

Все это позволяет «Сатурну» в перспективе расширить взаимодействие с ведущими двигателестроительными компаниями: «Дженерал электрик», «СНЕКМА», «Роллс-Ройс», «Пратт энд Уитни». Сотрудничать с такими гигантами можно только тогда, когда и у самого есть что-то, что может заинтересовать потенциального партнера. Но обрести столь же высокий, как на Западе, технологический уровень немалыми без новейшего оборудования и работающего на нем высококвалифицированного персонала. Поэтому-то в дополнение к тому, о чем уже здесь сказано, «Сатурн» в качестве одной из самых приоритетных решает задачу подготовки кадров.

О важности подготовки кадров, о персонале, людях — словом, о человеческом потенциале было написано много еще за тысячи лет до появления авиации. Так, римский император Марк Аврелий рекомендовал «перечувствовать» людей, чтобы не создавать себе проблем. Поэтому еще в 1953 году на «Рыбинских моторах», преобразованных впоследствии в НПО «Сатурн», был создан учебный центр для обеспечения предприятия квалифицированным персоналом. Решение о строительстве нового учебного центра было принято в начале 2008 года и напрямую связано с участием компании в российско-французской программе по созданию двигателя SaM146. На строительство и оснащение центра общей площадью 3200 кв. м ушло около 250 млн руб. В его состав входят: авиационный учебный центр для подготовки технических специалистов по обслуживанию SaM146 в эксплуатирующихся

производства», «Lean — технология» и т.д. «Мы возвращаем себе позиции по критическим технологиям по литью методом направленной кристаллизации лопаток, высокоскоростной штамповке, по скоростной механической обработке титанового литья и штампа», — подчеркнул в заключение Жмачинский.

Всё это позволяет «Сатурну» в перспективе расширить взаимодействие с ведущими двигателестроительными компаниями: «Дженерал электрик», «СНЕКМА», «Роллс-Ройс», «Пратт энд Уитни». Сотрудничать с такими гигантами можно только тогда, когда и у самого есть что-то, что может заинтересовать потенциального партнера. Но обрести столь же высокий, как на Западе, технологический уровень немалыми без новейшего оборудования и работающего на нем высококвалифицированного персонала. Поэтому-то в дополнение к тому, о чем уже здесь сказано, «Сатурн» в качестве одной из самых приоритетных решает задачу подготовки кадров.

О важности подготовки кадров, о персонале, людях — словом, о человеческом потенциале было написано много еще за тысячи лет до появления авиации. Так, римский император Марк Аврелий рекомендовал «перечувствовать» людей, чтобы не создавать себе проблем. Поэтому еще в 1953 году на «Рыбинских моторах», преобразованных впоследствии в НПО «Сатурн», был создан учебный центр для обеспечения предприятия квалифицированным персоналом. Решение о строительстве нового учебного центра было принято в начале 2008 года и напрямую связано с участием компании в российско-французской программе по созданию двигателя SaM146. На строительство и оснащение центра общей площадью 3200 кв. м ушло около 250 млн руб. В его состав входят: авиационный учебный центр для подготовки технических специалистов по обслуживанию SaM146 в эксплуатирующихся

ном подразделении смогут проходить обучение не менее 800 человек в год. Центр по подготовке специалистов и рабочих размещен на площади 1610 кв. м. Для организации теоретического обучения он располагает 8 аудиториями (на 190 учебных мест), одна из которых оснащена 10 тренажерами, имитирующими работу стоек управления станков с ЧПУ. Это позволяет максимально приблизить процесс теоретического обучения к реальному станочному оборудованию. Остальные аудитории оснащены мультимедийными средствами — проекторами, персональными компьютерами, акустическими системами.

Учебно-производственный участок для организации практического обучения размещен на площади 860 кв. м и оснащен 17 единицами современного оборудования и приборами для его настройки. Обучение ведется по 34 специальностям, в том числе оператор станков с ЧПУ, токарь, фрезеровщик, шлифовальщик, наладчик станков с ЧПУ, а также по другим наиболее востребованным в машиностроении специальностям. Методическая база учебного центра содержит более 30 программ подготовки новых рабочих, около 50 программ повышения разрядов рабочих и квалификации ИТР и руководителей.

Окна для музеев

Фасады памятников архитектуры спасет фейсконтроль

Александра Ермакова

В начале марта этого года украинский город Львов проинспектировали эксперты международных организаций ЮНЕСКО и ИКОМОС. Специалисты прошли с экскурсией по центральной части Львова. Они отметили, что актуальной для города проблемой является установка в старинных зданиях пластиковых окон, которые не соответствуют историческому облику памятников архитектуры.

Петербургу ввести обязательное согласование со специальными службами вопросов установки всех новых окон. Причем это постановление коснулось не только владельцев исторических зданий, но и обычных жителей. Такие требования нельзя назвать суровыми: подобные ограничения считаются нормой в Европе.

ПВХ-профиля по австрийским технологиям. — Современные технологии позволяют изготавливать конструкции различной формы, размера и цвета, которые впишутся практически в любой исторический дизайн. Например, в Челябинске наш партнер — компания «Максима» в православном храме Георгия По-

кие власти решили ввести более строгий контроль за размещением кондиционеров на фасадах. В скором времени соответствующие изменения внесут в Градостроительный кодекс столицы.

«При желании можно скрыть кондиционеры: повесить внешний блок на балконе, а сток подключить к канализации. Но это хлопотно — от каждого кондиционера придется вести трубы для дренажа, — отмечает инженер Александр Быков. — Речь идет о полноценных ремонтных работах. Существуют системы, позволяющие не выводить дренаж на улицу, такие установлены почти на всех элитных новостройках. Особенность их заключается в том, что на дом ставится один или несколько наружных блоков, которые не висят на стенах, а базируются на крыше или на земле.

Такие решения стоят недешево, но есть и более доступные варианты. «Всегда можно найти компромисс. Например, перевесить кондиционер на торцевую стену, лоджию или вынести на улицу воздухозаборную трубу, а блок поставить в квартире или на крыше», — считает Татьяна Филиппова, замначальника управления информации и контроля поручений Мосжилинспекции.

«Нарушителями» исторического облика здания также часто становятся спутниковые тарелки, незаконно застекленные лоджии или возведенные мансарды, рекламные вывески. Для всесторонней защиты архитектурных памятников от подобных переделок стране нужен закон, в котором были бы прописаны нюансы применения указанных конструкций для старинных зданий. И чем быстрее он появится, тем больше вероятность, что нам удастся сохранить исторический облик городов.



Чтобы сохранить архитектурный шедевр внешне нетронутым, хозяева исторически значимых квадратных метров в большинстве случаев приходят к оформлению строительных и отделочных материалов «под старину». «Сегодня существует немало решений, с помощью которых можно заменить окна в историческом здании, не нарушив его внешний облик, — уточняет Рафик Алекперов, руководитель отдела по работе с клиентами Группы компаний ПРОПЛЕКС (крупнейший российский производитель оконного

бедоносца установила оконные системы PROPLEX-Optima. Был использован корригирующий в массе профиль, ламинированный под дерево. Благодаря этому современные системы остекления органично сочетаются с фасадами из красного кирпича».

Для восстановления «исторической справедливости» необходимо обратить внимание не только на окна, но и на «ашики» под ними — кондиционеры. Эти устройства часто диссонировать с внешним обликом старинных особняков. В прошлом году москов-

ИКОМОС (ICOMOS) — Международный совет по охране памятников и исторических мест, основан в 1956 году. Совет осуществляет оценку объектов, предлагаемых к включению в список Всемирного наследия, а также сравнительный анализ, техническую поддержку и составление периодической отчетности о состоянии включенных в список объектов. Совет является одним из ведущих членом Информационной сети Всемирного наследия.

Вопрос окон памятников стоит остро не только для Украины, но и для России. Нередки случаи, когда новые собственники проводят «капитальные» преобразования в исторических объектах, полагаясь только на свой вкус. Например, в октябре 2009 года жители Петербурга обратились в Росохранкультуру с просьбой защитить от незаконной перестройки Дома приватника в Орловском парке (Стрельна). На крыше памятника архитектуры внезапно появились современные мансардные окна.

Проблема несанкционированных перестроек старинных сооружений заставила российские власти принимать оперативные меры. В 2009 году общественный резонанс вызвало решение мэрии Санкт-

Новый признак

Дома поделят по энергоэффективности

Наталья Куртова

В 2010 году в Австралии планируют ввести закон, согласно которому все дома подвергнут проверке на энергоэффективность. Каждому объекту присвоят свою категорию потребления энергии, которую будут указывать в договоре о его продаже или аренде.

сквозняки». Владельцы частных домов, в которых не установлены двухкамерные стеклопакеты, могут обязать заплатить специальный муниципальный налог.

Введение системы паспортов способно заметно стимулировать экономию энергии. Это видно на примере бытовой техники. После того, как в Германии на всем оборудовании появилась наклейка, обознача-

мент нужен для выявления энергетических «брешей» и их дальнейшей ликвидации.

Большинство российских домов имеют существенный потенциал для снижения потребления энергии. Недавно это подтвердил и руководитель Департамента капитального ремонта жилого фонда Москвы Артур Кескинов, рассказывая о текущем проведении капремонта в столице. «В

говора о текущей стадии проведения капремонта.

«Снизить потери энергии можно и на еще более значительные цифры. Наш опыт показывает, что установка современной тепловой автоматики Danfoss снижает теплопотери примерно на 40%. Введение энергетической паспортизации позволило бы более точно оценивать результаты такой модернизации и информировать о текущем потреблении энергии всех заинтересованных лиц», — уточняет Михаил Шапиро.

Паспортизация может происходить не только на уровне отдельных домов, но и целых регионов. Например, в Свердловской области в настоящее время реализуется программа энергосбережения, известная как «Семь шагов к теплу и свету». В ходе ее проведения в феврале этого года в регионе был сформирован рейтинг энергоэффективности муниципальных образований.

Для этого каждый район получил паспорт муниципального образования, в котором отражены показатели эффективности использования топливно-энергетических ресурсов и иные важные сведения. По мнению министра энергетики и ЖКХ Свердловской области Юрия Шевелева, данный рейтинг будет необходим при разработке соответствующих муниципальных программ энергосбережения.

Введение паспортизации в России — одна из наиболее актуальных задач, без которых решение проблем энергосбережения будет идти «в потемках». Такой документ стал бы не только ориентиром при проведении капремонта, но и еще одним стимулом для владельцев недвижимости сделать ее более «экономичной».



чающая категорию энергоэффективности товара, на рынке в основном остались модели класса «А»: они потребляют минимум энергии. Таким образом, покупатель «проголосовал» за самые экономичные модели.

Однако паспорт энергоэффективности необходим не только для того, чтобы появилась еще один критерий при приобретении недвижимости. В первую очередь, этот доку-

ремонтируемых домах начата установка автоматизированных узлов управления. Проводятся модернизация системы центрального теплоснабжения, установка современных радиаторов, а также монтаж энергоэффективных светильников. В комплексе это позволяет снизить энергопотребление в жилом доме в среднем на 30%, — отмечает чиновник,

Prosolia: инвестиции в свет

Производство солнечной энергии как площадка для вложений

Экологически чистые источники энергии — в будущем это не только единственная альтернатива традиционным, но и уникальный сектор для инвестиций в настоящее. Испанская компания Prosofia создала на этом бизнес, связав воедино интересы государства, компаний и частных инвесторов. В настоящее время инвестициями в солнечные парки являются одними из самых привлекательных и защищенных в Европе. О привлекательности альтернативной энергетики для российского фондового рынка рассказывает Пабло Гомез.

— Пабло, в чем состоит суть создания солнечных парков как механизма для инвестиций в Испании?

— Суть проекта достаточно проста. Существуют промышленные территории, либо крыши жилых зданий, на которых владелец готов разместить солнечный парк. Он обращается к компании Prosofia, которая оценивает степень их открытости солнечному свету, его силу, количество часов в году, которое солнечные панели будут вырабатывать электроэнергию и составляет бизнес-план предприятия.

Потом могут возникнуть две ситуации. Например, компания возьмет в аренду крышу, чтобы передать другой, готовой вести этот бизнес. Или, что бывает более редко, создаст солнечный парк для своих нужд. В первом случае Prosofia разрабатывает проект для себя. Она получает все необходимые документы, проходит согласования, как на уровне муниципальных местных властей, так и на уровне Министерства промышленности, закупает оборудование, проводит его монтаж. В общем, полностью готовит проект как с точки зрения технологических процессов, так и с юридических, создавая предприятие.

Как только созданная компания готова производить электричество, заключается договор с государством на продажу ему всей вырабатываемой электроэнергии на 25 лет. Все это происходит на базе закона, принятого в нескольких странах Европы — Италии, Франции, Испании, Португалии, где в течение календарного года достаточно солнца, чтобы вырабатывать энергию в промышленных объемах. Он нацелен на то, чтобы с помощью субсидий компенсировать разницу между себестоимостью производства электроэнергии из более дешевых источников — газа, угля, нефти и нетрадиционных ис-

точников, таких, как солнечный свет.

— Насколько известно, в Испании уже принят государственный план, по которому к 2020 году 53% электроэнергии должно быть произведено возобновляемыми источниками. Это является дополнительным аргументом для инвесторов?

— Естественно. К возобновляемым источникам относится ветер с самым высоким КПД производства, и на втором месте — солнце. Можно предположить, что где-то через 7-9 лет технология позволит прийти к себестоимости производства солнечной электроэнергии на уровне обычной. Следовательно, поскольку производство солнечной энергии еще будет нахо-

протяжении следующих 25 лет. То есть, государство гарантирует, что вся произведенная электроэнергия будет приобретена и при этом закуплена по определенному тарифам. Это позволяет сразу составить на 25 лет бизнес-план и предвидеть конкретный результат деятельности. С другой стороны, средняя рентабельность такого проекта, в зависимости от его объемов, составляет 10-15%. Для Европы это очень высокий и спокойный доход.

— Что необходимо сделать инвестору после заключения договора?

— По сути, поставив такую установку, ничего. Компания Prosofia, после того как построила и продала данное предприятие, обычно заключает договор обслуживания, следова-

лась к этому плану — Болгарии, но есть и экзотические, такие, как Марокко. Очень развиты в этом отношении штаты юга США. Но в любом случае, мы только там работаем, где государство обеспечивает юридическую безопасность данных инвестиций.

— Насколько востребованы в мире подобные инвестиции?

— До кризиса перед нами не стояло задачи выхода за пределы стран, где производится сама электроэнергия. Спрос был выше предложения, несмотря на то, что нормальная установка стоит несколько сот тысяч евро. Тогда в Европе было легко обратиться в любой банк и получить кредит под 4-5%, зарабатывая как минимум 10%. После начала кризиса банки практи-



даться под законом о субсидировании, вкладываться в такие проекты станет еще более рентабельно.

— Относительно недавно компания Prosofia открыла коммерческий филиал на территории России, чем это вызвано?

— Мы пришли в РФ с целью найти инвесторов, желающих приобрести готовые объекты на территории третьих стран, где действуют подобные законы. Создаваемые компанией парки бывают разной мощности — совсем небольшие, стоимостью от 50 тыс. евро, средние — до миллиона евро, и крупные, которые, как правило, развиваются за счет нескольких инвесторов. В России мы будем искать инвесторов, готовых вложить от \$200 тыс. до \$1 млн. Прелесть данных инвестиций заключается в том, что партнер будет находиться под прикрытием конкретного закона, который защищает не только их вложения, но и доходы на

тально, партнер забывает обо всех технических проблемах. Это первый момент. Второй — электрические компании сами выставляют себе инвойсы на оплату произведенной электроэнергии. То есть инвестора не касается даже эта мелкая волокита. Он ежемесячно или ежеквартально будет получать на свой счет определенную сумму, которая складывается из заранее известного тарифа и объема вырабатываемой электроэнергии.

С помощью данного проекта мы собираемся привлечь россиян не только к участию в реализации новых энергетических технологий, но и к более чистым экологическим тенденциям. Понятно, что в России хватит нефти и газа, но в любом случае, это будущее.

— В данный момент вы работаете по этой схеме только в странах Старого Света?

— Не только. Последняя страна, которая присоеди-

чески перестали выделять деньги под инвестиционные проекты. Сказался эффект нехватки инвестиций. Мы думаем, что другие страны помогут закрыть потребности этого рынка. Это возможно среднему русскому человеку уверенно инвестировать на Западе.

— Насколько высоки государственные гарантии?

— Недавно потенциальный российский инвестор попросил меня уточнить, можно ли застраховать риск неисполнения обязательств электрической компании по обязательному выкупу у него электроэнергии по этим тарифам. Мы обратились в несколько страховых компаний, и везде нам сказали одно и то же: смысла страховать то, что гарантируется государством, никакого нет, потому что выше гарантий самого государства никто ничего дать не в состоянии. Меня страховщик спросил: «Кому вообще пришла в голову такая идея?» В Европе такое бессмысленно.

Учет и контроль

МРСК Центра и Приволжья продолжает снижать уровень потерь

Марина Осипова

На этой неделе в филиале «Тулэнерго» проходит выездное расширенное заседание Центральной комиссии по снижению потерь электроэнергии ОАО «МРСК Центра и Приволжья». В целях повышения эффективности работы сетевого комплекса и обеспечения экономической безопасности компании участники совещания проверяют деятельность подразделений филиала «Тулэнерго» по борьбе с потерями и разрабатывают дополнительные мероприятия в этом направлении.

В заседании принимают участие руководители и специалисты ОАО «МРСК Центра и Приволжья» и его филиалов по техническим вопросам, развитию и реализации услуг, транспорту электроэнергетики, контролю потребления электроэнергии и технологическому присоединению, обеспечению экономической безопасности, а также руководители производственных отделений и районов электрических сетей филиала «Тулэнерго».

Выездное совещание Центральной комиссии в Тульском филиале продлится до 17 марта 2010 года. Участники мероприя-

тия оценят полноту и качество выполнения ранее разработанных мероприятий по борьбе с потерями в сетях, а также в составе сформированных рабочих групп проверят деятельность Новомосковских электрических сетей филиала «Тулэнерго» по снижению потерь электроэнергии. В рамках работы комиссии энергетики посетят несколько энергообъектов, где и будут проводиться основные проверки состояния оборудования и уровня потерь. Общие результаты деятельности рабочих групп Центральной комиссии будут озвучены на итоговом совещании 17 марта, где участники обсудят выявленные в ходе проверок недостатки и разработают дополнительные мероприятия по их устранению.

В ОАО «МРСК Центра и Приволжья» работа по сокращению потерь электроэнергии в сетях проводится постоянно, что позволяет компании обеспечить высокую эффективность своей деятельности. В прошлом году Центральной комиссией были проведены три выездных заседания в Калуге, Владимире и Нижнем Новгороде, по результатам которых энергетиками были разработаны дополнительные мероприятия по снижению потерь. Это помогло филиалам энергокомпаний вести более точный учет переданной электроэнергии и снизить ее потери при передаче.

По словам генерального директора ОАО «МРСК Центра и Приволжья» Евгения Ушакова: «Для обеспечения высокой эффективности деятельности сетевого комплекса нам необходимо свести показатель потерь в сетях к минимуму. Все мероприятия, которые мы реализуем в этом направлении, выгодны не только компании, но и нашим клиентам. Средства, которые МРСК Центра и Приволжья ежегодно возмещает, сокращая потери электроэнергии, направляются на развитие сетевой инфраструктуры, что позволяет обеспечить высокую надежность электроснабжения и дополнительные мощности для подключения новых потребителей в регионах».

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО (ОАО «МРСК Центра и Приволжья», дочернее общество ОАО «Холдинг МРСК», является основным поставщиком услуг по передаче электроэнергии и технологическому присоединению к электросетям во Владимирской, Ивановской, Калужской, Кировской, Нижегородской, Рязанской, Тульской областях, а также в Республике Марий Эл и Удмуртской Республике.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ
УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ:
ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник».
Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации.

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

Генеральный директор, главный редактор Валерий Стольников
Заместители главного редактора Елена Стольникова Дмитрий Кожевников
Моношники главного редактора Юлия Гужонкова Татьяна Соколова

Директор по развитию Дмитрий Минаков
Региональный директор Наталья Можжаева
Ответственный секретарь Светлана Головань
Дизайн и верстка Роман Кураев, Елена Бурлыгина
Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев

Логистика ЗАО «Истгаль-Трансавто»
Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vki@telus.net
Тел.: (1-604)-805-5979
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. На газету также можно подписаться через «Интер-Почту».

Адрес для корреспонденции: 123104, Москва, а/я 29
Тел. редакции: (495) 729-3977, 778-1447, 499-194-1033 (факс)
www.promweekly.ru
doc@promweekly.ru
re-gazeta@inbox.ru
Над номером работали: А.Рыкова, А.Луговская, А.Коптьев, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Тенерев.

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Материалы со знаком «Р» публикуются на правах рекламы.
Номер подписан 19.3.2010 г.
Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса» 125993, г. Москва, ул. Правды, 24.
Номер заказа 012310
Тираж 40000 экз.