

## В НОМЕРЕ:

### НОВОСТИ

2-3

#### Инновации от ученых

НАПО внедряет разработки академиков

стр. 2

#### Содействуя малому и среднему

Поддержка предпринимателей по-сибирски

стр. 2

#### Локомотив отрасли

Программа МС-21 и развитие авиапрома

стр. 3

#### Концепция Сколково

Приняты заявки проектировщиков

стр. 3

#### Впервые из России

Аэрофлот вошел в число 25 лучших в мире

стр. 3

### СТРАТЕГИИ

4-5

#### Союз энергетиков

Системный оператор и «Росэнергоатом»

стр. 4

#### Обновление АПК

Кредитование сельхозпроизводителей

стр. 4

#### Южный судоходный

Закончена разработка ТЗ нового канала

стр. 4

#### Энергетические угли

Рынок приближается к докризисному

стр. 5

#### АДР для трейдеров

Преимущества и особенности

стр. 5

#### Планы КАМАЗа

Предполагается рост продаж на 30%

стр. 5

### СТРОИТЕЛЬСТВО И ЖКХ

7

#### Подмосковные площадки

Интервью Дмитрия Коновалова

стр. 7

#### Город из стекла

Современные фасадные технологии

стр. 7

#### Октябрь, Ганновер, металл

Приглашает крупнейший EuroBLECH

стр. 7

### ВОПРОСЫ КАДРОВ

8

#### Как упали, так и встанем

Логистики могут выиграть от кризиса

стр. 8

#### Лучшие механизаторы

Комбайны — подстать комбайнерам

стр. 8

#### Адаптация новобранцев

Профоримационные программы

стр. 8

### ВАЖНАЯ ТЕМА

В российскую экономику по итогам I полугодия поступило \$30,4 млрд иностранных инвестиций. Как сообщил сегодня Росстат, этот показатель на 5,5% меньше показателя за аналогичный период прошлого года. По итогам I полугодия прошлого года объем иностранных инвестиций сократился почти на 31%. После падения еще на 5,5% за первые шесть месяцев этого года, говорить о восстановлении показателя до докризисных отметок пока не приходится. Накопленный иностранный капитал в экономике России по состоянию на конец июня увеличился на 8,3% и составил \$262,6 млрд. При этом доля прямых инвестиций выросла за этот же период до 40,6%, портфельных инвестиций — снизилась до 4,2%. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходится на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе, — 55,2%. Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, составил по состоянию на конец июня \$69,4 млрд.

## Стройбизнес «он-лайн»

### В ожидании инноваций, спроса, развития и поисковиков

Елена Гришина

Эксперты прогнозируют, что в ближайшие годы нас ждет в России стабильный рост строительной отрасли при возрождении интереса к широкому кругу строительных инноваций. Соответственно, будут вновь востребованы и специалисты в возведении зданий. Кто-то из них уже накопил достаточный профессиональный опыт, кто-то только начинается задуваться о подобной работе. И для первых, и для вторых роль виртуального «помощника», который подскажет с выбором материалов для дома, а также познакомит с нюансами их применения, исполняет Интернет.

#### Окно в Сеть

Один из основных источников ценной информации — корпоративные сайты производителей различных строительных материалов. Многие из таких интернет-ресурсов делятся на две части: содержащие разделы для обычных пользователей и специалистов. «В русскоязычной версии нашего корпоративного сайта большое внимание уделено подробному информированию строителей о новой для России технологии строительства домов из легких металлоконструкций», — отмечает Константин Капустин, менеджер компании Ruukki (европейский поставщик комплексных решений из металла для строительства и машиностроения). — С этой целью мы размещаем на сайте (веб-ресурсе) описание уже реализованных проектов, ответы на наиболее частые вопросы, касающиеся строительства. Имеется и обратная связь: любой посетитель может отправить нам запрос по своему проекту. После этого специалисты выберут оптимальную конструктивную схему, рассчитают материалоемкость здания и прочие параметры. Также мы всегда отвечаем на предложения и мнения, высказываемые посетителями нашего ресурса. Хочу отметить также, что для тех, кто занимается многоэтажными проектами, есть возможность по-

лучить удаленную консультацию с экспертами компании. В связи с тем, что подробное описание той или иной технологии и материала требует большого количества информации, многие компании не «сваливают все в одну кучу», а создают отдельные сайты для каждого направления своего бизнеса. «Вследствие

сайта. Кроме того, имеется возможность достаточно точно подсчитать количество и ассортимент необходимых материалов — от собственно металлоконструкций до крепежа и элементов безопасности, для этого предусмотрена специальная опция. Подобное специальное программное обеспечение, ко-

метры (площадь помещения и его назначение, уклон кровли и т.д.), пользователь сайта получит варианты размеров окон с учетом норм освещения. Калькулятор выдает стоимость не просто окна, а всего комплекта продукции с учетом аксессуаров для его надежной установки, фирменной отделки с пароизоляцией и т.д. Та-

лоэтажное строительство в России». Как отмечают сами авторы ресурса, «портал призван наиболее полно и точно отражать картину малоэтажного строительства в стране: и с точки зрения политических решений и программ, и с точки зрения современных концепций развития городов, и с точки зрения ре-



Строительство в России не просто оживает, но и осваивает новые информационные технологии

растущего интереса к применению металлоконструкций в городском строительстве нами было принято решение об открытии сайта, полностью посвященного кровле, — говорит другой специалист Ruukki Павел Селиверстов. — Здесь подробная информация о различных кровельных покрытиях, сравнить их между собой, подобрать комплектующие и аксессуары. Для удобства пользователя ряд документов можно скачать себе на компьютер непосредственно с

торым оборудованы некоторые сайты, позволяет посетителям этих веб-ресурсов, даже не имея специальных навыков, самостоятельно произвести все важнейшие расчеты. Например, на интернет-портале производителя мансардных окон VELUX есть функция «Калькулятор продукции». С помощью данного инструмента можно рассчитать, сколько мансардных окон необходимо для оптимального освещения того или иного помещения. Введя все необходимые пара-

метри, специалист сразу получит точное представление о конечной стоимости разных вариантов.

#### Виртуальные информаторы

Помимо корпоративных ресурсов огромное значение имеют и специализированные порталы. Информации на них обновляется практически ежедневно, позволяя всегда оставаться в курсе событий. Одним из наиболее подробных является портал «Ма-

ализации отдельных проектов, использования конкретных технологий».

Здесь можно найти описание различных современных технологий, включая ресурсосберегающие и интеллектуальные. Также на сайте широко освещены темы производства материалов для малоэтажного строительства; имеются ответы и на сопутствующие вопросы — получение земли в собственность, проведение коммуникаций и т.д.

(Окончание на стр. 7)

### ЦИФРА НЕДЕЛИ

Рост промпроизводства в России за январь-июль составил 9,6%; по итогам июля промпроизводство в стране выросло на 5,9%. При этом по итогам июля зафиксирован рост промпроизводства на 1% по сравнению с предыдущим месяцем. В июне спад промпроизводства по сравнению с маем составил 0,4%. В 2009 году падение составило 10,8%. В апреле МЭР предложил понизить прогноз по росту промпроизводства в текущем году с 2,8% до 2,5%.

## В ущерб конкуренции

### Россию ждет бум слияний и поглощений

Владислав Исаев

Информационная группа Finam.ru провела конференцию «Слияния, поглощения и корпоративные войны: есть идеи для игры на рынке?»

В прошлом году, на фоне сохранения кризисных тенденций в экономике, объем российского рынка слияний и поглощений продемонстрировал снижение. «За 2009 год эксперты выявили 730 завершённых сделок M&A, что сопоставимо с 2003 годом и на 42% меньше числа сделок за 2008 год. Падение стоимостного объема по итогам 2009 года составило 52% (с \$117,9 до \$56,2 млрд). Крупные сделки — 29 вместо 56. Определенно рынок просел до уровня 2003-2005 годов», — отмечает аналитик Национального рейтингового агентства Максим Васин.

В то же время, эксперты констатируют постепенное улучшение конъюнктуры рынка M&A. «Оживление действительно есть, и связано оно с восстановлением экономики и, в первую очередь, кредитных рынков. Кредиты стали доступны и дешевы (госбанки в радость кредитуют «любимых» клиентов), и это ведет к

росту активности на рынке M&A», — говорит начальник Аналитического отдела УК «КапиталЪ» Сергей Карыхалин. С ним согласен и г-н Васин: «В определенном смысле сказывается эффект «низкой базы», поскольку рынок как бы «замер» в начале 2009 года, после чего те инвесторы, кто располагает значительными «наличными» при отсутствии долгов, включились в игру. Это вовсе не сенсация, крупные рыночные сделки действительно происходят».

По оценкам руководителя управления корпоративных финансов ИК «ФИНАМ» Алексея Курасова, в 2010 году объемы российского рынка M&A могут достичь уровня 2008 года: «В третьем-четвертом кварталах ожидаются сделки в майнинге, которые поддержат рост, начатый телекоммуникации и ТЭК. Стоит ожидать сделок в аграрной сфере — неурожай и госрегулирование переживают не все». Эксперт прогнозирует, что в перспективе ближайших лет будет происходить рост небольших сделок до \$100 млн. Объем рынка M&A к 2015 году может достичь \$130-150 млрд, сделок — 300-400 в год.

Участники конференции считают, что рост объемов рынка слияний и поглощений для

российской экономики не очень позитивен. «Укрупнение компаний — не есть хорошо для развивающихся рынков, к которым относится и российский, — уверен руководитель арбитражной практики AGA Management Андрей Шаврин. — Монополии, пользуясь ситуацией, «выдавливают» с рынка мелких игроков, а также свободно манипулируют с ценами на выпускаемые товары и услуги — в собственных интересах. Ключевая роль в этом процессе принадлежит государству, которое с помощью ФАС пытается влиять на ситуацию. У антимонопольного ведомства есть достаточно широкие полномочия и возможности: многомиллионные штрафы, которым подверглись ведущие нефтяные компании — не редкость».

Укрупнение компаний является частью политики государства, поэтому бороться с этим процессом сложно, считает г-н Карыхалин: «Сейчас страной фактически руководит чиновники-бизнесмены, естественно, что они в таких условиях создают «своим» компаниям наиболее выгодные условия и стремятся к их укрупнению, поглощая более слабых конкурентов. В обозримом будущем, я думаю, увеличения конкуренции ожидать не стоит».

## Отбор заявок

Анна Терехова

ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» провел имитационный конкурентный отбор ценовых заявок на продажу мощности (КОМ) на долгосрочном рынке мощности на 2011 год.

Имитационный КОМ на 2011 год проводился на основании решения Рабочей группы по вопросам обеспечения функционирования долгосрочного рынка мощности при Минэнерго России от 8 июня 2010 года. Прием ценовых заявок для участия в имитационном КОМ осуществлялся в соответствии с Правилами оптового рынка электрической энергии (мощности) переходного периода и проходил с использованием специализированного интернет-сайта «Конкурентный отбор мощности» <http://monitor.so-ups.ru>.

К участию в имитационном КОМ были допущены 53 субъекта оптового рынка электроэнергии и мощности, прошедшие в НП «Совет рынка» процедуру регистрации генерирующих единиц мощности (ГЕМ) в отношении своих генерирующих объектов и получившие в Удостоверяющем центре ОАО «Администратор торговой системы» ключи электронно-цифровой подписи. До начала имитационного КОМ указанные процедуры были выполнены по 371 электростанции.

Ценовые заявки подали все допущенные к участию в имитационном КОМ субъекты оптового рынка. Заявки были поданы по 367 электростанциям, из них 360 оформлено в полном соответствии с требованиями к подаче документов. «Проведенная имитация подтвердила работоспособность процедур и технологических систем, обеспечивающих процесс подачи заявок всеми участниками рынка. Кроме того, имитационный КОМ дает представление о предполагаемой ценовой стратегии участников долгосрочного рынка мощности», — отметил Директор по развитию и сопровождению рынков ОАО «СО ЕЭС» Федор Опалдин.

При проведении имитационного КОМ для ряда участников была выявлена необходимость уточнения ранее согласованных с Системным оператором технических параметров генерирующего оборудования, заявляемых в составе ценовых заявок на продажу мощности.

Согласно постановлению Правительства №89 от 24.02.2010 года «О некоторых вопросах организации долгосрочного отбора мощности на конкурентной основе на оптовом рынке электрической энергии (мощности)», отбор ценовых заявок долгосрочного рынка мощности на 2011 год будет проведен до 1 октября 2010 года.

#### СПРАВКА «ПЕ»:

Открытое акционерное общество «Системный оператор Единой энергетической системы» — компания, осуществляющая оперативно-диспетчерское управление всеми объектами в составе ЕЭС России. К функциям ОАО «СО ЕЭС» также относятся обеспечение функционирования рынков электроэнергии и параллельной работы ЕЭС России с энергосистемами зарубежных стран, координация и мониторинг исполнения инвестиционных программ отрасли. Кроме того Системный оператор осуществляет мониторинг технического состояния объектов энергетики и проводит расследование нарушений, влияющих на системную надежность ЕЭС.

726-03-03

# Poliscorp

корпоративная полиграфия

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

■ Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет

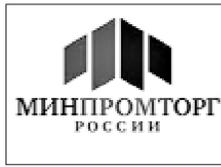
■ Изготовим продукцию по необходимости в нереальные сроки

■ Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями

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



НАПО сотрудничает с СО РАН по разработке и внедрению прогрессивных технологий



Полет ПАК ФА стал одним из ключевых событий российской промышленности

«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

### В поддержку ветеранов

В «МРСК Сибири» реализуется программа поддержки ветеранов Великой Отечественной войны и неработающих пенсионеров энергокомпании. Энергетики посещают неработающих пенсионеров компании по всей территории Красноярского края. Сотрудники «Красноярскэнерго» приезжают к тяжелобольным пенсионерам с продуктами наборами, а также с целью обследования социально-бытовых условий. В августе и сентябре энергетики навещают 40 неработающих пенсионеров компании. Кроме того, специалисты департамента по управлению персоналом собирают информацию по количеству ветеранов войны и тружеников тыла, проживающих в частном секторе в домах с печным отоплением. Ко Дню пожилого человека эта категория пенсионеров будет обеспечена дровами и углем. Поддержка ветеранов предприятия — часть социальной программы. Энергокомпания оказывает материальную помощь пенсионерам к особо значимым датам, праздникам, организует праздничные концерты и поздравительные мероприятия.

### Выручка выросла в 651 раз

По сообщению РИА «Новости», чистая прибыль ОАО «Объединенная химическая компания «Уралхим» в первом полугодии 2010 года по РСБУ составила 5,4 млрд руб. против чистого убытка в 2,5 млрд руб. за такой же период годом ранее. Выручка за отчетный период выросла в 651 раз — до 7,25 млрд руб.: с 11,1 млн руб. в первом полугодии 2009 года. Валовая прибыль за шесть месяцев 2010 года составила 7,15 млрд руб. против 39 млн руб. убытка за шесть месяцев годом ранее. Как отмечается в отчете компании, существенный рост выручки по итогам шести месяцев 2010 года по сравнению с аналогичным периодом 2009 года обусловлен полученным доходом от участия общества в уставном капитале Управляющей компании «Уралхим» (ООО УК «Уралхим»). ОАО «ОХК «Уралхим» является одной из крупнейших компаний на рынке минеральных удобрений РФ, СНГ и Восточной Европы.

## ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 16 марта 2000 года № 234 «О порядке заключения трудовых договоров и аттестации руководителей федеральных государственных унитарных предприятий», а также от 3 декабря 2004 года № 739 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия» Федеральная служба безопасности Российской Федерации объявляет конкурс на замещение должности директора федерального государственного унитарного предприятия «Северо-Кавказское строительное управление» Федеральной службы безопасности Российской Федерации (ФГУП «СКСУ ФСБ России»).

Дата проведения конкурса — 4 октября 2010 г.  
Время проведения конкурса на замещение должности директора ФГУП «СКСУ ФСБ России» — 10 часов 00 минут (время московское).  
Дата подведения итогов конкурса — 5 октября 2010 г.  
Место проведения конкурса — Московская область, Одинцовский район, поселок Усово-Тупик, д. 9.  
Основные характеристики и сведения о ФГУП «СКСУ ФСБ России».

Местонахождение предприятия: 257500, Ставропольский край, г. Пятигорск, ул. Теплосерная, д. 99.  
Основные виды деятельности предприятия: выполнение функций заказчика по строительству жилья и технических объектов в интересах ФСБ России на территории Северного Кавказа, производство общестроительных работ, работ по капитальному ремонту зданий сооружений.  
Размер уставного фонда — 500 тыс. руб.  
Балансовая стоимость активов (по состоянию на 1 июля 2010 г.) — 30 346,0 тыс. руб.  
Чистая прибыль — 4 071,0 тыс. руб.  
Выручка от продажи продукции (товаров, работ, услуг) — 1 116 327,0 тыс. руб.

Среднемесячная численность работников — 89 чел.  
Требования к претенденту на замещение должности директора ФГУП «СКСУ ФСБ России»: гражданин Российской Федерации, место жительства — г. Пятигорск, высшее профессиональное образование, опыт работ в сфере деятельности предприятия — не менее 5 лет, опыт работы на руководящей должности — не менее 5 лет, не привлекавшийся к административной и уголовной ответственности, имеющий безупречную деловую репутацию, имеющий допуск к сведениям, составляющим государственную тайну.

Для участия в конкурсе претенденты, отвечающие вышеуказанным требованиям, представляют следующие документы:  
1. Заявление об участии в конкурсе, листок по учету кадров, фотографию 4х6.  
2. Заверенные нотариально копии: трудовой книжки, документов об образовании государственного образца, страхового свидетельства государственного пенсионного страхования и свидетельства о постановке на учет в налоговом органе.

3. Предложения по программе деятельности предприятия (в запечатанном конверте).  
4. Копию паспорта (с обязательным приложением, в том числе страницы места жительства).  
5. Документы, подтверждающие допуск к сведениям, составляющим государственную тайну.

Дата начала приема заявок с прилагаемыми к ним документами — 31 августа 2010 г. (время московское).  
Дата окончания приема заявок — до 16 часов 00 минут 1 октября 2010 г. (время московское).

Прием заявок с прилагаемыми к ним документами осуществляется в рабочие дни с 10 часов 00 минут до 16 часов 00 минут (время московское) по адресу: г. Москва, Большой Кисельный пер., д. 12 (ответственное лицо — Шипов И.В., тел. 621-69-23).  
Победителем конкурса признается участник, успешно прошедший тестовые испытания и предложивший, по мнению комиссии, наилучшую программу деятельности предприятия. О результатах конкурса участники и победитель уведомляются непосредственно на заседаниях комиссии либо заказным письмом в 10-дневный срок с даты подведения итогов конкурсов.

Основные условия трудового договора содержится в примерном трудовом договоре с руководителем федерального государственного унитарного предприятия, утвержденном приказом Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации от 2 марта 2005 года № 49.

# Инновации от ученых

## Новосибирский авиазавод начнет внедрение

Научные институты отчитались перед Новосибирским авиационным производственным объединением им. В.П.Чкалова (НАПО) о завершении первого этапа работ, проводимых в рамках подписанной в августе прошлого года программы сотрудничества предприятия и Сибирского отделения Российской академии наук (СО РАН) в области разработки и внедрения прогрессивных методов обработки материалов и нанесению защитных покрытий.



Исследования ведутся по пяти наиболее актуальным на сегодняшний день для завода направлениям: формообразование тонкостенных деталей двойной кривизны в условиях пластичности, малодеформационная закалка материалов, нанесение защитных покрытий на стекла фонаря для защиты летчиков от электромагнитного излучения, цинковое покрытие сталей методом холодного нанесения, разработка роботизированного комплекса электронолучевой сварки. Подписанную программу с СО РАН, предприятие заключило договоры с Новосибирским филиалом ОАО «НИАТ», Институтом

физики прочности и материаловедения СО РАН Томского института и обеспечило финансирование научных работ. В настоящее время уже создана экспериментальная установка малодеформационной закалки материалов и проведены первые опыты. Они показывают высокую эффектив-

ность новой методики. На втором этапе будет изготовлена и отработана промышленная установка. Ее эксплуатацию планируется начать в 2011 г. В Томском институте физики прочности и материаловедения создана опытная установка оцинковки сталей методом холодного напыления. Проведены экспериментальные работы с образцами наиболее сложных по конфигурации деталей, предоставленных НАПО. Сейчас ученые начинают разрабатывать серийную установку. Завершение работ планируется на начало будущего года.

По проекту «Защита летчика от электромагнитного излучения» работы также ведутся совместно с Томским институтом, у которого есть опыт подобной деятельности. Ученые отчитались об окончании работ первого этапа нанесения специальных покрытий на стекло фонаря. В частности, они изготовили макетную вакуумную установку ионно-плазменного покрытия и на данный момент занимаются отработкой опытной технологии. В планах — создание промышленной установки и ее отработка.

# Содействуя малому и среднему

## «МРСК Сибири» поддерживает предпринимателей

Светлана Черногубова, Красноярск

Специалисты «МРСК Сибири» приняли участие в обсуждении перспектив развития малого и среднего бизнеса, которое прошло в Красноярске. «Прямая линия» по данной теме состоялась по случаю официального открытия первого в городе муниципального «Центра содействия малому и среднему предпринимательству».

На вопросы красноярцев отвечали: заместитель главы Красноярска, руководитель департамента экономики администрации города Татьяна Зеленская и директор «Центра содействия малому и среднему предпринимательству» Роман Болтов. «МРСК Сибири» представлял заместитель директора по развитию и реализации услуг красноярского филиала компании Сергей Сигуев. Звонки, поступившие от горожан, касались и темы технологи-

ческого присоединения к электрическим сетям. По словам Сергея Сигуева, предпринимателям, которым необходимо подключить объекты к электричеству, нужно обратиться в Центр обслуживания клиентов «Красноярскэнерго». Специалисты компании окажут консультационную поддержку, помогут оформить заявку на подключение к сетям. Кроме того, исчерпывающую информацию по вопросам технологического присоединения можно получить по одному номеру «горячей линии» «МРСК Сибири»: 8-800-1000-380.

«Между «МРСК Сибири» и «Центром содействия малому и среднему предпринимательству» заключено соглашение о сотрудничестве, — прокомментировал Сергей Сигуев. — Специалисты Центра будут помогать нам в работе с потребителями — представителями бизнеса, которым необходимо технологическое присоединение к сетям. В свою очередь, мы готовы оказать им методическую и консультационную поддержку».

## НОВОСТИ

### Волжский трубный: квалификационный аудит

На Волжском трубном заводе (ВТЗ), входящем в состав ТМК, проведен квалификационный аудит представителем корпорации McKinley Red Man (MRC) — крупнейшего дистрибьютора трубной продукции на североамериканском рынке. В ходе аудита представитель MRC был ознакомлен с процессами выплавки стали в электросталеплавильном цехе (ЭСЦП) и производства бесшовных труб в трубопрокатном цехе №3 (ТПЦ-3). Им была отмечена высокая квалификация персонала, хорошая технологическая оснащенность завода, проведенная реконструкция линии горячего проката в ТПЦ-3 и установка непрерывной разливки стали №3 в ЭСЦП. Аудитор также положительно отметил тот факт, что процесс получения бесшовных труб на ВТЗ представляет собой полный цикл от выплавки заготовки до выпуска товарной трубы, а система менеджмента качества успешно функционирует. Это позволяет удовлетворять все высокие требования, предъявляемые потребителями к продукции ТМК. Аудит на Волжском трубном заводе компанией MRC — один из этапов оценки ТМК как качественного поставщика бесшовных труб. В ходе аудита на ВТЗ также присутствовал представитель компании ТМК IPSCO, работающей на североамериканском рынке.

### Прокат для судостроения

ФГУ «Российский Речной Регистр» продлил Новокузнецкому металлургическому комбинату (НМКМ, входит в «Евраз») срок действия Свидетельства о признании соответствия на производство листового проката для судостроения и судоремонта. Допуск ФГУ «Российский речной регистр» на поставку листового проката для нужд речного судостроения и судоремонта НМКМ получает с октября 2001 года, став первым в Сибири и вторым в отрасли предприятием, имеющим право на данный вид производства. Согласно правилам Российского Речного Регистра раз в два года предприятие должно подтверждать действие свидетельства.

В этом году эксперты Западно-Сибирского филиала Российского Речного Регистра провели обследование всех этапов производства судовой стали и по итогам проверки приняли решение продлить срок действия Свидетельства до 2012 года. Испытания опытных образцов листового проката для нужд судостроения и судоремонта показали отличное качество металла по механическим свойствам и ударной вязкости, которая особенно важна в судостроении. НМКМ уже осуществляет поставку листового проката для нужд судостроения и судоремонта Красноярской судостроительной верфи, Восточно-Сибирского речного пароходства и других компаний.



## Комплексная Безопасность - 2010

II ВСЕРОССИЙСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

28-30 СЕНТЯБРЯ 2010 ГОДА

### УЧАСТНИКИ

Продавцы средств и систем безопасности.

### ПОСЕТИТЕЛИ

Руководители и специалисты промышленных предприятий и компаний по тематикам выставки; отраслей здравоохранения, образования и жилищно-коммунального хозяйства.

### ПРОГРАММА

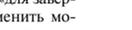
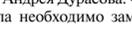
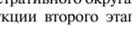
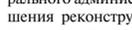
Презентационный форум, круглый стол, семинары, круглые столы по тематикам выставки.

ТЕМАТИКА ВЫСТАВКИ: ПРОТИВОПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, СРЕДСТВА СПАСЕНИЯ В ЧС, ПРОМЫШЛЕННАЯ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, ОХРАНА ТРУДА, ЛИЧНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, БЕЗОПАСНОСТЬ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ, ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ

Место проведения: г. Ижевск, ул. Кооперативная, 9 (ФОЦ «Здоровье») Подробности на сайте [www.safe.com.ru](http://www.safe.com.ru) и по телефонам: (3412) 73-35-32, 73-35-81, 73-35-87, 733-664.

Информационные партнеры:

Интернет-спонсоры:



## ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«К декабрю будут подготовлены предложения по изменению тех уставных документов ОДКБ, которые служат основой для нашей деятельности. Для того, чтобы там появились более эффективные институты, может быть, с расширенными полномочиями. Я думаю, что мы самым внимательным образом, и это тоже общая позиция, должны изучить опыт, который существует в других организациях, имеющих более длительную историю. Я имею в виду опыт Североатлантического альянса, Евросоюза да и Организации Объединенных Наций. Поэтому этот опыт должен быть проанализирован, я надеюсь, что секретариат Организации обобщит его и представит для изучения».

## ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

О проведении конкурса на замещение должности руководителя федерального государственного унитарного предприятия (федерального казенного предприятия, федерального государственного учреждения)

Минпромторг России уведомляет о проведении: 21 октября 2010 г. конкурса на замещение вакантных должностей руководителей:  
- ФГУП «Центральный научно-исследовательский институт судостроительной промышленности «Центр».  
- ФГУП «Центральный научно-исследовательский институт черной металлургии им. И.П. Бардина».

Дополнительная информация, а также перечень необходимых документов для участия на сайте Минпромторга России [www.minprom.gov.ru](http://www.minprom.gov.ru), телефон для справок 632-80-98.

## Высокий «Потенциал» российской электроники

В рамках выставки «Потенциал-2010» в рамках «Российской недели электроники» будут представлены программы и возможности отечественных учебных заведений по подготовке кадров для радиоэлектронной промышленности. Ведущие ВУЗы Москвы и других городов готовы предложить предприятиям долгосрочные программы развития кадрового потенциала, курсы повышения квалификации, программы переподготовки персонала.

В работе «Российской недели электроники» примут участие Московский институт электроники и математики, Тольяттинский государственный университет, Владимирский государственный университет, Казанский государственный университет, Дагестанский государственный университет, Мурманский государственный университет, Пензенская государственная технологическая академия и другие учебные заведения.

В состав «Российская неделя электроники» входят 6 выставочных мероприятий по разработке, производству, поставке компонентов и модулей радиоэлектронной аппаратуры, подготовке инженерных кадров для отрасли, продвижению продукции радиоэлектронного комплекса на отечественном и зарубежном рынках.

Мероприятия пройдут 26-28 октября 2010 года в Москве, в Экспоцентре на Красной Пресне.

Оргкомитет «Российской недели электроники»  
Служба PR и рекламы  
Тел. +7 (495) 287-4412  
[www.RussianElectronicsWeek.ru](http://www.RussianElectronicsWeek.ru)

## НОВОСТИ

### Ключевые события первого полугодия

Минпромторг России подвел итоги проведенного на собственном сайте голосования за «Ключевые события в российской промышленности и торговле в I полугодии 2010 года». В число трех наиболее важных посетители интернет-ресурса включили первый вылет перспективного авиаконструкторского поколения (ПАК ФА), который состоялся в конце января на аэродроме входящего в холдинг «Сухой» Комсомольского-на-Амуре авиационного производственного объединения им. Ю.А.Гагарина (КнААПО). На шестой позиции еще одно событие, связанное с деятельностью компании «Сухой» — сертификация двигателя SaM146 для самолетов «Сухой Суперджет 100» по требованиям Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA).

В пятерку ключевых событий в российской промышленности и торговле вошли договор между Россией, Беларусью, Казахстаном и Европейским Союзом о формировании единого экономического пространства, начало реализации программы утилизации старых автомобилей, вступление в силу Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности Российской Федерации», подписание Правительством Калужской области и ООО «Ново Нордиск» соглашения о строительстве высокотехнологического завода по производству современных препаратов инсулина.

### ПС «Елоховская» увеличила мощности

Центральные электрические сети (филиал ОАО «МОЭСК») завершили монтаж, наладку и включили в работу четыре регулируемых трансформатора на подстанции 220/110/10 кВ «Елоховская», расположенной в центре Москвы. Трансформаторы мощностью 40 МВА заменены на более современные, 63 МВА. Суммарная мощность питающего центра увеличилась в 1,5 раза и составила 500 МВА. Стоимость реконструкционных работ превысила 830 млн руб. Питающий центр обеспечивает подачу электроэнергии потребителям Центрального административного округа столицы, который по праву считается политическим, культурным и деловым ядром современной Москвы. В ходе реконструкции выполнена замена двух автотрансформаторов на более мощные, по 250 МВА, система охлаждения заменена на более современную — «дутье с циркуляцией масла», установлены новые реакторы и аккумуляторная батарея подстанции. По словам руководителя Окружных высоковольтных электрических сетей (ОВЭС) Центрального административного округа Андрея Дурасова: «Для завершения реконструкции второго этапа необходимо заменить морально устаревшие масляные вводные выключатели на современные — вакуумные и усилить секции шин. Завершение строительных-монтажных работ планируется до конца 2010 года».

# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



МС-21: переход на мировые стандарты разработки, производства и сервисного обслуживания



Air Transport World впервые включил российскую компанию в свой престижный мировой рейтинг

## Локомотив отрасли

Программа МС-21 призвана обеспечить подъем национального авиастроения

В позапрошлом номере «Промышленный еженедельник» подробно рассказывал об интересе, который проявляет мировой авиационный рынок к перспективной модели российского пассажирского самолета МС-21. Так, подписанный на авиасалоне «Фарнборо 2010» между ОАО «Корпорация «Иркут» и малайзийской компанией «Креком Бурж Ресорсез лтд» контракт на поставку 50 самолетов МС-21 стал крупнейшим зарубежным заказом на российские гражданские самолеты за последние 20 лет. По оценке руководителя Корпорации «Иркут» Олега Демченко, новый российский лайнер сможет завоевать до 10% мирового рынка узкофюзеляжных магистральных самолетов. Однако у программы МС-21 есть и другая, не менее важная роль: она должна дать импульс инновационно-индустриальному развитию отрасли.

### МС-21 — локомотив технологического развития

Уже на начальном этапе работы над МС-21 потребовалось проведение большого комплекса исследований в ЦАГИ — ведущем научном институте российской авиации. Оптимизация аэродинамики, управляемость, продвиги моделей МС-21 в аэродинамических трубах ЦАГИ — основная перспективная работа института в последние годы. Работа над МС-21 была представлена главе правительства России Владимиру Путину во время его визита в ЦАГИ в июне этого года.

В результате исследований было найдено ряд новых решений, обеспечивших высокое аэродинамическое совершенство МС-21. Среди них: крыло большого удлинения и новые профили крыла.

Реализация новых научных идей, в свою очередь, требует перехода на новые материалы и технологии. В частности, в интересах программы МС-21 начата разработка и организация производства композиционных материалов нового поколения. Они обеспечат не только создание собственно самолета МС-21, но и технологический скачок в целом ряде

отраслей. Для решения этой задачи ОАК и компанией «Сухой» создано и приступило к работе новое предприятие «Аэрокомпозит».

Программа МС-21 предполагает переход на мировые стандарты разработки, производства и послепродажного обслуживания самолета. Это — одна из самых сложных задач, стоящих перед руководителями программы МС-21, и «Иркут» приступил к ее решению несколько лет назад.

Современные западные самолеты создаются на базе комплексного использования цифровых технологий на всех этапах жизненного цикла. МС-21 станет первым российским магистральным самолетом, построенным по такой технологии. Опыт «цифрового производства» «Иркут» получил, осваивая выпуск Як-130.

Имея в виду не только текущие программы, но и МС-21, на Иркутском авиационном заводе (ИАЗ) — филиале Корпорации «Иркут» — уже несколько лет ведется программа технического перевооружения. В ее рамках освоен целый ряд принципиально новых технологий, которые прежде в России не применялись. Среди них: высокоскоростная механическая обработка металлов, клепка на автоматическом оборудовании, люминесцентный контроль качества, гальваника нового поколения и ряд других.

Все новые технологические процессы сертифицируются по западным стандартам, что облегчит продвижение МС-21 на внешний рынок. Компания Airbus включила ИАЗ в список своих официальных поставщиков и признала его соответствующим международным стандартам для авиационной промышленности EN 9100. И поскольку под эгидой «Иркута» объединяются ведущие «невоенные» КБ и заводы России, опыт технологического перевооружения уже переносится на «Авиастар-СП» и ВАСО.

### Этапы большого пути

В начале 2010 года Корпорация «Иркут» успешно завершила работы по прохождению третьего контрольного рубежа (гейта) программы МС-21 (прохождение четвертого гейта запланировано на апрель 2011 года). Зафиксирован облик самолета, защищен эскизный проект. Интенсивно идет раз-

работка конструкторской документации. В конце 2009 года «Иркут» сформировал на базе «ОКБ Яковлева» корпоративный инженерный центр, который сосредоточился на проектировании МС-21.

В апреле Межгосударственный авиационный комитет выдал Корпорации «Иркут» Сертификат разработчика авиационной техники, дающий право создавать пассажирские и транспортные самолеты всех классов.

онные заводы всей страны. Известно, что само по себе административное переподчинение мало что дает. Для реальной интеграции нужен общий проект. Именно таким сегодня становится программа МС-21 (головной исполнитель программы — Корпорация «Иркут»). При том, что Иркутский авиационный завод осуществляет сборку фюзеляжа, окончательную сборку самолета и монтаж систем, программа предусматривает

да «Авиастар-СП» и Казанском авиационном производственно объединении.

Авиационное предприятие ВАСО (Воронеж) создает пилоны двигателей, мотогондолы, пол салона, управляющие поверхности крыла и хвостового оперения из композиционных материалов. «Гидромаш» разрабатывает и производит шасси будущего самолета. Обнинское ОНПП «Технология» создает носовой обтекатель и иллюминаторы.

ка» и американскую Rockwell Collins.

«Головником» по шасси МС-21 выступает нижегородский «Гидромаш». Колеса и тормоза поставит ему американская компания Meggit.

Эти кооперации, в сущности, наглядно объединяют российский интеллект и передовые западные технологии. Такое объединение обеспечит повышенную надежность и безопасность полета. Например, системы будут сохранять рабо-

ботке для МС-21 двигателя ПД-14, призванного стать основой для целого семейства моторов нового поколения.

Практически все системы самолета создаются на базе инновационных решений, которые должны увеличить надежность, снизить массу и энергопотребление, упростить и удешевить эксплуатацию самолета.

Программа МС-21 должна обеспечить развитие российской высокотехнологичной промышленности. Это императивное требование, которым руководствуются ОАК и корпорация «Иркут» при формировании научно-производственной кооперации.

Как отмечает президент корпорации «Иркут» Олег Демченко, при выборе поставщиков использовались два основных критерия: компания должна предложить технику нового поколения; зарубежный участник должен найти российского партнера для разработки и производства комплектующих МС-21.

Есть уже первые результаты такого подхода: объявлено, что для разработки и производства интерьеров МС-21 в Ульяновске будет создано совместное российско-французское предприятие.

### Послепродажное обслуживание

Руководитель Корпорации «Иркут» Олег Демченко также

отмечает: в рамках программы МС-21 важно создать систему послепродажного обслуживания, что традиционно является слабым местом для российских самолетов. И «Иркут» уже начал решать эту проблему, приступив к созданию системы интегрированной логистической поддержки для всех выпускаемых корпорацией самолетов, в том числе для МС-21.

Намечено создание центров, специализирующихся на обучении персонала и послепродажном обслуживании в нескольких регионах России и мира. Ведутся переговоры о взаимодействии с ведущими западными компаниями, специализирующимися на послепродажном обслуживании.

Более того: МС-21 проектируется с использованием CALS-технологий, которые обеспечивают оптимизацию всех этапов жизненного цикла самолета, в том числе эксплуатацию. Переход на мировые стандарты при разработке и производстве самолетов существенно упрощает эксплуатацию самолета.

Потенциальным заказчиком предлагается не просто покупка самолета, а создание региональных сервисных центров и участие в промышленной кооперации. Такая работа, в частности, проводится в Малайзии, которой «Иркут» поставил партию истребителей Су-30МКМ.

Подписанный в ходе авиационного салона «Фарнборо-2010» между ОАО «Корпорация «Иркут» и малайзийской компанией «Креком Бурж Ресорсез лтд» контракт предусматривает поставку начиная с 2016 года 25 самолетов МС-21-200 и 25 самолетов МС-21-300. Общая стоимость контракта составляет \$3 млрд. Стороны также зафиксировали свое намерение развивать индустриальное и технологическое сотрудничество в рамках реализации подписанного контракта.

Присутствовавший на церемонии подписания контракта Министр обороны Малайзии Ахмад Захид Хамиди заявил: «Как свидетельствует наш многолетний опыт сотрудничества, Корпорация «Иркут» — это надежный партнер. Малайзия полностью удовлетворена ходом программы Су-30МК. Самолет показывает себя исключительно хорошо». Министр обороны также выразил удовлетворение развитием сотрудничества в сфере высоких технологий.

Со своей стороны, Президент Корпорации «Иркут» Олег Демченко выразил глубокое удовлетворение тем, что именно малайзийская компания стала стартовым заказчиком самолета МС-21. «Мы ценим атмосферу доверия, которая характерна для наших отношений с Малайзией. Стартовый заказчик — это особый заказчик, и мы уверены в своей способности качественно и в срок выполнить подписанный сегодня контракт. Эта уверенность базируется на пунктуальном выполнении Корпорацией «Иркут» программы МС-21».

Президент Объединенной авиационной корпорации (ОАК) Алексей Федоров заявил: «МС-21 — приоритетный проект ОАК в гражданской авиации, которому оказывает всемерную поддержку Правительство России». Алексей Федоров также подчеркнул, что ОАК и Корпорация «Иркут» будут активно развивать взаимовыгодное партнерство с малайзийскими компаниями, которые демонстрируют впечатляющие успехи в области высоких технологий.



В 2010 году подана заявка в Авиационный регистр Межгосударственного авиационного комитета, подача заявки в EASA планируется на март 2012 года.

Реализация программы МС-21 идет по плану. Первый самолет должен взлететь в 2014 году. Сертификацию базовой версии по российским нормам предполагается завершить в 2015 году, а по международным — в 2016 году. Тогда же начнутся поставки серийных самолетов.

### Новая модель отрасли

Как известно, в ноябре прошлого года Совет директоров ОАК принял решение объявить на базе «Иркута» ведущие «гражданские» авиаци-

самую широкую национальную кооперацию гражданского авиастроения.

Так, «Авиастар-СП» (Ульяновск) займется изготовлением крупногабаритных панелей, изготовлением и монтажом интерьера (совместно с фирмой C&D). Ульяновская же компания «Спектр — Авиа» отвечает за окончательную окраску самолета. Помимо производства комплектующих на «Авиастаре» (а это — крупнейший авиазавод России) будет осуществляться передача самолета заказчику.

За крыло и хвостовое оперение из композиционных материалов отвечает компания «Аэрокомпозит». Она уже объявила о создании производственных мощностей на за-

### Лучшее российское и зарубежное

Выбирая поставщиков для программы МС-21, «Иркут», с одной стороны, искал наилучшие технические решения, а с другой — стремился способствовать развитию российских производителей систем для авиации. В результате по наиболее важным системам созданы международные альянсы, объединяющие ведущие компании России и мира.

Так, комплексную систему управления самолетом разработает российский «Авиаброр-Холдинг» с привлечением французской Goodrich AS. Авионику МС-21 будет интегрировать сам «Иркут», выбрав в качестве подрядчиков российский «Концерн «Авиони-

тоспособность при большем числе отказов, чем любая из ныне существующих.

Обеспечивающие системы МС-21 — топливную, кондиционирования, противопожарную, гидравлическую, электрическую — будут создавать ведущие компании России, США и Франции. Среди них: НПО «Наука», Hamilton Sundstrand, Eaton и ряд фирм, входящих во французскую группу компаний Zodiac.

Повышению конкурентоспособности и снижению рисков способствует выбор двух разработчиков двигателей. Инновационный PW1400G создается для МС-21 американская Pratt & Whitney. Российская «Объединенная двигателестроительная корпорация» приступила к раз-

## Концепция Сколково

Заявки от проектировщиков приняты

Подведены итоги приема заявок от проектировщиков на участие в конкурсе на разработку градостроительной концепции Инноцентра «Сколково». В итоговый список включены 27 компаний-проектировщиков, специализирующихся в области разработки градостроительных концепций, в том числе в части комплексных инженерных решений. Условиями включения в итоговый список стало соблюдение сроков и требований к подаче заявок на конкурсный отбор.

В соответствии с Положением о проведении конкурса одновременно с подачей заявки компания-проектировщик указывала компанию-архитектора, имеющую опыт разработки проектов привлекательной городской среды и организации городского пространства. Независимую экспертную оценку претендентов в соответствии с заявленными квалификационными требованиями будет осуществлять швейцарская компания Maxmakers — официальный консультант Фонда «Сколково». До 1 сентября Совет по городской среде при Фонде «Сколково», в

состав которого вошли известные зарубежные и отечественные архитекторы, деятели культуры и искусства, даст свои рекомендации по выбору пяти претендентов, окончательный список которых утвердит Совет Фонда. Задачей отобранных проектировщиков станет разработка градостроительной концепции (концепции генерального плана) развития территории Инноцентрального центра «Сколково», расположенного в Одинцовском районе Московской области.

«Мы довольны составом претендентов. Многие из них — это компании с мировыми именами в области градостроения и строительства инженерных сооружений, — говорит исполнительный директор по развитию территорий Фонда «Сколково» Виктор Маслаков. — Уже сегодня можно сказать, что отбор претендентов будет не простой. Нам предстоит изучить реализованные архитектурные и инженерные проекты претендентов, оценить список заявленных команд». Как отметил Виктор Маслаков, «нас радует настрой участников конкурса, их искренний интерес к проекту Инноцентра, их желание построить современный, красивый и уютный город будущего».

## Впервые из России

Аэрофлот в числе 25 ведущих авиакомпаний мира



Журнал Air Transport World впервые включил российскую компанию — ОАО «Аэрофлот» — в число 25 ведущих авиакомпаний мира. Участие в престижном списке российскому национальному перевозчику обеспечили успешные результаты финансово-экономической деятельности в 2009 году.

По размерам операционной прибыли по МСФО (\$359 млн) ОАО «Аэрофлот» находится на 10-м месте в мире непосредственно после конгломерата Lufthansa Group (\$388 млн). По размерам чистой прибыли (\$122 млн) занимает 18-ю позицию.

Первое место в обоих случаях принадлежит авиакомпании Emirates Airline. По-

мимо Аэрофлота среди мировых лидеров по объемам операционной и чистой прибыли за 2009 год в рейтинге Air Transport World фигурируют всего три европейских перевозчика и нет больше ни одного российского.

Авторитетное отраслевое издание в своем июльском номере отмечает активную деятельность ОАО «Аэрофлот» в текущем году, в том числе по консолидации ряда российских авиационных активов. Подчеркивается, что Аэрофлот становится «первым российским перевозчиком, предлагающим доступ в Интернет и услуги мобильной связи на борту». Указывается также на открытие ведущей российской авиакомпанией новых направлений в соответствии с зимним расписа-

нием, вступающим в действие в конце октября 2010 года.

«Престижный международный рейтинг стал, по сути, признанием эффективности мер, принятых нашей компанией в условиях кризиса, серьезно пошатнувшего позиции целого ряда крупных игроков глобального рынка авиаперевозок, — отметил заместитель генерального директора по финансам и инвестициям ОАО «Аэрофлот» Шамиль Курмашов. — В нынешнем году ОАО «Аэрофлот» планирует не только сохранить достигнутые высоты, но и укрепить свое положение как внутри России, так и за рубежом».

**СПРАВКА «ПЕ»:** Аэрофлот — лидер воздушного транспорта России, член глобального авиационного альянса SkyTeam. Совокупная маршрутная сеть насчитывает 898 пунктов в 169 странах. В 2009 году перевез 8,755 млн человек, группа Аэрофлот — 11,1 млн. Аэрофлот занял первое место по обслуживанию пассажиров в экономическом классе на коротких и средних рейсах, а также в бизнес-классе на дальних рейсах среди европейских участников альянса SkyTeam. Лидирующие позиции Аэрофлота определились на основе маркетингового исследования SkyTeam «Onboard Survey» за период апрель-сентябрь 2009 года. Аэрофлот первым из российских перевозчиков вошел в реестр операторов IOSA и постоянно подтверждает этот сертификат. Авиакомпания обладает единым сертификатом соответствия требованиям стандарта ISO 9001:2000. Аэрофлот располагает одним из самых молодых самолетных парков в Европе, который насчитывает 105 воздушных судов.

## Достижение на ТАГМете

Стан PQF выпустил полумиллионную тонну труб

Илья Житомирский

На Таганрогском металлургическом заводе (ТАГМЕТ), входящем в Трубно-металлургическую Компанию (ТМК), на непрерывном трубопрокатном стане Premium Quality Finishing (PQF) с момента его ввода в строй выпущена пятисоттысячная тонна труб.

Юбилейная смена, которой руководил исполняющий обязанности мастера Всеволод Карасюк, прокатала обсадные трубы диаметром 178 мм с толщиной стенки 9,2 мм по ТУ 29 (под резьбу Батресс) для месторождений в районе Усинска. Эта же бригада в прошлом году перегагнула рубец проката на стане PQF в 100 тыс. т и установила рекорд производительности

новой трубопрокатной линии — 1149 т труб за смену.

Со дня пуска комплекса с непрерывным трубопрокатным станом PQF продукция ТАГМета качественно нового уровня получили компании «Сургутнефтегаз», «Региональный центр МТО» — филиал ТНК-ВР, «Снабжение» — Региональный центр МТО в Бузулуке, «Сибнефть», «ЛУКОЙЛ-Усинсксервис», «ЛУКОЙЛ-Коми», «Газпром», «Уренгойская транспортная компания», «Белоруснефть», «Татнефть», «Лукойл-Энергогаз», «Тюменбурггаз», «Калмнефть», «Томскнефть-Сервис» и другие.

Трубопрокатный комплекс с непрерывным станом PQF на ТАГМете введен в эксплуатацию в конце 2008 года. ТМК стала первой и единственной трубной компанией в России, запустившей подоб-

ное оборудование. Его уникальность состоит в том, что при производстве труб на стане PQF применяется трехвалковая технология проката. Непрерывный стан PQF отличается высокими показателями производительности, уровнем автоматизации, а также качеством готовых труб.

**СПРАВКА «ПЕ»:** ТМК является крупнейшим российским производителем труб, входит в тройку лидеров мирового трубного бизнеса. 23 предприятия компании работают в России, США, Румынии и Казахстане. Общий объем реализации труб в 2009 году составил около 2,8 млн т. ТМК осуществляет поставки продукции более чем в 65 стран мира.

## Обновление

Россельхозбанк: кредиты на новую сельхозтехнику

Одни из крупнейших участников программы обновления отечественного АПК — ОАО «Россельхозбанк» и ООО «Агромашхолдинг» — предлагают уникальные условия по приобретению зерноуборочной и кормозаготовительной техники, а также навесного оборудования производства специализированных предприятий «Концерна «Тракторные заводы». Приобрести зерноуборочные и кормозаготовительные машины по кредитной линии ОАО «Россельхозбанка» можно с первоначальным взносом, составляющим 10% от стоимости техники.

В качестве залога выступает сама техника. Учитывая, что в начале августа компания ООО «Агромашхолдинг» ввела специальные условия на приобретение продукции «Тракторных заводов», предусматривающие 60%-ю скидку по целому ряду позиций, российские аграрии получили уникальную возможность обновить парк комбайнов и докупить к ним навесное оборудование. Речь идет о практически полном перечне оборудования, необходимого для обработки почвы, проведения посевных работ, а также о самих зерноуборочных машинах.

Навесное оборудование представлено продукцией, разработанной знаменитой австрийской компанией Фогель-Нот (Vogel & Noot), которая тоже входит в состав машиностроительной группы «Тракторных заводов». Фогель-Нот является одним из ведущих европейских производителей навесного сельскохозяйственного оборудования и отличается высоким уровнем технологических инноваций. Сегодня российские аграрии могут воспользоваться этими устройствами по доступной цене.

Техника для уборки урожая представлена энергонасыщенными комбайнами марки «АГРОМАШ-Енисей». На протяжении десятилетий машины этой самой масштабной отечественной марки работают на российских, казахских, украинских полях в любых климатических зонах и своей надежностью заслужили доверие работников АПК. Простые в обслуживании и доступные по цене, эти комбайны впитали в себя все современные технические достижения, делающие труд во время уборочной страды комфортным.

**СПРАВКА «ПЕ»:** «Агромашхолдинг» — подразделение крупнейшего российского машиностроительного холдинга «Концерн «Тракторные заводы», осуществляющее поставки потребителям сельскохозяйственной, лесозаготовительной и коммунальной техники, производимой на специализированных предприятиях машиностроительного холдинга: ОАО «ПО «Красноярский завод комбайнов», ОАО «ПО «Алтайский моторный завод», ООО «Владимирский моторо-тракторный завод», ОАО «Тракторная компания «ВГТЗ» и др.

## Судоходный

ТЗ будущего канала на юге

Ольга Меркушева

ОАО «Институт Гидропроект» завершил разработку технического задания для строительства нового судоходного канала, соединяющего Каспийское море и Азово-Черноморский бассейн. В сентябре 2010 года планируется уточнение и доработка отчета с учетом замечаний и предложений совместной казахстанско-российской Рабочей группы проекта.

«Институт Гидропроект» по договору с Евразийским банком развития в 2009-2010 гг. выполняет в качестве лидера международного консорциума и генпроектировщика работу «Проведение сравнительной оценки технико-экономических показателей строительства новой судоходной артерии между Каспийским морем и Азово-Черноморским бассейном».

Идея строительства новой судоходной артерии между Каспийским морем и Азово-Черноморским бассейном имеет давнюю историю. Это масштабный инфраструктурный проект, призванный нарастить грузопоток по данному направлению, он поддержан правительствами РФ и Казахстана. По вариантам трассы есть два принципиально различающихся предложения.



Первым предусматривается строительство дублера существующего Волго-Донского водного пути, эксплуатируемого с 1952 г. Этот дублер должен пройти по той же трассе протяженностью (без морских участков) 1065 км с подъемом воды на высоту 88 м. Второй вариант трассы (канал «Евразия») должен пройти через Кумо-Манычскую впадину. Длина этой трассы составляет около 740 км, высота подъема воды — 51 м. Намечаемые трассы водно-транспортных соединений будут расположены на территории пяти субъектов Российской Федерации: Республика Калмыкия, Ставропольский край, Ростовская, Волгоградская и Астраханская области. Выполнение работы, осуществляемой в три этапа, началось в июле 2009 года. Первый этап включал изучение территорий предполагаемых проектов, составление методики сравнения вариантов ВТС и оценку перспективных грузопотоков — он был закончен в ноябре 2009 года.

**СПРАВКА «ПЕ»:** ОАО «Институт Гидропроект» является одним из мировых лидеров среди организаций, занимающихся проектно-исследовательской и инженерно-консультационной деятельностью в области гидротехнического и гидроэнергетического строительства. Разработал проекты более чем для 150 ГЭС в России суммарной мощностью более 50 млн кВт. По проектам компании в 15 странах мира построены и строятся более 20 ГЭС. ОАО «Институт Гидропроект» имеет филиалы: «Комплексная исследовательская экспедиция №5» и «Центр службы геоинженерных наблюдений в электроэнергетической отрасли».

## Союз энергетиков

СО и «Росэнергоатом» совершенствуют сотрудничество

Павел Якушев

ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» и ОАО «Концерн Росэнергоатом» приняли новое Положение о технологическом взаимодействии при осуществлении ОАО «СО ЕЭС» функций оперативно-диспетчерского управления в электроэнергетике.

Новым в мае 2004 года. Необходимость разработки нового документа возникла вследствие изменения нормативно-технической базы, регулирующей процессы планирования при управлении режимами работы ЕЭС России и порядок расследования причин аварий в электроэнергетике.

Новый документ описывает все основные деловые процессы, сопровождающие вза-

имуществом; порядок предотвращения развития и ликвидации нарушений нормального режима работы электрической части АЭС, а также порядок взаимодействия Системного оператора и Концерна «Росэнергоатом» при расследовании причин аварий в электроэнергетике.

Положение впервые детально описывает этапы взаимодействия «Росэнергоатома»

работкой нового Положения стороны вели разработку сопутствующих документов, описывающих основные деловые процессы, предусмотренные Положением.

В частности, уже утвержденные регламенты представления в диспетчерские центры ОАО «СО ЕЭС» информации о возникновении технологических нарушений в работе АЭС и совместного мониторинга выполнения неплановых ремонтов основного оборудования АЭС.

В настоящее время продолжается разработка других необходимых документов, определяющих порядок взаимодействия Системного оператора и его филиалов с ОАО «Концерн Росэнергоатом» при осуществлении функций оперативно-диспетчерского управления в электроэнергетике.

ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» — компания, осуществляющая оперативно-диспетчерское управление всеми объектами в составе ЕЭС России.

К функциям ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» также относятся обеспечение функционирования рынков электроэнергии и мощности и параллельной работы ЕЭС России с энергосистемами зарубежных стран, а также координация и мониторинг исполнения инвестиционных программ отрасли.

Кроме того, Системный оператор осуществляет мониторинг технического состояния объектов энергетик и проводит расследование нарушений, влияющих на системную надежность ЕЭС.

ОАО «Концерн Росэнергоатом» управляет всеми 10 российскими АЭС, на которых эксплуатируется 31 энергоблок, энергоблок № 2 Ростовской АЭС находится в опытно-промышленной эксплуатации. Преимущественно атомные станции расположены в Европейской части РФ, за исключением Билибинской АЭС, которая находится на Чукотке.



Положение является базовым документом, определяющим взаимоотношения компаний в процессе управления Системным оператором электрическими режимами работы Единой энергосистемы. Оно конкретизирует действующую нормативную базу в сфере оперативно-диспетчерского управления с учетом технологических особенностей функционирования атомных электрических станций и безопасности их работы.

Ранее в своей работе стороны руководствовались временным Положением, подписан-

имоедействие компаний при осуществлении Системным оператором управления энергосистемой: планирование режимов работы АЭС, ремонт оборудования и технического обслуживания устройств релейной защиты и автоматики и средств диспетчерского и технологического управления; управление технологическими режимами работы энергоблоков АЭС, включая порядок ведения оперативных переговоров, оформления, подачи, рассмотрения и согласования диспетчерских заявок, производства перек-

с Системным оператором при проектировании, строительстве, вводе в эксплуатацию, реконструкции, модернизации и техническом перевооружении АЭС. Ранее в этих процессах стороны руководствовались общими положениями нормативной базы в сфере планирования развития ЕЭС России.

Кроме того, в новый документ введены общие требования к организации обмена технологической информацией между АЭС и диспетчерскими центрами Системного оператора. Параллельно с раз-

## 2009 год:

снижение рынка

Программы и решения

Сергей Логинов

По данным ежегодного отчета IDC Russia Security Software 2010-2014 Forecast and 2009 Vendor Shares, объем российского рынка программных систем обеспечения информационной безопасности (ИБ) в 2009 году достиг \$201 млн, что соответствует ежегодному снижению на 4,7%.

Около 65% российского рынка программных решений ИБ контролировали пять компаний: «Лаборатория Касперского», ESET, Symantec, «Информашита» и Microsoft. Как и ожидалось, темпы снижения российского рынка программных решений ИБ в 2009 году были не такими значительными по сравнению с динамикой российского рынка ИТ в целом, который в прошлом году снизился на 35,4%.

Значительный количественный и качественный рост вредоносных программ, увеличение числа внешних атак, инцидентов утечек информации, спама и других угроз заставили российских пользователей привлечь крупные инвестиции в программные решения ИБ несмотря на финансовый кризис. Домашние пользователи остались наиболее активными потребителями на российском рынке программных систем ИБ, оставив позади таких традиционных потребителей на рынке, как государственные структуры, банковские и телекоммуникационные компании. Рост зрелости данной категории потребителей в совокупности с грамотной ценовой и маркетинговой политикой поставщиков привели к существенному росту спроса в данном сегменте в прошлом году.

Компании продолжают подготовку информационных систем к требованиям закона о персональных данных, вступающего в силу в 2011 году. Следует также ожидать роста в таких сегментах, как управление идентификацией и доступом, а также инфраструктурой ИБ.

«Помимо различного рода угроз, росту рынка программных решений обеспечения информационной безопасности будут способствовать новые информационные технологии, и связанные с этим качественно иные принципы ведения бизнеса, — считает Петр Городецкий, аналитик IDC по рынку программного обеспечения. — Рост популярности виртуализации, облачных сервисов, растущее количество мобильных сотрудников будут требовать надежной защиты информационных систем и сохранит спрос на программные решения ИБ на высоком уровне».

По прогнозам IDC в период с 2010 по 2014 гг. российский рынок программных систем обеспечения информационной безопасности будет ежегодно расти в среднем на 15,3%.



## До 7 млн т руды

УГМК увеличит мощности Гайского ГОКа

На Гайском ГОКе (предприятие сырьевого комплекса УГМК) начались пуско-наладочные работы на второй очереди рудоподготовительного комплекса обогатительной фабрики. Вторая очередь комплекса включает в себя современный корпус полусамозмельчения, склад руды, корпус додраблывания и другие объекты. Внедрение нового оборудования позволит Гайскому ГОКу уже в текущем году увеличить переработку руды с 5,5 млн до 6 млн т. В 2011 году производительность обогатительной фабрики будет доведена до 7 млн т руды.

Наряду с работами по расширению мощностей обогатительной фабрики Гайский ГОК решает задачу повышения показателей обогащения и извлечения меди и цинка из руд Гайского, Летнего и Осеннего месторождений. В 2011 году комбинат намерен увеличить качество получаемых концентратов до 19,5-20%.

Построенный комплекс полусамозмельчения — это современная технология рудоподготовки медно-колчеданных руд, перерабатываемых на обогатительной фабрике. «Гайский ГОК стал одним из первых горно-обогатительных предприятий УГМК, где внедряется технология полусамозмельчения, — говорит директор ГОКа Александр Сараскин. — Данная технология позволит значительно улучшить степень измельчения руды перед флотацией, что соответственно повысит показатели извлечения и качества продукции».

В ходе реконструкции Гайский ГОК ведет установку современного обогатительного оборудования импортного производства. В частности, в новом цехе рудоподготовки установлены мельница полусамозмельчения, шаровая мельница и гидродонная установка.

Строительство современного рудоподготовительного комплекса осуществляется поэтапно: состоит из трех пусковых очередей. Напомним, что в сентябре 2008 года Гайский ГОК ввел в строй первую очередь рудоподготовительного комплекса.

Общий размер инвестиций УГМК в программу по расширению обогатительной фабрики Гайского ГОКа оценивается в 4,6 млрд руб., из них на сегодняшний день освоено свыше 2,6 млрд руб. Реконструкция и модернизация обогатительной фабрики ведется с учетом стратегических задач холдинга: это повышение в перспективе производительности объекта до 8 млн т в год, обеспечение более высоких показателей по содержанию меди и цинка в концентратах, попутное извлечение ценных компонентов.

**СПРАВКА «ПЕ»:** ОАО «Гайский горно-обогатительный комбинат» — одно из крупнейших в России горнодобывающих предприятий — является основной рудной базой УГМК. Комбинат построен на базе богатейшего Гайского месторождения. Здесь сосредоточено 76% запасов меди Оренбургской области. По добыче меди Гайский ГОК занимает второе место в России. Управление предприятием осуществляет управляющая компания — ООО «УГМК-Холдинг».

**ТРЕТЬЯ РОССИЙСКО-АРМЯНСКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА «EXPO-RUSSIA ARMENIA»**  
28-30 октября 2010 г.  
г. Ереван, Армения

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:**  
Армения, г.Ереван, ул.Мелик-Адамяна, д.1  
Дом Правительства Республики Армения

**ВЫСТАВКА ПРОХОДИТ ПОД ПАТРОНАЖЕМ ТПП РФ**

**ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:**  
Энергетика, Металлургия, Строительство, Машиностроение, Транспорт и логистика, Геология и горная промышленность, Химическая промышленность, Связь и телекоммуникации, Информационные технологии, Инновации и инвестиции, Банки и страховые компании, Сельское хозяйство и агропродовольствие, Медицина, Образование

**ОРГАНИЗАТОРЫ ВЫСТАВКИ:**  
• ОАО «Зарубеж-Экспо», Россия  
• Концерн «Мульти Групп», Армения

**ОРГКОМИТЕТ:** ОАО «Зарубеж-Экспо»  
Тел.: +7 (495) 637-50-79, 637-36-33,  
+7 (499) 766-99-17, +7 (495) 721-32-36  
info@zarubezhexpo.ru www.exporf.ru

Expomedia  
+7 374 10-56-38-99  
expo@web.am

**EXPO MEDIA**  
CENTER OF PROMOTION PRODUCTS  
WWW.EXPOMEDIA.AM

# Фондовый рынок

## совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

### НОВОСТИ

#### «КАМАЗ» планирует рост продаж на 30%

Директор по маркетингу и продажам «КАМАЗа» сообщил о планах продаж на 2011 год. В соответствии с этой информацией, в следующем году компания планирует продать 42 тыс. автомобилей, что на 31% больше плана на 2010 год. Также, представитель компании сообщил, что за первые 7 месяцев было продано 17,6 тыс. автомобилей, при этом 15,3 тыс. автомобилей было продано на внутреннем рынке, из них 35-40% — в рамках госзаказа.

«Мы позитивно смотрим на планы «КАМАЗа», однако полагаем, что данная информация не должна оказать значимого влияния на котировки акций компании, — считает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Благодаря увеличению спроса на грузовые автомобили вследствие роста инвестиций в транспортные и строительные компании в основные средства, «КАМАЗ» сможет продолжать увеличивать объемы продаж в 2011 году. Тем не менее, мы ожидаем, что в 2011 году рост продаж может оказаться более скромным и составит 15%-20%. Однако, в случае запуска программы по утилизации грузовых автомобилей рост продаж, по нашим оценкам, будет более существенным и может достичь 25-35% в 2011 году».

#### «Санкт-Петербург» разместит облигации

Наблюдательный совет Банка «Санкт-Петербург» принял решение о размещении биржевых облигаций на сумму 15 млрд руб. Облигации планируется размещать в 5 серий. Срок облигаций составит 3 года. «Планы банка разместить облигации на 15 млрд руб. являются индикатором роста спроса на кредиты и намерений организации продолжать увеличивать кредитный портфель, — полагает стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский. — По итогам I квартала 2010 года Банк «Санкт-Петербург» был в числе немногих российских банков, увеличивших свой валовой кредитный портфель: его прирост составил 2,3%. Рост кредитного портфеля позволяет банку увеличивать чистый процентный доход, несмотря на давление со стороны снижения чистой процентной маржи, считают аналитики «ФИНАМа». По их расчетам, 15 млрд руб. составляют 7,3% от обязательств Банка «Санкт-Петербург» и 6,5% от его активов. Таким образом, оставшаяся часть планируемого роста кредитного портфеля на 15% в 2010 году будет профинансирована за счет увеличения средств клиентов».

#### «Связинвест» договорился с «Акадо»

Ряд СМИ опубликовали информацию о том, что «Связинвест» договорился с Виктором Вексельбергом и Юрием Припачкиным — владельцами одного из крупнейших московских операторов кабельного телевидения и широкополосного доступа в интернет, компании «Акадо» о ее продаже «Центртелекому». Сообщается, что «Акадо» оценена в \$630-650 млн без учета долга в размере \$350 млн. Предстоящая сделка состоит из двух этапов и предполагает опцион. На первом этапе «Связинвест» купит до половины акций «Акадо», оплатив их деньгами, акциями дочерних компаний «Центртелекома» или (что менее вероятно) акциями «Ростелекома». На втором этапе уже объединенный «Ростелеком» будет иметь возможность докупить оставшиеся акции «Акадо». Исхода из прогнозного показателя EBITDA «Акадо» в 2010 году на уровне около \$100 млн, аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов оценивает компанию по показателю EV/EBITDA 2010 года в 9,8-10, что заметно выше оценки ее рыночных аналогов: «Мы полагаем, что «Связинвест» переплачивает за приобретаемые им активы. В то же время мы можем понять мотивацию «Связинвеста»: покупка «Акадо» даст госхолдингу возможность проникнуть на московский телекоммуникационный рынок, где он до сих пор имел весьма ограниченное присутствие. Более того, «Связинвест» получит в распоряжение порядка 670 тыс. абонентов ШПД и более 440 тыс. абонентов КТВ (5% рынка ШПД и 7% КТВ). С учетом изложенного, мы оцениваем вышедешую новость как умеренно позитивную».

#### Показатели «СИБУР-Минудобрения»

«СИБУР-Минудобрения» сообщили производственные результаты за I полугодие 2010 г. Суммарный выпуск минеральных удобрений вырос на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 1,3 млн т. Впечатляющий рост показало производство капролактама — выпуск этого продукта увеличился на 62% по сравнению с I полугодием 2009 года. Столь значительный рост в капролактамовом сегменте в основном, обусловлен эффектом низкой базы — в кризисном I полугодии 2009 года спрос на капролактама и его производные был очень слабым. Соответственно, даже частичное восстановление экономики и спроса в I полугодии 2010 года позволило производителю капролактама существенно нарастить производство. «Фактически, рост производства минеральных удобрений «СИБУР-Минудобрения» был полностью обеспечен ростом производства сульфата аммония (является побочным продуктом производства капролактама), в то время как производство карбамида и аммиачной селитры выросло незначительно, — говорит старший аналитик ИК «ФИНАМ» Дмитрий Терехов. — Таким образом, рост в сегменте минеральных удобрений технологически был обусловлен ростом производства капролактама. Производственные результаты «СИБУР-Минудобрения» следует оценить как хорошие. Скромный рост в сегменте минеральных удобрений был поддержан значительным ростом в капролактамовом сегменте».



#### «Соллерс» планирует год без убытка

25 августа финансовый директор «Соллерс» сообщил о том, что компания планирует закончить 2010 год с чистой прибылью около нуля. Также он сообщил о том, что в 2011 году компания планирует сократить долговую нагрузку. Проект с Fiat идет согласование его подробностей «Соллерс», Fiat и «ВЭБом». «Прогнозы менеджмента «Соллерс» выглядят оптимистично, что может оказать краткосрочное позитивное влияние на акции компании, —

## Энергетические угли

### Рынок приближается к докризисным уровням

Владимир Сергиевский, стратег ИК «ФИНАМ»

С начала 2010 года конъюнктура внешнего рынка энергетического угля уверенно улучшается. Во многом такая динамика связана с посткризисным восстановлением мировой экономики, а также наращиванием импорта энергетического угля со стороны Китая.

Российская добыча угля уверенно восстанавливается. За январь-июль 2010 года был зафиксирован рост объемов производства год к году на 11,6% до 180 млн т. При этом к июню 2010 г. уровень добычи угля возрос в июле на 3,6%, что свидетельствует о динамичном восстановлении отраслевой конъюнктуры.

Структура поставок продолжает смешиваться в сторону более рентабельного экспорта. В условиях ослабления внутреннего спроса в 2009 году российские производители энергетического угля стали направлять больший объем продукции на экспорт. Важной тенденцией также становится увеличение доли поставок в Китай в общей структуре продаж российских

компаний. В течение почти 10 лет подряд, вплоть до 2008 года, Китай был чистым экспортером энергетического угля. Однако, начиная с 2009 года, он уже не

интересные возможности для российских производителей. В 1-м квартале 2010 года доля китайского рынка в структуре экспорта российских производителей

за счет снижения доли европейских поставок на фоне слабого спроса в регионе. Объем продаж энергетического угля в Европу в январе-марте 2010 года снизил

свои темпы ввиду сокращения спроса на энергетический уголь. Позитивным моментом для рынка энергетического угля является и тот факт, что внутренние спотовые цены вернулись к уровням начала 2008 года. Внутренние спотовые цены низкокалорийных марок энергетического угля стабилизировались на уровне конца 2007 — начала 2008 года, которые были существенно выше цен перед началом мощного ралли товарных рынков, превращеного в кризис. Мы прогнозируем позитивную ценовую динамику до конца года на фоне роста спроса со стороны угольных генераций, но, тем не менее, не ожидаем достижения прекризисных уровней спотовых цен (рекордных исторических значений), по крайней мере, в перспективе 2-3-х лет.

В целом, следует ожидать плавного роста цен на энергетический уголь в ближайшие годы. Цены на энергетический уголь традиционно существенно менее чувствительны к экономическим циклам, чем коксующиеся марки. В этой связи, мы прогнозируем постепенное восстановление энергетического угля в ближайшем будущем. Цены на энергетический уголь традиционно существенно менее чувствительны к экономическим циклам, чем коксующиеся марки. В этой связи, мы прогнозируем постепенное восстановление энергетического угля в ближайшем будущем. Цены на энергетический уголь традиционно существенно менее чувствительны к экономическим циклам, чем коксующиеся марки. В этой связи, мы прогнозируем постепенное восстановление энергетического угля в ближайшем будущем.



Конъюнктура рынка энергетического угля уверенно улучшается

смог самостоятельно обеспечивать потребности быстрорастущей экономики в энергетическом угле. Тот факт, что Китай стал чистым импортером энергетического угля, открывает

для угля выросла с 2% до 11% относительно аналогичного периода предыдущего года. В свою очередь, снизилась экспорт в Европу. Рост доли китайского рынка во многом произошел

ся до 10,4 млн т (-14% год к году). Мы ожидаем, что медленное экономическое развитие региона (на фоне возросших суверенных долговых проблем) будет сдерживать восста-

## Финансовое образование

### «ФИНАМ» изобрел новый формат

Инвестиционный холдинг «ФИНАМ» объявляет о запуске проекта «Финансовый ринг», представляющего собой дискуссионную площадку в формате ток-шоу, посвященную наиболее актуальным проблемам инвестирования. Участники «ринга» смогут не только понаблюдать за горячей дискуссией финансовых экспертов по теме наиболее оптимального вложения личных накоплений, но и принять активное участие в обсуждении, задавая интересные вопросы и делая свои мнения по поводу перспектив инвестирования в те или иные финансовые инструменты. Первый «Финансовый ринг», который состоится 8 сентября, открыт для всех тех, кому небезразлично свое финансовое благополучие.

В любой уважающей себя финансовой компании работает целый отряд аналитиков, которые трудятся на благо своих клиентов — проводят анализ фундаментальных показателей бизнеса компаний-

эмитентов, дают экспертные оценки текущей ситуации на рынках и предлагают свое видение развития событий в будущем. Проблема заключается в том, что однозначная и единогласная оценка ситуации — очень редкий случай, и зачастую принимается решение инвестору приходится исключительно субъективно, основываясь даже на противоречивых оценках.

Поэтому «ФИНАМ» предложил принципиально новый подход к решению задач по оценке перспектив. В рамках проекта «Финансовый ринг» все желающие смогут понаблюдать за дискуссией экспертов по самым актуальным темам, а также задавать любые интересующие вопросы.

«Финансовый ринг», который состоится 8 сентября, бу-

дет посвящен, пожалуй, вечному для подавляющего большинства инвесторов вопросу — на чем можно и лучше всего заработать в текущей рыночной ситуации? Трое опытных финансовых экспертов предложат аудитории доводы в пользу инвестирования в тот или иной финансовый инструмент. Участники «ринга» узнают, в чем слабость текущей конъюнктуры рынка акций, на какую валюту следует ставить на рынке FOREX, какая недвижимость обладает наибольшим потенциалом роста до конца года и следует ли вкладывать средства в драгоценные металлы. Эксперты поделятся своим мнением и доводами по поводу возможностей обозначенных рынков, оценят характерные для предстоящего се-

зон «осень-зима» тенденции, затронут вопросы о «подводных камнях», которые могут ожидать неуступчивого инвестора. В результате бурной дискуссии зрители смогут определиться с наиболее привлекательной инвестиционной идеей, которая позволит неплохо заработать в текущем году.

«Мы ожидаем, что новый формат финансового образования, воплощенный в «Финансовом ринге», будет востребован самой широкой аудиторией. Участие в нем позволит не только ознакомиться с мыслями и доводами признанных финансовых экспертов, касающимися инвестирования в различные инструменты, но и обсудить предоставленные рекомендации в режиме реального времени. Уверен, что полученный в результате посещения «Финансового ринга» опыт не только позволит слушателям повысить эффективность инвестиций, но и будет способствовать популяризации различных экономических теорий и подходов в России в целом», — считает ректор Учебного центра «ФИНАМ» Ярослав Кабаков.

Для участия в «Финансовом ринге» необходимо заранее зарегистрироваться по телефону: (495) 796-9026 и 796-93-88, доб. 1940. Начало программы в 19.00. Продолжительность — 1,5 часа.

Адрес: метро «Чистые пруды», «Тургеневская» или «Сретенский бульвар», ул. Мясницкая, д. 26, стр. 1, аудитория №3.

## Доступные АDR

### Преимущества и особенности



Андрей Сапунов, старший инвестиционный консультант ИК «ФИНАМ»

Современные трейдеры часто сталкиваются с проблемой утренних гэпов на рынке из-за того, что на момент закрытия российских бирж торги на доминирующих рынках продолжаются. Чтобы снизить внесистемные риски, многие инвесторы торгуют вместе с соседями «из-за океана» и после закрытия российской сессии. Одним из инструментов простой и доступной работы как раз и являются АDR.

Депозитарная расписка — выпущенный иностранным банком-депозитарием сертификат, удостоверяющий, что владелец данного документа является собственником определенного количества ценных бумаг иностранного эмитента, которые хранятся в данном банке-депозитарии.

ADR или Американская депозитарная расписка, выпускается американским банком-депозитарием и подтверждает право собственности владельца ADR на указанное в сертификате количество акций иностранных эмитентов, акции депонируются в банке-кастоди, находящемся в стране выпуска акций.

Кастоди представляет собой ответственное хранение. Как правило, этим термином называется банковская услуга или услуга брокерской фирмы по ответственному хранению ценных бумаг (кастодиальные услуги). Отсюда и название банк-кастоди, который в рамках выпуска депозитарных расписок выполняет следующие функции:

- учет и перерегистрация акций, на которые выпущены ADR;
- представительство в реестре акционеров компании-эмитента путем регистрации в качестве номинального держателя;
- получение дивидендов в национальной валюте страны выпуска акций и перевод их в банк-депозитарий в валюте страны обращения ADR.

Стоит отметить, что владельцы американских депозитарных расписок имеют право получать дивиденды в валюте страны обращения, участвовать в собраниях акционеров или передавать право голоса по доверенности, а также получать годовые отчеты в форме страны обращения ADR.

Основными депозитариями-эмитентами ADR являются: the Bank of New York (около половины всех выпусков, в том числе практически все российские ADR), а также «Морган Гаранти» и «Ситибанк». Для эмитентов базовых акций самый важный фактор — это то, что выпуск ADR позволяет ряду американских инвесторов, в отношении которых действуют строгие меры регулирования, заключать сделки с акциями иностранных эмитентов, которые обычным порядком не могут быть приобретены из-за законодательных препятствий, ограничивающих свободу инвесторов нерезидентов.

Расчеты по всем депозитарным распискам проходят через центральный депозитарий ценных бумаг США — депозитарную трастовую компанию. Поскольку депозитарные расписки номинированы в свободно конвертируемых валютах, это значительно сокращает валютный риск при совершении сделок с этими инструментами.



### НОВОСТИ

прогнозирует старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — По нашим оценкам, годовая стоимость обслуживания текущего долга в 23 млрд руб. (\$745 млн) превысит 3 млрд руб. (\$97 млн). Таким образом, чтобы выйти на безубыточный уровень по чистой прибыли, «Соллерс» необходимо получить операционную прибыль не менее 3 млрд руб. Мы отмечаем, что, учитывая высокую волатильность курса рубля в 2010 году, предсказать финансовый результат от курсовых разниц, влияющих на чистую прибыль, не представляется возможным. По нашим оценкам, чистый убыток «Соллерс» в 2010 году может составить 2,6 млрд руб. (\$85 млн). В «ФИНАМе» считают, что затягивание «ВЭБом» финансирования проекта по строительству совместного предприятия с Fiat может оказать некоторое давление на котировки акций компании, т.к. в феврале 2010 года планировалось завершить все юридические процедуры по созданию СП до конца года.

#### Закупочные цены могут вырасти

Согласно озвученным прогнозам исполнительного директора Российского союза предприятий молочной отрасли (РСПМО) Владимира Лабина (приводятся в издании РБК), дефицит сырого молока российского производства с августа до конца этого года может достичь 1 млн т, вследствие чего закупочные цены на него могут вырасти на 15-20%, до 16 руб за литр. По мнению Лабина, о вероятности развития ситуации по такому сценарию свидетельствует 5%-ое сокращение производства сырого молока (год к году), отмеченное в августе этого года. «Последствия роста цен на сырое молоко смогут ощутить не только конечные потре-

бители молочной продукции, цены на которую также вырастут, но и, в определенной степени, переработчики молока, которые, по ряду причин, возможно, не смогут полностью переложить возросшие издержки на покупателей, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Одной из таких причин, по нашему мнению, может стать повышенный интерес к проблеме со стороны госорганов, прежде всего, ФАС. Таким образом, мы не исключаем возможности некоторого снижения рентабельности бизнеса российских молокопереработчиков. Сказанное также может относиться и к «Вимм-Билль-Данн», одному из крупнейших российских производителей молока и молочной продукции. С учетом изложенного, вышедшая новость представляется нам умеренно негативной для компании».

#### Группа «ГАЗ» получила крупный заказ

Группа «ГАЗ» подписала контракт на поставку Мостотрансу 107 низкопольных автобусов особо большого класса ЛиАЗ-6213. Объем контракта составляет более 1 млрд руб. (\$32,4 млн). «По нашим оценкам, полученный контракт составляет около 1% от выручки всей группы в 2010 году, — говорит старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Данный контракт стал вторым в этом году, предыдущий был заключен в июне текущего года, его стоимость составила более 850 млн руб. (\$27,5 млн). Также мы считаем, что большой объем поставок повышает вероятность получения аналогичных контрактов в будущем, так как для компаний выгодно унифицированный автопарк вследствие снижения удельной стоимости обслуживания».

#### «Магнит»: позитивная отчетность

Крупнейший российский ритейлер, компания «Магнит», раскрыл финансовые результаты деятельности за первое полугодие текущего года. Чистая рублевая выручка компании увеличилась на 31,8% год к году и достигла 103,66 млрд руб. Основным фактором роста выручки стало открытие новых магазинов. Так, за первые 6 месяцев 2010 года было открыто 264 магазина (из них 4 гипермаркета), а общее количество магазинов под управлением компании на 30 июня 2010 года составило 3492 (2808 на конец июня 2009 года). Общая торговая площадь выросла при этом на 27,7% год к году, достигнув 1,16 млн кв. м. Дополнительным фактором роста выручки стала позитивная динамика сопоставимых продаж (+4,9% год к году). В отчетном периоде компания проводила активную политику по снижению цен, что сказалось на рентабельности бизнеса. Так, валовая маржа сократилась с 23,3% в I полугодии 2009 года до 21,5% в отчетном периоде. Резкий рост общехозяйственных и административных расходов (+31,2% год к году) привел к весьма скромному результату по чистой прибыли. «В целом, отчетность «Магнит» видится нам в позитивном ключе, — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Однако мы обращаем внимание инвесторов на то, что себестоимость продаж, общехозяйственные и административные расходы, а также ряд других статей расходов росли опережающими темпами, что в конечном итоге негативно сказалось на рентабельности бизнеса. Таким образом, вышедшая новость представляется нам умеренно позитивной».

# Секреты ведущего дилера

Максим Волков: «Равных Pramas по критерию цена/качество — просто нет, даже близко никто подойти не может»



**Максим Волков,** заместитель генерального директора Группы компаний «GENERENT»

Сегодня в России представлена продукция практически всех ведущих зарубежных производителей. Реализация этой продукции, создание дилерских сетей, обеспечение послепродажного сервиса и десятки других не менее сложных задач — все это стоит за налаженными поставками на российский рынок любой достойной продукции. Поделись секретами работы дилера мы попросили Максима Волкова — заместителя генерального директора Группы компаний «GENERENT», которая является одним из ведущих поставщиков на российский рынок современного энергетического оборудования профессионального уровня. «GENERENT» предлагает более 800 наименований моделей электростанций 15 крупнейших мировых производителей. Мы попросили для примера рассказать о дилерских отношениях с одним из ведущих европейских брендов — техникой марки Pramas.

— Максим Сергеевич, представьте, пожалуйста, вашу компанию? Что предлагаете, сколько лет на рынке и так далее?

— На рынке мы около семи лет. За это время мы приобрели очень крупных партнеров, среди которых — METRO, IKEA, Сбербанк, «Газпром» и другие. Примерно два с половиной года назад мы начали активно заниматься продажами, предоставлением в аренду и ремонтом электростанций. Данное бизнес-направление развивалось активно, однако обрушившийся на экономику глобальный кризис стал диктовать новые рыночные правила, и мы занялись расширением нашей продуктовой линейки. При этом дешевле продукцию китайских компаний мы принципиально не хотим продавать. И тут у нас появился Pramas. К двукратно приезжал в гости Дмитрий Кучеров со своим прадедом. Побеседовали, попили чайку и решили попробовать. Ну и, как говорится, пошло-поехало.

— И как, не жалуете?

— Нет, конечно! Pramas хорошо продается, особенно в последнее время. У него есть свой устойчивый потребитель, своя ниша, в которую компания очень точно попадает.

— Каким потребностям российских потребителей в первую очередь отвечает продукция Pramas?

— Продукция Pramas прежде всего выделяется четким попаданием в свою совершенно адекватную ценовую категорию. Продукция этой марки стоит столько, сколько она реально стоит. Это важно. Основное преимущество Pramas — оптимальное ценовое предложение. Равных Pramas по критерию цена/качество — просто нет, даже близко никто подойти не может.

Еще одно позитивное отличие — фактически трехгодичная гарантия. При том, что у этой техники практически не бывает сбоев, это более, чем достаточно. И это отражается на спросе: у нас сегодня количество заявок на продукцию Pramas опережает согласованный график поставок. Но мы совместно с Pramas справимся с любым спросом, это точно.

— Насколько успешно развиваются поставки продукции Pramas в Россию? Кто является ее основными потребителями?

— Сегмент, в котором Pramas занимает фактически лидирующее положение, это частный сектор, дачи, коттеджи и т.д. Применение промышленными компаниями пока уступает частному спросу, но этот сегмент — традиционно куда более консервативнее. При этом можно отметить, что Pramas очень незначительно вкладывается в PR и рекламу своей компании и продукции.

— Что из действий компании «PRAMAS» наиболее эффективно работает с точки зрения роста продаж в России?

— Я не возьмусь сказать ха весь российский рынок, могу только привести опыт нашей компании. Во-первых, это, конечно, цена. Равных им нет.

Во-вторых, доступность обслуживания. Например, чтобы помочь радиатор, не надо ничего разбирать — достаточно просто открыть дверцу. Еще они учли, что у нас — тополиный пух, из-за этого проблемы, и учли, что у нас зимой очень холодно, и вынесли панель управления за пределы вентилируемой станции в отдельный бокс.

Кроме того, мы наладили с ними настолько хорошие отношения, что отгрузки происходят фактически под честное слово. И мы их ни разу не подводили. То есть, мы звоним и говорим: нам нужен генератор. Приезжаем и тут же его забираем. А уже потом решаем все бухгалтерские вопросы. Это способствует росту продаж.

— То есть, работать вам с ними удобно?

— Менеджерам очень нравится работать с Pramas, потому что они уверены, что могут отгрузить товар в любой нужный заказчику момент. Помимо этого у них очень профессиональные специалисты, все знают, могут все оперативно организовать, консультируют, помогают с отгрузками, с документами.

— Какую информацию о продукции Pramas, в том числе о ее потреби-

тельских качествах, вам особо хотелось бы разъяснить потенциальным покупателям?

— Есть узкоспециальная техническая информация, которой, как нам кажется, недостаточно. Это касается монтажа, техники безопасности, информации о пользования панелями управления электростанций. Бывает, что по этим вопросам нам клиенты обращаются дополнительно. Мы разясняем.

— Кому бы вы посоветовали брать продукцию Pramas и исходя из каких соображений прежде всего?

— Тем, кто умеет считать деньги. То есть, эта продукция достаточно конкурентна и по качеству, и по цене... Можно сказать так, что Pramas сегодня — это ка-



чественная, бюджетная, доступная продукция... Конечно, как и у каждой продукции, есть свои нюансы и у Pramas, но если по большому счету...

В маркетинге есть простая формула, что в цену закладываются качество и сервис. При снижении цены нужно уменьшить либо качество, либо сервис. Pramas поступил уникально на нашем рынке. В чем они молодцы? Они переложили часть гарантийных обязательств на своих дилеров. За счет этого они снизили собственные отпускные цены и позволили дилерам самим решать задачу сервисной нагрузки. В итоге клиент получает генератор с гарантией, но не от самого Pramas, а от нас. У нас все сертифицировано, мы умеем это делать, причем по довольно низкой цене, что очень устраивает потребителей. В этом Pramas — уникалы.

Второе преимущество Pramas. Компания очень мудро поступила в подходе к модельному ряду. Они снизили собственную маржу на ряд генераторов до 200-300

kВт, и в итоге у них подучилась низкая и очень конкурентная цена. Но при этом они повысили маржу на генераторы мощностью свыше 300 кВт. В итоге компания в среднем получает суммарно нормальную общую прибыль. Но зато сегмент малых генераторов, которые покупают дачники и т.д., компания уверенно завоевывает. Насколько я знаю, на юге России в частном секторе — сплошной низкая Pramas. У нас есть отсюда заявки: звонят и заказывают конкретно только Pramas.

— Правда ли, что те, кто покупает продукцию Pramas один раз, как правило, берут его второй, третий раз?

— У нас бывали такие случаи, хотя клиентов, которые берут постоянно, очень мало. Это все-таки достаточно специфич-

— На нашем рынке есть проблема фирм-однодневок. Собираются два друга, регистрируют компанию и решают продавать генераторы. При этом у них нет ни офиса, ни опыта, ни технических специалистов и прочего. Приезжают они, допустим, в Pramas, и просят предоставить им, как перспективным дилерам, партнерские цены. Люди принимают их всерьез и реально предоставляют хорошие цены. Только отличие в том, что реальный дилер содержит штат менеджеров, сервисную службу, офис и несет прочие расходы. Поэтому нам приходится увеличивать цену (как, собственно, это происходит в принципе). А этим «виртуалам» ничего не нужно. Для них прибыль в 15 тысяч рублей — это хорошо, можно гульнуть в ресторане. Хотя где завтра их искать — еще вопрос. И, соответственно, нам с такими компаниями очень тяжело конкурировать. Они демпингуют, дают нереальные цены, а потом просто исчезают. То есть, производителю нужно очень серьезно проверять и перепроверять своих партнеров, потому что такие горе-дилеры реально мешают работать на рынке: из-за отсутствия у них профессионализма и сервиса страдает имидж продукции, ее авторитет падает в глазах покупателей. Хотя, конечно, и сам покупатель должен смотреть, у кого заказывает.

— Какие планы по развитию бизнеса компании определяются партнерством с Pramas?

— У нас в планах — получить эксклюзивное партнерство Pramas по Москве и Московской области. У нас есть все возможности для этого: мы можем обеспечить крупные объемы продаж, сервисное обслуживание и так далее. Сейчас ведем переговоры с руководством Pramas. В этом заложено немало позитива для обеих сторон. Pramas, например, может быть уверен, что его оборудованию в Москве и Московской области гарантирован достойный сервис. Продавая каждый генератор Pramas, мы заключаем с клиентом еще и договор по техническому обслуживанию. У нас есть соответствующие сертифицированные специалисты, которые учитывают все рекомендации производителя и обеспечивают проведение ТО точно и в срок.

— Какой опыт работы вашей компании вы считаете наиболее привлекательным для ваших партнеров и клиентов?

— У нас большой опыт по обслуживанию и ремонту ДГУ, а также по реализации крупных и очень крупных проектов. Кроме того, одним из основных наших преимуществ я считаю тот факт, что мы — мультиформатная компания, с нами сотрудничают восемь ведущих мировых производителей. И мы объективно объясняем клиенту все плюсы и минусы каждой мо-

дели. И в итоге клиент покупает именно то, что больше всего ему подходит.

— А если к вам обращаются, скажем, представители малого бизнеса?

— Мы советуем им соответствующую продукцию. И очень часто именно Pramas оказывается оптимальным для их бизнес-задач решением. Тем более, что у Pramas всегда — очень интересные ценовые предложения.

— А что касается потенциальных потребителей среди промышленных?

— Хотел бы обратить внимание руководителей крупных предприятий на следующее: организуя тендеры, обратите внимание на реальные цены реального оборудования, на те же станции Pramas, например, особенно учитывая трехгодичный срок гарантийного обслуживания. Скономить несколько сотен тысяч рублей — хороший повод для того, чтобы чуть внимательнее отнестись к проводимым предприятием тендерам.

— Какова динамика ваших продаж? — Очень даже положительная. Со слов сотрудников Pramas, мы являемся одними из крупнейших их дилеров.

В настоящее время «GENERENT» может предложить всем заинтересованным клиентам не только самый широкий ассортимент профессиональной энергогенерирующей техники высшего класса качества и надежности, но и наиболее выгодные условия сотрудничества, что позволяет каждому нашему Заказчику легко подобрать и купить дизельный генератор с любыми необходимыми техническими и эксплуатационными характеристиками.

Стремясь максимально снизить любые эксплуатационные издержки, компания планомерно работает над обеспечением наиболее благоприятной ценовой политики. С целью исключения любых посреднических наценок, «GENERENT» заключила прямые партнерские договоры со всеми крупными мировыми производителями, а также организовала собственное производство электростанций за рубежом, что позволяет предлагать сегодня любые дизельные генераторы по наиболее низким ценам на рынке.

Помимо этого, с целью сокращения сроков поставки заказанного оборудования, компания проводит планомерную политику по расширению собственной складской базы, открывая собственные склады, как в России, так и в Европе. Это позволяет увеличивать количество наименований продукции, а также максимально быстро доставлять клиентам заказанное оборудование, в том числе и в день заключения договора.

Одной из наиболее востребованных услуг, предоставляемых «GENERENT», является аренда любых электростанций мощностью от 40 кВт. При этом условия поставки, монтажа и обслуживания арендного оборудования полностью идентичны продажной технике.

## Сибирь консолидирует сети

Инвестиции на реализацию программы интеграции

Светлана Черногулова, Красноярск

В январе-июле 2010 года «МРСК Сибири» направила 72,2 млн руб. на реализацию программы интеграции сетевого хозяйства.

Общество приобрело в собственность 85,4 км воздушных линий электропередачи напряжением 0,4-35 кВ, 17 трансформаторных подстанций 10/0,4 кВ. Самым крупным активом, который был приобретен с начала года, стала трансформаторная подстанция 110/6 кВ «Кузбассэлемент» в городе Ленинск-Кузнецкий Кемеровской области — 63,8 млн руб. От технического состояния энергооборудования данного объекта зависит надежность работы четырех узловых подстанций города, бесперебойность и качество электроснабжения населения, объектов соцсферы и предприятий Ленинск-Кузнецкого.

В рамках программы интеграции сетевого хозяйства «МРСК Сибири» приобретает объекты, которые не обслуживаются должным образом собственниками. Такие ли-



нии электропередачи и подстанции — «слабое звено» сибирского электросетевого комплекса. Потери электроэнергии в них составляют от 25 до 35% от отпуска в сеть, а в некоторых случаях — более 50%, изношенность превышает 80%. До конца года

«МРСК Сибири» планирует приобрести еще 750 км воздушных линий электропередачи и более 300 подстанций разного класса напряжения. Объединение сетей позволит повысить надежность электроснабжения потребителей десяти сибирских регионов.

### СПРАВКА «ПЕ»:

«Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири» (ОАО «МРСК Сибири»), дочернее общество ОАО «Холдинг МРСК», осуществляет передачу и распределение электроэнергии на территориях республик Алтай, Бурятия, Тува и Хакасия, Алтайского, Забайкальского, Красноярского краев, Кемеровской, Омской и Томской областей. В состав ОАО «МРСК Сибири» входят филиалы — «Алтайэнерго», «Бурятэнерго», «Горно-Алтайские электрические сети», «Красноярскэнерго», «Кузбассэнерго-РЭС», «Омскэнерго», «Хакасияэнерго», «Читаэнерго», ОАО «Томская распределительная компания», ОАО «Улан-Удэ Энерго» и ОАО «Тываэнерго» (дочернее общество) находятся под управлением ОАО «МРСК Сибири». В филиалах действуют 244 Района электрических сетей (РЭС).

## Дополнительные меры

МРСК Центра усиливает антитеррористическую защиту

Елена Кольцова

В связи с актами терроризма, совершенными на Баканской ГЭС в Кабардино-Балкарии и в Пятигорске, энергетикам компании вынуждены предпринять дополнительные меры для предотвращения возможных терактов и диверсий на энергообъектах.

Для обеспечения надежного и устойчивого электроснабжения 15 млн потребителей в 11 регионах присутствия МРСК Центра компанией реализуется комплекс мер по усилению антитеррористической и противодиверсионной защищенности электросетевых объектов. В первую очередь это касается объектов особого

ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра» было зарегистрировано 17 декабря 2004 года. На 30 апреля 2010 года капитализация компании составила 49,6 млрд руб. Выручка по итогам 2009 года составила 49,1 млрд руб. Чистая прибыль — 1,3 млрд руб. Полезный

отпуск электроэнергии, без учета других ТСО в 2008 году составил 53,1 млрд кВт·ч. Протяженность воздушных линий компании напряжением 0,4-110 кВ составляет более 363 тыс. км. В состав ОАО «МРСК Центра» входят 11 филиалов: Белгородэнерго, Брянскэнерго, Воронежэнерго, Курскэнерго, Костромэ-

контроля, которые обеспечивают энергией социально значимую категорию потребителей.

На всех энергообъектах усилен режим охраны, контроль за соблюдением пропускного и внутриобъектового режима, проведен дополнительный инструктаж сотрудников, продолжены работы по монтажу систем видеонаблюдения. Разрабатывается комплексный план мероприятий, во всех филиалах введена должность заместителя генерального директора по безопасности — начальника управления обеспечения экономической безопасности и режима. В связи с необходимостью оснащения электросетевого комплекса дополнительными инженерно-техническими средствами производится корректировка краткосрочных и долгосрочных инвестиционных программ компании.

## Связь для ВСТО

«ЭнергоСтройИнжиниринг» завершил сооружение систем

Наталья Малюткина,

Национальная Корпорация «ЭнергоСтройИнжиниринг» (ЗАО НК «ЭСИ») завершила сооружение станций радиорелейной связи (РС) и пунктов контроля и управления (ПКУ) (673 км — 789 км) в рамках проекта строительства первой очереди трубопроводной системы «Восточная Сибирь — Тихий Океан», реализуемого ОАО АК «Транснефть».

Генеральным подрядчиком выступило ЗАО НК «ЭСИ». Заказчик строительства — ООО «Центр управления проектом «Восточная Сибирь — Тихий Океан» (ООО «ЦУП ВСТО»). Строительно-монтажные работы на объекте велись с апреля 2008 года по июль 2010 года силами ОАО «Востоксибэлектросетейстрой» и ОАО «Сибэлектросетейстрой» — предприятий, входящих в Национальную Корпорацию «ЭнергоСтройИнжиниринг».

В рамках проекта были выполнены работы по устройству площадок связи РС и ПКУ, подготовке территории под строительство и рекультивации земель, установке фундаментов и монтажу металлоконструкций антенных опор высотой более 80 м, работы по монтажу и наладке оборудования, оборудования связи и телемеханики. При выполнении

проектных и строительных работ специалистами Корпорации «ЭнергоСтройИнжиниринг» были учтены особые природно-климатические и географические условия — гористая, труднопроходимая местность при максимальной высоте 800 м над уровнем моря, низкие температуры в зимний период, отсутствие транспортной инфраструктуры, переходы через водные преграды рек Малая и Большая Тира (ширина рек в период паводка от 15 до 40 м). Основные строительные работы велись в летний и зимний период.

Строительство объектов РС велось на территории Иркутской области на участке протяженностью более 100 км вдоль нефтепровода ВСТО в 74 км от ближайшего населенного пункта Нижнее Марково. Доставка материалов осуществлялась по железной дороге до станции Усть-Кут, находящейся в 200 км от места проведения работ.

Нефтепроводная система Восточная Сибирь — Тихий океан (ВСТО) строится для транспортировки нефти на российский Дальний Восток и на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона. Система будет технологически соединена с существующими магистральными трубопроводами «Транснефть» и позволит создать единую сеть, обеспечивающую оперативное распределение потоков нефти по территории

России в западном и восточном направлениях. Первая очередь строительства Тайшет — Сковородино (2757 км) начата в апреле 2006 года.

По словам генерального директора Национальной Корпорации «ЭнергоСтройИнжиниринг» Валерия Таличкина, проект по обеспечению объектов трубопроводной системы ОАО «АК «Транснефть» системами связи предусматривает использование современного оборудования ведущих мировых производителей, обладающего высоким уровнем надежности, эффективности, улучшенными эксплуатационными и экологическими характеристиками.

«ЭнергоСтройИнжиниринг» (ЗАО НК «ЭСИ»), занимается проектированием и строительством различных энергетических объектов «под ключ» входят предприятия ОАО «Востоксибэлектросетейстрой»; ОАО «Сибэлектросетейстрой»; ОАО «Запсибэлектросетейстрой»; ОАО «Новосибэлектросетейстрой» (г. Ноябрьск). Корпорация работает на территории РФ, имеет представительства в Германии, Марокко и Узбекистане.

## Ультразвуковая диагностика

Новая технология ремонта буровых труб

Юлия Нечаева

Группа компаний «Пермская компания нефтяного машиностроения» («ПКНМ») начала при ремонте проверять буровые трубы с помощью ультразвукового дефектоскопа и восстанавливать замки методом наплавки металла.

Механизированный ультразвуковой контроль при ремонте буровых труб позволил контролировать толщину стенки, качество сварного шва, а также выявлять поперечные и продольные дефекты по всему телу трубы. Это необходимо для более тщательного выявления эксплуатационных свойств ремонтируемой трубы. Ранее «ПКНМ» проводила ультразвуковой контроль только резьбы буровой трубы. В приобретение необходимого оборудования «ПКНМ» инвестировала 500 тыс. руб. Восстановление замков методом наплавки позволило восстанавливать ранее не используемые из-за изменения размеров буровые трубы. Это

сокращает затраты буровых компаний на приобретение нового инструмента. Владимир Жаренников, директор ТД «ПКНМ», комментирует: «Наша компания начала активно развивать ремонт буровых труб, поскольку это позволяет снизить издержки буровых компаний и одновременно с этим увеличить безопасность работы при бурении нефтяных и газовых скважин».

Группа компаний «ПКНМ» производит продукцию для предприятий нефтедобывающей, химической, атомной и авиационной промышленности с 1993 года. Одним из основных направлений сегодня является выпуск оборудования для бурения нефтяных скважин и нефтедобычи. В числе потребителей продукции «ПКНМ» нефтяные, буровые и сервисные компании из России, Казахстана, Узбекистан, Таджикистана, Азербайджана, Литвы и Болгарии. Партнерами компании являются НК «Роснефть», буровая компания «Евразия» и ОАО «Лукойл». В 2009 году «ПКНМ» подала заявку на финансирование инновационных разработок в госкорпорацию «Роснано».

## СТРОИТЕЛЬСТВО И ЖКХ

## Подмосковные стройки

Дмитрий Коновалов: «Мы просто хотим прочно и по праву занимать свой сектор рынка»



**Дмитрий Коновалов,**  
исполнительный директор  
компании Текта

В прошлом году строительная компания ТЕКТА GROUP отметила 10-летие своей деятельности. В условиях современной российской экономики — это период, за который приобретает репутация, доброе имя, доверие клиентов и накапливается немалый опыт работы. Дмитрий Коновалов, исполнительный директор компании Текта рассказывает об особенностях строительства в Подмосковье, а также об уникальных проектах и планах молодой динамичной компании.

— Что представляет собой сегодня строительный рынок в России?

— Российский строительный рынок активно развивается и движется в положительную сторону. Строительный бизнес стал более серьезным и системным. Да и строить стали гораздо технологичнее. Как хороший рыночный показатель — стало меньше обманутых дольщиков. Сейчас все компании стали больше внимания обращать на свою репутацию и «играют» по честному.

— Дмитрий, расскажите, пожалуйста, о том, с чего началась Текта и что представляет собой сейчас многопрофильная компания?

— Компания Текта сегодня — это инвестиционно-строительный холдинг, включающий в себя ряд структур. А ее история началась с того, что руководитель компании, Биржин Андрей Александрович еще в студенческие годы решил «делать бизнес» и купил для этого очень большой перфоратор, чтобы вырезать проемы в монолитных зданиях и сооружениях. На тот момент это оказалось уникальной услугой, которую никто больше не предлагал. Потом были работы по реконструкции производственных помещений в Московской области и, в частности, в Конаково, строительство малоэтажных домов, коттеджей, выполнялись разовые проекты по строительству, ремонту, благоустройству.

В те времена это была небольшая фирма, каких в России существует множество, но имеющая преимущество — она нашла свою рыночную нишу в Подмосковье. И когда стали появляться свободные деньги, Текта выступила подрядчиком строительства жилого дома в городе Павлово-Посаде. С этого момента пошли и другие крупные заказы по жилищному строительству. В 2003-2004 годах был ажиотажный спрос на квартиры, цены росли

практически ежемесячно, а заниматься жилищным строительством было весьма прибыльно. После жилого дома в Павлово-Посаде строится жи-



лой комплекс «ЭЛИТ» в городе Хотьково и административно-культурный центр. Параллельно с этим проектом в мае 2007 года компания Текта осуществляет полную реконструкцию спортивного комплекса «Энергия». А менее чем через год уже состоялось торжественное открытие первого собственного объекта — спортивного комплекса и фитнес-центра европейского уровня. Сегодня спорткомплекс «Олимп» располагает совре-

Сегодня строительный бизнес для нас стал более понятным, мы смогли четко определить свои конкурентные преимущества компании. Это строительство жилья в Московской области в сегменте бизнес-класса. И в этом направлении компания планомерно движется и растет.

менной спортивной базой с полным набором услуг для любых тренировок. Затем Текта начинает работу над масштабной в реализации проектом строительства жилого комплекса класса De Luxe «Гранд Парк» в Сергиево-Посаде, общая строительная площадь которого 70 тыс. кв. м. Завершить строительство-монтажные работы по этому комплексу мы рассчитываем в IV квартале 2010 года. На мой взгляд, это лучший строительный проект в го-

роде. — Есть информация о том, что ваша строительная компания принимает участие в осуществлении программ, связанной с нанотехнологиями. Это так?

— Да, компания ТЕКТА GROUP приступила к проектированию и подготовке строительства уникального предприятия в России по производству RFID-элементов и металлизированных рулонных материалов. Комплекс строитель-

ной замене привычных штрих-кодов. В свою очередь, металлизация рулонных материалов на полимерной и бумажной основе с использованием нанотехнологий — это новые возможности для производства упаковочной продукции с повышенной прочностью и устойчивостью к любым внешним разрушающим факторам. В целом, начало работы нового производства будет способствовать более эффективной работе

торговых организаций и развитию торговли как в России, так и в мире.

— Каждый возведенный вашей компанией строительный объект является украшением города. По двум причинам можно возводить такое жилье: с одной стороны, когда это экономически целесообразно, или с другой, — когда присутствует желание компании сделать что-то новое, нестандартное в секторе бизнес-недвижимости. Что является основным мотивом для вас?

— Сегодня строительный бизнес для нас стал более понятным, так как мы смогли четко определить свои конкурентные преимущества компании. Это строительство жилья в Московской области в сегменте бизнес-класса. И в этом направлении компания планомерно движется, растет и развивается. И мы просто хотим прочно и по праву занимать свой сектор рынка. И для этого делать то, что не умеют или не хотят делать остальные компании. Кроме того, мы стремимся строить лучше и качественнее и благодаря этому формировать имидж Текта как динамичной и социально ответственной компании.

Беседу провел Ю. Борисов

Сегодня строительный бизнес для нас стал более понятным, мы смогли четко определить свои конкурентные преимущества компании. Это строительство жилья в Московской области в сегменте бизнес-класса. И в этом направлении компания планомерно движется и растет.

Сегодня строительный бизнес для нас стал более понятным, мы смогли четко определить свои конкурентные преимущества компании. Это строительство жилья в Московской области в сегменте бизнес-класса. И в этом направлении компания планомерно движется и растет.

Сегодня строительный бизнес для нас стал более понятным, мы смогли четко определить свои конкурентные преимущества компании. Это строительство жилья в Московской области в сегменте бизнес-класса. И в этом направлении компания планомерно движется и растет.

## Город из стекла

Современные технологии фасадных решений зданий

С каждым годом привычный нам облик городов претерпевает все более значительные изменения. Еще совсем недавно последние «писком моды» городской архитектуры считались здания из «стекла и бетона». Однако второй компонент этого тандема постепенно уходит в тень. В наши дни вершину пьедестала архитектурных тенденций стекло занимает в одиночку: широкое использование светопрозрачных конструкций является одной из наиболее актуальных тенденций в современном градостроительстве. А возможно это стало благодаря появлению новых технологий, способных превратить ажурную конструкцию в надежный несущий остов здания.

«Если раньше стекло служило лишь для заполнения оконных проемов, то сегодня оно успешно выполняет функции стенового материала», — отмечает профессор Татьяна Семенова, руководитель ГУП «Центр цвета города» при Москомархитектуре. Это легко объяснить: благодаря своей прозрачности и отражающим свойствам стекло удивительным образом вписывается в любой архитектурный ансамбль, позволяя мирно сосуществовать в одном различном эпохам и культурам. Наглядный пример тому — знаменитая пирамида Лувра.

Имеют стеклянные здания и особую функциональность. «Находясь внутри изолированного пространства, человек при этом психологически чувствует себя на улице или на площади», — объясняет Сергей Буравченко, член-корреспондент Украинской Академии архитектуры, главный архитектор института УкрНИИПгражданской архитектуры. Но практическая реализация стеклянных фасадов требует применения совершенно иных технологий, нежели тех, которые используются при изготовлении окон. По мнению Татьяны Семенной, определяющими здесь являются вопросы применимости используемых для изготовления несущих конструкций материалов, крепления стекла, а также эстетики светопрозрачных фасадов.

Широко применяемый в оконном производстве профиль из ПВХ является лучшим решением для создания фасадного остекления. Дело в том, что пластиковый профиль имеет высокие теплоизолирующие, но низкие прочностные характеристики. Поэтому внутри он армируется усиливающим стальным профилем, даже при изготовлении оконных блоков небольшого размера. Фасадные же конструкции из пластика требуют более мощного армирования, что не только существенно их утяжеляет, но также сводит на нет термоизо-

ляционные свойства ПВХ. Кроме того, это значительно увеличивает стоимость фасада. На практике ПВХ-фасады высотой более 10 м — это экзотика и расточительство.

Поэтому предпочтение сегодня отдается алюминиевому профилю, значительно более легкому, чем армированный профиль из ПВХ, но при этом гораздо более устойчивому к внешним воздействиям и способному нести значительные нагрузки без дополнительного армирования. Применяемые при его производстве современные технологии позволяют с успехом решать также проблему тепло- и звукоизоляции. «Интегрируемый в алюминиевый профиль терморазрыв (полимерная вставка между наружной и внутренней камерами) позволяет создавать системы, не только не уступающие конструкциям из ПВХ, но и превосходящие их по своим теплоизоляционным характеристикам», — объясняет Александр Брагин, ведущий специалист группы компаний «Реалит», крупнейшего российского производителя алюминиевых профильных систем для светопрозрачных фасадов.

Не менее важен вопрос технологии крепления стеклопакетов. Ведь именно она определяет возможность применения той или иной конструкции фасада в каждом конкретном случае. Современные профилированные системы по способу монтажа можно разделить на две категории: различные вариации классических стоечно-ригельных (а также ригель-ригельных) систем и системы элементного фасада. В классических системах стеклопакеты устанавливаются в предварительно собранный каркас фасада и крепятся к нему с помощью прижимных планок, накрываемых декоративными крышками. Как правило, монтируется такой фасад снаружи здания с использованием строительных лесов. Однако при строительстве высотных зданий использование лесов затруднительно, а иногда и в принципе невозможно.

«Наиболее технологичным решением являются элементные (блочные) системы, которые предполагают сборку фасада из предварительно изготовленных на производстве кассет — навешиваемых на кронштейны готовых фрагментов рамы со стеклопакетами», — рассказывает Александр Брагин («Реалит»). — Установка кронштейнов и последующий монтаж кассет производится изнутри здания. Технологически выполнение этих операций значительно удобнее и занимает меньше времени, нежели монтаж стеклопакетов на каркас классической системы. А поднимать готовые элементы фасада можно любым удобным способом. Эти отличия снимают ограничения по высоте, конфигурации и расположению остекляемого здания, что и является основным преимуществом такой системы. Нап-

ример, при остеклении небоскребов элементные фасады — фактически единственно возможное решение. Именно поэтому, например, оно было выбрано нашим партнером, компанией «Алкотек-Фасад», для наружного остекления рекреационного комплекса с зимним садом и гостиницей в деловом центре «Москва-Сити». А более высокая цена элементного фасада сполна компенсируется за счет снижения стоимости монтажных работ».

Кстати, гостиничный комплекс в «Москва-Сити» — это первый в нашей стране объект, на котором фасадное остекление, а также светопрозрачная купольная крыша и внутренние витражи полностью будут выполнены с использованием профильных систем российского производства. Данные системы специально изготовлены компанией «Реалит» с учетом новейших зарубежных технологических разработок, соответствующих фактическим и специфическим требованиям российского рынка алюминиевых систем. «Сегодня преобладает тенденция к облегчению и удешевлению фасадных конструкций, и мы стараемся двигаться в этом русле, конечно, не в ущерб качеству, надежности и долговечности продукции», — отмечает Александр Брагин. — В частности, наши системы отличаются простотой и экономичностью решений угловых переходов и способны нести высокую ветровую нагрузку за счет применения стоечных профилей с различными моментами инерции». Прежде, из-за отсутствия оригинальных отечественных разработок, российским застройщикам приходилось использовать при остеклении продукцию зарубежного производства.

Комментируя вопрос эстетики светопрозрачных фасадов, специалисты также выделяют две основных их разновидности — стандартную и структурную. Различаются они по способу крепления стеклопакета и могут применяться при сборке как классических стоечно-ригельных, так и элементных фасадов. При стандартном способе крепления стеклопакет либо удерживается с помощью прикрепленных к стойке снаружи (через термомост) прижимных планок, закрытых декоративными крышками (классический фасад), либо вставляется в предварительно изготовленный фрагмент рамы (элементный фасад).

При структурном остеклении фасад почти не имеет видимых наружных несущих элементов. Добиться такого эффекта позволяет применение стеклопакетов более сложной формы, стыки между которыми герметизируются. Подобный способ крепления стекла придает зданию совершенно иную эстетику. Однако это удорожает стоимость фасада и его эксплуатации.

21-я международная выставка по обработке листового металла

**Время инноваций**

**Euro BLECH 2010**

The World's No.1

26-30 октября 2010 • Ганновер

- Листовой металл, трубы, профили
- Готовые изделия, комплектующие, монтажные модули
- Резка
- Обработка давлением
- Гибка
- Обработка листового металла
- Обработка труб и профилей
- Станочные элементы
- Соединение, сварка
- Обработка поверхности
- Инструмент
- Управление, регулировка, измерение, контроль
- Обеспечение качества
- Системы CAD/CAM
- Сбор и обработка данных
- Прикладные технологии и складские сооружения
- Безопасность
- Экология, вторичные ресурсы
- Исследования и разработки

дальнейшая информация: ООО Messe Consult, tel. +7 495 629 26 57, e-mail: info@met-expo.ru

[www.euroblech.com](http://www.euroblech.com)

## Стройбизнес «он-лайн»

В ожидании инноваций, спроса, развития и поисковиков

(Окончание. Начало на стр. 1)

Подобные порталы предоставляют право своим участникам поделиться собственным опытом. Например, на интернет-ресурсе <http://www.alldoma.ru>, также посвященном строительству, один из специалистов создал материал по экономному строительству. В частности, он рассказывает о том, что вагонку необязательно приобретать, а можно сделать и самому. «Для этого покупается достаточно хороший и мощный станок. Тут экономить не стоит — устройство окупится за неделю. Далее остается купить необрезную доску толщиной 25 мм и сделать из нее вагонку. За день можно сделать 5-6 квадратных метров вагонки. Тут есть и хитрость. Вагонку нужно делать не в шпунт, а в рейку. Это дополнительная выгода. Дело в том, что на рейку можно изводить кусочки, которые остались от опиления необрезной доски. Дополнительная выгода получается от того, что такую вагонку не нужно сушить. Сделайте углубления на досках чуть глубже, и когда они усохнут, все равно щелей не будет», — сообщает автор.

Помимо очень подробных порталов есть и такие, которые посвящены не всем аспектам строительства, а только какой-то его части. Например, ресурс «Школа электрика» рассказывает обо всех секретах мастерства таких специалистов: выборе инструментов, основах электротехники, правилах безопасности и прочем. В настоящее время в Интернете подобные сайты есть практически по всем направлениям и специализациям.

## 2.0 в вашу пользу

Корпоративные сайты и информационные порталы в основном являются представителями так называемого «классического» Интернета. Это означает, что содержащиеся на таких ресурсах сведения были отобраны и опубликованы соответствующими специалистами. Тем временем, одной из ключевых тенденций развития Интернета считается появление принципа Web 2.0, который предполагает, что основным поставщиком информации на сайт постепенно становится сам пользователь.

Примером такого подхода является проект «Я строю свой дом». Один из жителей Челябинска решил описывать все нюансы строительства в режиме реального времени — от выбора материалов до заливки фундамента, установки стен и иных процессов. «Сама инициатива показывается нам довольно интересной — создать нечто вроде блога, где человек мог бы рассказывать про реальное возведение дома, о связанных с этим проблемах и их решениях. Поскольку мы занимаемся различными интернет-технологиями, то помогли застройщику с виртуальной площадкой», — говорит руководитель веб-группы «Дабл Ю» Сергей Павленко. Рассказ строителя сопровождается большим количеством фотографий, таким образом, информация предоставляется в наиболее наглядном и полном виде.

На основе Web 2.0 построены и интернет-форумы: их пользователи, общаясь между собой, делятся ценным опытом и практическими сведениями. Популярный

тематический форум, посвященный строительству, включая и малоэтажное, расположен по адресу <http://www.forumhouse.ru>. Благодаря удобной навигации необходимую информацию можно найти в конкретном разделе, например, посвященном отоплению, водоснабжению, вентиляции и кондиционированию. Если пользователь сайта считает, что здесь чего-то не хватает, он может поделиться своим собственным проектом.

Интернет уже давно стал буквально вторым «домом» для многих людей. Здесь они проводят массу времени каждый день. Но с помощью Интернета можно строить и настоящие, «виртуальные» здания, в которых будут жить вполне реальные люди.

**СПРАВКА «ПЕ»:** Ruukki является европейским поставщиком компонентов, систем и комплексных решений из металла для строительства и машиностроения. Компания предлагает широкий ассортимент металлических изделий и связанных с ними услуг. Ruukki работает в 27 странах мира, и ее персонал насчитывает 11500 человек. В 2009 году торговый оборот составил 2,0 миллиарда евро. Акции котируются на Хельсинкской бирже NASDAQ OMX (Rautaruukki Corporation: RTRKS). Корпорация использует маркетинговое название Ruukki.

# ВОПРОСЫ КАДРОВ

## Как упали, так и встанем

### Логистика в итоге может выиграть от кризиса

Дарья Ильина

В 2009 году, по оценкам консалтинговой компании Frost & Sullivan, логистический рынок России претерпел 20%-ный спад, в частности: транспортная и складская логистика потеряла 30% оборота. Упал объем перевозок, простаивали площади, задерживались платежи. Рынок покинула каждая четвертая мелкая транспортная или экспедиторская компания. Кризис затормозил и без того медленное формирование логистической инфраструктуры. А ведь именно ее недостаточное развитие вместе с высокой стоимостью и неудовлетворительным качеством услуг отбрасывает Россию назад. Так, сегодня мы имеем один из самых низких LPI-рейтингов (Logistics Performance Indicators) среди европейских стран. А доля логистических издержек в валовом продукте в нашей стране (только в среднем) равняется 23%, что почти в 4 раза больше, чем в Еврозоне.

Причина низкой эффективности — отсутствие качественного управления логистикой. «Многое в отечественной логистике — от планирования до тех или иных практических действий — делается «на коленках», вручную, досадует Мария Акишова, логист компании «Мебельторг». — Использование высоких технологий, автоматизация работы — в зачаточном состоянии. Мало системности процессов. Самая налаженная логистика нынче московская. В других регионах все делается дорого и долго. Рынок логистики там, как правило, сосредоточен в одних руках и изменять его в лучшую сторону монополисты не стремятся, потому что и так имеют постоянный доход».

Опыт подсказывает, что оптимизировать процесс под силу лишь специализированным провайдером. Но кризис отодвинул и без того затянувшиеся сроки формирования в России рынка 3PL-операторов. У нас продолжают доминировать узкоспециализированные логистические посредники (2PL), которые оказывают традиционные виды услуг, носители явного операционного характера: транспортировка, складирование, грузопереработка, страхование грузов, и т.д.

### ...И спрос догнал предложение

Но! Спад неожиданно принес и пользу российской логистике. Говоря о заслугах кризиса, эксперты сходятся на формулировке «восторжествовавшая справедливость». По мнению большинства, нынешняя модель «работодатель — сотрудник» близка к идеальной: «обе стороны стали опущать ценность друг друга. При этом на большие зарплаты справедливо претендуют только высококлассные специалисты».

Действительно, в начале августа 2010 года на одну вакансию в отрасли приходится 2,5-3 резюме, а в самом широком зарплатном сегменте — 20000-30000 руб. — до 10. Пример приводит Александр Ивашенко, менеджер проектов компании, занимающейся производством продукции народного потребления из пластика: «Мне потребовалось найти сотрудника на должность заведующего небольшим складом в Москве. Дав объявление о вакансии, я за два дня получил более 40 резюме. При этом 10% кандидатов имели квалификацию, немало превосходящую мой запрос. На вопрос о том, почему такой специалист готов работать на более низкой по компетенции и зарплате должности, получил простой ответ: «Вакансию директора по логистике можно искать го-

лами, а семью надо кормить сейчас». Как считает Виталий Лаврентьев, ведущий специалист по подбору персонала кадрового центра «ЮНИТИ»: «На сегодняшний день на рынке логистики проблем нет — достаточно как вакансий, так и грамотных специалистов. Единственный отпечаток прошлого — уровень желаемого специалиста дохода на 20-30% выше предложений потенциальных работодателей. Помимо этого каждая третья-четвертая организация пока не восстановила дополнительное медицинское страхование, бесплатные обеды и другие социальные льготы сотрудникам». По данным летнего исследования кадрового центра «ЮНИТИ», директору по логистике предлагают, в среднем, 100000 рублей, менеджеру по ВЭД — 35000-47000 рублей, «продажнику» —

Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге и Уфе.

Из этого закономерно вытекают задачи по подбору складского персонала, спрос на который постепенно увеличивается. По информации кадрового центра «ЮНИТИ», данные вакансии составляют порядка 20% из общего числа предложений на логистическом рынке. Нужны водители, специалисты по обслуживанию и ремонту складской техники, кладовщики, операторы. Надо отметить, что работодатели и до кризиса постоянно были вынуждены искать специалистов данного сегмента, поскольку для них характерна «текучка».

### ...Получили инвестиции

Еще логистике удалось урвать свой кусок пирога от правительственных антикризис-

По словам Максима Исаченко, директора иркутского филиала транспортной компании «ЖелдорАльянс», его компания уже сейчас бросила силы на расширение филиальной сети. «Мы открыли свое представительство в КНР: не использовать такую возможность, видя, как бурно развивается экономика этой страны и как крепнут российско-китайские связи, подобно преступлению», — поясняет эксперт. — Кроме того, следуя мировой тенденции укрупнения, консолидации в одной организации всех функций транспортной логистики, мы все больше практикуем смешанные схемы доставки грузов. Например, железнодорожно-автомобильные. Расширяем возможности нашего складского терминала и погрузочной площадки в Москве».

### ...Нашли время заняться собой

Еще один плюс. Что-то (может, решительные планы государства по восстановлению транспортных путей, а может, погоня за новым клиентом...) наконец заставило прекратить отечественных бизнесменов сокращаться по поводу качества наших дорог и заняться второй проблемой. В частности, российские компании начали замечать издержки, на которые просто не обращали внимания.

«Половина тех работодателей, кто сегодня ищет управленцев-логистов, изначально ставят перед специалистами конкретные задачи по преобразованию работы направления», — говорит Виталий Лаврентьев. — Оставшиеся 50% хотят нанять руководителя, который самостоятельно проанализирует ситуацию в компании и предложит пути реформирования. При этом в 7 случаях из 10 ключевым параметром оценки соискателя при подборе является опыт внедрения мер по оптимизации логистических затрат компании. Однако на сегодняшний день специалисты, занимающиеся реализацией серьезных программ преобразований (модернизация склада, внедрение системы автоматизации и т.д.), крайне мало, а их стоимость весьма велика».

Надо заметить, что решить ее на действия для отечественных компаний — это уже половина успеха. Положение логистики во многих организациях настолько плачевное, а принципы, на основе которых она действует, настолько отсталые, что ломать голову над какими-то суперинновациями нет необходимости. «Элементарное внедрение системы адресного хранения уже помогает большинству компаний существенно оптимизировать работу склада», — считает Александр Ивашенко. — Еще одна классическая проблема, с которой не раз пришлось столкнуться на практике, — отсутствие детально прописанных бизнес-процессов. А все, что нужно предпринять — строго регламентировать все операции в компании и документировать (как внутренний, так и внешний). Если это сделать, то ни у кого из сотрудников, участвующих в процессе, будь то менеджер по закупкам, начальник склада или транспортный логист, не возникает вопросов: что предпринять в конкретной ситуации. Время на принятие решения сокращается».

Проблемы транспортных компаний, по словам М. Исаченко, тоже лежат на поверхности: нехватка и изношенность подвижного состава, неумение построить оптимальный маршрут, простой из-за несогласованности действий цепочки посредников. Конечно, никому из нас не хотелось на таком разгоне вдруг протормозить. Теперь же, оглянувшись, осматрившись, она пойдет вверх, возможно, и медленнее, но более уверенно.

## Трудовые династии

### «Сердца «Евразы» собрали лучшие кадры

Елена Казанцева

В Новокузнецке состоялся вечер «Сердца «Евразы», посвященный Дню шахтера. Его участниками стали работники уголедобывающей компании «Евраз» — «Южубассуголь». Среди них шахтерские династии, представители которых являются полными кавалерами орденов «Шахтерская слава», а также удостоены звания «Почетный шахтер», «Заслуженный работник угольной промышленности». Здесь же — проходческая бригада шахты «Есаульская» (бригадир — Сергей Руденко). Этот коллектив в 2009 году заслужил право называть свой проходческий участок лучшим в угольной компании, а один из его ярких представителей — полный кавалер орденов «Шахтерская слава» Александр Червоткин — в 2010 году по решению областной комиссии признан лучшим участком на подземных работах.

Пириштейн рассказал, как в мае 1945 года, находясь в шахте, узнал о Победе.

Огромную признательность представителям шахтерских династий, которыми славятся предприятия компании, выразил генеральный директор ОАО «ОУК «Южубассуголь»

С профессиональным праздником присутствующих поздравила победительница конкурса «Краса Евразы» ведущий инженер экономического отдела шахты «Абашевская» Дарья Шулы. Она покорила всех игрой на саксофоне. Участница конкурса «Звездочка «Евразы»

стал запуск участниками праздника воздушных фонариков в форме сердец, символизирующих название проекта.

«Рад, что благодаря новому проекту «Сердца Евразы» у нас появилась замечательная возможность встретиться в неформальной обстановке. На



Андрей Борщевич: «В компании «Южубассуголь» профессия передается от отца к сыну и внуку, потому что потомственный шахтер — это всегда настоящий профессионал, неравнодушный к своему делу человек, любящий свою профессию».

Полина Андриянова исполнила русскую народную песню. Затем на сцену вышли иллюзионисты братья-близнецы из шахтерской династии Сусликовых — Олег и Игорь. Кстати, они родились как раз в День Шахтера. Красивой финальной точкой торжественного вечера

мой взгляд, проект интересен и ценен как раз тем, что дает возможность увидеть коллег несколько с иной стороны, чем в обычные дни, поговорить с ними о жизни, о семье — о самом дорогом для каждого человека», — отметил А. Борщевич.

## Лучшие механизаторы

### Комбайны — подстать комбайнерам

Людмила Шаповалова

Ростсельмаш продолжает кампанию «Настоящие герои страны — труженики полей», во время которой мы хотим познакомить вас с участниками конкурса «Лучший механизатор России 2010».

Молодой комбайнер из села Рызлей Ульяновской области Дмитрий Шалышков уверен: комбайны Ростсельмаш — это техника, которая не подводит. Хозяйство, в котором он трудится, неоднократно делало выбор в пользу российских комбайнов (всего комбайнов Ростсельмаш у фермеров уже четыре), так как те доказали свою надежность при работе в непростых климатических условиях и экономическую эффективность.

Дмитрий — самый молодой участник конкурса: ему 23 года. Он окончил в прошлом году Ульяновский государственный технический университет, факультет «Энергоснабжение». Но не остался в городе: вернулся на малую родину, в семейный бизнес. Теперь трудится инженером-энергетиком, курирует электрохозяйство предприятия. Ну а летом — за штурвалом комбайна. Дмитрий говорит, что у него нет стремления вырваться из села, у него — другие ценности: «Может, время, а может и кризис помогли пересмотреть и понять их. Оказалось, для меня работать на земле намного приятней. Сегодня понимаю, что работа на земле — это и кропотливый труд, и стабильность».

На новом, современном ACROS, который семья недавно ку-

пила, Дмитрий в 2009 году занял 1-е место в этой категории комбайнов. Он не то, что не ожидал, что победит: он даже не знал, что участвует в соревновании. «У меня же опыт на комбайнах небольшой», — объясняет рекордсмен. — Был штурвальным на «Векторе», а в 2009-м провел первую самостоятельную уборку. Для меня главное было — качественно выполнить свою задачу, потому что мне доверили такую ценную машину. Подвести отца и старшего брата я не имел права».

«Акросом» он очень доволен: рассказывает о нем так, как иные хвалятся новым лимузином. «У него добивался воздушный компрессор, комфорт повышенный для комбайнера: от кондиционера до обычной бочка для мытья рук. В уборочную страду мелочей не бывает. Объем топливного бака хороший. Заправку хватало до 12 ночи. Только если продолжали работать и ночью, тогда дозаправлялись. По расходу топлива — экономный». В технике фермеры уверены, как в себе: «Хорошая техника. У нас в округе и на западных комбайнах работают. Так при разнице технических характеристик машин, наши ребята на технике Ростсельмаш добиваются зачастую лучших результатов. Главное, люди на ней с удовольствием работают и гордятся этим. А при необходимости сервисная служба из Ульяновска приезжает, помогает. Всегда оперативно и качественно».

Молодой механизатор о себе говорит не любит: «То, что я в прошлом году вышел в лидеры, считаю заслуга пополам: моя и «Акроса». Я другим участникам желаю, чтоб и их техника так же не подводила. И чтобы сами не сдавались».

## Адаптация новобранцев

### В «Красноярскэнерго» действует ориентационная программа

Евгения Хандогина

В «Красноярскэнерго» на минувшей неделе уже в третий раз проведена ориентационная программа для вновь принятых сотрудников энергокомпании.

Цель ориентационной программы, проводимой на предприятии каждые два месяца — ознакомить новых работников со спецификой деятельности предприятия, организационной структурой и корпоративной культурой.

В докладах специалисты «Красноярскэнерго» подняли такие темы, как общие сведения о компании, правила внутреннего трудового распорядка, положения, регламентирующие оплату труда, социальные программы, возможности и условия повышения квалификации.

Презентации провели специалисты Центра управления сетями, департамента по управлению персоналом, департамента производственного контроля и охраны труда, отдела системы менеджмента качества, а также представители Совета молодых специалистов. Кроме того, вновь



принятые сотрудники посетили фильм о производственной деятельности энергокомпании и получили справку о приеме на работу. В завершение мероприятия участникам организовали

экскурсию на один из крупнейших энергообъектов — горючую подстанцию «Весна-2». На экскурсии «новичкам» показали современное электротехническое оборудование: элегазовые и вакуумные выключатели, система аэрозольного пожаротушения, мик-

ропроцессорные устройства релейной защиты. Программа по адаптации новых сотрудников предприятия позволяет ознакомиться с тонкостями трудового процесса, детально изучить направления работы подразделений, а также познакомиться с коллективом.

**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 № ФЧ77-19251 от 23.12.2004 г. в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Генеральный директор, главный редактор Валерий Стольников  
Заместители главного редактора Елена Стольникова Дмитрий Кожеников  
Помощники главного редактора Юлия Гужонова Татьяна Соколова

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

Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто»  
Представитель в Северной Америке Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vk1@telus.net Tel.: (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.Коптяев, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Теперев.

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.  
Номер подписан 27.8.2010 г.  
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38  
www.redstarph.ru  
Номер заказа 2541  
Тираж 40000 экз.