

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Выход из отопления

РКК: правила первых отключений

Трубный рекорд

ВМЗ по производству и отгрузкам превзошел себя

Новое электрооборудование

«Шнейдер Электрик» показал лучшее

Связь на борту

«Аэрофлот» и «МегаФон»: небесный сервис

Итоги и перспективы

У корпорации «Уралвагонзавод» большие планы

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

4-5

Профессиональные позиции

Размышления по итогам «Russia Power 2010»

«INFOLine»: энергетика

Выработка ГЭС России в 2009 году

Учебная чрезвычайная

Тренировка процесса управления

В приоритете — безопасность

320 млн руб. на охрану труда

Сибирское соглашение

Холдинг МРСК и Алтайский край

Кадровый подход

«КЭС» меняет структуру управления

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

6

Сезон восстановления

Стабилизирующий спрос на стальную продукцию

Защита средств

Хеджирование рисков

Калийные пошлыны

ФАС активно выступает за введение

ПОДРОБНОСТИ

8

Перспективы «Таймыра»

Развитие восточного авиасообщения

Tarkett в Мытищах

80 млн евро инвестиций

Американские пробы

ТВЗ и РЖД испытали чикагское качество

ВАЖНАЯ ТЕМА

Автопром постепенно оправляется от кризисного knockа. Продажи легковых автомобилей в странах ЕС по итогам I квартала выросли на 9,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 3,67 млн авто. По итогам марта объем продаж легковых авто в ЕС вырос на 10,8% в годовом исчислении — до 1 млн 637 тыс. 478 машин. Однако результаты января-марта уступают аж 9,4% показателям 2008 года.

Среди европейских стран неожиданным аутсайдером стала Германия: продажи автомобилей рухнули там на 22,8% по итогам квартала, но немецкий авторынок остается крупнейшим в ЕС — в январе-марте там продано 670 тыс. автомобилей. Вплотную к немецкому приближаются показатели итальянского рынка (666 тыс.), который вырос за первые три месяца года на 23,3% в годовом исчислении. Мощный рывок совершила и Великобритания (+27,3%), продажи автомобилей в которой составили 611 тыс. штук.

Энергобезопасность

Холдинг МРСК активно способствует консолидации науки и практики

Елена Стольникова

Последняя неделя принесла сразу несколько масштабных и ярких новостей от Холдинга МРСК. По инициативе Научного отделения «Проблемы безопасности топливно-энергетического комплекса» Академии военных наук, которое возглавляет Генеральный директор ОАО «Холдинг МРСК», член Бюро Союза машиностроителей России Николай Швец, между Академией военных наук (АВН) и Всероссийским научно-исследовательским и проектно-конструкторским институтом атомного энергетического машиностроения (ВНИИАМ) подписано соглашение о научно-техническом, производственно-технологическом сотрудничестве и взаимодействии. Чуть раньше ОАО «Холдинг МРСК» и Администрация Алтайского края заключили Соглашение о реализации мероприятий по обеспечению надежного электроснабжения потребителей (материал об этом см. на стр.5). И кроме того, в ОАО «Холдинг МРСК» прошло совещание, на котором были рассмотрены основные цели и задачи по правому обеспечению деятельности МРСК.

Начнем рассказ — с совещания по анализу основных целей и задач правового обеспечения деятельности МРСК, которое прошло под руководством Генерального директора Николая Швеца. В нем также приняли участие представители Министерства энергетики России, Федеральной антимонопольной службы России, руководители юридических и корпоративных подразделений МРСК. В числе наиболее значимых направлений, стоящих перед Холдингом МРСК в сфере правового обеспечения, Генеральный директор Николай Швец назвал «решение вопросов по механизмам «последней мили» и консолидации территориальных сетевых активов, включая бесхозяйные сети в регионах».

«В консолидации территориальных сетевых активов мы видим серьезный резерв сдер-

живания темпов роста тарифов. В частности, экономия может быть достигнута за счет сокращения управленческих расходов», — подчеркнул Генеральный директор.

Холдинг МРСК рассматривает различные варианты консолидации сетевых активов: участие в конкурсах на продажу территориальных сетевых

энергетики. Заместитель директора Департамента развития электроэнергетики Минэнерго России Максим Балашов в своем выступлении обратил внимание участников совещания на перспективы нормативного регулирования в сфере транспорта и распределения электрической энергии.

«Наряду с высоким уровнем

сети исторически развивались по остаточному принципу, что обусловило их текущее отставание в плане модернизации основных средств.

Стратегическая задача Холдинга МРСК — снижение износа оборудования до 50%, что позволит повысить эффективность функционирования распределительного электро-

эффективного расходования средств, поступающих на содержание электросетевого хозяйства. Успех в решении всех этих задач во многом будет зависеть от профессионализма и последовательности деятельности юридических служб дочерних компаний Холдинга, а также их филиалов», — заявил Николай Швец.



Момент подписания в московском «Манеже» исторического соглашения между АВН и ВНИИАМ

организаций, аренду сетевых активов. Николай Швец обратил внимание участников совещания на то, что аналогичный опыт существует во Франции и применяется компанией ERDF, с которой Холдинг МРСК недавно подписал соглашение о сотрудничестве.

Начальник управления контроля электроэнергетики ФАС России Виталий Королев ознакомил участников совещания с практикой ФАС по контролю хозяйственной деятельности субъектов электро-

сверхнормативных потерь, проблемами «последней мили», неплатежей потребителей по договорам передачи электроэнергии, ликвидации перекрестного субсидирования и регулирования тарифов для населения в 2011-2014 годах, — по оценке Максима Балашова, — решения требует проблема изношенности основных фондов. Показатели износа в 1,5-2 раза превышают аналогичные показатели в развивающихся странах». Он также подчеркнул, что распределительные

сетевые компании из мероприятий Холдинга, безусловно, стало подписание соглашения между Академией военных наук (АВН) и Всероссийским научно-исследовательским и проектно-конструкторским институтом атомного энергетического машиностроения (ВНИИАМ).

Церемония прошла в рамках выставки-форума «Армия и общество», посвященной 65-летию Великой Победы (Москва, ЦВЗ «Манеж»).

Самым зрелищным из мероприятий Холдинга, безусловно, стало подписание соглашения между Академией военных наук (АВН) и Всероссийским научно-исследовательским и проектно-конструкторским институтом атомного энергетического машиностроения (ВНИИАМ). Церемония прошла в рамках выставки-форума «Армия и общество», посвященной 65-летию Великой Победы (Москва, ЦВЗ «Манеж»).

(Окончание на стр. 3)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Добыча золота в мире в 2009 году впервые за последние годы увеличилась: на 6,8% (163 т), до 2,572 тыс. т. Существенный рост добычи золота зарегистрирован в Индонезии, Китае, России, Аргентине, Бразилии и Мексике. Общий объем поставок золота на мировой рынок в 2009 году составил 4,29 тыс. т (на 8,3% больше 2008 года). Ожидается, что поставки золота в 2010 году увеличатся примерно на 5%, а добыча возрастет примерно на 2%.

Недоработки сомнений

Закон о торговле полон пробелов и вопросов

Владислав Исаев

Информационная группа Finam.ru провела конференцию «Розничная торговля: жизнь по правилам». Ее участники сомневаются в эффективности нововведений, принятых в новом законе о торговле.

Участники конференции затрудняются давать оценки тому, как на практике будут выполняться нормы закона о торговле. «Мы сомневаемся в том, что в своем сегодняшнем виде закон может привести к каким-либо положительным изменениям в ритейле. Он вряд ли окажет существенное влияние и сможет кардинально изменить ситуацию, устранив, безусловно, присущие отрасли дисбалансы. В том числе, мы не исключаем негативного влияния на ценообразование», — говорит аналитик УК «Финанс Менеджмент» Максим Клягин.

Учитывая, что источников снижения издержек немного, ритейлерам будет проще пережить данный вопрос на плечи потребителей, считает директор департамента оценки АКГ «Развитие бизнес-систем» Максим Тищенко: «На мой взгляд, в 2010 году будет значительный рост цен и снижение

ассортимента. Государство попробует административными мерами снизить цены, это может принести кратковременный успех, однако появится отложенный рост, то есть впоследствии рост цен будет более стремительным. Да и идея регулирования — это утопия, которая к хорошему не приведет». Однако, по мнению г-на Клягина, на потребителя издержки пока перекладывать никто не будет, за исключением небольшого количества игроков, у которых есть другие сильные конкурентные преимущества.

Так или иначе, отрасль будет адаптироваться к ситуации, считает директор исследовательской компании MAR Consult Дмитрий Шиманов: «Есть масса сценариев, по которым могут пойти сети — от вертикальной интеграции и выпуска собственной продукции (при этом ритейлеры смогут позиционировать себя как производители), до сдачи в аренду тех же полок тому, кто на них сейчас лежит, превратив производителей в своего рода ритейлеров».

Закон о торговле пока еще содержит достаточно много пробелов, отмечают участники конференции. «Прежде всего, до сих пор не вполне ясно, кто будет «регулятором» в сфере действия данного закона. Но

если речь идет о скрытых бонусах, а это сфера компетенции ФАС, то пока служба демонстрирует неполную готовность контролировать крупные сети даже с точки зрения долей на локальных рынках — споры о методике оценки их долей до сих пор очень жаркие. Кроме того, не вполне понятно, как отличить бонус поставщика от, например, оплаченного заказа на проведение рекламной кампании его товара на территории сетевых магазинов?», — говорит начальник отдела Банка «Петрокоммерц» Евгений Дорощев.

Санкции за нарушение закона о торговле находятся на рассмотрении в Правительстве РФ и в достаточной короткое время будут предложены изменения в КОАП, говорит исполнительный директор Ассоциации компаний розничной торговли Илья Белоновский: «Насколько они будут эффективны — покажет только правоприменительная практика». Г-н Шиманов добавляет: «Закон будет примерно так же эффективен, как требование указывать присутствие сухого молока в продукте. Несмотря на огромные объемы его импорта, очень трудно найти продукты, где его содержание было бы указано на упаковке».

Деньги в дело

Вопрос инвестиций остается одним из самых краудежных и дискуссионных. Наличие надежного финансового партнера зачастую обеспечивает реализацию самых сложных, емких и социально важных проектов. В этом контексте не может не быть отмечено подписание одного стратегического документа на поле отношений между предприятиями реального сектора и мощной финансовой структурой. Это безусловный позитив и хороший пример для инвесторского поля. Государственная корпорация «Ростехнологии» и инвестиционная компания «Ренессанс Капитал» заключили соглашение о сотрудничестве.

Соответствующий документ был подписан 13 апреля 2010 года генеральным директором ГК «Ростехнологии» Сергеем Чemezовым и председателем совета директоров ИК «Ренессанс Капитал» Игорем Каменским.

В числе приоритетных направлений сотрудничества стороны рассматривают совместную деятельность по реализации инвестиционных проектов ГК «Ростехнологии» и входящих в нее предприятий, а также содействие созданию и развитию современных эффективных высокотехнологичных производств.

В соответствии с подписанным соглашением ИК «Ренессанс Капитал» взяла на себя обязательства содействовать ГК «Ростехнологии» в привлечении инвестиций и заемных средств в форме заемного и акционерного капитала, путем размещения ценных бумаг на российском и международных фондовых рынках; в привлечении иностранных инвестиций и инвесторов к финансированию отдельных проектов; а также в проведении экспертизы инвестиционных проектов, разработке механизмов их реализации, включая вышеупомянутое привлечение инвестиций.

Ключевыми областями сотрудничества станут работа с активами ГК «Ростехнологии» в авиационной, химической и металлургической промышленности. Соглашение о сотрудничестве предполагает предоставление «Ренессанс Капиталом» комплекса консультационных услуг ГК «Ростехнологии» и входящих в нее предприятий, в том числе по вопросам создания дочерних предприятий, разработки стратегии дочерних предприятий на рынке капитала и повышения их капитализации и инвестиционной привлекательности.

Соглашением также предусматривается оказание «Ренессанс Капиталом» содействия в разработке и реализации программ реструктуризации долгов предприятий, входящих в ГК «Ростехнологии». «Подписанное сегодня соглашение является важным шагом в установлении взаимовыгодного долгосрочного сотрудничества между Государственной корпорацией «Ростехнологии» и инвестиционной компанией «Ренессанс Капитал». Убежден, что реализация соглашения будет способствовать увеличению инновационного потенциала не только Корпорации и входящих в нее организаций, но и всей отечественной науки и промышленности», — отметил на церемонии подписания Сергей Чemezов.

Игорь Каменский в свою очередь заявил: «Мы рады стать надежным партнером ГК «Ростехнологии» и содействовать развитию и приумножению научно-технического потенциала России. Высокотехнологичные производства — это будущее российской экономики, и мы гордимся предоставленной нам возможностью внести свой вклад в их развитие».

726-03-03

PolisCorp

корпоративная полиграфия

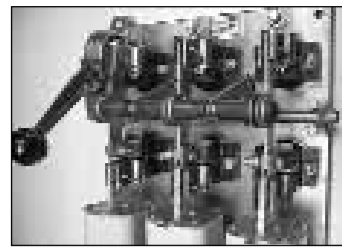
- Книги
- Буклеты
- Папки
- Календари
- Листовки
- Постеры
- Каталоги продукции
- Упаковка

■ 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.policorp.ru
e-mail: info@policorp.ru
факс: +7 (495) 151-61-50



«Шнейдер Электрик» представил оборудование для сетевого комплекса Москвы



РосБР на поддержку МСП к началу апреля направил уже более 32 млрд руб.

«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

НОВОСТИ

Экспертиза промышленной безопасности

ЗАО НТЦ «ТехноЭксперт» оказал ряд комплексных юридических и консалтинговых услуг по оформлению разрешения на применение технического оборудования для производства серной кислоты для ОАО «Среднеуральский медеплавильный завод». В рамках реализации проекта специалисты ЗАО НТЦ «ТехноЭксперт» осуществили ряд мероприятий по оформлению сертификата ГОСТ Р, а также разработку всей необходимой документации для проведения и утверждения экспертизы промышленной безопасности в Федеральной службе по экологическому, технологическому и атомному надзору РФ (Ростехнадзор). После проведения всех мероприятий компания ОАО «Среднеуральский медеплавильный завод» получила разрешение на применение технического оборудования для производства серной кислоты.

Пополнение реестра

STS/RLS Logistics включено в реестр таможенных брокеров. Ранее, STS Logistics оказывала услуги клиентам по таможенному оформлению грузов через компанию ООО «Сток-транс-сервис». После объединения STS Logistics и «РЛС» в 2009 году и начала полнокровной работы объединенной компании, назрела необходимость получения собственной лицензии таможенного брокера для юридического лица ЗАО «СТС Логистикс». Цель данного шага — предоставление максимума возможностей по комплексному логистическому обслуживанию клиентов с ответственностью единого логистического оператора за всю товаропроводящую цепь. 9 апреля 2010 года компания получила лицензию и был подписан приказ Федеральной таможенной службы РФ о включении ЗАО «СТС Логистикс» в общероссийский реестр таможенных брокеров. STS/RLS Logistics уже обладает лицензиями таможенного брокера в Казахстане, Украине и Узбекистане. Все это дает возможность оказывать широчайший перечень услуг в различных отраслях экономики и «выставочном проекте» по транспортно-складированию и таможенному оформлению импортных/экспортных грузов и работать в режиме «от двери к двери». Кроме того, STS/RLS Logistics, имея в своем штате высококвалифицированных специалистов, оказывает консультативную и практическую помощь в применении нормативных актов в области таможенного дела.

Аргентинские соглашения

НПО «Сатурн» подписало соглашение о намерениях с правительством провинции Буэнос-Айрес (Аргентина) о совместных действиях по модернизации энергетического объекта «ГТЭС им. 9 июля». Подписи под документом поставили управляющий директор ОАО «НПО «Сатурн» — заместитель генерального директора УК «ОДК» Илья Федоров и губернатор провинции Буэнос-Айрес Даниэль Сиолини. В целом, по итогам российско-аргентинских переговоров, состоялось подписание более десяти документов, предусматривающих дальнейшее развитие двустороннего сотрудничества в области экономики, торговли, культуры, образования и спорта. Как отметил Президент России Дмитрий Медведев в ходе встречи с представителями российских и аргентинских деловых кругов: «Мы вплотную подошли к практической реализации перспективных проектов в высокотехнологичных отраслях, таких как мирный атом, космос, энергетическая и транспортная инфраструктура. И здесь, с нашей стороны как раз присутствуют руководители крупных российских компаний — и государственных, и частных. Мы уже имеем успешные примеры сотрудничества в области энергетики. Сегодня четверть электроэнергии Аргентины вырабатывается на российских турбинах. Наши предприятия готовы к тому, чтобы заниматься транспортными услугами. Широкое поле для сотрудничества создают и нефтегазовая сфера, и судостроительная сфера».

Энергоэффективный город

ООО «Гипрокоммунэнерго» провело комплексное обследование объектов энергетики и ЖКХ Воркуты и предложило программу повышения энергоэффективности города. 14 апреля эта программа была презентована на совещании у главы Республики Коми Вячеслав Гайзера, и было принято решение о реализации ее первоочередных мероприятий. Проект «Энергоэффективный город» курирует рабочая группа при комиссии Президента РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России. Он направлен на то, чтобы выявить и реализовать потенциал энергосбережения в российских муниципалитетах. В городах, выбранных в качестве пилотных площадок, планируется внедрить комплексные программы энергоэффективности с использованием современных методов и технологий. Наиболее удачный опыт будет позаимствован другими муниципалитетами. Для реализации программы одной из первых выбрана Воркута, поскольку в этом городе сосредоточено большое количество проблем с точки зрения неэффективности использования энергоресурсов. Генеральным подрядчиком стал центр энергоэффективных решений Гипрокоммунэнерго, который уже много лет специализируется на разработке программ повышения эффективности коммунальной энергетики.

Девятый форум вертолетного общества

14-15 апреля в Московском авиационном институте прошел девятый форум Российского вертолетного общества, который был посвящен вопросам текущего состояния и перспективам развития российской вертолетостроительной отрасли. В работе пленарного заседания форума приняли участие представители ЦАГИ. В частности, с докладом об итогах работы отделения «Аэродинамика и динамика вертолетов, штуроп и аэродинамика самолетов на больших углах атаки» в 2008-2009 гг. выступил начальник отделения М. А. Головкин. Всего ведущие специалисты ЦАГИ представили семь докладов. Также специалисты ФГУП «ЦАГИ» и ОАО «Камов» представили совместный доклад «Исследование аэродинамики бесшарнирного несущего винта». Российское вертолетное общество создано в 1993 г. по инициативе ряда ведущих специалистов вертолетной отрасли страны. Целями являются: совершенствование науки, теории и практики российского вертолетостроения, установление взаимовыгодных связей. В числе коллективных членов: ФГУП «ЦАГИ», ОАО «Вертолеты России», ОАО «Московский вертолетный завод имени М.И. Миля», ОАО «Камов», ОАО «Казанский вертолетный завод», ОАО «Роствертол» и многие другие.

Трубный рекорд

ВМЗ превзошел себя по производству и отгрузке



Выксунский металлургический завод (ОАО «ВМЗ», Нижегородская область, входит в состав Объединенной металлургической компании, ЗАО «ОМК») в первом квартале 2010 года отгрузил более 500000 т труб различного сортамента, в том числе 313500 т большого диаметра. Такие объемы отгрузки по итогам трех месяцев являются самыми высокими за всю историю завода.

В марте также достигнут рекордный уровень объема производства — 185989 т труб. Ранее наиболее высокий показатель составил 168945 т (март 2007 года). Труб большого диаметра (ТБД) завод выпустил 119250 т, увеличив показатель на 41% по сравнению с 2009 годом (84584 т).

В общей сложности в первом квартале ВМЗ произвел 499035 т труб различного сортамента, превысив показатели 2009 года на 41,8% (352336 т). В том числе — 334110 т ТБД, что на 40,4% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (237986 т). Основные поставки осуществлялись для проектов: «БТС-2», «ВСТО-2», «Бованенково-Ухта», «Сахалин-Хабаровск-Владивосток», «Байдарская Губа» и др.

Колесопрокатный комплекс ВМЗ произвел 63501 железнодорожное колесо, увеличив показатель на 45,7% по сравнению с мартом 2009 года (43598 штук). Объем производства с начала 2010 года составил 142269 колес, что на 46% (97448 штук) больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

СПРАВКА «ПЕ»: Объединенная металлургическая компания (ОМК) — один из крупнейших отечественных производителей труб, железнодорожных колес и другой металлопродукции для энергетических, транспортных и промышленных компаний. В составе ОМК — 7 крупных предприятий металлургической отрасли. В 2009 году предприятия ОМК произвели более 1,65 млн т трубной продукции различного сортамента, а также 433,1 тыс. железнодорожных колес. Среди основных потребителей продукции ОМ: «Газпром», «РЖД», «ЛУКОЙЛ», «АК Транснефть», «Сургутнефтегаз», «Роснефть» и др.

Новое оборудование

«Шнейдер Электрик» помогает московской энергетике

Всемирно известная компания «Шнейдер Электрик» на ежегодной выставке-семинаре ОАО «МОЭСК», прошедшей в учебном центре «Московских кабельных сетей», представила передовое оборудование для электросетевого комплекса Москвы.

На сегодняшний день в электросетевом комплексе столицы используется широкая гамма оборудования компании «Шнейдер Электрик». В частности, действуют несколько интеллектуальных энергосистем (Smart Grids), созданных на базе решений компании. В 2010 году «Шнейдер Электрик» планирует продолжать осуществлять модернизацию энергосистемы города Москвы и развивать взаимодействие с ОАО «МОЭСК»/МКС.

В рамках мероприятия, призывающего ознакомить руководителей, главных инженеров и проектировщиков ОАО «МОЭСК» и «МКС» с передовыми разработками для электросетевого комплекса, компания «Шнейдер Электрик» представила обновленную линейку наиболее популярного оборудования в России и мире:

Ячейки SM6 для нового класса напряжения в России — 20кВ. Оборудование производится на заводе компании в Казани, пол-

ностью учитывая требования российских ГОСТов; Элегазовые моноблоки RM6 со встроенным интеллектом. На сегодняшний день установленный парк моноблоков RM6 в целом по России составляет более 50 тыс. в пересчете на КСО. Систему диспетчеризации EMCS Energy. Система полностью адаптирована к требованиям «Московских кабельных сетей».

СПРАВКА «ПЕ»: «Шнейдер Электрик» является ведущим разработчиком и поставщиком комплексных энергоэффективных решений на российском рынке. Компания предлагает интеллектуальное оборудование и технологии, позволяющие оптимизировать потребление энергии на всех уровнях предприятий различных отраслей. В частности, «Шнейдер Электрик» занимает лидирующие позиции в секторе энергетики и инфраструктуры, промышленной автоматизации и машиностроения, автоматизации зданий, разработки центров обработки данных и сетей, а также в сфере гражданского и жилищного строительства.

Выход из отоппления

PKC: первыми отключили Брянскую область

Людмила Воробьева

Погодные условия позволили в отдельных территориях принять решения о завершении отопительного сезона 2009-2010 года. Среди компаний группы PKC первыми прекращают отапливать своих потребителей в 8 муниципальных образованиях ОАО «Брянские коммунальные системы».

Решение о завершении отопительного сезона приняли муниципальные власти городов Клинцы, Севска, Трубчевска, Стародуба, а также власти нескольких поселков Брянской области: Рогнедино, Красная гора, Суземка, Комаричи. Отопительный сезон они завершили 12 апреля. В областном центре среднесуточная температура воздуха пока колеблется, поэтому котельные в городе Брянске продолжают подавать тепло в минимальных объемах, обеспечивая нормальные условия для проживания и жизнедеятельности.

На текущей неделе власти Тамбова также приняли решение о завершении отопительного сезона и отключении теплоснабжения в городе с 17 апреля. ОАО «Тамбовские коммуналь-



ные системы» готовятся провести необходимые мероприятия. Во Владимире отключение тепла планируется ориентировочно на следующую неделю (19-25 апреля). Коммунальная теплоснабжающая компания уже внесла городским властям такое предложение. Но есть и такие территории, где тепло не будут отключать еще, как ми-

нимум, до 9 мая. Такой прогноз, в частности, по муниципалитетам Пермского края, г. Киров, где на текущей неделе температура опускалась ниже нуля. На отметке ниже нуля еще держится среднесуточная температура в г. Благовещенске. Традиционно последними (в конце мая) в группе компаний PKC завершают отопи-

тельный сезон «Петрозаводские коммунальные системы». Зима в этом году оказалась суровее обычного. При плановых по январю 2010 года для «Брянских коммунальных систем» в среднем -4,7°C, фактически сложившаяся средняя январская температура оказалась -13,6°C. В соответствии с нормативно-техническими актами окончание отопительного сезона возможно в том случае, если среднесуточная температура в течение пяти дней составляет +8°C и более.

СПРАВКА «ПЕ»:

ОАО «Российские коммунальные системы» — крупнейшая частная компания коммунальной сферы. ОАО «PKC» создано 29 мая 2003 года. Уставный капитал — 4 млрд руб. Акционер — ГК «РЕНОВА». В настоящее время дочерние и управляемые компании PKC работают в 9 субъектах РФ: Алтайском и Пермском краях, Амурской, Брянской, Владимирской, Кировской, Тамбовской, Тверской областях, и в Республике Карелия.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«Россия заинтересована в том, чтобы наше взаимодействие в рамках «четверки» БРИК развивалось, способствовало решению целого ряда сложнейших вопросов, включая тот вопрос, который, наверное, сегодня был одним из самых важных: это наше взаимодействие по преодолению последствий глобального финансового кризиса, укреплению международных финансовых институтов, созданию более справедливой и демократичной международной системы в целом. И то совместное заявление, которое было принято, в полной мере отражает наши общие подходы к этим сложнейшим вопросам международной повестки дня».

КОРОТКО

Кредиты для спецтехники

Торговая компания «Ивановская марка» объявила о начале специальной кредитной программы совместно с филиалом «Московский» ЗАО АКБ «Кранбанк». Программа рассчитана на кредитование для приобретения готовой спецтехники, а также на производство спецтехники под заказ. Кредиты выдаются на сумму не более 70% стоимости приобретаемой техники. Сумма первоначального взноса составляет не менее 30% стоимости приобретаемой техники. Срок кредита: от 6 до 18 месяцев. ООО «Торговая компания «Ивановская марка» — эксклюзивный торговый представитель заводов: ОАО «Автокран» и ЗАО «Газпромкран» по продаже мобильных кранов «Иванов» и опорно-поворотных устройств. ЗАО «Брянский автомобильный завод» по реализации специальных колесных шасси и ОАО «РАСКАТ» по продаже дорожно-уплотнительной техники. Головное подразделение компании «Ивановская марка» расположено в Москве. Региональная сеть компании насчитывает 18 офисов, 16 из которых расположены в крупнейших городах России и 2 — в странах СНГ: в Киеве (Украина) и Алма-Ате (Казахстан). ЗАО АКБ «Кранбанк» зарегистрирован Банком России 28 января 1993 года. За семнадцать лет Банк превратился из узконаправленного специализированного кредитного учреждения в универсальный банк, оказывающий практически все виды банковских услуг.

Ценовые параметры мощности

Правительством РФ определены ценовые параметры долгосрочного рынка электрической мощности. Согласно Постановлению, предельный уровень цены может быть применен только при проведении конкурентного отбора мощности на тех территориях, где ФАС РФ установлен факт отсутствия конкуренции. В соответствии с Постановлением в случае отсутствия конкуренции в какой-либо ЗСП Первой ценовой зоны предельный уровень цены составит 112,5 тыс. руб. за МВт в месяц, а для Второй — 120,35 тыс. руб. за МВт в месяц. Постановлением утверждены значения параметров, используемых при расчете цены на мощность по договорам о предоставлении мощности (ДПМ) таких, как доходность на вложенный капитал (WACC), типовые эксплуатационные и капитальные затраты. Значение WACC установлено на уровне 14% годовых, но каждый год будет пересматриваться в зависимости от доходности государственных облигаций.

РосБР распределил 32 млрд руб

Российский банк развития завершил распределение средств, выделенных через государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на реализацию Программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства. К началу апреля 2010 года банки-партнеры и организации инфраструктуры поддержки субъектов МСП направили более 32 млрд руб. для финансирования малого и среднего бизнеса. В рамках Программы «Рефинансирование», действующей с июня 2009 года, по состоянию на начало апреля 2010 года с 87 банками-партнерами заключены кредитные договоры на общую сумму 24,4 млрд руб. Наряду с этим, РосБР сотрудничает с 57 организациями инфраструктуры поддержки МСП. С ними заключены кредитные договоры на общую сумму 7,8 млрд руб. В планах Банка в 2010 году довести суммарный объем поддержки малого и среднего предпринимательства до 100 млрд руб. «Стратегической целью Российского банка развития является расширение финансовой поддержки развития субъектов МСП для диверсификации структуры экономики России и роста доли малого бизнеса в суммарном ВВП. Выход на этот уровень требует от нас активной, эффективной работы и комплексного подхода к реализации государственной Программы по поддержке малого и среднего предпринимательства», — отметил председатель правления ОАО «РосБР» Сергей Кряков.

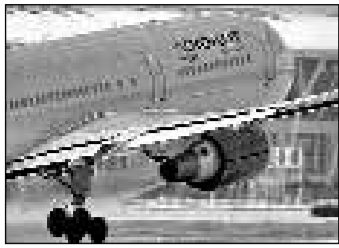
ТМК: результаты первого квартала

Трубная Металлургическая Компания (ТМК), один из крупнейших мировых производителей труб для нефтяной и газовой промышленности, объявляет сегодня свои производственные результаты за период, окончившийся 31 марта 2010 г. В течение первого квартала 2010 года ТМК отгрузила потребителям 933 тыс. т стальных труб, на 60% больше по сравнению с первым кварталом 2009 года. Продолжающаяся положительная динамика на рынках, а также увеличенные бюджеты на реализацию инвестиционных программ основных нефтегазовых компаний способствовали уверенному росту спроса на продукцию ТМК. Так, в первом квартале 2010 года Компания увеличила объемы отгрузки OSTG на 30,5% по сравнению с тем же периодом прошлого года благодаря растущему объему буровых и добывающих работ на месторождениях углеводородов как в России, так и за рубежом, в том числе и на американском континенте. Позитивные тренды, наблюдавшиеся в конце 2009 года, продолжились и в первом квартале, что отразилось в росте отгрузок Компании труб OSTG на 12,7% по сравнению с предыдущим кварталом.

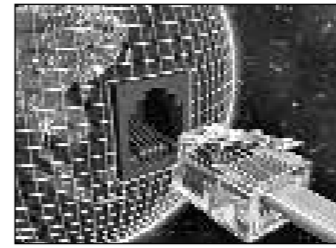
Интенсивное развитие добычи сланцевого газа в США способствовало росту спроса и позволило ТМК увеличить отгрузки трубной продукции. В первом квартале 2010 года объем буровых работ в США продолжал увеличиваться, а количество скважин выросло на 23%. Спрос на продукцию ТМК IPSCO позволил обеспечить загрузку мощностей более 70%.

Реализация инфраструктурных проектов магистральных трубопроводов российскими нефтегазовыми компаниями, в частности Газпромом и Транснефтью, в совокупности с успешным освоением промышленного производства на прямомовном стане труб большого диаметра (ТБД) на Волжском трубном заводе, привела к восьмикратному росту отгрузки ТБД в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. В первом квартале 2010 года Компания отгрузила 150 тыс. т ТБД, по сравнению с 19 тыс. т в том же периоде 2009 года.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



На лайнерах «Аэрофлота» будут установлены станции мобильной связи для пассажиров



В 2009 году совокупная выручка IBS составила 9,7 млрд руб. (на 16,8% выше 2008 года)

Связь на борту

«Аэрофлот» и «МегаФон» развивают небесный сервис



Путь к прямой телефонной связи с борта на землю — открыт

Валерий Родиков

В этом году на четырех лайнерах «Аэрофлота» будут установлены базовые станции, и пассажиры смогут пользоваться услугами мобильной связи и интернетом.

А таких потенциальных клиентов достаточно. По статистике 90% пассажиров с мобильными, 60-70% — со смартфонами, и у 70% есть ноутбук. За рубежом это уже несколько лет возможно, а у нас нет. «Аэрофлот», который поставил себе цель стать первым в Европе по сервису и дойдя-таки своего, обратился к ведущим российским операторам с предложением внедрить услуги мобильной связи на борту. Но прежде пришлось поработать с соответствующими структурами, чтобы получить необходимые разрешения. И в феврале Государственная комиссия по радиочастотам (ГКРЧ) определилась с частотами для базовых станций мобильной связи на борту самолетов. Как и все гениаль-

ное — решение простое: разрешить использовать частоты, выделенные для мобильной связи на земле, на высоте более трех километров. Ниже — базовая станция на борту будет автоматически выключаться. Во время посадки и взлета пользоваться телефонами будет запрещено.

На призыв «Аэрофлота» рискнул откликнуться «МегаФон», и генеральные директора компаний — Виталий Савельев и Сергей Солдатенков — подписали договор об установке базовых станций «МегаФона» на самолетах «Аэрофлота». Первым воздушным судном, на борту которого будет развернута сеть мобильной связи, станет среднемагистральный пассажирский лайнер Airbus A320. Специалисты полагают, что это будет уже летом. До конца года базовую станцию установят на дальнемагистральном Airbus A330, выполняющем трансконтинентальные рейсы, а также еще на двух лайнерах Airbus A320.

Этот пилотный проект обойдется «МегаФону» в 150

млн руб. Потратится и «Аэрофлот» на обучение специалистов для обслуживания оборудования. Да и его перевозка денег стоит. Комплект аппаратуры на борту — это 80 кг веса. В общей сложности четыре борта на перевозку аппаратуры сожгут керосина за время опытной эксплуатации на \$1 млн. Срок окупаемости проекта — 5 лет.

Путь сигнала борт-земля таков. В самолете будет WiFi (беспроводный доступ), мобильный сигнал будет приниматься бортовой базовой станцией, передаваться на спутник (на геостационарной орбите на высоте 36 тыс. км), со спутника — на наземную станцию приема спутникового сигнала, далее — на базовую станцию. Дозвониться можно будет до любого абонента, с которым у «МегаФона» есть роуминговые соглашения (480 операторов из 197 стран), в том числе МТС и Би Лайн. Об абонента на земле сигнал пойдет в обратном порядке.

Пока пассажир сможет воспользоваться мобильным интернетом, электронной почтой,

послать SMS, MMS, посидеть в «чате». Стоимость мобильных услуг будет на уровне зарубежного роуминга. Так одна SMS обойдется в 10 руб., а 1 Мб трафика — около 200 руб. Высокая стоимость объясняется высокой стоимостью передачи по спутниковому сегменту.

С голосовой связью «Аэрофлот» пока не определился, и не по причине технических сложностей, их нет. А только из боязни, чтобы словоохотливый абонент не мешал другим пассажирам. Но генеральный директор «Аэрофлота» Виталий Савельев сказал, что к концу года после опытной эксплуатации решение будет принято. Я спросил у Виталия Геннадиевича: «Возможна ли установка на борту мобильного телефона-автомата?». На что он ответил: «Будет телефон-пулемет». Но потом добавил: «Мы подумаем».

Конечно, не возбраняется воспользоваться интернет-телефонией, но, как сказали связисты, качество связи будет невысоким. Все-таки это не высокоскоростной канал передачи данных.

Номер один

Компания IBS сохраняет лидерство

Лада Щербакова

Компания IBS сохраняет свои лидирующие позиции на рынке консалтинга России: по итогам 2009 года совокупная выручка IBS от оказания консалтинговых услуг составила 9,7 млрд руб., что на 16,8% выше, чем год ранее.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», проводившего исследование, компания, как и в прошлом году, лидирует в таких сегментах как «ИТ-консалтинг — управленческое консультирование», «ИТ-консалтинг — разработка и системная интеграция», «Финансовый консалтинг». По итогам 2009 года компания впервые вышла на первое место по выручке от оказания консалтинговых услуг в области управления персоналом. Кроме того, IBS укрепила свои позиции в области консалтинга по организации производства, заняв второе

место в соответствующем рейтинге (ранее — 3 место). Данные рейтинга «Эксперт РА» подтверждают, что компания IBS на сегодняшний день является ведущим поставщиком консалтинговых услуг для предприятий нефтегазового комплекса, металлургической промышленности, машиностроения, финансовых институтов, предприятий транспорта и связи, электроэнергетики, торговли, государственных и образовательных учреждений. Составители рейтинга особо отмечают, что в то время как суммарная выручка 150 крупнейших консалтинговых компаний сократилась на 5%, IBS продемонстрировала рост почти на 17%.

«Отрадно видеть, что те усилия, которые в течение 2009 года мы предпринимали, чтобы сохранить ключевые компетенции, нашу профессиональную команду, долгосрочные отношения с клиентами, дали свой результат, — подчеркивает генеральный директор IBS Сергей Мацоцкий. — Благодаря этому мы смогли вновь под-

твердить, что являемся лидерами российского рынка консалтинга. Также мы видим, что те стратегические шаги в области развития наших услуг, которые мы предпринимали в течение последних лет, находят свой отклик на рынке. В частности, наши усилия по развитию компетенции в области HR-консалтинга привели к тому, что этот сегмент нашего бизнеса показывает отличную динамику. То же самое касается и развития экспертизы в области управления производством».

Компания IBS — лидер рынка информационных технологий и консалтинга России. Входит в состав IBS Group Holding вместе с компанией Luxoft. Ключевые направления деятельности: управленческий консалтинг, внедрение бизнес-приложений, ИТ-аутсорсинг, ИТ-инфраструктура. Количество сотрудников — около 3000 человек, из них — более 1500 сертифицированных консультантов и специалистов. В числе заказчиков — 34 из TOP-50 крупнейших компаний России.

Итоги и перспективы

У корпорации «Уралвагонзавод» — большие планы



16 апреля собравшиеся в полном составе руководители предприятий и организаций, входящих в корпорацию ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод», провели в Нижнем Тагиле, в ДК им. И.В.Окунова тематический круглый стол «Итоги года работы. Перспективы развития».

Генеральный директор корпорации Олег Викторович Сиенко оценил прошедший год не только как период ожесточенной борьбы за выживание, но и время осуществления новых проектов. В том числе, удалось полностью набрать портфель заказов по подвижному составу на 2010 год и еще на два года вперед. Для выполнения этих заказов и постановки в производство новых моделей ведется реконструкция, наиболее крупные проекты: малярно-слюкотный комплекс, линии холодно-тверде-

ющих смесей и холодной запрессовки колес, что позволит поднять производство на качественно новый уровень.

Однако директор сказал, что частичная реконструкция не позволяет глобально изменить ситуацию, нужна иная концепция теплереволюции, в основе которой — строительство принципиально новых производственных комплексов.

Описывая ситуацию в прошлом году, Сиенко подчеркнул, что успешный выход из нее стал возможен при поддержке правительства.

«Буквально сегодня подписан трехсторонний договор между Правительством РФ, нами и корпорацией «Ростехнологии», благодаря которому кредитный груз Уралвагонзавода снижается с 40 млрд руб. до 26 млрд руб.», — сказал генеральный директор.

Прошедший год и он, и другие директора — участники «круглого стола» оцени-

ли как период объединения корпорации. Заглавным в ней стал Уралвагонзавод, который помогает другим предприятиям интегрированной структуры. Поднялся благодаря этому 9-й завод, прибавил темпов «Уралтрансмаш», серьезная поддержка оказана ЧТЗ и РМЗ. Причем речь идет не только о финансовых вливаниях, но и об организации новых производств.

Задача стоит продолжить интеграцию — экономическую, кадровую, финансовую, обеспечить безопасность общего бизнеса. Участники совещания высказали также ряд предложений по развитию перспектив военной составляющей производства и наметили планы дальнейшей совместной работы.

«Мы должны стать крупнейшей и одной из самых эффективных корпораций в России, и для этого есть все предпосылки», — сказал в заключение Олег Сиенко.

Пресс-служба УВЗ

Энергобезопасность

Холдинг МРСК: консолидация науки и практики



(Окончание. Начало на стр. 1)

Мероприятие было организовано Минобороны Российской Федерации совместно с Фондом содействия научным исследованиям проблем безопасности «Наука-XXI» при поддержке Правительства Москвы. Руководство необходимо консолидировать научный потенциал в интересах развития энергетического комплекса Вооруженных Сил РФ и поддержки фундаментальных и прикладных исследований. Стороны договорились сотрудничать по ряду основных направлений. Это, в частности, разработка современного энергетического оборудования и наукоемких технологий, а также способов их применения в войсках и на

флотах, проведение прикладных исследований по проблеме обороноспособности и энергетической безопасности. Планируется совместно разрабатывать и участвовать в создании опытных технических образцов для предприятий оборонно-промышленного комплекса России, осуществлять проведение теплотехнических, химико-физических, металлургических исследований и испытаний энергооборудования на действующих объектах военной инфраструктуры.

Соглашение также предусматривает изготовление базовых технологических схем по созданию установок, обеспечивающих личный состав подразделений и воинских частей водой, пригодной для употреб-

ные проекты являются хорошей источниковой базой внедрения передовых технологий в системе военной безопасности, а также их трансфера в машиностроительную и энергетическую отрасли.

В состав 9-го Научного отделения «Проблемы безопасности ТЭК» АВН входят 30 ученых (6 докторов и 24 кандидата наук) из ведущих энергетических компаний и высших учебных и научно-исследовательских заведений страны, а также ряда отраслевых предприятий и СМИ. «Поскольку значительное количество ученых представляют электроэнергетический сектор отрасли, то основной акцент в их исследованиях будет сделан на распределительный электросетевой комплекс страны, в том числе применительно к Холдингу МРСК, операционной зоной ответственности которого являются территории 69 субъектов Российской Федерации», — отмечает Александр Ужанов.

Первый заместитель президента АВН генерал-полковник Варфоломеев Коробушин подчеркивает, что «Академия военных наук сегодня выступает базовой площадкой, на которой происходит консолидация представителей прикладной науки, бизнеса и силовых ведомств России в интересах совместной работы по решению проблем национальной безопасности».

«Поддержка консолидации ученых в интересах энергетической безопасности является одним из важнейших направлений нашей совместной работы», — отмечает Варфоломеев Коробушин.

«Метровагонмаш» подписал контракт с Zeleznice Srbije

Дизель-поезда на Балканы

«Метровагонмаш» подписал контракт с Zeleznice Srbije

Артем Леденев

ОАО «Метровагонмаш» (Московская область, г. Мытищи, предприятие входит в состав ЗАО «Трансмашхолдинг») подписало в Белграде в присутствии посла России в Сербии Александра Конузина контракт с Сербскими железными дорогами (Zeleznice Srbije) на поставку в течение двух лет десяти дизель-поездов. В Серию будут поставлены рельсовые автобусы в двухвагонном исполнении.

«Метровагонмаш» — ведущее предприятие в области разработки и производства вагонов метро, единственный в России производитель рельсовых автобусов. Завод обеспечивает подвижным составом метрополитены России, других стран СНГ, а также Болгарии, Польши, Венгрии и пр. Итоги тендера Сербские железные дороги подвели в конце февраля. Помимо ОАО «Метровагонмаш» в тендере приняли участие испанский производитель подвижного состава CAF, хорватский TZV



Gredelj (Tvornica željeznickih vozila Gredelj, г. Загреб) и словачская компания ZOS Vrtnky a.s.(г. Врутки). Наряду с ценовым предложением, при выборе победителя тендерная комиссия принимала во внимание опыт производителей в области разработки и производ-

ства дизель-поездов. «Трансмашхолдинг» ведет активную работу по выходу на новые рынки сбыта и поиску новых партнеров, как в России, так и за рубежом. Победа Метровагонмаша убедительно доказывает востребованность российской железнодорожной

техники, ее способность на равных конкурировать с продукцией крупных производителей из стран Евросоюза», — прокомментировал итоги состоявшегося тендера генеральный директор «Трансмашхолдинга» Андрей Андреев.

Дизель-поезда и рельсовые автобусы предприятия успешно эксплуатируются не только в России, но и на Украине, в Литве, Венгрии, Чехии. В общей сложности с 2006 года «Метровагонмаш» передал заказчикам 62 состава рельсовых автобусов.

СПРАВКА «ПЕ»:

ЗАО «Трансмашхолдинг» является крупнейшей в России компанией, объединяющей ведущие предприятия транспортного машиностроения, разрабатывающие и выпускающие электровозы, тепловозы, пассажирские и грузовые вагоны, тепловозные и судовые дизели, вагоны метро, электро- и дизель-поезда, вагонное литье, компоненты и оборудование для ж/д и др. техники.

«RUSSIA POWER-2010»

Профессионалов мнения и ответы на важные вопросы

Крупнейшим весенним событием в жизни российской электроэнергетики, безусловно, стала масштабная международная выставка и форум «RUSSIA POWER-2010» («Электроэнергетика России»), который проходил в Москве в Экспоцентре с 24 по 26 марта. В мероприятиях форума приняли участие более 5000 человек, что является абсолютным рекордом за всю восьмилетнюю историю выставки-конференции. В рамках Russia Power 2010 прошла специальная сессия под названием «Применение инвестиционных программ в электроэнергетике» ЮО организованная под эгидой Министерства энергетики РФ. В этом году впервые в отдельное направление ра-

боты выставки-конференции были выделены вопросы гидроэлектроэнергетики, плотин и гражданских сооружений. В рамках «RUSSIA POWER-2010» прошла Молодежная программа, целью которой стало привлечение в российскую электроэнергетику энергичных, молодых и образованных кадров, а также информирование молодежи о возможностях трудоустройства в отрасли. Редакция «Промышленного еженедельника» обратилась к представителям ряда ведущих электроэнергетических компаний, принимавших участие в «RUSSIA POWER-2010», с просьбой ответить на три, как нам показалось, наиболее важные вопроса:

1. Какие наиболее острые, на ваш взгляд, проблемы стоят сегодня перед энергетическим комплексом России?
2. Как и чем именно ваше предприятие оказывает содействие разрешению этих проблем?
3. Насколько успешным и в чем именно оказалось для вашей компании «RUSSIA POWER-2010»? Какие новые тенденции в электроэнергетике она выявила? Предлагаем вашему вниманию подборку ответов и комментариев. В этом спектре мнений и выводов отражается наиболее существенные вектора профессиональных оценок российской электроэнергетики.



Олег Левитин,
директор по продажам ЗАО
«Энергомаш (Белгород)-
БЭЗМ»:

«Электро-теплоэнергетика — чрезвычайно важная отрасль народного хозяйства, без нормального функционирования которой невозможно не только развитие всех остальных отраслей, но и в принципе осуществление производственной деятельности и коммунального хозяйства. В настоящий момент основная проблема энергетического комплекса России — в значительном износе генерирующих мощностей и их низкий КПД.

А наиболее острая проблема — отсутствие достаточного финансирования для проведения модернизации основного оборудования теплоэлектростанций, срывы сроков ввода замещающих мощностей. Вполне возможно, что выход из строя старого оборудования в скором времени будет развиваться лавинообразно, и будет поздно начинать новые стройки — наступит период острого дефицита тепловой и электрической энергии.

Наше предприятие активно участвует в строительстве новых объектов энергетического комплекса. Это, например, поставка двух котлов-утилизаторов для ПГУ-800 на Киришскую ГРЭС, двух котлов-утилизаторов на Астраханскую ТЭЦ (ПГУ-110), двух котлов-утилизаторов для Шахтинской ГТЭС, а также трубопроводы высокого давления для тепловых и атомных электростанций и металлоконструкции для новых корпусов электростанций.

В ходе выставки к продукции нашего предприятия был проявлен значительно больший — Реальный, а не Праздничный — интерес, и судя по направленности этого интереса, можно сказать, что нашу обеспокоенность состоянием энергетического комплекса России разделяют и энергокомпании. Безусловно, тенденция в развитии традиционной тепловой энергетики сохраняется в сторону ПГУ комбинированного цикла, как обладающих значительно более высокими показателями по сравнению с устаревшим оборудованием».



Юрий Скрынник,
директор по стратегическому
маркетингу ОАО «Группа ГМС»:

«Наиболее острая проблема в российском электроэнергетическом комплексе — физическое и моральное старение станций. В настоящее время требуется замена и модернизация изношенной и устаревшей техники, в том числе насосного оборудования. Значительная часть насосов, особенно крупных, находится в эксплуатации 40 и более лет. Как известно, 4-6% от мощности, вырабатываемой энергообъектом, потребляет станционное насосное хозяйство. Применение модернизированной продукции и новых разработок позволит экономить электроэнергию, тем самым снизить расход условного топлива и выбросы в атмосферу вредных веществ.

Специалисты ОАО «Группа ГМС» разработали и реализуют программу по модернизации производимых насосов и разработке новой продукции, отвечающей современным требованиям по энергоэффективности и экологичности. В частности, особое внимание уделяется питательным насосам, как наиболее энергоемкому оборудованию. Разработана и внедряется в производство новая серия питательных насосов на подачу от 80 до 400 кубометров/ч, в частности — высокоэффективных насосов типа ПЭ180, ПЭ240 и ПЭ315. Отличительная особенность новой линейки питательных насосов — достижение максимально возможного для данной конструкции КПД (экономичность новых насосов по сравнению с ранее выпускавшимися повышена на 3-6%).

Выставка «RUSSIA POWER» является эффективным мероприятием, площадкой для демонстрации новой продукции и услуг, проведения переговоров с участниками энергетического рынка. Общение с представителями электроэнергетики предприятий и инженеринговых компаний позволило уточнить технические критерии выбора оборудования для оснащения новых и модернизации существующих энергоблоков. Одна из новых тенденций в современной энергетике — более активное присутствие на рынке РФ зарубежных инженеринговых компаний и производителей оборудования. Однако, в настоящее время отечественные машиностроители успешно конкурируют с иностранными производителями.



Илья Свиридов,
первый заместитель генерального
директора — директор по
развитию ОАО «Мобильные
ГТЭС»:

«Значительный процент российских генерирующих мощностей эксплуатируются более 50 лет, что повышает риск возникновения аварийных ситуаций. Поэтому одна из основных проблем заключается в низких темпах замены оборудования, выработавшего свой ресурс — на новое. Согласно генеральной схеме размещения энергообъектов, к 2015 году предполагалось вывести из эксплуатации 29,9 ГВт мощности, однако уже сейчас ожидается, что этот объем окажется в семь раз ниже.

Бессмысленно надеяться, что проблема с затягиванием вводов и реконструкцией изношенных мощностей решится сама собой ввиду снижения уровня энергопотребления. Минэнерго РФ официально подтвердило, что рост потребления восстановлен до докризисного. В частности, улучшен прогноз на 2010 год: ожидается, что он составит 2,6% вместо ранее прогнозируемого 0,4%.

Мы реализуем проекты по размещению мобильных газотурбинных электростанций (МГТЭС) в наиболее критичных с точки

зрения надежного электроснабжения потребителей местях. С момента принятия решения до ввода в эксплуатацию, в зависимости от изначальных условий, проходит 4-12 месяцев. Согласитесь, это очень короткий срок для ввода генерирующих мощностей, особенно если учесть, что единичная мощность установки — 22,5 МВт, а на площадке может размещаться несколько таких установок. Поэтому наши станции используются для оперативного обеспечения аварийного резерва мощности, а при необходимости эксплуатируются и как пиковые электростанции.

Например, в Новороссийске две мобильных ГТЭС установили на подстанции 220 кВ «Кирилловская» для предупреждения перегрузки сетевого оборудования, возникшей в результате проводимых ремонтов прилегающей сети. Сейчас ремонтные работы там завершены, однако наше оборудование продолжает эксплуатироваться, неся пиковую нагрузку, поскольку проблема энергетического комплекса остается актуальной для данного региона. Аналогичная ситуация складывается во многих других регионах с ярко выраженным пиковым потреблением. Поэтому, по нашему мнению, более широкого внедрения пиковой генерации в России позволит сократить совокупные затраты на производство электроэнергии и увеличить надежность электроснабжения потребителей.

В рамках выставки компания представила презентацию собственных возможностей в области управления и координации проектов по размещению мобильных и стационарных ГТЭС и их дальнейшей эксплуатации. Также был проведен ряд рабочих встреч с существующими и потенциальными партнерами, на которых обсуждалось применение МГТЭС в качестве источника электроснабжения для потребителей, испытывающих потребность в локальном источнике мощности и стремящихся снизить затраты на электроснабжение, а также для решения задач по повышению категории надежности электроснабжения отдельных категорий потребителей».



Сергей Костин,
руководитель управления
маркетинга и продаж ЭСК «СОЮЗ»:

«Состав участников выставки «Russia Power 2010» изменился. Часть компаний ушла с рынка. При этом значительно меньше стало тех компаний, которые можно отнести к комплексным ЕРС/ЕРСМ-контракторам. Заказчики, в свою очередь, ощущают дефицит этих услуг. Отсюда новый тренд: в энергогенерирующих компаниях развивают собственные службы капитального строительства. Также отмечу, что на выставке все больше присутствуют компании, занимающиеся производством различных видов продукции — турбинного и котельного оборудования, различного тепломеханического и электротехнического оборудования, систем АСУ ТП и т.д. Холдинг «Союз» также развивается в этом направлении: мы начинаем производство высоковольтных газопроводов выключателей 100 и 220 кВ, расширяем проектные и инженеринговые услуги, службы сервисной поддержки Заказчика. Другими словами, стремимся быть многопрофильной «продуктовой» компанией. Это требование энергетического рынка, который становится все более профессиональным.

Мне постоянно приходится общаться с нашими заказчиками и производителями партнеров. Если судить по их отзывам, Холдинг «Союз» имеет положительный имидж на рынке. Нас воспринимают как серьезную и надежную компанию, которая способна предложить услуги высокого качества.

В этом году выставка совершенно другая, в ней больше конкретики. Она более серьезная и более профессиональная, меньше стало откровенной «показухи». Видно, что раньше, по сути дела, на рынке был один покупатель — РАО «ЕЭС России». Сейчас количество заказчиков значительно выросло. Это прежде всего ОГК, ТЭК, независимые производители энергии. Компании нефтегазового комплекса. Участвовать в подобных выставках стало интереснее и важнее.

Первая проблема в тепловой электрогенерации (компания ЭСК «СОЮЗ» работает главным образом в этом сегменте энергостроительного рынка) — формирование структуры энергетического рынка России в рамках проводимой реформы электроэнергетики. Возникла ситуация, при которой несколько электрогенерирующих компаний с разной формой собственности — частные, частично-государственные, государственные — начинают конкурировать между собой при предоставлении своей продукции потребителю. Конкуренция между игроками электроэнергетического рынка приводит к серьезному изменению структуры ценообразования при формировании тарифов на отпускаемое тепло и электроэнергию. Казалось бы, либерализация рынка и рост количества его участников должны вести к снижению тарифов, но в тоже время низкие тарифы не дают возможности развиваться энергокомпаниям, сужает их инвестиционные возможности.

Существует также проблема дегрессии и устаревания существующей энергоинфраструктуры. Общеизвестно, что за последние 20 лет серьезных энергетических мощностей в стране практически не вводилось. Основные объекты, на которых сейчас производится выработка электроэнергии, находятся в эксплуатации 25-30 лет, а в ряде энергосистем значительно дольше. Остро стоит вопрос технической модернизации, причем модернизации на основе современных парогазовых установок с КПД 52% и выше, если мы используем в качестве топлива природный газ. Если мы используем в качестве топлива каменный и бурый уголь, торф, или горючие сланцы, то это вопрос внедрения более современных технологий сжигания твердых видов топлива, таких как сжигание в циркулирующем кипящем и пухляковом кипящем слое (ЦКС и ПККС). В Европе эти технологии уже широко применяются. В Германии, например, строят энергоблоки мощностью 650-1200 МВт на суперкритических параметрах (давление острого пара более 270 бар, острого пара 600 град. С, t промпрегрева 610 град. С), которые работают на каменном или буром угле с электрической КПД более 43%. Это то, к чему нам надо стремиться (нужна связка типа этой). Энергокомпаниям, работающим на рынке электротеплоэнергетики фактически нужно решать две проблемы: учиться работать в условиях вновь создаваемого рынка, и в то же время выстраивать тарифообразующую систему, которая позволяет проводить реконструкцию и модернизацию энергетических мощностей».

Как «Союз» оказывает содействие в разрешении этих проблем?

На сегодняшний день предприятия, входящие в Холдинг «Союз», предлагают для энергостроительного рынка именно те решения, о которых я говорил выше. Это проектирование и строительство современных парогазовых электростанций, а также электростанций с новыми технологиями сжигания твердых видов топлива. Прежде всего, речь о технологии сжигания в котлах с ЦКС. Эта технология освоена нами при взаимодействии с финским партнером, компанией Sweco Industry Oy. На сегодняшний день мы готовы предложить Заказчику полный комплект по строительству объектов на условиях «под ключ», от разработки концепции проекта до ввода объекта в эксплуатацию. Для этого в Холдинге «Союз» создан и успешно функционирует свой проектный комплекс в составе двух полномасштабных проектных институтов и трех специализированных проектных центров. В составе холдинга имеется также инженерно-технический комплекс, который управляет строительством объекта, включая проектирование, комплексные поставки оборудования, строительство-монтажные и пуско-наладочные работы.

Дополнительно стоит отметить еще одну тенденцию. С энергостроительного рынка уходят компании-однодневки, которые возникли 2-3 года назад, на волне широко разрекламированного плана ГОЭЛРО-2. В новых кризисных и посткризисных условиях они не выживают. А те компании, которые остаются, вынуждены кооперироваться между собой, вступать в синдикаты, консорциумы, искать партнеров для организации общего рынка сбыта. Даже крупные игроки видят: чтобы победить в тендерах, которые проводит Заказчик, необходимо объединять свои усилия.



Дмитрий Трифонов,
заместитель генерального
директора — директор
по развитию ОАО «ТЯЖМАШ»:

«На наш взгляд, в настоящее время перед энергетическим комплексом России наиболее остро стоят следующие проблемы: устаревшие фонды, недостаточная степень безопасности объектов энергетик, низкая квалификация управленческого и эксплуатационного персонала, низкая энергоэффективность экономики, диспропорция в ценах энергоресурсов, нестабильная и несовершенная правовая база, высокая нагрузка ТЭК на окружающую среду, малая доля возобновляемых источников энергии в общем объеме выработки.

ОАО «ТЯЖМАШ», поставя широкий спектр современного гидроэнергетического и топливноприготовительного оборудования и оборудования для АЭС, активно содействует обновлению основных фондов российской электроэнергетики. При проектировании и производстве своей продукции ОАО «ТЯЖМАШ» большое внимание уделяет безопасности и надежности эксплуатации оборудования, а также исключению возможности загрязнения окружающей среды. Это достигается за счет применения современных международных стандартов в области качества, безопасности и экологии, совершенствования технологических возможностей оборудования и постоянного повышения квалификации рабочих и специалистов предприятия.

В ходе выставки «Russia Power — 2010» нашей компанией были обозначены взаимоотношения с новыми деловыми партнерами, а также подтверждены и укреплены связи с уже действующими партнерами. Хотим отметить постоянно возрастающую представленность выставки и возможность встретиться с главными игроками рынка электроэнергетики».



Дмитрий Яковлев,
начальник отдела продаж —
руководитель группы
продаж турбогенераторов
НПО «ЭЛСИБ» ОАО

«Энергетика — это основа страны, фундамент развития и самого существования современного общества. Энергетический комплекс играет решающую роль в экономике России, и начинающееся ее оживление вновь обострит проблему низкой финансовой устойчивости и дефицита инвестиций энергокомпаний. Это в свою очередь может породить дисбаланс между требуемой и вводимой мощностью.

Основными проблемами отрасли являются: моральный и физический износ генерирующих и сетевых мощностей, неудовлетворительное состояние производственных фондов. Соответствие содержания и выполнения Инвестиционной программы и Генсхемы размещения объектов до 2020 года по оценкам на сегодняшний день — далеко от действительности.

По частным ОГК и ТЭК есть только планы самих компаний по договорам на предоставление мощности (ДМП): в 2009-2015 году будет построено 22,86 ГВт вместо 35,99 ГВт, согласно главному программному документу — генсхеме размещения объектов электроэнергетики до 2020 года. То есть, энергокомпаниям в условиях снижения спроса на энергопотребление резко сокращают количество вводов в среднесрочной перспективе.

Под влиянием кризиса в 2009 году компании остановили проведение новых конкурсных процедур, сосредоточив все усилия на поддержании работ по уже строящимся объектам. В связи с изменениями энергокомпаниями инициировали корректировку своих инвестпрограмм. Планировалось, что механизм, который бы мотивировал их реализацию, должны быть договоры на предоставление мощности (ДМП), заключенные до конца 2009 года. При этом значительная часть вводов новых объектов смещена на 2-5 лет от ранее намеченных.

Так как новый планируемый срок заключения ДМП перенесен на 30.06.10 г., размещение заказов на оборудование, скорее всего, будет осуществляться либо в IV квартале 2010 года либо в начале 2011 года. А ведь российские производители готовились к значительному росту портфеля заказов, в том числе корректировали и воплощали программы перевооружения своих производственных фондов.

В сложившихся обстоятельствах, с целью недопущения падения объемов производства, отечественные энергомашиностроительные компании все активнее действуют на азиатских и латиноамериканских рынках, где начинают добиваться локальных успехов. Также идет интенсивная диверсификация продуктовой линейки предприятий. Компании нашли серьезных потребителей в лице нефтегазовой промышленности, малой энергетикой, металлургии, горнодобывающей, химической промышленности и других отраслей экономики.

Таким образом, доля заказов отечественных энергетических компаний в портфеле энергомашиностроителей за прошлый год значительно сократилась.

Теоретически может сложиться ситуация, что после подписания ДПМ ТЭК и ОГК, откорректированной инвестиционной программы ОАО «РусГидро» взрывной спрос на оборудование в первые годы реализации может быть неудовлетворен отечественным машиностроением в полной мере. При этом масштабное применение импортного оборудования противоречит принципам энергобезопасности страны.

С такой проблемой сталкивались в Китае в начале 2000-ых. Решение было в унификации энергоблоков: идет тиражирование паросиловых блоков мощностью 300 МВт и 600 МВт по всем энергокомпаниям. Как результат, Китай за 15 лет полностью модернизировал свою энергетику, закрыл свои потребности и из импортера оборудования (в том числе и российских) стал экспортером, проводит экспансию на всех мировых рынках, в том числе стран СНГ. Сегодня подобная ситуация наблюдается в Индии: этому принципу унификации следуют и государственные, и частные компании.

С учетом топливного баланса России, целесообразно широкое применение типовых парогазовых энергетических установок. Сегодня уже есть российские решения — это проект ПГУ-325/170, совместно разработанный ведущими энергомашиностроительными странами: НПО «Сатурн» (газовые турбины), НПО «ЭЛСИБ» (генераторы), «ЭМАЛСИБ» (котлы-утилизаторы) и «Уральский Турбинный Завод» (паровые турбины). Объединив усилия, эти компании претендуют на существенный рост заказов на совместную ПГУ. Подобным проектам оказывается поддержка на государственном уровне. В Энергетической Стратегии России, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации №1715 от 13 ноября 2009 года указано, что «потребность отраслей топливно-энергетического комплекса к 2030 году в основном должна удовлетворяться за счет российского оборудования».

Большой интерес к российской ПГУ-325 был проявлен и на проходившей с 23 по 26 марта в Москве 8-ой международной выставке «Russia Power». На протяжении трех дней работы выставки ее гости и участники могли посетить стенд НПО «ЭЛСИБ» ОАО, на котором была представлена информация о выпускаемой продукции, сервисных услугах, презентованы новые разработки и проекты, среди которых ПГУ-325/170. Площадка «Russia Power» эффективна для установления деловых контактов и продвижения продукции. Энергетическая отрасль стала оживать. Это было заметно по количеству посетителей и активности представителей генерирующих и инженеринговых компаний. Нам удалось провести важные переговоры с потенциальными заказчиками и партнерами.

Также НПО «ЭЛСИБ» ОАО представило информацию о выпускаемой продукции и сервисных услугах, презентованы новые разработки и проекты, среди которых особое внимание уделено участию в строительстве малых ГЭС. Пилотный проект — изготовление четырех гидротурбин мощностью по 6 МВт для МГЭС Чибит в Республике Алтай, работа над которым уже идет полным ходом.

Также поведены переговоры с российскими и зарубежными коллегами-машиностроителями по организации комплексных поставок оборудования. Получены предложения по сотрудничеству с потенциальными поставщиками материалов и систем доп.оборудования (комплектации генераторов и двигателей)».



Тамара Кузнецова,
начальник отдела рекламы
ГП Завод «Электротяжмаш»
(Украина)

«Главные задачи сегодня — реконструкция действующих электростанций, на которых электрическое оборудование отработало свой ресурс, и повышение надежности эксплуатации электрического оборудования электростанций.

Государственное предприятие завод «Электротяжмаш» производит реконструкцию генераторов для ТЭС и ГЭС с повышением мощности на 15-20%. Реконструкция генераторов производится с применением «ноу-хау» в конструкции и технологии изготовления генераторов и применением современных материалов.

На выставке у нас состоялся дополнительные контакты и обмен свежей информацией с партнерами нашего предприятия, заказчиками и потенциальными заказчиками нашей продукции, рассматривались перспективы дальнейшего сотрудничества.

Новые тенденции в электроэнергетике: применение новых технологических материалов, разработка современных конструкций, повышение надежности и безопасности эксплуатации оборудования на электростанциях, а также — необходимость разработки и производства генераторов для малых ТЭС и ГЭС».



Евгений Чернов,
директор по маркетингу
ОАО «Сибэнергомаш»:

«На наш взгляд, можно выделить несколько наиболее важных проблем в энергетике России. Во-первых, по оценкам специалистов, на сегодняшний день износ энергогенерирующего оборудования достигает порядка 55%. Работа на устаревшем >

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Сибирское соглашение

Холдинг МРСК и Алтайский край развивают сетевое хозяйство

ОАО «Холдинг МРСК» и Администрация Алтайского края заключили Соглашение о реализации мероприятий по обеспечению надежного электроснабжения потребителей и созданию условий для их технологического присоединения к электрическим сетям на территории региона. Документ подписали Генеральный директор ОАО «Холдинг МРСК» Николай Швец и Губернатор Алтайского края Александр Карлин. Церемония заключения Соглашения прошла в офисе ОАО «Холдинг МРСК» в Москве.

Как отметил на церемонии Николай Швец, в рамках реализации Стратегии развития Сибири на территории Алтайского края предстоит создать почти 90 объектов. Значительная часть работ будет проделана в течение ближайших пяти лет. «Реализация этих программ возможна при условии четкой скоординированной работы по строительству и развитию электросетевых объектов», — подчеркнул Николай Швец.

Еще одной важной задачей он назвал реализацию программы по консолидации территориальных сетей активов. «В следующем году мы можем получить серьезную проблему, связанную с высокими темпами роста тарифов на электроэнергию. Один из факторов, который может эту проблему решить — консолидация территориальных сетей активов и, следовательно, — снижение затрат на содержание сетей, которые в настоящее время эксплуатируются различными организациями. Холдинг МРСК готов вести переговоры, чтобы выйти на взаимоприемлемые решения по этим вопро-

сам», — сказал Николай Швец. Важно также скоординировать действия по переходу с 1 января 2011 года Алтайского края на систему долгосрочного тарифного регулирования цен на услуги по передаче электроэнергии, отметил Генеральный директор ОАО «Холдинг МРСК».

«Этот переход предписан постановлением правительства, и в Холдинге МРСК совместно с представителями Администрации края уже приступили к формированию той модели, которая будет реализовываться в ближайшие пять лет», — сказал Николай Швец.

Он также подчеркнул, что на территории региона осуществлены многие проекты, связанные с развитием малого и среднего бизнеса. «Мы знаем, что в Алтайском крае уделяется огромное внимание развитию именно этого сектора, и доля его будет расти. В настоящее время в регионе уже проведено около тысячи подключений к электросетям потребителей, подпадающих под определенную Постановлением Правительства Российской Федерации 2009 года №334 льготную категорию», — сказал Николай Швец.

В свою очередь Губернатор Алтайского края поблагодарил руководство Холдинга МРСК «за возможность работать в едином алгоритме, по единому вектору, заданному правительством Российской Федерации». «Это Соглашение, — сказал Александр Карлин, — не дань моде. Мы входим в формат последовательной системной работы с Холдингом МРСК по повышению эффективности эксплуатации электросетевого хозяйства в Алтайском крае. Впереди — обновление электросетевого хозяйства региона, оснащение его современным оборудованием, совершенствование тарифного регулирования».

Губернатор подчеркнул, что электросетевое хозяйство в Алтайском крае по протяженности одно из самых крупных в стране и выразил глубокую признательность специалистам, руководителям, инженерно-техническому персоналу филиала МРСК «Сибирь» «Алтайэнерго» за работу, которая была проделана по энергоснабжению региона в осенне-зимнем периоде 2009-2010 годов. В соответствии с подписанным Соглашением, в интересах комплексного развития генерирующих мощностей и электросетевых объектов, направленного на обеспечение энергетической безопасности Алтайского края, Стороны договорились взаимодействовать при строительстве и реконструкции электросетевых объектов в целях недопущения дефицита мощности, повышения надежности электроснабжения региона, а также создания условий по присоединению новых потребителей.

Предусмотрено взаимодействие Сторон при обеспечении финансирования запланированного строительства и реконструкции электросетевых объектов на территории края. Стороны также предполагают тесно взаимодействовать по вопросам обеспечения энергетической безопасности при возникновении аварийных либо чрезвычайных ситуаций на объектах электросетевого хозяйства филиала ОАО «МРСК Сибирь» — «Алтайэнерго», перспективного развития этих объектов, информационного обеспечения в области социально-экономического развития региона.

В ходе реализации Соглашения, которое действует до 31 декабря 2014 года, а в части обязательств Сторон — до полного их исполнения, Холдинг МРСК с использованием механизмов корпоративного управления обеспечит надеж-

ную и бесперебойную передачу электрической энергии и мощности потребителям, подключенным к распределительному сетевому комплексу «Алтайэнерго». За счет реализации новых подходов к учету электрической энергии, оптимизации схем электроснабжения, а также применения энергосберегающего оборудования и технологий предполагается снизить потери электрической энергии при ее передаче по распределительной сети алтайского филиала ОАО «МРСК Сибирь». В целях стабилизации тарифов на электрическую энергию Холдинг МРСК реализует эффективные программы управления издержками производства «Алтайэнерго». Используемые Холдингом механизмы корпоративного управления обеспечат участие филиала ОАО «МРСК Сибирь» во всех проводимых муниципальных образованиях Алтайского края торгах, конкурсах и аукционах по продаже объектов электроэнергетики, имеющим технологическое присоединение к сетям «Алтайэнерго», позволят проводить промышленную политику, направленную на развитие кооперационных и производственных связей с организациями региона, эффективно решать другие задачи.

В свою очередь, Администрация Алтайского края обеспечит переход с 1 января 2011 на регулирование цен (тарифов) на услуги по передаче электрической энергии в форме установления долгосрочных тарифов на основе долгосрочных параметров регулирования деятельности, в том числе на основе метода доходности инвестированного капитала. Руководство региона также обязуется обеспечивать рассмотрение, согласование, утверждение и контроль реализации инвестиционных программ «Алтайэнерго».

оборудованию несет угрозу не только промышленному комплексу, но и ставит под угрозу энергетическую безопасность всей страны. Во-вторых, это проблема экологии и загрязнения окружающей среды. И, наконец, наметившаяся экспансия мировых производителей на стратегически важные энергетические объекты страны, что делает зависимым энергетический комплекс России от западных производителей.

В настоящее время наша компания проектирует и изготавливает оборудование, соответствующее всем мировым стандартам. «Сибэнергомаш» постоянно внедряет на своем производстве новые технологии и оборудование. Это позволяет изготавливать конкурентоспособную продукцию, не уступающую по качеству зарубежным производителям. Мы активно развиваемся на рынке России и выступаем за поддержку государством российских производителей энергогенерирующего оборудования.

Хочу отметить, что одной из основных тенденций было предложение предприятий создавать проекты «под ключ». Нами были заключены несколько договоров о намерении. В том числе на поставку и ремонт оборудования. Кроме того, практически все из представленных на «Russia Power 2010» инжиниринговых компаний проявили интерес к партнерству с ОАО «Сибэнергомаш».



Александр Шкляр,

первый заместитель генерального директора ЗАО «Управляющая компания Теплоэнерго-сервис», Группа компаний «Теплоэнергосервис»

«Если быть кратким, то нужно говорить о главной проблеме: несбалансированная тарифная политика приводит к тому, что энергетика становится донором экономики, замещая в этом традиционные сырьевые отрасли. Наш заказчик — тепловая энергогенерация — не имеет полноценной возможности модернизировать и обновлять оборудование. Проблемы изношенности парка турбин становятся все более актуальными, а количество разыгрываемых тендеров на строительство новых блоков и реконструкцию существующих с 2008 года уменьшилось в десятки раз.

Наша Группа проектирует и изготавливает конкурентоспособное паротурбинное оборудование мощностью 30...330 МВт, в том числе и на замену импортных турбоагрегатов с максимальным использованием существующего оборудования, на существующих фундаментах. Историческая специализация Группы, наш ключевой бизнес, в котором мы занимаем ведущие позиции в России — сервис паровых турбин — показал себя стабильным якорем в кризисных условиях. Именно сервис, включая глубокие реконструкции и модернизации блоков с повышением мощности, приведением паровых турбин к современным параметрам по экономичности, надежности, маневренности становится во главу угла при общей нехватке средств у заказчика, позволяя получить современное оборудование со значительно меньшими затратами по сравнению с новым строительством.

Самое яркое впечатление от Russia Power 2010: обилие латиницы на фризах выставочных стендов. Да, российский рынок энергооборудования стал открытым, конкурентным, что неизбежно должно привести к повышению разнообразия и качества предлагаемых решений. Важно, чтобы и российские предприятия имели возможность поддерживать и повышать научный уровень своих разработок.

Второе — это практически полное отсутствие на выставках стендов энергетических компаний. Тенденция преобразования Russia Power в «тусовку» поставщиков без покупателей наглядно выявляет критическую ситуацию в энергетике. Уверен, что постепенное восстановление экономики, введение новых механизмов возврата инвестиций вернет интерес генераторов к обновлению мощностей, и на выставке 2011 года в Москве мы увидим стенды российских энергосистем, сможем более активно дискутировать с заинтересованными специалистами-энергетиками».

«INFOLine»: энергетика

Выработка ГЭС России в 2009 году выросла на 5%

По итогам 2009 года выработка ГЭС России составила 176 млрд кВт·ч, что превышает показатели 2008 года на 5%. Доля гидрогенерации по итогам 2009 года выросла на 2% и достигла 18%. При этом производственный филиал ОАО «РусГидро» — «Саяно-Шушенская ГЭС», в которой также входит Майнская ГЭС, показал снижение производства на 13%.

Согласно данным обзора «Гидроэнергетика России. Техническое состояние ГЭС и инвестиционные проекты», подготовленного аналитиками ИА «INFOLine», в 2009 году произошло перераспределение долей в структуре мощностей генерирующих компаний, обусловленное необходимостью ликвидации образовавшегося после аварии дефицита в энергосистеме Сибири.

Так, ГЭС «Евросибэнерго» в наибольшей степени увеличила выработку ОАО «Красноярская ГЭС» — на 43% по сравнению с 2008 годом и произвела свыше 23,2 млрд кВт·ч электроэнергии.

При этом доля всех электростанций, входящих в ОАО «Евросибэнерго» (Красноярская, Братская, Усть-Илимская и Иркутская), составила в 2009 году 68,9 млрд кВт·ч, что на 14% больше показателя к показателю 2008 года.

Братская и Красноярская ГЭС также существенно увеличили выработку, взяв на себя часть нагрузки для ликвидации потери мощностей Саяно-Шушенской ГЭС.

На сегодняшний день развитие гидроэнергетики является стратегическим направлением отрасли. В рамках его реализации до 2030 года планировалось ввести около 44-83 ГВт новых мощностей, инвестировав в отрасль до \$125 млрд. Однако масштабные долгосрочные проекты по вводу новых мощностей оказались на втором плане после техногенной катастрофы на Саяно-Шушенской ГЭС, которая вызвала множество вопросов о текущем состоянии гидрогенерирующих мощностей в России.

В рамках работы над проектом специалистами ИА «INFOLine» проанализировали деятельность генерирующих компаний в 2008-2009 годах и планы реализации инвестиционных проектов в 2010 году.

Это позволило сформировать уникальное структурированное описание гидроэлектростанций и проводимых на них работ, включая реконструкции, модернизации, а также строительство новых гидроэлектростанций.

Обзор «Гидроэнергетика России. Техническое состояние ГЭС и инвестиционные проекты» является частью масштабного проекта исследования рынка электроэнергетики РФ, также включающего в себя описание и анализ инвестиционных проектов в тепло- и атомной энергетике, а также электросетевом хозяйстве.

СПРАВКА «ПЕ»: ИА «INFOLine» — информационно-консалтинговое агентство, созданное в 1999 году для оказания услуг в сфере B2B. В ИА «INFOLine» входят: «INFOLine — Мониторинг» (оперативный сбор экономических новостей), «INFOLine — Аналитика» (разработка и реализация аналитических продуктов), «INFOLine — PR» (организация работы со средствами массовой информации), а также информационный портал «ADVIS.ru». Миссия «INFOLine» — способствовать повышению уровня эффективности ведения бизнес-процессов российских и зарубежных компаний

В приоритете безопасность

320 млн руб. — на охрану труда сотрудников «МРСК Центра и Приволжья»

В 2010 году ОАО «МРСК Центра и Приволжья» направит 320 млн руб. на охрану труда сотрудников. Основную часть материальных ресурсов энергокомпания направит на обновление средств индивидуальной защиты персонала, приобретение специальных приспособлений для безопасного производства работ и проведение санитарно-гигиенических мероприятий для создания безопасных условий труда.

Все выездные бригады подразделений филиалов ОАО «МРСК Центра и Приволжья» оснащаются переносными заземлениями 0,4 и 6-10 кВ и спецодеждой, устойчивой к воздействию электроудара. В настоящее время проводятся испытания инновационных устройств, предупреждающих работников об опасности высокого напряжения на электроустановках. Так, для минимизации рисков при эксплуатации и обслуживании подстанций 110 кВ в некоторых филиалах пробуют применять дистанционный беспроводной сигнал напряжения (СНДБ — 10). Этот прибор позволяет предупредить ошибки при оперативных переключениях и предотвратить несчастные случаи. Кроме того, в филиалах продолжают внедрение указателя высокого напряжения — фазировщика беспроводного (УВН ФБ 6-35 ПРД), который повышает безопасность производства фазировочных работ.

В целях профилактики электротравматизма ОАО «МРСК Центра и Приволжья» в 2010 году продолжит проводить специальные тренировки и курсы повышения квалификации работников. Они проводятся на специально оборудованных полигонах, что позволяет персоналу отработать необходимые навыки в условиях, приближенных к реальным. Кроме того, в текущем году руководством энергокомпания запланирована очередная аттестация рабочих мест. По результатам ее проведения будут организованы дополнительные мероприятия, направленные на улучшение условий труда.



По словам начальника службы производственного контроля и охраны труда Павла Астафьева, обеспечение безопасности на рабочих местах по-прежнему остается приоритетным направлением в политике компании. «Для профилактики электротравматизма мы не жалеем ни финансов на обновление учебной базы, ни времени на тренировки», — подчеркнул г-н Астафьев. — Главное: сохранить жизнь и здоровье наших сотрудников».

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья» (ОАО «МРСК Центра и Приволжья»), дочернее общество ОАО «Холдинг МРСК», является основным поставщиком услуг по передаче электроэнергии и технологического присоединению к электросетям во Владимирской, Ивановской, Калужской, Кировской, Нижегородской, Рязанской, Тульской областях, а также в Республике Марий Эл и Удмуртской Республике. В состав ОАО «МРСК Центра и Приволжья» входят филиалы — «Владимирэнерго», «Иванэнерго», «Калугазэнерго», «Кировэнерго», «Маризэнерго», «Нижевоэнерго», «Рязаньэнерго», «Тулэнерго», «Удмуртэнерго». Компания обеспечивает электроэнергией более 14,4 млн жителей Центрального и Приволжского федеральных округов, проживающих на территории свыше 414 тыс. кв. км. Численность персонала, занятого в электросетевом комплексе — свыше 21 тыс. человек. Под управлением ОАО «МРСК Центра и Приволжья» находится: 262 тыс. км. ЛЭП (с учетом кабельных линий), 58086 трансформаторных подстанций 6-35/0,4 кВ, 553 распределительных подстанций 6-10 кВ, 1542 подстанций 35 кВ и выше — с установленной трансформаторной мощностью 28,5 тыс. МВА.

Учебная чрезвычайная

Тренировка процесса управления энергосистемами

Павел Якушев

В филиале ОАО «СО ЕЭС» «Объединенное диспетчерское управление энергосистемами Средней Волги» (ОДУ Средней Волги) состоялась тренировка по обеспечению непрерывности оперативно-диспетчерского управления в условиях чрезвычайной ситуации, связанной с потерей управления из диспетчерского центра ОДУ.

Цель тренировки — совершенствование практических навыков руководства и персонала ОДУ Средней Волги и подведомственных ему региональных диспетчерских управлений (РДУ) по обеспечению бесперебойного функционирования системы оперативно-диспетчерского управления в условиях нарушения централизованного управления электроэнергетическим режимом из диспетчерского центра ОДУ Средней Волги. В мероприятии приняли участие руководство, диспетчерский и дежурный персонал ОДУ Средней Волги и РДУ, входящих в операционную зону ОДУ Средней Волги. На тренировке присутствовали представители Главного управления МЧС России по Самарской области.

В ходе тренировки отработались мероприятия по ликвидации последствий условной чрезвычайной ситуации, в результате которой централизованное оперативно-диспетчерское управление из диспетчерского центра ОДУ оказалось невозможным. В качестве примера чрезвычайной ситуации выбран условный пожар в здании объединенного диспетчерского управления. Непосредственно после получения сигнала о возгорании генеральный директор ОДУ Средней Волги Искандер Аметов отдал распоряжение о прекращении всех работ в здании, кроме деятельности, связанной с ликвидацией пожара и эвакуацией персонала из здания, а также принял решение условно задействовать резервную систему диспетчерского управления. С целью обеспечения устойчивого функционирования ЕЭС России на период подготовки резервной системы диспетчерского управления использовались методы децентрализованного управления. Децентрализация предусматривает ло-



кальное управление республиканскими и областными энергосистемами непосредственно из диспетчерских центров РДУ по командам из Главного диспетчерского центра Системного оператора в Москве без участия ОДУ Средней Волги.

Персонал диспетчерских центров РДУ операционной зоны ОДУ Средней Волги более часа осуществлял самостоятельное управление основным оборудованием объектов электроэнергетики, устройствами релейной защиты, противоядерной автоматики и средствами диспетчерско-технологического управления, находящимися в управлении и ведении ОДУ Средней Волги. При отработке методов децентрализованного управления диспетчеры РДУ обеспечивали выполнение заданных режимов работы электростанций и требуемых уровней напряжения в контрольных пунктах ОДУ Средней Волги, выполняли условные команды Главного диспетчерского центра Системного оператора по изменению заданных значений нагрузок электростанций, регулированию частоты и напряже-

ния. Применение метода временного децентрализованного управления позволило специалистам ОДУ Средней Волги без потери управления организовать подготовку резервной системы и полностью восстановить централизованное управление в операционной зоне ОДУ Средней Волги, несмотря на возникшую чрезвычайную ситуацию. В период тренировки отработаны регламенты информационного обмена о технологических нарушениях на объектах энергетики. На завершающем этапе тренировки оперативно-диспетчерское управление региональными энергосистемами было переведено обратно в основную диспетчерский центр ОДУ Средней Волги. Подводя итоги тренировки, Искандер Аметов отметил высокий уровень профессиональной подготовки персонала оперативных и специальных групп ОДУ Средней Волги и Самарского РДУ, готовность к действиям по обеспечению непрерывного управления ЕЭС и безопасностью персонала при возникновении условной чрезвычайной ситуации.

КОРОТКО

Мир экологии

Нефтегаздобывающие управления (НГДУ) ОАО «Татнефть» полностью прекратили сброс неочищенных производственных сточных вод в реку Ик (левый приток Камы длиной 571 км, протекает по территориям Башкортостана и Татарстана). Это стало результатом целенаправленной работы по минимизации воздействия объектов компании на окружающую среду. Завершено строительство и запущена в эксплуатацию система повторного использования производственных стоков Тумутукских волючистных сооружений, где проходит подготовку технологическая жидкость, предназначенная для поддержания пластового давления во всех НГДУ. С начала строительства (с 2007 года) здесь освоено 34,8 млн руб., в том числе за 2009 год — 11,5 млн руб. Теперь сточные воды, образующиеся от промыслов фильтров, проходят очистку методом отстаивания, затем возвращаются в голову сооружений для повторного использования. Осевший же ил обезжелезивается на ленточных пресс-фильтрах и вывозится на полигон отходов. В целом ОАО «Татнефть» на территории своей деятельности разработало и внедрило системы мониторинга для оперативного контроля качества поверхностных и подземных вод. Системой гидромониторинга охвачено свыше 1220 точек наблюдения. В результате реализации мероприятий по защите водных объектов содержание хлоридов в основных реках удерживается в рамках предельно-допустимой концентрации (ПДК). Качество основных рек по содержанию нефти и нефтепродуктов соответствует требованиям, предъявляемым к рыбохозяйственным объектам и значительно ниже ПДК.

Кадровый подход

Акционеры ЗАО «КЭС» приняли решение об изменении структуры управления компании и введении должности генерального директора. Этот шаг обусловлен значительным расширением задач корпоративного центра ЗАО «КЭС», связанных с развитием бизнеса и переходом на единую акцию. Пост генерального директора ЗАО «КЭС» займет член Наблюдательного комитета ГК «Ренова» Евгений Ольховик. Он был представлен 15 апреля на расширенном заседании Правления компании. Евгений Ольховик приступит к работе с начала мая и будет отвечать за всю операционную деятельность ЗАО «КЭС», а также за реализацию масштабной инвестиционной программы по строительству новых и модернизации существующих генерирующих мощностей. По словам Президента ЗАО «КЭС» Михаила Слободина, «приход в компанию столь опытного управленца, как Евгений Ольховик позволит значительно усилить менеджерскую команду и повысить качество операционного управления, что крайне важно в период перехода компании на единую акцию».

«Я считаю очень интересной задачей принять непосредственное участие в управлении крупнейшей в России частной энергетической компанией», — отметил Евгений Ольховик. — Уверен, что наша совместная с Михаилом Слободина работа позитивно отразится на деятельности КЭС-Холдинга и других энергетических активов «Реновы». Введение должности генерального директора позволит Президенту ЗАО «КЭС» сосредоточиться на вопросах стратегического развития, а также вопросах повышения энергоэффективности, развития энергосберегающих технологий и использования новых источников энергии, подготовке акционерной консолидации энергетических активов.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«Х5» объявила операционные результаты

«Х5 Retail Group» объявила результаты операционной деятельности за I квартал 2010 года. Чистая розничная выручка группы увеличилась на 20% год к году, достигнув 75,8 млрд руб. Основным драйвером роста выручки были розничные продажи магазинов-дискаунтеров: рост в этом сегменте составил 29% год к году до 42,2 млрд руб. Рост LFL-продаж в целом по группе составил 7%, что в большей степени определялось динамикой среднего чека, нежели покупательского трафика (5% и 2% соответственно). При этом, в сегменте дискаунтеров сопоставимые продажи выросли на 17%, тогда как в сегменте гипермаркетов и супермаркетов произошло сокращение на 1% и 6% соответственно, в след за падением покупательского трафика.

За отчетный период общее количество магазинов под управлением группы выросло на 27 штук, достигнув 1399, из которых 1063 магазина функционировали в сегменте дискаунтеров. Общая торговая площадь увеличилась за квартал на 2% до 1,08 млн кв. м.

«Мы положительно оцениваем выпущенный компанией отчет, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — На наш взгляд, Х5 придерживается достаточно грамотной стратегии развития бизнеса, делая основной упор на сегмент магазинов-дискаунтеров, пользующихся наибольшей популярностью у потребителя. В будущем мы ожидаем дальнейший рост основных операционных показателей компании, чему будут способствовать позитивная динамика реальных располагаемых доходов населения, рост покупательской активности, а также консолидация результатов сети «Патерсон» в отчетность Х5 в конце 2010 года».

Операционные результаты «ТМК»

«ТМК» опубликовала производственные результаты за первый квартал 2010 года. Отгрузка труб выросла на 6,9% по отношению к IV кварталу 2009 года, при этом более маржинальный сегмент бесшовных труб показал рост 8,5%, а продажи труб нефтегазового сорта (ОСТГ) увеличились на 12,7%. Среди основных факторов роста спроса на трубы нефтегазового сорта компания называет увеличение капитальных расходов и возобновление реализации инвестиционных программ нефтегазовыми компаниями в главных регионах сбыта продукции — России и США.

«Мы позитивно оцениваем опубликованные «ТМК» операционные показатели, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Алексей Сулинов. — По нашему мнению, компания, имея большое присутствие в США, хорошо спозиционирована на рост потребления в сфере разведки и разработки сланцевых месторождений газа североамериканского континента. Загрузка мощностей компании в США сейчас превышает 70%. В России также наблюдается хорошая динамика спроса на продукцию компании. Так, реализация проектов «Транснефти» и «Газпрома», способствуют сохранению высоких объемов продаж со стороны «Волжского ТЗ», который в первом квартале отгрузил 150 тыс. по сравнению с 280 тыс. за весь 2009 год. По утверждению компании, спрос на премиальные соединения, трубы для машиностроения и энергетики также растет».

«Башнефть» выставит оферту

ОАО «Башнефть» направило в ФССФ обязательную оферту на выкуп акций подконтрольного предприятию башкирского ТЭК ОАО «Башкирэнерго». «Башнефть» готова приобрести 519 646 381 обыкновенных акций «Башкирэнерго», что составляет 47,55% от уставного капитала (49,84% от количества обыкновенных акций) энергокомпании. Оферта направлена 9 апреля.

Согласно действующему законодательству через 15 дней после направления оферты в ФССФ, в случае, если у регулятора не будет претензий, обязательное предложение будет направлено миноритариям «Башкирэнерго». Тогда же станет известна цена оферты.

«Определить цену, по которой «Башнефть» приобрела пакеты акций «Башкирэнерго», достаточно сложно. Скорее всего, в оферте будет использована средневзвешенная цена акций «Башкирэнерго» за полгода, которая, исходя из динамики котировок акций компании, будет значительно ниже текущих цен, и потому не заинтересует миноритариев. Не предполагаем премии к рынку и оферты, выставленные «Башнефтью» уфимским НПЗ в феврале 2010 года», — отмечает аналитик ИК «ФИНАМ» Денис Круглов.

«Балтика» запускает производство питьевой воды



В мае 2010 года пивоваренная компания «Балтика» запускает на рынок новый бренд — питьевую воду «Живой ручей». Продукция будет позиционироваться в средней ценовой категории — по утверждению дистрибуторов компании она будет продаваться со средним дисконтом в 15% к стоимости аналогичной продукции, выпускаемой под брендом «Аква Минерале». В 2010 году «Балтика» планирует реализовать новый продукт в европейских регионах России, после чего компания может принять решение о выходе на рынки других регионов.

«Инициатива Балтики представляется нам вполне логичной и своевременной, — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Она позволит компании достичь большей диверсификации портфеля брендов за счет высокомаржинальных видов продукции, что немаловажно в условиях сокращения российского пивного рынка и планов властей по ужесточению его регулирования».

В то же время мы полагаем, что позитивный эффект от продаж питьевой воды будет иметь ограниченное действие, поскольку этот сегмент потребительского рынка является сильно фрагментированным (мы полагаем, что в среднесрочной перспективе «Балтика» может рассчитывать на долю рынка не более чем в 5%). По нашим оценкам, продажи питьевой воды могут принести компании дополнительную выручку в размере до 3%. Данную новость мы оцениваем как умеренно позитивную».

Сезон восстановления

Спрос на стальную продукцию стабилизирует цены

Алексей Сулинов, аналитик ИК «ФИНАМ»

Первый квартал текущего года отметился уверенным ростом цен на продукцию сталелитейных компаний. Кроме того, на внутреннем рынке металлургического сырья в этот период был зафиксирован резкий рост спотовых цен. Во втором квартале мы ожидаем стабилизации внутренних цен на стальную продукцию на фоне сезонного восстановления спроса.

производители фиксируют существенный рост спроса на собственную продукцию и ожидают увеличения уровня загрузки выше 90%.

Стоит отметить, что с конца января наблюдается уверенный рост цен на продукцию сталелитейных компаний. Так, с начала года экспортные цены на горячий прокат выросли на 25%, до \$650 за тонну, холодный прокат подорожал на 18% — до \$715. Внутренние цены также росли вслед за экспортными котировками, холодный прокат в первом квартале подорожал на 15%. Основ-

ным драйвером роста цен в условиях еще относительно слабого на тот момент сезонного спроса, был рост себестоимости из-за удорожания металлургического

сырья. Коксующийся уголь подорожал на 35%, концентрат железной руды — более чем на 50%. На фоне сохраняющегося высокого спроса на металлургическое сырье в Азии и ожидаемого увеличения уровня загрузки российских сталепроизводителей после сезонного спада, ценовая власть на внутреннем рынке металлургического сырья продолжала смещаться в сторону производителей. Тем не менее, контрактные цены традиционно отстают от спотовых на несколько месяцев, и мы ожидаем увидеть основ-

ного спроса на стальную продукцию. В настоящий момент ежемесячно потребляется порядка 2,5 млн т стали, что составляет лишь 65% относительно докризисного уровня. Мы ожидаем увеличения среднего месячного потребления до 2,8-3 млн т в 2-ом квартале. Внутреннее потребление труб в феврале уже достигло докризисных уровней в условиях стабильного спроса нефтегазового сектора. Мы ожидаем, что спрос на продукцию трубных производителей во 2-м квартале останется



Ждан Шакиров, старший преподаватель АНО «Учебный центр «ФИНАМ»

Защита средств

Хеджирование рисков

Современной экономике свойственны значительные колебания цен на многие виды товаров. Метод хеджирования помогает инвестору защитить свои средства при инвестировании на различных финансовых рынках от возможных рисков и потерь.

Как правило, выделяют несколько общих видов риска — например, рыночный риск, риск ликвидности, кредитный риск, операционный риск, и их разновидности или комбинации — например, законодательный риск, риск поставки, страновой риск, системный риск, инфляционный риск, валютный риск, ценовой риск, транзакционный риск и другие.

Защититься от потерь позволяют операции хеджирования — то есть страхования рисков от неблагоприятного изменения цен. С помощью тех или иных стратегий хеджирования снижается риск потерь, однако, хеджирование отнюдь не дает полной гарантии отсутствия риска. В качестве инструментов хеджирования используются инструменты срочного рынка, которые можно разделить на биржевые, торговля которыми производится на бирже, и внебиржевые, которые заключаются напрямую между контрагентами (или с помощью посредника).

Биржевые инструменты — это, как правило, фьючерсы и опционы, внебиржевые — форвардные контракты и свопы. Фьючерс — это контракт на покупку или продажу какого-то товара в будущем по фиксированной цене, а опцион — это право купить или продать определенный актив в будущем, но отличие его от фьючерса в том, что данное право можно реализовать или не реализовывать. Опционы подразделяются на две категории: опцион «call» (с правом купить) и опцион «put» (с правом продать). Покупатель опциона «call» рассчитывает на рост цены актива в будущем, страхуя свои риски на падающем рынке, покупатель опциона «put» ориентируется на падение цены актива, подстраховываясь на растущем рынке. Например, при росте рынка инвестор прогнозирует его дальнейшее падение. В этих случаях инвестор покупает опцион «put» — если рынок будет падать, то инвестор получит доход по купленному опциону.

Схемы хеджирования зависят от конкретной ситуации и конкретных условий. Схема долгосрочного хеджирования будет отличаться от схемы краткосрочного хеджирования. Кратко можно сказать, что принципы хеджирования применяются на повышение и на понижение. В случае хеджа на повышение покупается срочный контракт, имея в виду, что в будущем цена на товар или валютный курс возрастет, тем самым страхуется риск повышения цены. Хедж на понижение имеет целью купить контракт, чтобы наоборот, защититься от понижения цены.



Металл был и остается основным сырьем для промышленности

За январь-февраль 2010 года мировое производство стали увеличилось на 30% относительно аналогичного периода предыдущего года, тем не менее, загрузка мощностей оставалась на уровне 85%. В России влияние сезонного фактора было более ощутимым, а уровень загрузки в январе-феврале в среднем опустился до 80%. Официальная статистика за март пока недоступна, однако, все российские

нм драйвером роста цен в условиях еще относительно слабого на тот момент сезонного спроса, был рост себестоимости из-за удорожания металлургического

Взлет спотовых цен окажет основное воздействие на себестоимость сталепроизводителей. По мере удорожания металлургического сырья конкурентное преимущество будут получать вертикально интегрированные компании, среди которых в первую очередь стоит отметить «Северсталь» и отчасти — «НЛМК».

момент сезонного спроса, был рост себестоимости из-за удорожания металлургического

2010 года. В целом во 2-ом квартале 2010 года мы ожидаем сезонное восстановление внут-

вблизи текущих уровней, поскольку сезонное снижение спроса на

ления себестоимости производства на конечных потребителей.

Взлет спотовых цен на металлургическое сырье в первом квартале 2010 года окажет основное воздействие на себестоимость сталепроизводителей именно во 2-ом квартале из-за лага контрактных цен. По нашим оценкам, для неинтегрированного доменного производства рост себестоимости может составить 20-30%.

НОВОСТИ

«Магнит»: результаты за I квартал

Розничная сеть «Магнит» опубликовала первые операционные результаты за I квартал 2010 года. Впервые розничная сеть раскрыла данные по выручке в разбивке по форматам — магазины у дома и гипермаркеты. В целом, Магнит продемонстрировал достаточно сильные результаты, сохранив динамику роста продаж на уровне 28,4% в рублях по итогам квартала. При этом сегмент гипермаркетов демонстрирует рост более чем в 68,7%, что, однако, связано с эффектом низкой базы — выручка в сегменте гипермаркетов составляет по итогам I квартала порядка 8,5% консолидированной выручки сети. «Мы позитивно оцениваем результаты розничной сети по итогам I квартала, однако, полагаем, что позитивные тенденции уже учтены в текущих ценах акций розничной сети, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Сергей Фильченков. — Мы по-прежнему отмечаем высокий объем инвестпрограммы «Магнита» (около \$1 млрд) и планы компании открыть около 30 гипермаркетов в 2010 году, и примерно такое же количество в 2011 году. Что, на наш взгляд, позволит увеличить показатели выручки сети (по нашим оценкам прирост от новых открытий в сегменте гипермаркетов в 2010 году составит порядка \$140-150 млн). Кроме того, мы полагаем, что программа «инвестиций в цены» позволит розничной сети добиться увеличения покупательского трафика уже в 2010 году — по итогам I квартала падение трафика составило порядка 0,6% в сравнении с падением порядка 1,5% в 2009 году».

«ЮТэйр»: умеренно позитивно

«ЮТэйр» опубликовал операционные результаты по итогам I квартала 2010 года. За этот период пассажирооборот авиакомпании увеличился на 78% до 1575 млн пассажирокилометров. Перевозки грузов вертолетами увеличились на 25,6% до 5,06 тыс. т, а вертолетные перевозки пассажиров выросли на 42,7% до 85,11 тыс. пассажиров. Операционные результаты «ЮТэйр» по итогам I квартала 2010 года являются умеренно позитивными, аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов: «Среди позитивных тенденций мы отмечаем высокий темп роста объемов бизнеса. В частности, пассажирооборот в I квартале увеличился на 77,7% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года. Тем не менее, мы отмечаем, что активный захват рынка пассажирских авиaperезовок осуществляется в



ущерб марже этого бизнеса, которая, по заявлениям менеджмента, в настоящий момент находится около нуля. По нашим оценкам, самолетный бизнес будет выходить на целевой уровень рентабельности в 10% в течение 2-3 лет. Увеличение объемов вертолетных перевозок грузов (рост на 25,6% в I квартале) позволяет поддерживать чистую прибыль компании на положительном уровне».

В числе негативных тенденций аналитики «ФИНАМ» отмечают замедление темпов роста объемов перевозок грузов вертолетами — наиболее рентабельного бизнеса «ЮТэйр». «Так, в марте темпы роста год к году замедлились до 18% против 29,1% в январе-феврале текущего года», — отмечает Константин Романов.

ФАС поддерживает пошлины

Руководитель Федеральной антимонопольной службы (ФАС) Игорь Артемьев сообщил, что его ведомство поддерживает введение экспортных пошлин на хлористый калий в размере 8,5%. Это предложение было внесено Федеральной таможенной службой (ФТС) и поддержано ФАС. Окончательное решение по данному вопросу будет приниматься правительственной комиссией под председательством первого вице-премьера Игоря Шувалова. Игорь Артемьев также отметил, что ФАС продолжает поддерживать введение пошлин даже несмотря на то, что в последнее время крупнейшие российские производители — «Сильвинит» и «Уралкалий» снизили внутренние цены на свою продукцию.

Первые слухи о возможности введения экспортных пошлин появились в начале марта. Сообщалось, что Правительство рассматривает возможность введения 15% пошлин, а затем появилась информация о 5-6% уровне пошлин. «Согласно нашим расчетам, введение экспортных пошлин на хлористый калий будет иметь весьма серьезные негативные последствия для российских производителей хлористого калия, которые, как минимум, 80% выручки получают именно от экспорта, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Дмитрий Терехов. — Мы по-прежнему считаем, что вероятность введения пошлин высока. То, что такое властное ведомство, как ФАС, является сторонником этой идеи, оптимизма тоже не добавляет. Однако, мы по-прежнему думаем, что если пошлины будут введены, их размер будет на уровне 5-6%, а не 8,5%, и, тем более, не 15%».

«Аэрофлот» увеличивает чартер

«Росавиация» утвердила летние программы рейсов авиакомпаний, как регулярные, так и чартерные. «Аэрофлот» увеличил объемы чартерных рейсов в несколько раз. Кроме того, дочерние компании «Аэрофлота» — «Донавиа» и «Нордавиа» — также будут осуществлять в этом году чартерные перевозки. Мы позитивно оцениваем увеличение количества чартерных рейсов «Аэрофлота», так как рентабельность чартеров существенно выше, чем регулярных рейсов, за счет значительно более высокого коэффициента занятости пассажирских кресел, — отмечает аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — «Аэрофлот» за счет своего бренда сможет привлекать пассажиров на свои чартеры».

Tarkett в Мытищах

80 млн евро инвестиций в российский завод



Елена Стольникова

Компания Tarkett, мировой лидер на рынке напольных покрытий, провела официальную церемонию запуска производства ламината в подмосковном городе Мытищах. Сумма инвестиций составила 80 млн евро. Это уже второй завод, построенный компанией в России. Территория предприятия составляет около 8 га. Мощность — 18 млн кв. м ламината в год. Первый в нашей стране завод Tarkett расположен в городе Отрадный Самарской области. Является самым крупным предприятием по выпуску виниловых напольных покрытий не только в России, но и в мире.

«Стратегия развития каждой продуктовой категории предполагает, что снабжение крупнейших рынков, в том числе

и России, должно осуществляться из локальных источников (склад либо производство). Следуя этой логике, компания Tarkett было принято решение об открытии второго завода в России», — сказал президент Группы Tarkett Мишель Джануши.

«Tarkett Восточная Европа считается лидером в области производства и реализации покрытий для пола в этом регионе. Запуск очередного масштабного проекта в городе Мытищи усилит наши позиции в



ламинатном бизнесе и позволит занять значительную долю рынка в ближайшее время», — считает Драган Жаркович, президент Tarkett в Восточной Европе. По словам генерального директора завода (ООО «Таркетт Соммер») Славолуба Мартиновича, производство ламината в Мытищах является самым современным и технически оснащенным в России и странах СНГ. Здесь применяется оборудова-

ние производства Wemhonet, линия профилирования Homag.

«Стандарты качества компании Tarkett в России являются эталоном для всей Tarkett Group. Требования к продукции на нашем заводе на 20% выше европейских норм», — сообщил Славолуб Мартинович.

Производство ламината является одним из перспективных направлений компании Tarkett в России. Ламинат выпускается с применением прогрессивных материалов и технологий, что гарантирует пол-

ное соответствие процесса производства самым высоким стандартам. Для обеспечения стабильного качества материалов используется лучшее сырье. Вся продукция производится с использованием хорошо зарекомендовавших себя на рынке замков T-lock. В 2010 году планируется произвести 10 коллекций 32 и 33 классов применения, что значит ламинированные напольные покрытия для жилых квартир и общественных помещений.

создания совместного предприятия фирмами Sintelon (Сербия) и Tarkett Sommer (Франция). Компания Tarkett Sommer была одним из крупнейших производителей и поставщиков виниловых (ПВХ) напольных покрытий и покрытий из твердого дерева более чем в 50 странах мира. В 2001 году у компании Sintelon были наиболее высокие показатели нормы прибыли в отрасли. Она занимала надежные позиции на рынках Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы. Альянс между компаниями Tarkett Sommer и Sintelon был признан наиболее важным событием в сфере производства напольных покрытий в Европе. Используя потенциал обеих компаний и их более чем 130-летний опыт производства напольных покрытий, компания Tarkett Eastern Europe специализируется на виниловых напольных покрытиях и напольных покрытиях из твердого дерева. Портфель продуктов Tarkett обеспечивается динамичным обновлением ассортимента, разработкой новых продуктов, маркетингом мирового уровня.

Стирающая границы, открывая сердца!

Круглый стол по российско-французскому сотрудничеству

ФГУП «Центральный аэрогидродинамический институт имени профессора Н.Е. Жуковского» (ЦАГИ, г. Жуковский) провело круглый стол «Россия — Франция: стирающая границы, открывая сердца!» в рамках экономической миссии посольства Франции в Москве и года Франции в России и России во Франции.



В неформальной встрече круглого стола приняли участие: С.К. Суков, зам. главы г. Жуковского, А.А. Проскурин, ген. директор ОАО «ЭМЗ им. В.М. Ясищева», В.Ю. Борисов, ген. директор ОАО «Авиасалон», В.И. Ахрамеев, зам. начальника ФГУП «ЛИИ им. М.М. Громова», Никола Ке-нез, консультант по технологическому сотрудничеству посольства Франции в России, Лоран Вальрофф, директор Dassault Systemes Russia Corp., Тибо Лальман, атташе посольства Франции в России по вопросам гражданской авиации и др. ФГУП «ЦАГИ им. проф. Н.Е. Жуковского» представлял А.Ю. Бельский, начальник отделения внешнеэкономической деятельности.

Участники круглого стола подчеркнули необходимость дальнейшего развития международного сотрудничества России и Франции. Франция в настоящее время занимает центральное место в ряде важнейших направлений в авиационной отрасли. Так, в рамках европейского концерна EADS реализованы проекты по созда-

нию широкого спектра семейства самолетов Airbus и вертолетов Eurocopter. Широко известны в мире двигатели Snecma, авионика французского производства и другие изделия. В последние годы активно развиваются деловые контакты между авиасалонами в Ле Бурже и МАКС в г. Жуковском, подписано соглашение о сотрудничестве ЦАГИ — ONERA.

В итоге встречи был поддержан открытый общественный проект «Стирающая границы и открывая сердца», в рамках которого запланировано про-

ведение следующих мероприятий: праздник городов-побратимов Московской области и Франции на аэродроме «Северка» Коломенского района Московской области; фестиваль «Планета «Океан»; издание детской книги «Друг мой Николенька» на русском и французском языках; прием, посвященный 65-летию победы в Великой Отечественной войне; российско-французский бал; создание и установка современных скульптур, символов российско-французской дружбы и сотрудничества;

круглые столы в России и Франции на тему аэрокосмического сотрудничества.

В завершении встречи А.Ю. Бельский отметил значимость сотрудничества России и Франции в области авиационных исследований: «Обе стороны заинтересованы в таком сотрудничестве, в связи с чем договорились способствовать дальнейшему развитию всестороннего российско-французского сотрудничества в области авиации, в том числе путем организации круглых столов в России и Франции».

Перспективы «Таймыра»

«Норникель» и Красноярск развивают авиасообщение

Генеральный директор ОАО «ГМК «Норильский никель» Владимир Стржалковский и губернатор Красноярского края Лев Кузнецов подписали соглашение о сотрудничестве по вопросам развития авиационного сообщения. Стороны договорились предпринять все усилия в целях создания базового авиаперевозчика Красноярского края на базе ОАО «Авиакомпания «Таймыр» и Государственного предприятия Красноярского края «КрасАвиа». Совместный авиационный проект реализуется с целью обеспечения надежного авиационного сообщения как внутри края, так и вне региона, включая страны СНГ, с учетом необходимости замены устаревшей авиационной техники на отвечающую современным требованиям и для создания соответствующей инфраструктуры в аэропорту «Емельяново» (г. Красноярск).

Кирилл Бурого, подписание Соглашения является важным шагом на пути реализации проекта. «Мы рады, что именно авиакомпания «Таймыр», входящая в Группу «Норильский никель», стала основным партнером Правительства Крас-

«Норильский никель» всегда был примером социальной ответственности на территории. Благодаря компании сегодня в регионе созданы все предпосылки, чтобы обеспечить мобильность и доступность передвижения жителей края».



Планируется, что базовый авиаперевозчик сможет выйти на полную программу полетов к весне-летнему расписанию 2011 года. При этом Правительство Красноярского края обеспечивает выделение необходимых бюджетных дотаций и содействует в обеспечении сертификации и дооборудования аэропортов Красноярского края для приема современных воздушных судов. В свою очередь ГМК «Норильский никель» обеспечивает базового авиаперевозчика современными воздушными судами российского и иностранного производства.

Соглашение также предполагает сотрудничество сторон в целях создания в аэропорту «Емельяново» специализированной организации по техническому обслуживанию современных воздушных судов. Проект будет реализовываться с использованием производственных мощностей аэропорту «Емельяново». К работе над ним будут привлечены специалисты, имеющие опыт в Красноярском крае. По словам директора московского филиала ОАО «Авиакомпания «Таймыр»

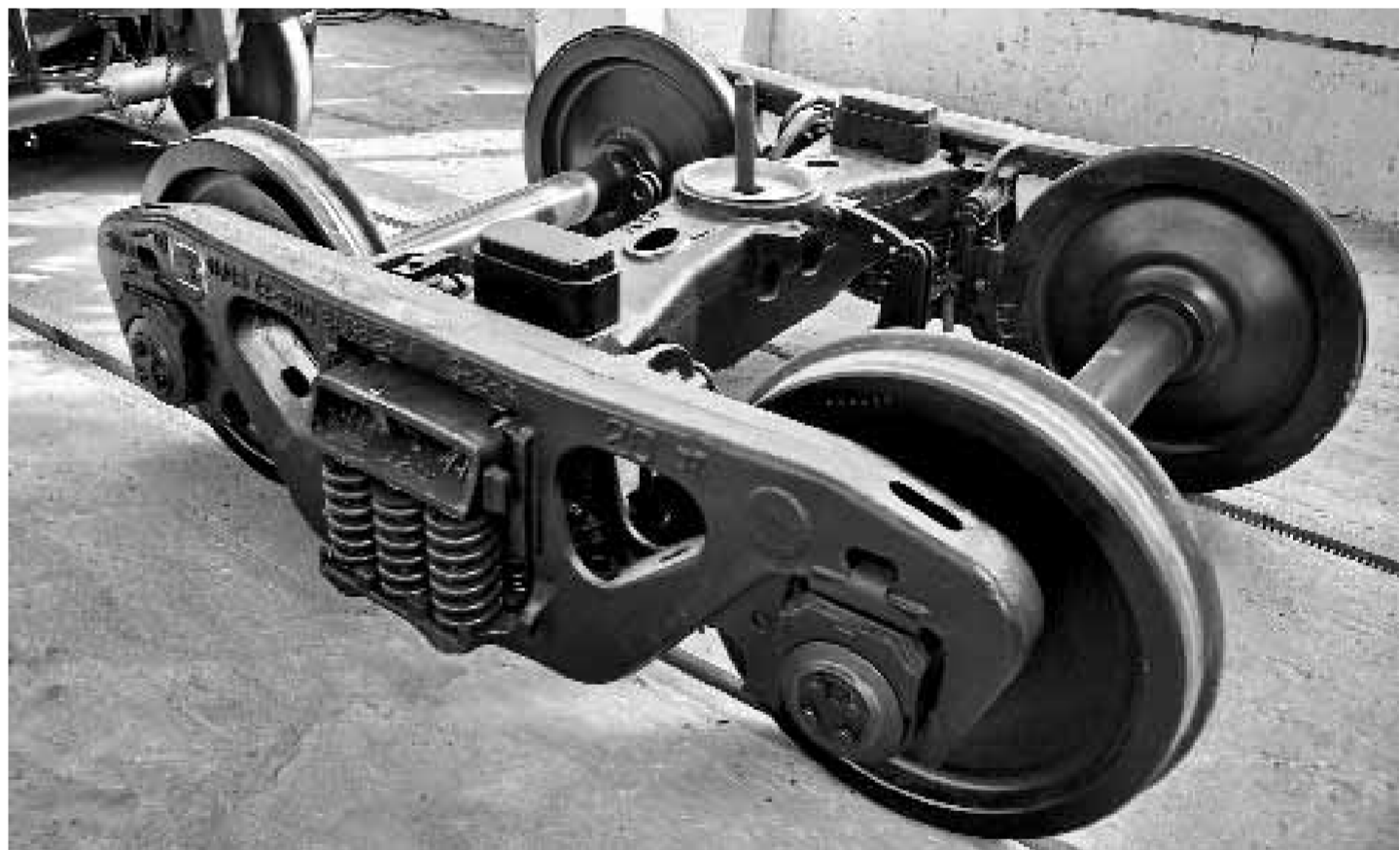
ноярского края в создании базового авиаперевозчика. Наша авиакомпания, летящая под торговой маркой NordStar, успела зарекомендовать себя в качестве надежного и доступного авиаперевозчика с современным уровнем сервиса. С июня 2009 года, когда был совершен первый полет, по март 2010 года мы перевезли более 200 тыс. пассажиров и около 1300 т грузов, а общий налет составил 6300 часов. Надеемся, что сотрудничество с Красноярским краем будет взаимовыгодным и плодотворным».

Комментируя Соглашение, Лев Кузнецов сказал: «Очень важно, что наши интересы с «Норильским никелем» совпадают. Компания, с одной стороны, является потребителем услуг, с другой стороны,

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель», — диверсифицированная горно-металлургическая компания, являющаяся крупнейшим в мире производителем никеля и палладия, ведущим производителем платины, кобальта, меди и родия в мире. Компания также производит золото, серебро, иридий, осмий, селен, рутений и теллур. Производственные подразделения ГМК расположены в России в Норильском промышленном районе и на Колымском полуострове, а так же в Финляндии, США, Австралии, Ботсване и ЮАР.

Американские пробы

ТВЗ и РЖД испытали чикагское качество



Василий Сомов

Тихвинский вагоностроительный завод и ОАО «РЖД» провели совместные приемо-испытания опытных образцов комплектующих деталей грузовых тележек типа Barber S-2-R модели 18-9810 с осевой нагрузкой 23,5 тс и модели 18-9855 с осевой нагрузкой 25 тс проводилась на базе конструкторского бюро компании Standard Car Truck (SCTCO, Wabtec Corporation, г. Чикаго, США) в рамках программы освоения заводом новой продукции.

Приемочная комиссия в составе специалистов ТВЗ, представителей Департамента технической политики ОАО «РЖД», Инженерного Центра подвижного состава (ИЦ ПС) и компании-разработчика Standard Car Truck подтверди-

ла соответствие опытных образцов требованиям конструкторской и технологической документации и рекомендовала их к эксплуатации.

Разработанная для российского рынка конструкция тележки Barber S-2-R воплотила в себе многолетний опыт эксплуатации моделей семейства Barber, мировой парк которых насчитывает более трех миллионов единиц, а в странах Северной Америки его доля превышает 80%.

Основными эксплуатационными преимуществами новой тележки являются увеличение межремонтного пробега до 500 тыс. км, срока службы износостойких элементов до 1 млн км, а также увеличение по сравнению с тележкой 18-100 до 30% коэффициента запаса устойчивости от схода колеса с рельсов порожнего вагона и снижение на 30% коэффициента вертикальной динамики порожнего вагона. Использование современных техноло-

гий проектирования и высококачественных компонентов обеспечит значительно больший ресурс конструкции тележки.

Существенным отличием тележки Barber S-2-R за счет снижения затрат на эксплуатацию и ремонт составляет более 1 млн руб. В результате массовой эксплуатации тележки Barber S-2-R экономическую выгоду от синергетического эффекта получат все участники железнодорожных грузоперевозок», — заявил Управляющий директор ЗАО «КТС» — руководитель проекта ТВЗ3 Алексей Алешин.

СПРАВКА «ПЕ»: Группа компаний ИСТ реализует инвестиционный проект по строительству Тихвинского вагоностроительного завода (ТВЗ3) на промышленно-девелоперской площадке в г.Тихвине Ленинградской области. Производственная мощность ТВЗ3 — 13000 вагонов, 65000 колесных пар и 80000 т стального железнодорожного литья в год. Площадь ТВЗ3 — 50 га, площадь производственных помещений — 233000 кв.м. Планируемая численность сотрудников — 3500 человек. Общий объем инвестиций — около \$1 млрд.

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 охраны культурного наследия.

Генеральный директор, главный редактор Валерий Стольников
Заместители главного редактора Елена Стольникова Дмитрий Кожевников
Помощники 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 Бурылина
Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев

Логистика ЗАО «Истгальф-Трансавто»
Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Банкувер, 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.Глуховская, А.Коптев, В.Тихомирнов, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Тенерев.

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Материалы со знаком «P» публикуются на правах рекламы.
Номер подписан 16.4.2010 г.
Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса» 125993, г. Москва, ул. Правды, 24.
Номер заказа 012314
Тираж 40000 экз.