

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Оттава 2010

Международный деловой форум в Канаде

Недельный срез

Итоги работы оптового рынка

Нефть, газ, нефтехимия

Инновации от «Татнефти»

Стратегический лидер

«Иркут» опережает индикаторы роста

РУСАЛ борется

Интернет как ресурс противодействия

СТРАТЕГИИ

4-5

Торфяные перспективы

Дополнительный вариант светлого будущего

Россия и Чехия

Укрепление и развитие деловых связей

Неделя электроники

Национальный комплекс выставок и форумов

Фармрынок России

Господдержка отразится позитивно

Игра на разнице

Прибыльная торговля контрактами

Финансирование авиапрома

ОАК обещает инвестировать еще \$500 млн

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6

Северо-Западный опыт

Интервью с Александром Новиковым

Уроки безопасности

Кампания по детскому антитравматизму

Отечественное оборудование

Красноярский завод — для МРСК Сибири

ПОДРОБНОСТИ

8

Решение второй беды

Особенности сверхзвукового аэротакси

Олимпиада инноваций

Образовательный проект «Тракторных заводов»

Тысячный вагон

Рекорды в освоении новой техники

ВАЖНАЯ ТЕМА

Правительство РФ продолжит сдерживать тарифы в 2011 году, заявил Владимир Путин в ходе заседания правительственной комиссии по бюджетным проектам. «В среднем это должна быть даже более жесткая политика, чем в 2010 году», — сказал он и сообщил, что правительство приняло решение передать в ведение регионов полномочия по установке тарифов и нормативов потребления коммунальных услуг. До этого времени такие функции исполнялись муниципалитетами. «Перенос этих вопросов на более высокий, региональный уровень позволит избежать перекосов, с которыми мы столкнулись в начале этого года, когда муниципальные власти необоснованно завышали тарифы, прежде всего ЖКХ», — подчеркнул глава правительства, выразив надежду, что правительству не придется разбираться с местными ошибками. По результатам проверки выяснилось, что рост платежей за услуги жилищно-коммунального хозяйства по регионам варьируется от 4% до 45%, а иногда и до 80%.

Объекты рекордов

Строительство и модернизация спортивных сооружений

Сердце наполняется гордостью, когда наши спортсмены занимают призовые места на международных соревнованиях, чемпионатах или Олимпийских играх. Но, как известно, рекорды хоть и устанавливаются за считанные минуты, но готовятся годами интенсивных тренировок. Так что новые достижения невозможны без развития современной спортивной инфраструктуры.

Речь идет о строительстве и модернизации спортивных клубов, стадионов, ледовых арен и других сооружений для любительского и профессионального спорта. «Спортивные центры подобно рыбачьим селям пропускают через себя большое количество молодых спортсменов, «вылавливая» будущих рекордсменов, — считает четырехкратный олимпийский чемпион Владимир Сальников. — Увы, в нашей стране с 90-х годов система подготовки спортсменов, считавшаяся в советские времена одной из лучших в мире, фактически развалилась из-за недостатка финансирования».

Как закономерное следствие отсутствия внимания к спорту в течение многих лет, сейчас наблюдается катастрофическая нехватка спортивных объектов. Так, по оценкам экспертов исследовательской компании BusinessVision, в Москве на каждого жителя приходится всего шесть квадратных сантиметров спортивных сооружений! На 1 млн москвичей приходится всего 2,8 катка. По этому показателю Белокаменная отстает от США в десять раз, а от Канады — в сто раз! А в регионах ситуация еще хуже. И вполне закономерно, что на последней Олимпиаде в Ванкувере наши фигуристы не смогли взять ни одного «золота».

Эту печальную картину призвана исправить федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 гг.». До 2015 года в России будет возведено 1467 многофункциональных залов, 733 зала с бассейнами, 733 стадиона-площадки и 1000 спортивных центров. По словам Виталия Мутко, министра

спорта, туризма и молодежной политики, в 2010 году введут в эксплуатацию 330 спортивных объектов, среди которых 149 спортивных комплексов, 71 футбольное поле и 86 быстрозводимых комплексов в сельской местности и малых городах. Нельзя не упомянуть и о грандиозной стройке, в которую превратились окрестности

новационных и энергосберегающих технологий.

Строить быстро и дешево

Сжатые сроки и высокое качество! Эти требования для спортивного строительства можно соблюсти только при применении таких современных строительных технологий,

даже демонтировать и переместить в другое место. А цена объекта будет существенно ниже, чем у капитального здания при той же функциональности.

«Широкое применение быстрозводимых конструкций может существенно ускорить реализацию федеральной программы. Строительство на основе металлоконструкций

таких технологий нами уже построено немало спортивных объектов по всей России».

Действительно, можно назвать множество интересных примеров возведения крупных зданий в самые сжатые сроки. Например, Центральный дворец ледового спорта в Москве построен с применением легких металлоконструкций всего



В стране запланировано создание суперсовременных специализированных футбольных арен

Сочи. Здесь к Олимпийским играм-2014 строится 242 объекта спорта и инфраструктуры.

Федеральная целевая программа и грядущая Олимпиада ставят весьма амбициозные цели. Спортивные сооружения должны быть возведены в сжатые сроки и с соблюдением международных требований, касающихся в том числе экологичности и энергоэффективности зданий. И чтобы эти планы осуществились, при строительстве спортивных объектов не обойтись без ин-

как быстрозводимые здания из легких металлоконструкций. Главным несущим элементом сооружений является высокопрочный каркас из металлических профилей, на который крепятся элементы внешней и внутренней обшивки, окна, двери и внутренние перегородки. Эта особенность позволяет возводить постройки практически любой формы с произвольной высотой пролетов. Более того, при необходимости такой спорткомплекс можно реконструировать или

позволяет в среднем за 11 месяцев возвести полноценный спортивный комплекс высокого уровня качества. Причем стоимость его уменьшается примерно на 25-30% по сравнению с традиционными методами строительства, — отмечает Сергей Климин, руководитель направления «Спортивные сооружения» российского подразделения компании Ruukki (европейский поставщик комплексных решений из металла для строительства и машиностроения). — С помощью

за 8 месяцев. Это является своеобразным рекордом, особенно если учитывать его размеры: более 9 тыс. кв. м, две большие хоккейные арены, зал игровых видов спорта и многое другое.

За несколько месяцев возвели и ледовую арену в Джалале (Татарстан). Она позволяет принять более полутора тысяч зрителей и дает возможность горожанам и местной хоккейной команде круглогодично заниматься зимними видами спорта.

(Окончание на стр. 3)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

По данным Росстата, российская экономика выросла в I полугодии на 4,2%, объем ВВП составил 20,7 трлн руб. Во II квартале зафиксирован рост экономики на 5,2% — до 10,9 трлн руб. Рост относительно I квартала составил 8%. За первые три месяца года российский ВВП увеличился в годовом исчислении на 2,9%. По предварительной оценке Минэкономразвития, ВВП вырос во II квартале на 5,4% в годовом исчислении, с учетом сезонности — на 1,1%.

Нарастание потребления

На 5,9% больше, чем в августе 2009 года

По оперативным данным ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» (ОАО «СО ЕЭС»), потребление электроэнергии в Единой энергетической системе России в августе 2010 года составило 74,2 млрд кВт·ч (на 5,9% больше, чем в августе 2009 года), в изолированных энергосистемах — 1,28 млрд кВт·ч (на 8,3% меньше по сравнению с августом 2009 года).

Суммарные объемы потребления и выработки электроэнергии в целом по России складываются из показателей электропотребления и выработки объектов, расположенных в Единой энергетической системе России, и объектов, работающих в изолированных энергосистемах (Таймырская, Камчатская, Сахалинская, Магаданская, Чукотская, а также энергосистемы центральной и северной Якутии). Фактические показатели работы энергосистем изолированных территорий представлены субъектами оперативного диспетчерского управления указанных энергосистем.

В августе 2010 года выработка электроэнергии в России в целом составила 75,4

млрд кВт·ч, что на 6,8% больше, чем в августе 2009 года. Электростанции ЕЭС России в августе 2010 года выработали 74,1 млрд кВт·ч, что на 7,1% больше выработки в августе прошлого года. В изолированных энергосистемах выработано 1,28 млрд кВт·ч (на 8,3% меньше по сравнению с уровнем 2009 года).

Основную нагрузку по обеспечению спроса на электроэнергию в ЕЭС России в августе 2010 года несли тепловые электростанции (ТЭС), выработка которых составила 44,4 млрд кВт·ч, что на 17,2% больше, чем в августе 2009 года. Выработка ГЭС за тот же период составила 13,7 млрд кВт·ч (на 5,9% меньше уровня 2009 года), выработка АЭС — 12,5 млрд кВт·ч (на 5,4% меньше уровня 2009 года), выработка электростанций промышленности — 3,5 млрд кВт·ч (на 0,1% меньше августа 2009 года).

С начала 2010 года выработка электроэнергии в России в целом составила 662,7 млрд кВт·ч, что на 5,1% больше, чем в январе-августе 2009 года. Выработка электроэнергии в ЕЭС России за восемь месяцев 2010 года составила 649,5 млрд кВт·ч электроэнергии, что на 5,3% больше

показателя аналогичного периода прошлого года. В изолированных энергосистемах выработано 13,24 млрд кВт·ч (на 5,2% меньше, чем за восемь месяцев 2009 года).

Основную нагрузку по обеспечению спроса на электроэнергию в ЕЭС России в первые восемь месяцев 2010 года несли ТЭС, выработка которых составила 398,6 млрд кВт·ч, что на 9,1% больше, чем в январе-августе 2009 года. Выработка ГЭС за тот же период составила 110 млрд кВт·ч (на 5% меньше, чем за восемь месяцев 2009 года), выработка АЭС — 109,55 млрд кВт·ч (на 5,1% больше, чем в аналогичном периоде 2009 года), выработка электростанций промышленности предприятий — 31,3 млрд кВт·ч (на 0,1% меньше показателей января-августа 2009 года).

Потребление электроэнергии за январь-август 2010 года в целом по Российской Федерации составило 653,03 млрд кВт·ч (на 5,1% больше, чем в первые восемь месяцев 2009 года), в том числе в ЕЭС России — 639,8 млрд кВт·ч (на 5,3% больше, чем за 8 месяцев 2009 года), в изолированных энергосистемах — 13,24 млрд кВт·ч (на 5,2% меньше, чем за 8 месяцев 2009 года).

Перегон в Европу

Российский государственный оператор спутниковой связи ФГУП «Космическая связь» (ГПКС) выходит на рынок телевидения Западной Европы, заключив партнерское соглашение с компанией Castor Broadcasting (Нидерланды) о предоставлении европейским телерадиокomпаниям услуг передачи новостей, прямых репортажей с мест событий, спортивных мероприятий и пр. Услуга предоставляется с использованием спутника «Экспресс-АМ44», высокоэнергетический луч которого обеспечивает устойчивое покрытие территории от Испании до Украины и европейской части России.

Предлагаемое для Castor Broadcasting решение на базе ресурса спутника «Экспресс-АМ44», благодаря экономической привлекательности и оптимальному расположению спутника, уже за несколько месяцев смогло реально привлечь большое количество заказчиков.

Уникальная система онлайн заявок на услуги ТВ-перегона, разработанная компанией Castor Broadcasting, позволяет максимально упростить согласование и тарификацию услуги. В зависимости от требований заказчика, ГПКС и Castor Broadcasting могут предоставить полосу на «Экспресс-АМ44» от 2 до 36 МГц.

«ГПКС высоко ценит репутацию и опыт работы Castor Broadcasting на рынке Западной Европы. Мы уверены, что совместная работа позволит нам завоевать доверие европейских телерадиокomпаний и обеспечить потребителю высокий уровень сервиса и надежности», — подчеркнул Юрий Прохоров, генеральный директор ГПКС.

«Мы очень рады сотрудничеству с ГПКС по оказанию услуг ТВ-перегона на спутнике «Экспресс-АМ44». Вещательные компании подтвердили, что луч обладает действительно высокой энергетикой и является прекрасной альтернативой при передаче сигналов даже в формате высокой четкости, для которой требуется полоса 27 или 36 МГц, и все это по привлекательной цене. Мы уверены, услуга будет иметь огромный успех», — подтверждает Эдвин Крас, управляющий директор Castor Broadcasting.

Castor Broadcasting — ведущий провайдер услуг спутниковой связи, со штаб-квартирой в городе Хилверсум, Нидерланды. Castor предлагает полный спектр услуг телекоммуникаций, включая IPTV, а также располагает 2 телерадиостанциями для оказания услуг связи на основе оборудования ОКН (один канал на несущую) и iDirect.

ФГУП «Космическая связь» — российский национальный оператор спутниковой связи, космические аппараты которого обеспечивают глобальное покрытие. Предприятие образовано в 1967 году и входит в десятку крупнейших спутниковых операторов мира по объему орбитально-частотного ресурса. ГПКС принадлежит самая большая в России спутниковая группировка. Зоны обслуживания спутников ГПКС, расположенных на орбите в точках от 14° з.д. до 140° в.д., охватывают всю территорию России, страны СНГ, Европы, Ближний Восток, Африку, Азиатско-Тихоокеанский регион, Северную и Южную Америку, Австралию. В состав предприятия входят пять центров космической связи (ЦКС): «Дубна», «Медвежье Озеро», «Сколково», «Железногорск» и «Хабаровск». Технический Центр «Шаболовка» в Москве, а также собственная высокоскоростная волоконно-оптическая цифровая сеть.

726-03-03

Poliscor

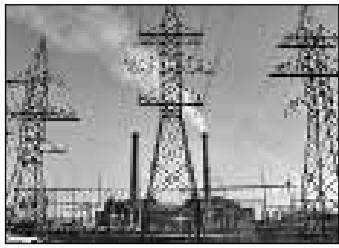
корпоративная полиграфия

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

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Задолженность на розничном рынке перед поставщиками энергии снизилась



В Канаде пройдет Международный деловой форум «ОТТАВА — 2010»

НОВОСТИ

Добросовестный поставщик

Таганрогский металлургический завод (ТАГМЕТ), входящий в ТМК, вошел в Реестр добросовестных поставщиков за 2010 год и подтвердил способность исполнять свои обязательства по поставке трубной продукции потребителям без нарушений условий, предусмотренных контрактами, а также действующим законодательством. Международный центр инвестиционного консалтинга на основе данных контролирующих органов, государственных органов исполнительной власти, общественного мнения провел оценку деятельности предприятия и заключил, что ОАО «ТАГМЕТ» является добросовестным поставщиком и отвечает требованиям государственного стандарта поставки. Реестр по сертификации добросовестных поставщиков зарегистрирован в Федеральном агентстве по техническому регулированию и метрологии в соответствии с Федеральным Законом «О техническом регулировании».

СУЭК привлекла \$700 млн

ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК) привлекло синдицированный кредит на сумму \$700 млн. Организаторами кредита выступили ведущие международные банки, в том числе, BNP Paribas, The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd., Citi (Коммуникационный агент), Commerzbank Aktiengesellschaft, Credit Agricole Corporate and Investment Bank, ING Bank N.V. (Координирующий организатор и Агент по кредиту), ЗАО «Банк Интеза», Rabobank International, London Branch и другие. Кредит со сроком погашения пять лет по ставке LIBOR+325 базисных пунктов обеспечен экспортной выручкой компании. Основными направлениями использования привлеченных средств являются рефинансирование существующей задолженности и обеспечение потребности в оборотном капитале. Интерес банков к сделке на первоначальном этапе был очень высок — были получены заявки от 12 банков на общую сумму \$1,2 млрд. Общая стадия синдикации будет инициирована в ближайшее время. На данной стадии сумма кредита может быть увеличена до \$900 млн.

Недельный срез

Итоги работы оптового рынка электроэнергии и мощности

По данным НП «Совет рынка», неделя с 03.09 по 09.09.2010 года характеризуется ростом объемов планового электропотребления относительно предыдущей недели и аналогичного периода прошлого года в среднем по всем ценовым зонам. При этом в Сибири наблюдалось снижение объемов электропотребления по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Индексы равновесных цен на территории обеих ценовых зон демонстрируют рост относительно предыдущей недели и аналогичного периода прошлого года. За неделю плановое электропотребление по сравнению с предыдущей неделей выросло на 2,1%, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — на 3,9%.

Уменьшение планового электропотребления в сравнении с прошлым годом отмечено в 15 из 64 субъектов федерации, объединенных в ценовые зоны оптового рынка. Общий объем планового электропотребления на рынке на сутки вперед за прошедшую неделю составил 15,83 млн МВт*ч. В Европейской части РФ и на Урале плановое электропотребление составило 12,58 млн МВт*ч, что на 2,3% больше, чем на прошлой неделе, и на 5,6% — чем за аналогичный период прошлого года. В Сибири плановое электропотребление составило 3,25 млн МВт*ч, увеличившись на 1,2% по отношению к прошлой неделе и сократившись на 2,3% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

За истекшую неделю в структуре плановой выработки Европейской части России и Урала доля ТЭС выросла на 0,9 процентных пункта относительно предыдущей недели и на 3,1 процентных пункта в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Рост доли ТЭС в структуре плановой выработки произошел главным образом в результате снижения доли ГЭС.

В структуре плановой выработки Сибири доля ТЭС выросла на 4,7 процентных пункта по отношению к предыдущей неделе, и сократилась на 3,8 процентных пункта в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

В Европейской части РФ и на Урале на ТЭС пришлось 69,19% выработки, на ГЭС и АЭС — 7,22% и 23,59% соответственно. В Сибири структура выработки сформировалась следующим образом: ТЭС — 46,63%, ГЭС — 53,37%.

По отношению к предыдущей неделе индекс равновесных цен Европы и Урала изменился мало, а индекс Сибири — значительно вырос. В региональном разрезе рост индексов равновесных цен произошел в 38 из 64 наблюдаемых регионов.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года индексы равновесных цен выросли в 61 из 64 регионов, объединенных в ценовые зоны.

Индекс равновесной цены в Европейской части РФ и на Урале за неделю вырос на 0,3% (и на 22% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) — до 933,94 руб./МВт*ч. В Сибири индекс за неделю вырос на 17,6% (и на 18,3% по сравнению с прошлым годом) — до 522,1 руб./МВт*ч.

По состоянию на 9 сентября 2010 года, общая задолженность участников рынка составила 22,2 млрд руб., снизившись со 2 сентября на 1,1 млрд руб. Изменение задолженности на ОРЭМ было обусловлено, главным образом, снижением в ценовых зонах.

По состоянию на 31 августа 2010 года, общая задолженность на розничном рынке перед Гарантирующими поставщиками составила 97,7 млрд руб., снизившись с 21 августа на 9,4 млрд руб.

Задолженность на розничном рынке, как правило, увеличивается в первой половине месяца и уменьшается во второй, что обусловлено сложившейся практикой расчетов между участниками рынка: основные платежи за поставленную электроэнергию приходится на последние две недели месяца.

СПРАВКА «ПЕ»: Некоммерческое партнерство «Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью» (НП «Совет рынка») создано в соответствии с Федеральным законом «Об электроэнергетике». Основной целью деятельности НП «Совет рынка» является обеспечение функционирования коммерческой инфраструктуры оптового рынка электроэнергии и мощности (ОРЭМ). НП «Совет рынка» участвует в подготовке правил оптового и розничных рынков электроэнергии и мощности; разрабатывает и утверждает Договор о присоединении к торговой системе оптового рынка и регламенты оптового рынка, ведет реестр субъектов оптового рынка, осуществляет разрешение споров на рынке, осуществляет контроль за деятельностью Системного оператора, а также контроль за соблюдением участниками оптового рынка правил ОРЭМ. В соответствии с законодательством Членами Партнерства обязаны стать все субъекты оптового рынка.

«Нефть, газ. Нефтехимия»

«Татнефть» представила в Казани свои инновации

В рамках прошедшей 8-10 сентября на «Казанской ярмарке» XVII Международной выставки «Нефть, газ. Нефтехимия» ОАО «Татнефть» традиционно представила новые технологии, разрабатываемые и внедряемые в компании.

Премьер-министр Татарстана Ильдар Халиков, выступая на церемонии открытия, отметил, что эта выставка является особой для Республики Татарстан как нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей республики. В Татарстане реализуется глобальный проект — в Нижнекамске строится Комплекс нефтехимии и нефтепереработки «ТАНЕКО». По словам премьер-министра, республика смотрит в этих вопросах далеко вперед.

Председатель Высшего горного совета, председатель совета Союза нефтегазопромышленников России Юрий Шафраник назвал казанскую выставку в числе первых в РФ и отметил, что ее уровень растет из года в год. Он отметил, что в Татарстане последовательно ведется инновационное развитие, и этот опыт достоин тиражирования в масштабах всей России.

Главной темой экспозиции «Татнефть» стал Комплекс «ТАНЕКО». Видеоролик, транслировавшийся на огромном экране, демонстрировал ход строительства в Нижнекамске крупнейшего проекта в нефтехимической отрасли России за постперестроечное время.

Среди новых технологий, представленных ОАО «Татнефть», разрабатываемых и внедряемых в компании — последние, усовершенствованные модификации цепных приводов Бугульминского механического завода ОАО «Татнефть», применяющиеся вместо традиционных маятниковых качалок. Малая частота качаний при равномерной скорости ведет к сокращению поломок и существенной экономии энергии. Интерес посетителей выставки также привлекли стенды, рассказывающие об опытно-промышленной разработке залежей битумной нефти, о применении новейших методов увеличения нефтеотдачи пластов.

Вместе с «Татнефтью» свои новые разработки представили сервисные компа-



нии Татарстана — УК ООО «ТМС групп», ООО «УК «Система-Сервис», ООО «УК «Татнефть-ТрубопроводСервис» и ООО «УК «Татнефть-Энергосервис».

УК «Татнефть-Нефтехим» представила новинки своей шинной продукции.

Традиционно в рамках основной выставки прошел ряд значимых мероприятий, которые были организованы при поддержке Президента и Правительства Татарстана, Минэнерго и Минэкологии РТ, мэрии Казани и приурочены к 60-летию «Татнефти».

На этот раз центральным событием стало выездное совместное заседание Высшего горного совета некоммерческого партнерства «Горнопромышленники России» и Совета «Союза нефтегазопромышленников России». На международной научно-практической конференции «Инновации и технологии в разведке, добыче и переработке нефти и газа» весомо были представлены доклады ученых и специалистов группы компаний «Татнефть».

Параллельно Международной выставке «Нефть, газ. Нефтехимия» проходила межрегиональная конференция «Промышленная экология и безопасность», где «Татнефть» также представила свою экспозицию, рассказывающую об основных направлениях и результатах деятельности компании в этой сфере.

СПРАВКА «ПЕ»: «Татнефть» — одна из крупнейших отечественных нефтяных компаний, в статусе вертикально интегрированной Группы. В состав Группы входят: нефтегазодобывающие производства; нефтегазоперерабатывающие производства; нефтехимические производства; предприятия по реализации нефти, газа, нефтегазопродуктов и нефтехимии; блок сервисных структур. Запасы нефтегазодобычи «Татнефти» составляют 862,2 млн т нефти.

Сокращение расходов на энергоснабжение промышленного предприятия до 30% — это только начало.

Комплексные решения для оптимизации энергозатрат на всех уровнях предприятия.

Ecostruxure
Архитектура Active Energy Management™ от Power Plant to Plug™

Управление сложным промышленным предприятием — задача непростая. С повышением стоимости энергоносителей и ужесточением экологического регулирования сегодня труднее, чем когда-либо, поддерживать производительность, сокращая простои и добиваясь максимальной эффективности. Компания Schneider Electric® предлагает решение: архитектура управления энергопотреблением EcoStruxure™ обеспечивает максимальные производственные показатели, а также высокий уровень энергетической эффективности. Ее сердце — это интеллектуальный счетчик энергии и мониторинг энергопотребления. Экономия за счет снижения энергопотребления. На сегодняшний день только архитектура EcoStruxure™ обеспечивает до 30% экономии энергии не только на производственных площадках, но и в центрах обработки данных и офисах промышленного предприятия. Снижение энергопотребления промышленного предприятия на 30% — это лишь часть экономии, которой можно достичь в масштабах предприятия благодаря архитектуре EcoStruxure™.

Узнайте мнение экспертов о том, как экономить энергию!

Закажите БЕСПЛАТНО эту информационную статью (стоимость 6000 руб.) и получите участие в розыгрыше устройства для учета электроэнергии Smart Grid!

Закажите на веб-сайте www.schneider.ru и введите код: 010431

Центр поддержки клиентов: 8-10-800-25954011 (звонок по России бесплатный)

30%

Schneider Electric

Фабрика Schneider Electric, Инновации, АЭС, водородные электромобили, Автомобили, Солнечная энергия, Активный город, Мобильность и Power Plant to Plug принадлежат компаниям Schneider Electric или ее дочерним компаниям в США и других странах. Распространение, торговля и сервисные услуги предоставляются на основании лицензий Schneider Electric. © Schneider Electric 2010. Schneider Electric и EcoStruxure являются зарегистрированными торговыми знаками Schneider Electric.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ
Дмитрий Медведев,
Президент Российской Федерации

«Безусловно, очень важная составляющая — это экологическое воспитание наших детей, подрастающего поколения. Мы все с вами ездим по заграничью, знаем, какой экологической культурой обладают многие европейские страны. Там в лес заходишь — страшно наступить куда-нибудь в сторону, кажется, что там все маршруты проложены, и настолько все чисто и вылизано, что любо-дорого посмотреть. Что у нас, вы сами знаете, и понятно, что это не только вопрос денег, не только вопрос материальной базы, организации работы, системы управления, совершенствования законодательства, это вопрос культуры. Раньше у нас был опыт по движению школьных лесничеств. Я не знаю, сейчас, наверное, система разобрана. В любом случае можно было бы этому уделить больше внимания. Люди теперь на собственном опыте убедились, насколько это опасно, как нужно внимательно к этим процессам относиться».

«Оттава 2010» Международный деловой форум



С 20 по 22 октября 2010 года в Оттаве (Канада) пройдет III Международный деловой форум «ОТТАВА — 2010». Подготовка форума осуществляется при организационной поддержке Экспертного совета по инновационной поддержке собственной деятельности комитета Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству (ЭСИП), во взаимодействии с Торговым представительством России в Канаде и Ассоциацией «Канадских промышленников и экспортеров». Организатором форума выступает Научно-техническая ассоциация «Технопол-Москва».

Главной задачей форума является привлечение внимания участников обмена интеллектуальной собственности в Северной Америке к российским высоким технологиям и инновациям, содействие развитию деловых контактов между российскими организациями и предпринимателями и их американскими и канадскими коллегами, определение стратегических направлений развития совместных российско-североамериканских проектов. Участие в форуме позволит российским государственным предприятиям и организациям, крупным компаниям, представителям среднего и малого бизнеса, а также индивидуальным изобретателям продемонстрировать свой инновационный потенциал, создать дополнительные возможности для продвижения результатов интеллектуальной деятельности на североамериканский рынок.

В рамках форума пройдут презентации проектов, тематические конференции, семинары, круглые столы. Для российских участников по их заявкам будут организовываться прямые переговоры с потенциальными североамериканскими партнерами, планируется проведение работы по приглашению для участия в презентациях российских компаний и организаций представителей деловых кругов Канады, а также США. Участвующим в мероприятиях форума российским и зарубежным организациям будет оказываться консультационная помощь по обмену опытом и поиску инвесторов, по вопросам охраны и защиты интеллектуальной собственности как в России, так в США и Канаде.

- Основные темы обсуждения:**
- практические аспекты защиты интеллектуальной собственности;
 - реализация совместных проектов и дальнейшие перспективы сотрудничества с предприятиями Северной Америки;
 - практика заключения лицензионных договоров, типичные проблемы и методы решения;
 - продвижение российских брендов в Северной Америке.
- Задачи Форума:**
- содействие поиску партнеров в Канаде и США;
 - продвижение инновационных продуктов и услуг на рынок Северной Америки;
 - содействие установлению прямых контактов между российскими предпринимателями и потенциальными инвесторами.
- Приглашенные докладчики:**
- Торговое представительство РФ в Канаде;
 - Торгово-промышленная палата РФ;
 - Юридическая фирма «Городиский и партнеры»;
 - Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам РФ;
 - Ассоциация «Канадских промышленников и экспортеров» (CME — Canadian Manufacturers & Exporters);
 - Торгово-промышленная палата Оттавы (Ottawa Chamber of Commerce);
 - Российская торговая палата Торонто (RCC — «Russian Chamber of Commerce in Toronto»);
 - Инновационно-исследовательский центр Оттавы (OCRI — «Ottawa Center for Research and Innovation»);
 - Университет Оттавы (University of Ottawa).
- НТА «Технопол-Москва»
Тел.: + 7 (495) 787-31-08/09
Факс: + 7 (495) 959-66-43
netunaev@technopolmoscow.com
t.morozova@technopolmoscow.com

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Иркутский авиационный завод показал передовые возможности сибирской индустрии



Борьба за контроль над «Норильским никелем» разворачивается и в Интернете

Стратегический лидер

Корпорация «Иркут» опережает программные индикаторы

Анна Терехова

Прошедший на минувшей неделе VI Байкальский экономический форум (безусловно, один из крупнейших деловых форумов России и ключевое событие экономической жизни Сибири и Дальнего Востока) не только убедительно подтвердил судьбоносную важность экономических потенциалов Сибирского региона для отечественной индустрии и социально-экономической жизни в целом, но и продемонстрировал примеры безусловно успешного поступательного развития. Что особенно важно — развития в области реальных высоких технологий и создания высококонкурентной продукции действительно международного уровня. Представленная участникам Байкальского форума наглядность достижений Иркутского авиационного завода (ИАЗ, входит в Корпорацию «Иркут») стала позитивным доказательным контекстом. Многие экономические цели, о которых шла речь в рамках форума, на ИАЗе уже осуществлены, что является лучшим конкретным доказательством реальности поставленных перед сибирской экономикой задач.

Немного истории

Байкальский экономический форум сегодня по своей весомости чаще всего ставят на второе место в России после безусловно важнейшего Санкт-Петербургского. Иркутск собирает реально ведущих представителей отечественной бизнес-элиты, высоких зарубежных гостей, эмиссаров ведущих инвестиционных и деловых структур мирового бизнеса. Организаторы форума — Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Министерство регионального развития России, Министерство экономического развития и торговли России и Администрация Иркутской области. До этого времени Байкальский экономический форум проводился в Иркутске раз в два года, однако его актуальность и важность выросли настолько, что принято решение проводить этот форум ежегодно.

Впервые Байкальский форум состоялся в 2000 году. По замыслу организаторов, он должен был стать идейным продолжением «Экономического форума стран СНГ в Санкт-Петербурге», который проводится в северной столице с 1996 года и играет важную роль в формировании экономических и политических связей между государствами-участниками. Байкальский экономический форум 2010 года — уже шестой по счету. Корпорация «Иркут» уже не первый год выступает в роли официального делового партнера Байкальского экономического форума.

Символическое начало

В мировом фольклоре (равно как и в большинстве экономических теорий)

многokrato говорится о важности начала. И в этой связи несложно усмотреть неслучайную символику и важность в том, что представительная делегация участников VI Байкальского экономического форума начала свою работу в Иркутске именно с посещения филиала ОАО «Корпорация «Иркут» — Иркутского авиационного завода.

Президент Корпорации «Иркут» Олег Демченко представил гостям продукцию предприятия: многоцелевые истребители Су-30МК, учебно-боевые самолеты нового поколения Як-130, противопожарные са-



молеты-амфибии Бе-200. Как заявил он авторитетным гостям, Корпорация «Иркут» по показателям эффективности превосходит другие предприятия российского авиастроения. Олег Демченко отметил, что выработка на одного работника Корпорация по результатам 2009 года превысила 3,4 млн руб. Этот показатель в 8,5 раз (!) превышает средний по Сибирскому региону.

Президент ОАО «Корпорация «Иркут» также заявил, что передовой опыт ИАЗ активно внедряется на предприятиях ряда регионов России в ходе подготовки к производству перспективного магистрального пассажирского самолета МС-21.

Министр регионального развития РФ Виктор Басаргин, ознакомившись с продукцией иркутских авиастроителей, отметил, что ИАЗ — это показательный пример предприятия, которое достигло больших успехов в модернизации и внедрении инновационных технологий. Виктор Басаргин также подчеркнул, что «Иркут» — социально ответственная компания, отличающаяся высоким уровнем заработной платы.

Глава Минрегиона РФ проявил интерес к самолету-амфибии Бе-200, который, как заявил министр, хорошо зарекомендовал себя при тушении лесных пожаров летом 2010 года.

«Самые положительные впечатления»

Примечательно, визитом делегации на ИАЗ в первый день работы Байкальского форума знакомство высоких гостей с лучшим авиазаводом не ограничилось. Как известно, в рамках VI Байкальского экономического форума в Иркутске побывал руководитель Администрации Президента РФ Сергей Нарышкин. Одним из важных пунктов программы главы президентской администрации стало посещение Иркутского авиационного завода. Высокий гость осмотрел основные цеха механосборочного и ас-

гатованного производства, подразделение МК, цех окончательной сборки (где осматривали образцы продукции завода — самолеты, Бе-200, Су-30МКИ и Як-130).

«Я в третий раз в Иркутске, а Иркутский авиационный завод посещаю впервые. Впечатления от визита на это уникальное предприятие самые положительные», — отметил, подводя итог визита, Сергей Нарышкин. — Очевидно, что и руководство завода, и весь коллектив стремятся к переходу на новые технологии, причем, не только промышленные, но и управленческие. Также видно, что идет борьба за снижение издержек, рост производительности труда, дальнейшее повышение качества производимой продукции. Все это дает свои результаты как для предприятия, так и для его работников. Неслучайно уровень заработной платы здесь довольно высокий — в среднем около 27 тыс. руб. Это очень хороший показатель. Кроме того, предприятие — в авангарде борьбы за эффективное использование энергоресурсов. Уверен, что задача по снижению энергозатрат на 30% заводом будет выполнена...»

Отвечая на вопросы журналистов, Сергей Нарышкин отметил, что его визит на ИАЗ носит ознакомительный характер, однако может иметь и практические результаты.

Факты и комментарии

Увиденные Сергеем Нарышкиным и другими гостями и делегатами VI Байкальского экономического форума достижения на ИАЗе являются проявлением общих достижений Корпорации «Иркут», чьим филиалом Иркутский авиационный завод является. Вот только несколько наиболее ярких фактов.

На сегодняшний день Корпорация «Иркут» занимает 55-е место в мировом рейтинге оборонно-промышленных компаний, обеспечивая около 15% всего оружейного экспорта России. По результатам 2008 и 2009 годов Минпромторг РФ назвал предприятие «Лучшим экспортером России» в номинации «Авиастроение» («Промышленный еженедельник» писал об этом подробнее). Портфель заказов предприятия составляет около \$7 млрд, при этом выручка устойчиво растет: по результатам 2009 года она превысила \$1,5 млрд.

По мнению специалистов, успехи Корпорации «Иркут» во многом определяются активной инновационной политикой. За последние 15 лет Корпорация развернула работы по нескольким прорывным проектам, которые несут на себе помимо рыночных, еще и технологические задачи сохранения экономики страны уникальных авиастроительных компетенций.

Президент ОАО «Корпорация «Иркут» Олег Демченко заявил, что передовой опыт Иркутского авиационного завода активно внедряется на предприятиях ряда регионов России в ходе подготовки к производству перспективного магистрального пассажирского самолета МС-21.

Среди таких проектов можно назвать многофункциональный истребитель Су-30МК — наиболее востребованный на внешнем рынке российский боевой самолет. Среди заказчиков машины — Индия, Малайзия, Алжир.

Нынешнее лето показало особую актуальность еще одного уникального проекта Корпорации — самолета-амфибии Бе-200, предназначенного для ликвидации лесных пожаров и действий в условиях чрезвычайных ситуаций, эти самолеты закупаются госструктурами по борьбе с последними чрезвычайными ситуациями.

Особой вехой в развитии российского авиапрома стал учебно-боевой самолет нового поколения Як-130, который уже поставляется ВВС России и вызывает высокий интерес на внешнем рынке.

Особо нужно выделить проект создания семейства магистральных пассажирских самолетов МС-21 — основной проект России в сфере гражданской авиации

(«Иркут» — головной исполнитель). «Промышленный еженедельник» уже неоднократно писал о подробностях уникального по амбициям, кооперации, задачам и перспективам самолета. По программе, он выйдет на рынок в 2016 году. Российскими и зарубежными компаниями уже заказано 140 самолетов МС-21.

В роли флагмана: опережая планы

Для многих участников Байкальского форума стал приятным открытием тот факт, что по показателям эффективности



Корпорация «Иркут» превосходит все другие предприятия российского авиастроения и быстро догоняет мировых лидеров. Так, например, если в 2007 году выработка на одного работника Корпорация составляла 1,7 млн руб., то в 2009 году она уже достигла 3,4 млн руб., а по прогнозам на этот год — превысит 4 млн руб. Как уже говорилось выше, в результате в настоящее время уровень заработной платы на ИАЗ в 1,8 раза превосходит средний по Сибири.

Таким образом, «Иркут» существенно опережает те показатели, которые заданы в качестве индикаторов в утвержденной в июле этого года «Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года». Касается это и производительности труда (по стратегии — 0,555 млн руб. в 2015 году и 0,738 млн руб. в 2020 году), и средней заработной платы (по стратегии — 21,5 тыс. руб. в 2015 году и 27,7 тыс. руб. в 2020 году).

Успеху Корпорации «Иркут» содействует высокий образовательный уровень населения, мощная научная и образовательная потенциал области, эффективная система сотрудничества с властями области и города.

В свою очередь, ИАЗ вносит большой вклад в решение проблемы занятости и подготовки кадров. Корпорация «Иркут»

стала победителем всероссийского конкурса «Работодатель года молодежи: инженерные кадры для инновационной России» в номинации «Профориентация».

Еще одно безусловно опережающее развитие Корпорация «Иркут» демонстрирует в области развития экспорта, в несколько раз перекрывая обозначенные Стратегией показатели. Так, согласно ее основным целевым индикаторам к началу 2021 года (по отношению к 2007 году) внешнеэкономическая деятельность регионов Сибири должна обеспечить увеличение экспорта в 2,4–2,6 раза, в том числе экспорта машиностроительной продукции — в 4,1–4,5 раза. Рост экспортных показателей Корпорации «Иркут» и наращивание ею своего портфеля заказов показывают, что и в данном сегменте она выступает в качестве и регионального, и отраслевого флагмана.

Системный интегратор передового опыта

Благодаря своим достижениям, Корпорация «Иркут» по решению Совета директоров «Объединенной авиастроительной корпорации» (ноябрь 2009 года) стала центром консолидации гражданского авиастроения России.

Заместитель Председателя Правительства РФ, Председатель Совета директоров «Объединенной авиастроительной корпорации» Сергей Иванов заявил: «Выбор «Иркута» в качестве центра консолидации — продуманное и обоснованное решение. Эта компания доказала свою способность работать в условиях рыночной экономики, развигать новые проекты, осваивать современные технологии».

В бизнес-единицу, формируемую на базе «Иркута» войдут компания «Ильошин», ульяновский авиазавод «Авиастар-СП», воронежский ВАСО и другие предприятия. Опыт и технологические достижения «Иркута» передаются на эти и другие компании отрасли.

В частности, «Иркут» привлекает «Авиастар-СП» и ВАСО к участию в перспективной программе магистрального самолета МС-21. Кроме того, в Ульяновске идет подготовка к реализации международной программы конвертации лайнеров А320 из пассажирских в грузовые. Документацию и опыт сотрудничества с компаниями «Эрбас» и ЕАДС заводу «Авиастар-СП» передает «Иркут» — головной исполнитель программы с российской стороны. Кроме того, в Таганроге разрабатывается серийный выпуск самолета-амфибии Бе-200, который, как показалось это лето, остро необходим для борьбы с пожарами. Основное технологическое оборудование в Таганрог переедет ИАЗ.

По сути, «Иркут» в настоящее время создает новую индустриальную модель отрасли, укрепляющую научно-промышленные связи регионов (Иркутск, Ульяновск, Воронеж, Москва). Техническое перевооружение заводов осуществляется на основе опыта ИАЗ.

Объекты рекордной важности

Строительство и модернизация спортивных сооружений

(Окончание. Начало на стр. 1)

Упомянем и недавно открытый ледовый дворец «Амур» в Хабаровске, включающий ледовые арены (60 на 30 метров) для проведения олимпийских соревнований, выступлений по фигурному катанию и хоккею с шайбой. Подобные спорткомплексы в сжатые сроки возведены и в Лениногорске, подмосковном Подольске, Калуге и других городах. Все они строились с применением технологий легковозводимых конструкций.

Выгоды возведения спортивных объектов из металлоконструкций будут использоваться и на олимпийских стройках в Сочи. «Три из наших объектов с крытым льдом строятся из сборных металлоконструкций. Это малый хоккейный дворец, арена для керлинга и дворец фигурного катания, — говорит Дмитрий Чернышенко, президент оргкомитета «Сочи-2014». — После завершения Олимпийских игр их планируется разобрать и перевезти в другие российские регионы. Благодаря этому города, в которых никогда не было Олимпиады, получат спортивные олимпийские объекты, которые найдут там вторую жизнь, и под их крышей будут воспитываться новые поколения российских спортсменов».

Два кита: инновационность и энергоэффективность

Значение грядущей сочинской Олимпиады для развития российского спорта трудно переоценить. Сейчас эта огромная стройка как магнит притягивает не только финансирование, но и всевозможные инновационные технологии, многие из которых станут стандартом для строящихся спортивных объектов по всей России.

В настоящее время госкорпорация «Роснано» и «Олимпстрой» выполня-

ют ряд совместных проектов в области ресурсо- и энергосбережения, использования инновационных строительных материалов и покрытий при возведении олимпийских объектов. Всего за 2010–2012 годы в Сочи будут реализованы 36 проектов по энергосбережению.

По словам Глеба Вагленова, директора департамента экологического сопровождения госкорпорации «Олимпстрой», многие объекты олимпийского строительства будут оснащены автоматическими системами управления и регулирования освещения, светодиодными осветительными приборами, альтернативными источниками энергии — солнечными модулями. Высокая энергоэффективность олимпийских объектов Сочи будет достигаться не только за счет инновационных решений в области инженерных коммуникаций и освещения, но и с помощью теплооберегающих теплоизоляционных конструкций. Спортивные сооружения отличаются от других типов зданий большими площадями остекления, а потому теплопотери в них гораздо значительнее.

Так, летом этого года начал монтаж гигантского купола Большой ледовой арены общей площадью 7 тыс. кв. м. Стеклопакеты для него изготовили с применением специальных стекол: верхнее обеспечит теплообережение и солнцезащиту, нижнее — безопасность зрителей. Большая ледовая арена — это уникальное сооружение, которое по проекту компании «Мостовик» возведут в Имеретинской низменности — приморском кластере Сочи. На площади более 52 тыс. кв. м разместятся два хоккейных поля, тренажерные и спортивные залы, помещения для судей и команд и вся необходимая инфраструктура. Помещения арены обеспе-

чат системами кондиционирования, воздухоосушения, холодоснабжения и водоподготовки.

«Современные энергосберегающие оконные конструкции помогут стать олимпийским объектам по-настоящему «зелеными». Похожие спортивные объекты реализованы нашими партнерами в Саратове. Там современные оконные системы помогли на 40% сократить потери тепла», — отмечает Лев Минуллин, коммерческий директор ТД ПРОПЛЕКС (эсклюзивного поставщика ПВХ-

Внедрение инновационных технологий и обеспечение строительства олимпийских объектов — все это ведется на уровне, соответствующем международным «зеленым» стандартам

профиля, произведенного в России по австрийским технологиям). И если в довольно мягких климатических условиях Краснодарского края энергоэффективные конструкции признаны весьма полезными для сокращения затрат на отопление спортивных объектов, то что же говорить о более северных регионах! Как рассказывает Финас Шарипов, главный инженер сервисно-учебного центра «Биатлон» (г. Уфа), было установлено, что благодаря снижению теплопотерь только за счет установки энергосберегающих пластиковых окон из профиля PROPLEX-Optima затраты на отопление спортивного комплекса минувшей зимой сократи-

лись на 15%! По словам специалистов центра, данный результат по энергоэффективности в зимнее время стал рекордным для региона.

Зеленый спорт

Соответствие экостандартам — еще один важный критерий, которому должны следовать застройщики, возводящие спортивные объекты. Такие «зеленые» объекты строятся из экологически безвредных материалов с минимальным ущербом окружающей среде. Уже при их проектировании учитываются меры по энергосбережению, оптимизации расходов на отопление и кондиционирование, использованию возобновляемых источников энергии. Для России это пока непривычный взгляд на строительство. И здесь высокую планку задает олимпийская стройка в Сочи.

Как считает Станислав Аняев, вице-президент госкорпорации «Олимпстрой», «внедрение инновационных технологий и обеспечение строительства олимпийских объектов — все это ведется на уровне, соответствующем международным «зеленым» стандартам».

«В строительстве олимпийских объектов мы обязаны ориентироваться на жесткие стандарты Международного олимпийского комитета, которые включают использование энергосберегающих технологий, солнечных батарей, вторичной переработки воды», — рассказывает Дмитрий Чернышенко, президент оргкомитета «Сочи-2014». — Впервые в истории нашей страны огромная территория, порядка 800 га, которую занимает Олимпийский парк, будет управляться из единого центра с применением современной интеллектуальной системы, что позволит эффективно использовать электричество, тепло и во-

ду и оптимизировать затраты. В проекты ряда олимпийских объектов заложены технологии повторного использования воды, сбора дождевой воды для подогрева воздуха в системах вентиляции и кондиционирования».

Как отмечает Виктор Пялдин, первый вице-президент ГК «Олимпстрой», при проектировании олимпийских сооружений в Сочи будет активно изучаться канадский опыт. Зимние Игры в Ванкувере продемонстрировали всему миру не только новые спортивные достижения, но и применение «зеленых» технологий. Вель большинство олимпийских объектов в Канаде получили Золотой сертификат LEED. Это всемирно признанная система добровольной экологической сертификации зданий. Она обеспечивает независимую оценку таких параметров, как экономия энергии и воды, сокращение выбросов окиси углерода, управление ресурсами, экология внутренних помещений и инновации в архитектуре. При строительстве спортивных объектов для зимней Олимпиады в Сочи 2014 также будут применяться «зеленые» стандарты.

Интерес к спорту в нашей стране возрождается. На возведение новых спортивных комплексов, бассейнов и ледовых арен охотно выделяются средства из федерального и местных бюджетов. И, что отразило, застройщики все больше ориентируются на международные стандарты, активно используя новейшие технологии строительства. Во многом это происходит благодаря подготовке к Олимпийским играм в Сочи и тому пристальному вниманию, которое власти уделяют этой «стройке века». Но Олимпиада пройдет, а построенные спортивные объекты останутся.

НОВОСТИ

Интернет как средство борьбы

ОК РУСАЛ в рамках известного противоборства запустила в Интернете информационный ресурс «Спасем «Норильский никель», на котором будет размещать информацию о своем видении ситуации в компании и необходимых действиях по ее улучшению. Задача нацелена воздействовать на акционеров по принятию ими решения в ходе голосования на внеочередном собрании акционеров ГКМ 21 октября 2010 года. На сайте «Спасем «Норильский никель» его авторы общаются в режиме реального времени отражать все важнейшие события, связанные с ситуацией в «Норильском никеле», подробно рассказывать о тех, кто управляет ГКМ, а также о действиях и инициативах РУСАЛА, связанных как с подготовкой к внеочередному собранию акционеров, так и с противостоянием компании и «Интеррос».

Впервые «Патенты 2010»

8 октября в ТПП РФ (Москва), впервые в РФ пройдет всероссийская практическая конференция «Патенты 2010». Целью практической конференции является обмен опытом реального использования патентной защиты при выводе технологических разработок на мировой рынок, и при работе на данном рынке. В конференции примут участие руководители и менеджеры технологических компаний, руководители групп разработок, эксперты инвестиционных и венчурных фондов, патентные поверенные, специалисты в области оформления, защиты и использования промышленной интеллектуальной собственности, юристы, экономисты и бухгалтеры технологических компаний. В рамках конференции специалисты, имеющие реальный опыт патентной защиты технологических разработок при их выводе на мировой рынок, поделятся своими знаниями и опытом с другими участниками конференции.

ГК «Ростехнологии» сдали два центра

В подмосковном Красноярске состоялась открытие федерального центра сердечно-сосудистой хирургии, построенного в рамках программы создания федеральных центров высоких медицинских технологий (ФЦ ВМТ). В тот же день в соответствии с разработанными Корпорацией, согласованными с министерствами и ведомствами и утвержденными Правительством графиком строительства ФЦ ВМТ был открыт федеральный центр сердечно-сосудистой хирургии в Хабаровске. Строительство 14-ти ФЦ ВМТ было начато в 2007 году Росздравом в рамках нацпроекта «Здоровье». После того, как Росздрав был преобразован в Минздравсоцразвития, в мае 2009 года в соответствии с Указом Президента РФ и постановлением Правительства РФ функции заказчика по строительству ФЦ ВМТ были переданы ГК «Ростехнологии». На момент передачи функций «Ростехнологиям» в эксплуатацию были введены центры в Пензе, Чебоксарах и Астрахани. До конца 2010 года будут введены центры в Челябинске и в Тюмени.

Торфяные перспективы

Дополнительный вариант построения светлое будущего

Энергетический комплекс — основа основ любой экономики. От его состояния напрямую зависит и конкурентоспособность отечественной продукции, и качество жизни любого человека. Поэтому в ближайшие годы в России планируется ввести в строй около 170 ГВт новых мощностей. И еще более остро стоит вопрос модернизации уже имеющихся. Задачи эти очень сложны, но без их решения об устойчивом развитии страны не может быть и речи.

Торфяники — находка, а не проблема

Лето 2010 года войдет в историю своими пожарами на торфяниках. Но ведь торф — не только источник опасности, но и ценное сырье, которое вполне может послужить на благо развития энергетики.

В настоящее время переход на более выгодные энергоносители является одной из основных задач, нуждающихся в решении в данной области. В этой связи Минэнерго РФ выступает за расширение использования торфа, который считается самым распространенным биологическим топливно-энергетическим ресурсом в нашей стране. Его запасы есть в 65 регионах, т.е. практически повсеместно.

Использование торфа на малых генерирующих установках в значительной степени понизит себестоимость выработки электроэнергии. Кроме того, торфяное топливо при сжигании имеет неоспоримые экологические преимущества. Будет решена и проблема летних пожаров: если торф станет ценным сырьем, за его залежами станут следить гораздо более пристально.

Помимо торфа другими «резервными» типами топлива для российской энергетики остаются возобновляемые источники энергии (ВИЭ): ветер, солнце, приливы и т.д. «Следует подчеркнуть одну из особенностей сегодняшнего дня: объемы введенных в мире в 2009 году мощностей на возобновляемой энергии (ветер, солнечные панели, гидроэлектростанции, биомасса) в 1,35 раза превышают введенные мощности, основанные на традиционных энергоносителях (газ, нефть, уголь, ядерная энергия). Мы являемся свидетелями переломного момента, когда суммарный ввод новых мощностей, основанных на использовании возобновляемой энергии, превысил суммарный ввод мощностей, связанных с традиционной энергетикой, основанной на ископаемом топливе», — отмечает член-корреспондент РАН, директор Института биохимической физики Сергей Варфоломеев.

Пока применение ВИЭ в России носит, скорее, «экспериментальный» характер. Но уже скоро все может измениться. Президент РФ Дмитрий Медведев поручил до 1 октября 2010 года разработать меры, направленные на обязательное приобретение электроэнер-

гии, выработанной с применением ВИЭ, и на обеспечение включения ВИЭ в генеральную схему размещения объектов электроэнергетики.

Надо понимать, что внедрение торфа или ВИЭ не является самоцелью. Электростанция должна делать ставку на тот тип топлива, который является наиболее выгодным. Эксперты полагают, что в ближайшие десятилетия (может, и столетия) позиции газа будут по-прежнему сильны. «При нынешних темпах потребления газа в мире его хватит на 250 лет. Новые электростанции, работающие на газе, значительно дешевле, и их можно построить быстрее, чем какие-либо иные объекты, генерирующие электроэнергию: их стоимость составляет менее чем половину от стоимости электростанций, работающих на угле, в пересчете на 1 МВт·ч, одну пятаю — от стоимости строительства АЭС, и они примерно на 15% дешевле ветровых электростанций», — заявляет Чарльз Уотсон, председатель концерна Shell в России.



В конечном счете, выбор того или иного типа топлива определяется конкретными условиями, в которых работает электростанция. Например, в Иркутской области сейчас активно начинают использовать уголь вместо мазута на котельных: так получается дешевле. При этом «Иркутскэнерго» постепенно меняет и уголь — на газ: недалеко от станции находится Братское газоконденсатное месторождение. Универсальными энергетическими «ресурсами» по выбору топлива нет: все решают конкретные обстоятельства.

От выработки до потребления

Способы сокращения издержек интересны не только в контексте выбора топлива. «Задумываться об экономии нужно уже на этапе строительства», — считает Леонид Лазуткин, директор по продажам компании Ruukki (европейский поставщик комплексных решений из металла для строительства и машиностроения). — По этой

причине на смену монументальным и дорогим электростанциям прошлого «из стекла и бетона» приходят быстровозводимые металлоконструкции, позволяющие создавать объекты в считанные месяцы за счет высокой заводской степени готовности всех элементов. А ведь чем выше скорости строительства, тем ниже издержки».

Подобные решения применялись при строительстве Шахтурской ГРЭС, Сургутской ГРЭС, ТЭЦ-27, расширении Черепетской ГРЭС. «Быстрая скорость строительства ни в коем случае не скрывается на надежность. Качество сварных швов металлоконструкций для энергетических зданий проверяется ультразвуком в заводских условиях, что гарантирует их надежность», — отмечает Леонид Лазуткин, директор по продажам компании Ruukki. — Сам металл долговечен и не оказывает негативного воздействия на окружающую среду. А стойкость конструкций такова, что их можно возводить даже в сейсмоактивных районах, а также на Крайнем Севере».

Белгород стал одним из первых российских городов, где приступили к построению Smart Grid. В местных распределительных сетях установлены устройства, помогающие определить, где произошел разрыв проводов, и отключить только небольшое количество

потребителей электроэнергии. Также в городе уже научились управлять уличным освещением, чтобы поэтапно менять его параметры в зависимости от условий видимости и даже количества людей на улице.

Энергетика не может модернизироваться «фрагментарно»: меняться должно все — от выработки до потребления. Иначе результаты реформы будут неочевидны. Компаний, которые бы подходили к модернизации всесторонне, пока в стране очень мало, но они уже есть. Например, «Фортум», основной поставщик тепла и электричества в Челябинске, планирует установить в жилых домах города 2500 индивидуальных тепловых пунктов. Благодаря такой модернизации ежегодно будет экономиться более полумиллиарда рублей. Люди станут платить именно за потребленную ими энергию, а не обогрев улицы. Успешная работа в этой сфере решит не только проблемы отрасли, но и станет «толчком» для развития других областей.

По итогам «аудита» на трех площадках «РУСЭЛПРОМА» — в Санкт-Петербурге, Владимире и Смоленской области — специалисты Flowserve пришли к выводу о целесообразности дальнейшей совместной работы. Предполагается, отмечает Родион Сурков, что уже в следующем году объемы поставок оборудования «РУСЭЛПРОМА» в адрес американских партнеров могут вырасти до 100 млн руб. Среди стратегических планов — реализация совместных программ повышения качества и обучения персонала, предоставление «РУСЭЛПРОМу» права продажи продукции Flowserve на территории России, другие взаимовыгодные проекты. «Мы располагаем достаточными связями и ресурсами, чтобы успешно продвигать продукцию американского партнера на российский рынок, а также необходимыми мощностями и технологиями для выполнения заказов наших американских партнеров», — подчеркнул Сурков.

Родион Сурков. По его словам, авторизация проводится с целью выявления компетенций будущих партнеров в области производства, проектирования, качества продукции, общей культуры производства. Flowserve Corporation образована в 1997 году в результате слияния BW/IP и Durco International, лидирующих поставщиков насосного оборудования и решений в сфере управления технологическими процессами. Является одним из крупнейших мировых производителей насосного оборудования, клапанов, уплотнителей, ведущих поставщиков сервисных услуг для энергетики, нефтегазовой, химической, пищевой и других отраслей промышленности. В компании работает около 15000 человек. Ее предприятия расположены более чем в 50 странах мира. Сотрудничает с клиентами более чем в 70 странах мира. Штаб-квартира расположена в г. Ирвинг (штат Техас, США).

Церера выпускают целую линейку импортзамещающих электродвигателей, энергоэффективных электрических машин. Концерн является единственным на постсоветском пространстве производителем гибридного двигателя для городского автобуса, а также разработчиком электропривода для пропашного трактора.

В ноябре 2009 года трактор, оснащенный электротрансмиссией концерна «РУСЭЛПРОМ», был удостоен серебряной медали Немецкого сельскохозяйственного общества (DLG) на выставке Agritechnica в Ганновере, крупнейшей в мире специализированной выставке сельскохозяйственной техники, где присуждаются награды за инновации в области сельского хозяйства.

Россия и Чехия

Укрепление и развитие экономических отношений

Ангелина Мамуляна

На этой неделе в выставочном центре г. Брно (Чехия) проходит крупнейшая в восточно-европейском регионе 52-я Международная промышленная выставка «МСВ-2010». Россия представлена на ней самой масштабной национальной экспозицией и авторитетной делегацией, в состав которой вошли известные российские политики, ключевые фигуры промышленной отрасли, а также представители более 60 ведущих промышленных предприятий России.

Российская экспозиция организована Министерством промышленности и торговли Российской Федерации в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации в целях содействия дальнейшему развитию и укреплению торгово-экономических связей между Россией и Чехией, диверсификации форм и направлений российско-чешского экономического сотрудничества, расширению сотрудничества в социально-гуманитарной сфере и укреплению деловых и культурных связей.

Общая площадь российской экспозиции составляет 1000 кв. м. Свою продукцию на выставке представляют российские предприятия и организации из 15-ти регионов России, в том числе предприятия ГК «Росатом» — ОАО «Атомэнергострой», топливная компания «ТВЭЛ» и ФГУП ВНИИ автоматизи им. Н.Л.Духова, ЗАО «Технопроект», ОАО «Атомтехэнерго», холдинг «Капитал Энерго», ОАО «Металлургический завод «Электросталь», ОАО «Тяжмаш», ООО «Красноярский металлургический завод», ООО «Первый Чешско-Российский банк», компания новых технологий ООО «Ультразвуковые системы», ОАО «ОРМЕТО-ЮУМЗ», ООО «Геостар», ЗАО «Электропривод» и другие, а также более трех десятков предприятий Москвы, Московской, Ярославской, Самарской и Свердловской областей будут демонстрировать новые технологии и разработки. На открытой площадке будет представлен широкий модельный ряд автомобилей ГАЗ и УАЗ российского производства, а также экспозиция дорожно-строительной техники и подвижного состава промышленного предприятия «Уралвагонзавод».

Деловая программа включает в себя мероприятия Российско-Чешского бизнес-фор-

умской областей будут демонстрировать новые технологии и разработки. На открытой площадке будет представлен широкий модельный ряд автомобилей ГАЗ и УАЗ российского производства, а также экспозиция дорожно-строительной техники и подвижного состава промышленного предприятия «Уралвагонзавод».

Деловая программа включает в себя мероприятия Российско-Чешского бизнес-фор-



Ключевым мероприятием деловой программы выставки станет Российский бизнес-день (14 сентября). Его организаторами выступают Посольство России в Чехии, Министерство Промышленности и Торговли Российской Федерации, Торгово-промышленная палата Чехии по странам СНГ при содействии Торгпредства России в Чехии.

Общая часть будет включать в себя обсуждение основных направлений взаимодействия и интеграции России и Чехии, а также развитие межрегиональных связей России и Чехии как стимула двустороннего взаимодействия. Вторая часть будет посвящена обсуждению темы

Ключевым мероприятием деловой программы станет Российский бизнес-день (14 сентября). Его организаторами выступают Посольство России в Чехии, Министерство Промышленности и Торговли Российской Федерации, Торгово-промышленная палата Чехии по странам СНГ при содействии Торгпредства России в Чехии. В рамках программы мероприятий состоится Российско-Чешский бизнес-фор-

модернизации, инноваций и инвестиций двух стран, а также перспективы совместных проектов. В выступлениях Председателя Сената Парламента Чехии, заместителя Министра промышленности и торговли России, Министра Правительства Москвы, губернаторов российских регионов, заместителя председателя Союза машиностроителей России будут освещены тенденции взаимовыгодного сотрудничества и инвестиционные направления.

15 сентября представители отраслевых предприятий России и Чехии примут участие в специальной энергетической конференции «Ядро против кризиса», главной темой которой станет проведение открытого обсуждения проектов компаний-участников тендера на завершение строительства атомной электростанции «Temelin» (Чешско-Российский консорциум SKODA JS/ЗАО «Атомстройэкспорт», Areva и Westinghouse).

16 сентября состоится семинар «Сертификация и правила экспорта в Российскую Федерацию», в программе которого запланированы выступления представителя Генерального управления по торговле Европейской комиссии (со стороны Евросоюза). С российской стороны в семинаре планируется участие представителей Торгпредства России в Чехии, регионального представителя ТПП России в Чехии и Польше, представителя Росстандарта, представителя информационной-сертификационного центра Росстандарта в Праге, представителя РСПП. С чешской стороны запланированы выступления заместителя Министра промышленности и торговли Чехии; представителя Союза промышленности и транспорта Чехии; представителя Управления по технической стандартизации, метрологии и государственному испытанию Чехии. Все дни выставки на информационно-коммуникативной площадке Российской экспозиции будет работать презентационное бюро: состоятся демонстрации продукции экспонентов.

«Российская неделя электроники»

Комплекс специализированных выставок и конференций

Продолжается подготовка «Российской недели электроники» — комплекса специализированных выставок и конференций, охватывающих все вопросы разработки, производства и использования электронной компонентной базы и модулей радиоэлектронной аппаратуры. Об участии в выставках «Российской недели электроники» заявили уже более 350 компаний из России, Украины, Белоруссии, Китая, Финляндии, Тайваня, Германии, Бельгии, Японии, Англии, США, Израиля, Нидерландов, Канады, Италии, Франции.

Оргкомитет «Российской недели электроники» и ЦВК Экспоцентр приняли решение о том, что «Российская неделя электроники 2011» пройдет в ЦВК «Экспоцентр» с 1 по 3 ноября 2011 года. Общая площадь экспозиции составит более 10000 кв. м. Выставки будут размещены в павильон №2 Экспоцентра на Красной Пресне (Краснопресненская набережная, 14, станция метро «Выставочная»). В эти же дни в ЦВК «Экспоцентр» пройдет «Роснанофорум».

Продолжается прием заявок на участие в конференциях «Комплексы отечественного технологического оборудования» (27.10.2010) и «Оборудование спутниковой навигации, модули и электронные компоненты» (26.10.2010). В рамках экспозиции «Потенциал-2010» на «Российской неделе электроники» будут представлены 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, Толытинский государственный университет, Владимирский государственный университет, Казанский государственный университет, Дагестанский государственный университет, Мурманский государственный университет, Пензенская государственная технологическая академия и другие учебные заведения.

Полупроводниковая светотехника, являющаяся эффективной энергосберегающей технологией, за последние годы получила бурное развитие практически во всех странах мира. В ближайшие десять лет светодиоды займут 30% рынка осветительной техники, обеспечив экономию электроэнергии в десятки миллионов кВт·ч в год. В мире наблюдается под-



линный бум как в сфере научных исследований в области нанотехнологий для целей оптоэлектроники, так и в области разработки и промышленного освоения выпуска изделий полупроводниковой светотехники.

Именно поэтому, на выставке «ChirEXPO-2010», основной тематикой которой являются полупроводниковые изделия микроэлектроники, второй год подряд организована тематическая экспозиция «Современные системы освещения».

На сегодняшний день в состав экспозиции вошли компании: «Оptron», «Протон», «Photon-L» (США), «Транзит», «Светлана-Оптоэлектроника», «Макро Групп», «Ирбис». В составе экспозиции включена автономная зона для бесплатных презентаций новинки участников.

Предложение направить на выставку студенческие группы получили профильные кафедры более чем 50 ВУЗов России. Особый интерес, несомненно, вызовет беспрецедентная серия презентаций новинки в рамках Экспо-форумов. Новинки электроники найдут отражение в дипломных и курсовых проектах. В составе «Российской недели электроники» пройдет также 6-я выставка «Беспроводные и мобильные технологии».

Среди основных задач развития РЭК на современном этапе отмечены:

— формирование и внедрение в производство приоритетных технологий, обеспечивающих разработку и создание

перспективных систем и комплексов гражданского, двойного и специального назначения;

— активизация инновационно-инвестиционной деятельности, позволяющей проводить качественное обновление научно-технической и производственно-технологической базы;

— создание, поддержание и внедрение военных и гражданских базовых и критических технологий, обеспечивающих создание, производство и ремонт систем и комплексов гражданского, двойного и специального назначения, а также обеспечивающих технологические прорывы и создание опережающего научно-технологического задела в целях освоения принципиально новых образцов радиоэлектронной продукции, обладающих ранее недостижимыми возможностями.

В заключение г-н Фролов выражает надежду, что «Российская неделя электроники» станет важным этапом в развитии отечественного радиоэлектронного комплекса, позволит определить его существующее состояние и приоритеты в направлениях совершенствования, даст новый толчок к решению актуальных задач в области создания эффективных систем и комплексов управления различного назначения.

Оргкомитет «Российской недели электроники»
Служба PR и рекламы
Тел.: +7 (495) 221-50-15.

Первый шаг долгого пути

«РУСЭЛПРОМ» и Flowserve начинают взаимовыгодно сотрудничать

Олег Шульц

Концерн «РУСЭЛПРОМ» до конца 2010 года поставит одному из мировых лидеров рынка насосного оборудования — Flowserve Corporation (США) — взрывозащищенные промышленные двигатели мощностью от 0,5 до 3 МВт на сумму 20 млн руб. Это — первый шаг на пути к долгосрочному партнерству, о котором договорились обе компании.

Специалисты Flowserve провели авторизацию производственных площадок «РУСЭЛПРОМА» и выразили готовность начать партнерские отношения. «Проведение подобного «аудита» — нормальная практика крупных западных компаний, планирующих сотрудничество с производителями в других странах», — поясняет директор по экспорту ТД «РУСЭЛПРОМ»

Концерн «РУСЭЛПРОМ» является вторым крупнейшим в России производителем и поставщиком электрических машин. Концерн объединяет 11 предприятий и зависимых обществ, которые выпускают более 3000 наименований электродвигателей, генераторов и систем управления для горнодобывающей, металлургической, нефтяной промышленности, электроэнергетики и ЖКХ. Основанный в 1991 году, концерн завершил программу формирования производственных мощностей в 2003 году.

Имея современную научно-производственную базу, «РУСЭЛПРОМ» занимает лидирующие позиции по разработке и внедрению инноваций в области электромашиностроения. Предприятия кон-

Родион Сурков. По его словам, авторизация проводится с целью выявления компетенций будущих партнеров в области производства, проектирования, качества продукции, общей культуры производства. Flowserve Corporation образована в 1997 году в результате слияния BW/IP и Durco International, лидирующих поставщиков насосного оборудования и решений в сфере управления технологическими процессами. Является одним из крупнейших мировых производителей насосного оборудования, клапанов, уплотнителей, ведущих поставщиков сервисных услуг для энергетики, нефтегазовой, химической, пищевой и других отраслей промышленности. В компании работает около 15000 человек. Ее предприятия расположены более чем в 50 странах мира. Сотрудничает с клиентами более чем в 70 странах мира. Штаб-квартира расположена в г. Ирвинг (штат Техас, США).

Церера выпускают целую линейку импортзамещающих электродвигателей, энергоэффективных электрических машин. Концерн является единственным на постсоветском пространстве производителем гибридного двигателя для городского автобуса, а также разработчиком электропривода для пропашного трактора.

В ноябре 2009 года трактор, оснащенный электротрансмиссией концерна «РУСЭЛПРОМ», был удостоен серебряной медали Немецкого сельскохозяйственного общества (DLG) на выставке Agritechnica в Ганновере, крупнейшей в мире специализированной выставке сельскохозяйственной техники, где присуждаются награды за инновации в области сельского хозяйства.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

Операционные результаты Группы «ГАЗ»

Ассоциация европейского бизнеса опубликовала данные о розничных продажах легковых и легких коммерческих автомобилей в России по итогам 8 месяцев 2010 года. Согласно этим данным, за январь-август текущего года Группа «ГАЗ» продала 41,3 тыс. легковых коммерческих автомобилей, что на 27% больше, чем за аналогичный период 2009 года. В августе рост продаж составил 43% год к году (6,4 тыс. автомобилей).

В январе-августе 2010 года продажи компании восстанавливались быстрее (27%), чем рынок легковых и коммерческих автомобилей (14%), отмечает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов: «При этом, мы отмечаем ускорение темпов роста продаж «ГАЗом» коммерческих автомобилей с 20% год к году в июле до 43% в августе. Тем не менее, в августе показатель роста продаж Группы «ГАЗ» год к году (43%) уступил среднерыночному показателю, составившему 51%. По нашим оценкам, восстановление продаж коммерческих автомобилей к докризисным уровням произойдет позже, чем сегмента легковых автомобилей, что обусловлено неустойчивым ростом инвестиций транспортных компаний в новое оборудование».

Сергей Богданчиков снят с должности президента «Роснефти»

По итогам заочного заседания совета директоров компании «Роснефть» Сергей Богданчиков был снят с должности президента компании. При этом совет директоров назначил на этот пост первого вице-президента «Роснефти» Эдуарда Худайнатов. Отставка Богданчикова с поста президента «Роснефти» ожидалась участниками рынка еще с 2009 года, сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин: «Основной причиной снятия Богданчикова с должности, на наш взгляд, является конфликт с председателем совета директоров «Роснефти» Игорем Сечиным».

Аналитики «ФИНАМ» ожидают, что назначение нового президента компании может привести к тому, что «Роснефть» будет более лояльно относиться к интересам государства в ущерб интересам миноритарных акционеров. «Компания может начать финансировать крупные, важные для государства проекты с меньшей отдачей от инвестиций. Примером таких проектов можно назвать проекты «Южный Поток», «Газпрома» и «БТС-2» «Транснефти», окупаемость которых находится под вопросом. Для «Роснефти» подобным проектом может стать разработка черноморского шельфа, планируемые инвестиции в которую могут стать рекордными для России», — утверждает г-н Еремин.

«Уралкалий» опубликовал позитивную отчетность

Согласно опубликованной отчетности «Уралкалия» за I полугодие 2010 года, выручка компании выросла на 97% год к году, до 27,4 млрд руб., себестоимость увеличилась на 60% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 6,1 млрд руб. Также выросли другие операционные расходы — коммерческие расходы увеличились на 237% год к году — до 7,2 млрд руб., общие и административные расходы увеличились на 75% — до 2,6 млрд руб.

Рост выручки и расходных статей в основном обусловлено ростом производства и продаж в I полугодии 2010 года по сравнению с I полугодием 2009 года, считает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Дмитрий Терехов: «Так, производство хлористого калия в I полугодии выросло на 113% — до 2,4 млн т, а продажи выросли на 200% — до 2,7 млн т. Кроме того, на рост операционных расходов повлиял рост стоимости фрахта, железнодорожных тарифов и прочих тарифов естественных монополий».

ЕВБТДА «Уралкалия» по итогам I полугодия 2010 года увеличилась на 71% год к году — до 12,7 млрд руб., чистая прибыль выросла на 89% — до 8,4 млрд руб. Рентабельность по ЕВБТДА составила 46% против 54% годом ранее. Чистая рентабельность опустилась на 1 п.п. по сравнению с I полугодием 2009 года до 31%.

Отчетность «Уралкалия» за I полугодие 2010 года аналитики «ФИНАМ» оценивают положительно: «Практически удвоенные выручки год к году, быстрый рост продаж, также значительный рост ЕВБТДА чистой прибыли подтверждают восстановление



спроса на калийном рынке». По мнению г-на Терехова, рынок позитивно реагирует на отчетность «Уралкалия» за I полугодие 2010 года: «Однако основная интрига в акциях «Уралкалия» сейчас заключена в ожидаемом слиянии «Уралкалия» и «Сильвинита». 17 сентября состоится внеочередное собрание акционеров «Уралкалия», которое переизберет действующий совет директоров «Уралкалия» в пользу новых акционеров. «Мы ожидаем, что именно после переизбрания совета директоров «Уралкалия» появятся большие детали относительно схемы слияния калийных компаний».

«Северсталь» опубликовала сильную отчетность

«Северсталь» опубликовала консолидированную отчетность за 2-й квартал 2010 года. Выручка компании выросла на 35% квартал к кварталу, до \$4,2 млрд, ЕВБТДА практически удвоилась, достигнув \$955 млн. Также компания впервые с 4-го квартала 2008 года зафиксировала положительный квартальный финансовый результат: чистая прибыль составила \$192 млн. Рентабельность ЕВБТДА «Северстали» выросла с 16% до 22% квартал к кварталу, и все структурные подразделения (в том числе и североамериканские стальные активы) были прибыльными по ЕВБТДА. Наиболее рентабельным сегментом группы во втором квартале стал «Северсталь Ресурс», наименее рентабельным — международный стальной дивизион. Совокупный долг компании снизился на 5% — до \$6,3 млрд, а чистый долг не претерпел значимых изменений и остался на уровне \$4,3 млрд. «Принимая во внимание достаточно лояльный график погашения обязательств

Фармрынок России

Господдержка отразится позитивно на развитии

Эльдар Вагабов, аналитик ИК «ФИНАМ»

Несмотря на скромный уровень потребления лекарственных препаратов в России и объемы производства продукции, российский фармацевтический рынок имеет все перспективы для роста. Инициативы правительства страны, направленные на ограничение иностранных препаратов на внутреннем рынке, станут основными драйверами его развития в ближайшие годы.

препаратов, куда относятся биологически активные добавки (БАДы) и активная (лечебная) косметика, содержащая биологически активные вещества и предназначенная для лечения и профилактики широкого ряда заболеваний.

В сегменте лекарственных средств доминирующие позиции занимают иностранные производители. Согласно имеющейся информации, в истекшем году на рынке лекарственных препаратов присутствовало порядка 6,5 тыс. торговых наименований, относящихся к

отечественные и импортные препараты. Основной объем продаж пришелся на непатентованные препараты (дженерики) — 65% рынка по стоимости и 85% по количеству.

Правительство России озвучило проблемные ограничения импортных препаратов на российском рынке. В правительственной стратегии развития фармацевтической промышленности России до 2020 года в числе прочих задач значится курс на импортозамещение. Планируется,

который накладывает серьезные ограничения на иностранных производителей. На наш взгляд, в числе основных бенефициаров нового закона — крупные российские производители фармацевтики, которые в условиях снизившейся конкуренции смогут упрочить свои рыночные позиции.

Стоит отметить еще одну амбициозную правительственную программу, согласно которой планируется к 2020 году повысить потребление фармакологических препаратов в 4 раза. Одной из задач, постав-

представляется нам достаточно амбициозной — если ориентироваться на поставленные правительством цели, то к 2020 году среднее потребление в России должно вырасти в 4 раза. Для их достижения потребуется не только формирование социально-экономической обстановки в стране, которая способствовала бы росту национального благосостояния, но и активное вмешательство государства, речь о котором пойдет позже.

На наш взгляд, в обозначенные сроки планы правительства



Российский фармрынок обладает серьезными потенциалами для роста

По данным информационно-аналитических агентств DSM и ISO, в 2009 году объем российского рынка фармпрепаратов составил порядка 540 млрд руб. Около 78% рынка пришлось на лекарственные средства, включая сегменты лечебно-профилактических учреждений, а также дополнительное лекарственного обеспечения. Оставшиеся 22% — это сегмент парафармацевтики (товаров для сохранения здоровья), важной составляющей которого является сегмент нелекарственных

4,4 тыс. брендов, более трети из которых принадлежали на иностранных производителей. При этом интересно отметить, что в стоимостном выражении доля импорта на российском рынке составляла порядка 74%, что объясняется существенной разницей в ценах на

леченных перед правительством России в рамках развития системы медицинского обеспечения, является доведение потребления фармацевтических препаратов в ближайшие 10 лет до текущего среднего европейского уровня (около \$320 чел./год). Поставленная задача

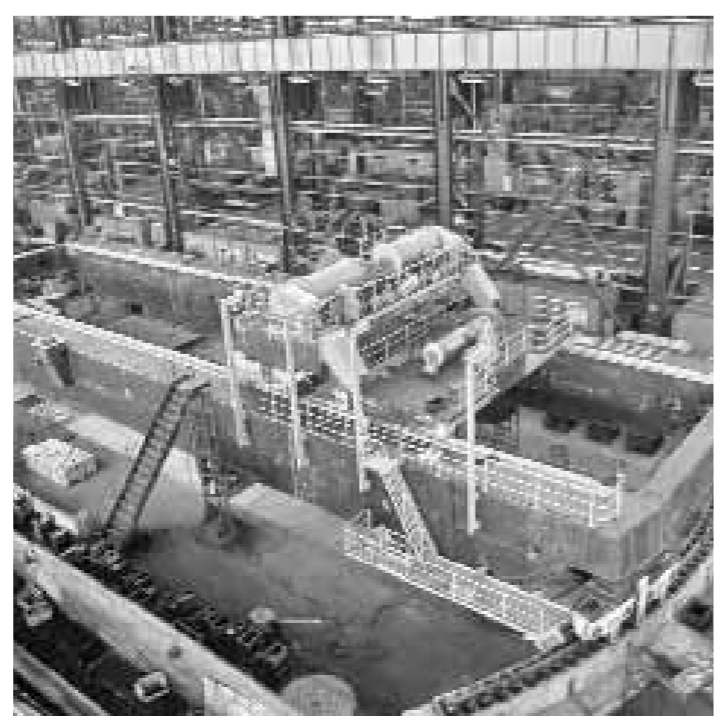
ряд ли могут быть реализованы. Наше мнение мы мотивируем тем, что в 2005-2009 гг. средний темп роста коммерческого сектора лекарственных средств (на него приходится более половины фармрынка) в рублевом эквиваленте составил 18% в год.

Мы полагаем, что в долгосрочной перспективе рынок не сможет выдержать таких же высоких темпов роста, особенно с учетом реализации планов правительства по ограничению присутствия на нем импортных препаратов.

В правительственной стратегии развития фармацевтической промышленности России до 2020 года в числе прочих важнейших задач значится и поддержание курса на импортозамещение. Планируется, что к обозначенному сроку доля отечественных препаратов на внутреннем рынке (по стоимости) должна превысить 50%.

НОВОСТИ

и наличие \$2 млрд денежных средств и эквивалентов на балансе, мы считаем текущую долговую нагрузку компании вполне приемлемой», — говорит стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский. Комментируя финансовые результаты компании, менеджер отметил позитивное влияние рыночной конъюнктуры, а также внутренней работы по оптимизации и развитию бизнеса. По мнению компании, на финансовые результаты 3-го квартала



должна оказать негативное влияние коррекция цен на стальную продукцию. Тем не менее, последние позитивные тенденции позволяют рассчитывать на улучшение ситуации в 4-м квартале.

«Мы позитивно оцениваем опубликованные финансовые результаты «Северстали», которые должны порадовать инвесторов. Сдерживающим фактором для котировок акций компании может стать лишь достаточно осторожный взгляд менеджмента на финансовые результаты в 3-м квартале», — заявил г-н Сергиевский.

«Связьинвест» может приобрести ряд региональных активов

«Связьинвест» рассматривает возможность приобретения ряда региональных игроков рынка фиксированной связи. В частности, (помимо «Акадо») речь идет о покупке петербургских операторов связи (обслуживающих преимущественно корпоративных клиентов) «Север-телекома» за \$33 млн и «Ланк-телекома» за \$26 млн, что соответствует оценке компании по мультипликатору EV/ЕВБТДА 2009 года в 5,5 и 5,2 соответственно. В качестве других вероятных объектов для поглощения упоминаются ижевский «Ижевский» (за \$11 млн) и челябинская «Интерсвязь» (\$39 млн). В меньшей степени проработки находится покупка столичной «Шифры один» (\$50 млн), норильского «Норильск-телекома» (\$70 млн), а также башкирского «Уфанета» (\$180 млн). Сообщается также, что на наиболее вероятные объекты для приобретения «Связьинвест» планирует направить свыше \$200 млн, тогда как на прочие активы — более \$1,4 млрд.

«В случае, если планам «Связьинвеста» будет суждено реализоваться и холдинг сможет договориться о цене с нынешними владельцами упомянутых активов, он добьется сразу двух целей: получит вместе с активами доступ на перспективные региональные рынки (в частности, на рынки Уфы и Норильска, где холдинг пока не представлен), а также лишит возможности приобретения этих активов основных конкурентов, прежде всего, «Комстар», — считает аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Что касается цены приобретения активов, то (на примере «Се-

На разницу

Торговля контрактами



Андрей Сапун, старший инвестиционный консультант ИК «ФИНАМ»

На сегодняшний день в линейке торговых инструментов все больше преобладают производные инструменты. Они отличаются от своего базового актива срочностью обращения, высоким уровнем маржинальности и низкой комиссией за транзакцию. Сегодня мы рассмотрим еще один такой производный инструмент — контракт на разницу курса, или CFD.

CFD-контракт — согласие на обмен разницей между ценой открытия и ценой закрытия финансового инструмента. В качестве базисного актива контракта на разницу могут выступать биржевые товары, акции, биржевые индексы. CFD является эффективным финансовым инструментом, деривативом к мировым акциям, престижным акционерным индексам, фьючерсам (на золото, серебро, сырая нефть, природный газ, бобовые и др.), который динамично изменяется соответственно базовому активу он-лайн.

Точно так же, как и у товарных фьючерсов, индексов и у торговли акциями под залог, CFD является эффективным подходом к участию на рынке. Можно одинаково просто продать он-лайн акции, товарные фьючерсы или акционерные индексы, как их купить. Трейдеры воспринимают CFD акции, индексы, товары как прогрессивный подход к участию на рынке.

CFD на акции, индексы, товарные фьючерсы — являются отличным инструментом для обеспечения стоимости активов и для спекулятивной торговли с использованием высокого финансового плеча и элементов, обеспечивающих эффективное и безопасное управление счетами.

Главной особенностью CFD является то, что инструмент в процессе торговли физически не поставляют. Например, вы купите контракт на разницу CFD на 200 акций «Макдоналдс», вместо того чтобы купить 200 акций «Макдоналдс» на бирже. Это удобно, так как вы заключите сделку с доступным финансовым инструментом в любой момент в полном диапазоне, что было бы сложно произвести в торговле с самими биржевыми контрактами.

CFD можно использовать для того, чтобы сохранить свой инвестиционный портфель в случае убыточных инвестиций. Например, если вы несете потери из-за владения акциями какой-либо компании, но не хотите их продавать, то можете подстраховаться свой риск и открыть короткую позицию по контракту на разницу CFD на акции этой компании. Все операции с данными контрактами происходят по той же формуле, как контракты с валютной на рынках FOREX, включая предоставление определенного финансового плеча. Применение кредитного плеча позволяет инвесторам получать доход при сравнительно низком начальном депозите. Таким образом, работа с CFD может давать очень высокий уровень доходности на вложенные средства.



верен-телекома» и «Ланк-телекома») мы полагаем, что «Связьинвест» немного переплатит (по нашим подсчетам, средний по отрасли коэффициент EV / ЕВБТДА 2009 года составляет 4), что, однако, объясняется привлекательностью активов. В ожидании дальнейших новостей по теме, мы оцениваем появившуюся информацию с умеренным оптимизмом».

ОАК инвестирует в «Иркут» \$500 млн

Президент ОАК Алексей Федоров сообщил о том, что корпорация планирует инвестировать в свою дочернюю компанию «Иркут» \$500 млн до 2014 года. Эти средства планируется направить на обновление производственных мощностей с целью подготовить компанию к производству нового среднемагистрального самолета МС-21, а также дальнейшее финансирование разработок этого самолета.

«Мы считаем данную новость позитивной для миноритарных акционеров «Иркута», — говорит старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Компания будет производить новый современный гражданский самолет, который уже начал находить покупателей за рубежом. Так, в текущем году в Фарнборо «Иркут» заключил твердый контракт на поставку 50 МС-21 с малозисковой лизинговой компанией Сгесом, сумма которого составила \$3 млрд. МС-21 должен значительно выигрывать по цене у конкурентов, что будет способствовать дальнейшему увеличению спроса на этот самолет по мере продвижения его разработки».

По оценкам аналитиков «ФИНАМ», «ОАК» будет участвовать в проводимой в настоящее время дополнительной эмиссии «Иркута», объем которой составляет 25% от уставного капитала, а также предоставлять целевое финансирование при помощи займов. «Дополнительная эмиссия проводится на благоприятных для миноритарных акционеров условиях: цена размещения акций в ее рамках составляет 24,23 рубля (\$0,79), что в 2,7 раза больше текущей рыночной цены акций «Иркута». Размещение 25% от текущего уставного капитала компании позволит привлечь около \$190 млн», — добавил г-н Романов.

Северо-Западный опыт

Александр Новиков: «У кого есть деньги, те просто берут продукцию на уровне Pramac»



Александр Новиков,
генеральный директор
ЗАО «Петросити»

«Промышленный еженедельник» продолжает представлять деятельность ведущих отечественных компаний-дилеров высокотехнологичной европейской продукции, в том числе — на примере их работы с оборудованием от Pramac. О подробностях своей работы в данном сегменте рассказывает генеральный директор ЗАО «Петросити» Александр Новиков.

— Александр Иванович, в чем, на ваш взгляд, наиболее сильные конкурентные преимущества компании «Петросити»?

— Торгово-промышленная группа «Петросити» работает на рынке энергетического машиностроения почти 15 лет. Прежде всего мы занимаемся производством запасных частей для паровых турбин мощностью 50–100 МВт и выше, причем поставляем их от Камчатки до Балкан... Специализируемся в первую очередь на лопатках для паровых турбин. Организовали собственное производство на Украине и в Туле, свой инженерный центр

в Санкт-Петербурге... И параллельно с производственной деятельностью у нас возникло отдельное направление — продвижение на рынке Северо-Запада потребительского или бытового энергопроизводящего оборудования. Не могу сказать, что это занимает большую долю нашего бизнеса, на сегодня это не более пяти процентов от общего объема работ компании. Хотя в принципе продаем мы достаточно активно. В течение последних пяти лет плотно развиваем направление по поставкам этих «маленьких электростанций», и намерены данный сегмент развивать.

— Продукцию каких производителей вы предлагаете? Как обратили внимание на Pramac?

— Мы продаем большое количество оборудования самых разных фирм — и европейского производства, и азиатского, и итальянского. На фоне огромного рынка этой продукции наше внимание привлекла итальянская компания Pramac. Посмотрели: продукция с точки зрения цена-качество выделяется в положительную сторону, связались с московским

представительством Pramac, пригласили их в гости и заключили договор. И сейчас мы вполне успешно торгуем продукцией Pramac, более того, есть мысль расширить наше сотрудничество. Потому что на данном этапе мы продаем маленькие станции Pramac, можно сказать, бытовые. А у них есть более профессиональная техника — большие передвижные электростанции, предназначенные не для бытовых пользователей, а для предприятий.

— Целевая аудитория другая?

— Да, конечно, аудитория другая, другие подходы, подключение, обслуживание... Это уже не просто продак, как чайник или пылесос. Тут подход серьезнее: установка, гарантия, обслуживание, ремонт и все остальное. Но «Петросити» с такой целевой аудиторией умеет работать. Сейчас идет обсуждение вопроса о том, чтобы мы представляли Pramac на Северо-Западе и по этим станциям.

— При этом по всем показателям сегмент частного потребителя в стране будет расти?

— Дело даже не в росте частного сектора, а в нарастании объективных и субъективных проблем с энергообеспечением. Снабжающие электричеством организации создают сегодня для потребителей массу проблем с подключением новых объектов — дач, особняков и т.д., море согласований, документации, гигантские очереди. И это при том, что в стране электроэнергия хватает. Мы большой энергетикой занимаемся и прекрасно знаем, что генерирующих мощностей у нас достаточно. Не хватает чего-то

другого. Но сейчас не об этом речь... Причем, не меньше проблем с текущей надежностью. Перебои с энергией случаются часто и надолго. Ветер, снегопад — разрыв провода, и на сутки-трое зимой населенный пункт остается без света. Людям необходимо решать эти проблемы. И один из вариантов решения — приобретение маленькой станции. Собственно, так и возникла эта ниша, в которой «Петросити» успешно работает.

— На что сегодня ориентируется потребитель, выбирая себе станцию?

— Прежде всего, на самый главный показатель в наше время — соотношение цены и качества. Люди уже разобрались в ситуации и ищут себе станцию в зависимости от условий и наличия денег. Они прекрасно понимают, что европейская продукция по качеству лучше, чем китайская или корейская. Хотя китайцы в последнее время стали делать неплохо (китайская продукция сегодня — тоже очень разная), но перед европейцами все рав-

но проигрывают. Тут главное понять, что человеку действительно нужно. Если он ставит оборудование на даче и знает, что будет запускать станцию один-два раза в год на праздник, то ему и китайского аппарата будет достаточно. А если ему на той же даче нужно гарантированно застраховаться от перебоев в электричестве, если он каждые выходные проводит там, тогда есть смысл раскошелиться и купить более качественную европейскую станцию. Например, от компании Pramac. Практика показывает, что те, у кого есть деньги, просто берут продукцию на уровне Pramac и уверены в ее качестве.

— То есть, каждому — свое...
— Банально, но все очень просто на самом деле. Поскольку население страны существенно раскислолось достаточно резко, это видно и по продажам станций. Кто-то приходит, денег не считает: вот это и это заверните! А кто-то каждую копейку считает... Другое дело — качество.

— Насколько я понял, «Петросити» будет расширять сферу продаж для населения?

— Это нормальный процесс, тут все зависит не от моего решения. Когда у компании появляется хороший партнер — это нормально.

— Вы с таким сталкивались? Неоднократно. Может приехать начальник снабжения какой-нибудь стройки и сказать: ребята, продайте мне на 20% дороже, а потом отдайте мне эти деньги обратно. И эту нашу «национальную особенность» не все европейцы понимают. Приходится объяснять, что демпинга не должно быть, что при жесткой розничной цене и конкурентная борьба будет цивилизованной, и эти безобразия «откатные» отпадут.

То есть производитель должен формировать четкую цену и сам понимать, по какой цене и почему продает. А в эту цену

активно востребована, то в силу объективных оснований ты будешь стремиться это сотрудничество развивать и расширять свою рыночную долю.

— И ваше сотрудничество с Pramac развивается совершенно безоблачно?

— Оно развивается нормально. Все вопросы решаем быстро и взаимовыгодно. Сейчас у нас стадия утряски ценообразования.

— Можно подробнее?

— Можно. Крупный производитель обычно формирует определенную розничную цену для региона, например, он говорит: в России в розницу это должно стоить 100 тыс. евро, чтобы его дилеры не пресекались с точки зрения возможного демпинга цен, а только в плоскости профессионального уровня подхода к продажам и сервису. Тогда все «работают» в обратную сторону от итоговой цены, а не наоборот. И исключается коррупционная составляющая, когда представитель покупателя приходит с предложением завязать цену и потом «откатить» разницу наличными.

— Вы с таким сталкивались? Неоднократно. Может приехать начальник снабжения какой-нибудь стройки и сказать: ребята, продайте мне на 20% дороже, а потом отдайте мне эти деньги обратно. И эту нашу «национальную особенность» не все европейцы понимают. Приходится объяснять, что демпинга не должно быть, что при жесткой розничной цене и конкурентная борьба будет цивилизованной, и эти безобразия «откатные» отпадут.

То есть производитель должен формировать четкую цену и сам понимать, по какой цене и почему продает. А в эту цену

должны вкладываться все остальные продажи — розничные и дилерские — по региону.

— Взаимопонимание есть?

— Безусловно. Понимание есть, мы работаем, продукция у Pramac хорошая. Более того: это очень профессиональные люди. Оперативно отгружают продукцию. Мы оперативно платим деньги. Все нормально.

— Как именно организуете вы продажу этой техники?

— Часть продукции Pramac мы отдаем непосредственно в розницу — это, прежде всего, более мелкие позиции, которые можно продавать как бытовые приборы. Они работают по принципу «пришел, завел, подключил» и лампочка горит». Более крупные станции требуют обслуживания. У «Петросити» есть свой сервисный центр с выставочным залом, где менеджеры могут подробно представить саму продукцию, где при необходимости можно установить, подключить, показать, научить...

— Где еще кроме частного сектора вам видится перспективным продвижение маленьких станций Pramac?

— Помимо частного сектора у маленьких электростанций есть серьезное применение, например, в строительстве: нужно, скажем, сварочный аппарат включить или бетономешалку, не тащить же отдельный провод? Или при дорожных работах. В общем, есть куда расти. Опыт показал, что на Северо-Западе России востребованность продукции Pramac достаточно высока и потенциальный рынок — достаточно широк.

— Нет, не занимаемся. По очень простой причине. Мы изучали вопрос поставки ветрогенераторов в качестве резервного питания. Но, к сожалению, в настоящее время для частных потребителей это



Применение опор

Инновационный круглый стол по новым проектам

В рамках международной выставки «Инновационные проекты в электроэнергетическом комплексе» в Москве на ВВЦ прошел круглый стол на тему «Применение опор на линиях электропередачи 0,38–10 кВ: дерево, железобетон или металл?».

Мероприятие было организовано ОАО «Холдинг МРСК», ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» и некоммерческим партнерством «Национальная инновационно-технологическая палата». В дискуссии приняли участие производители деревянных, железобетонных и металлических опор ЛЭП, такие как ООО «Первый деревопро-

точный завод», ООО «ОПОРА», предприятие «Опора ЛЭП» и др. Экспертное сообщество было представлено научными сотрудниками НТЦ Электроэнергетики, ООО «Электротехнические системы», представителями ДЗО Холдинга МРСК — МОЭСК, Ленэнерго, МРСК Сибири и МРСК Юга

Состоялся конструктивный обмен мнениями, в ходе которого были затронуты важнейшие проблемы эксплуатации воздушных линий электропередачи: надежность при воздействии механических, термических и гололедно-ветровых нагрузок, целесообразность использования тех или иных материалов в различных климатических поясах, экологичность и техно-

логическая эволюция производства, а также современная диагностика состояния опор ЛЭП.

Представители эксплуатационного блока — Холдинга МРСК и ДЗО акцентировали внимание на качестве продукции российских производителей. Следя в своей технической политике принципам внедрения инноваций в распределительный электросетевой комплекс России, операционные компании Холдинга МРСК будут использовать современные разработки в области передачи электроэнергии, контроля и диагностики, руководствуясь принципами максимальной эффективности в обеспечении бесперебойного электроснабжения потребителей.

Уроки безопасности

Кампания по детскому антитравматизму

В первые дни осени энергетики ОАО «МРСК Центра и Приволжья» подвели итоги ежегодной летней информационной кампании, направленной на формирование у юных граждан навыков правильного обращения с электричеством. Во время каникул участниками акции «Азбука электробезопасности», «Добрая энергия» и многих других проектов, организованных филиалами компаний, стали тысячи ребят из летних пришкольных и загородных лагерей.

Недопущение детского травматизма на энергообъектах — задача особой социальной значимости для ОАО «МРСК Центра и Приволжья». Особенно актуальна тема «электрической» безопасности в период школьных каникул. В это время взрослые ослабляют контроль над детьми, дают им больше свободы. В целях предупреждения несчастных случаев специалисты филиалов ОАО «МРСК Центра и Приволжья» разработали целый комплекс информационных материалов и в течение лета провели се-

рию обучающих мероприятий для школьников.

Профилактическая программа была спланирована таким образом, чтобы максимально охватить детскую аудиторию. В мае, до начала летних каникул, энергетики провели уроки электробезопасности в школах. Для наглядности теоретического материала ребята демонстрировались учебный фильм «Когда электричество бывает опасным». В конце встречи ученики получали расписание уроков, закладки, календари и буклеты с правилами обращения с электроприборами и поведением вблизи энергообъектов. Любителям компьютерных игр была предложена флэш-игра «Энергия жизни».

Во время каникул дети участвовали в викторинах, конкурсах, соревнованиях в песенном и стихотворном творчестве, веселых эстафетах на тему правильного обращения с электрическим током. В течение всего лета специалисты компании учили ребят электрической грамотности в детских оздоровительных лагерях регионов, входящих в зону присутствия ОАО «МРСК Центра и Приволжья».

За внимание к безопасности подрастающего поколения, за кропотливый труд по разработке и внедрению информационных материалов, наглядных пособий и проведение учебно-игровых мероприятий департаменты образования ряда регионов выразили благодарность специалистам энергетической компании.

Осенью по традиции начался новый этап программы по снижению детского электротравматизма. С началом учебного года занятия энергетиков со школьниками продолжатся. Специалисты компании совместно с педагогами образовательных учреждений вновь проведут уроки и внеклассные часы по теме «Электробезопасность». Для этого, специалисты ОАО «МРСК Центра и Приволжья» разработали специальные информационно-образовательные материалы. Цель разъяснительной кампании — охватить как можно больше школ, донести до каждого ученика информацию об опасности, которую таит в себе электрический ток.

В сентябре и октябре в регионах пройдут ежегодные конкурсы детского рисунка «Электричество вокруг нас».

Победителей объявят в ноябре, а в День энергетика, 22 декабря, лучшие работы будут представлены на тематических выставочных стендах ОАО «МРСК Центра и Приволжья».

По словам генерального директора ОАО «МРСК Центра и Приволжья» Евгения Ушакова, эти мероприятия проводятся не только для того, чтобы разъяснить детям основы безопасного поведения, но и чтобы привлечь внимание широкой общественности к проблеме детского электротравматизма. «Наша общая цель — свести к минимуму электроопасность у детей. Для этого мы ежегодно проводим разъяснительные акции среди родителей, рекламную кампанию в средствах массовой информации, разрабатываем обучающие фильмы и специальные компьютерные игры для детей, издаем наглядные материалы», — рассказал Евгений Ушаков. — Но мы должны действовать сообща: энергетики, родители и педагоги. Каждый взрослый должен быть ответствен за ребенка, находящегося рядом, и обязан убедить его от действий, ведущих к трагическим последствиям».

Отечественное оборудование

Красноярский энергомеханический — для «МРСК Сибири»

Светлана Черногубова, Красноярск

Оборудование для «МРСК Сибири» отныне будет на контрактной и системной основе производить и Красноярский энергомеханический завод. Долгосрочное соглашение о сотрудничестве подписали гене-

рали Александр Антропенко. — Со временем мы намерены выйти на такие объемы заказов, которые позволят заводу иметь долгосрочную программу развития».

По словам Александра Антропенко, уже в 2011 году заводу будет сделан заказ на сумму 300 млн руб. В дальнейшем же

изготовителями энергооборудования, «МРСК Сибири» содействует решению таких важных социально-экономических задач, как создание новых рабочих мест, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, развитие производственного и научно-технического потенциала Сибири.



ральный директор «МРСК Сибири» Александр Антропенко и директор «Красноярского энергомеханического завода» Игорь Костромин.

В течение пяти лет завод будет изготавливать энергооборудование для сетевой компании. Критерии качества продукции красноярского предприятия соответствуют требованиям технической политики в распределительном сетевом комплексе и стандартам «МРСК Сибири». Производственные мощности энергомеханического завода могут полностью закрыть потребности «МРСК Сибири» в комплексных распределительных устройствах и трансформаторных подстанциях в диапазоне напряжений от 0,4 до 20 киловольт (кВ). Первые поставки энергооборудования начнутся в 2011 году.

«Мы заключили взаимовыгодное соглашение: заводу оно дает возможность развиваться, а мы получаем надежного партнера, поставщика оборудования и участника программы реновации электросетевого комплекса Сибири, — про-

объем заказов планируется только увеличивать — до 1 млрд руб. в год. В ближайших планах сетевой компании — привлечение специалистов энергомеханического завода к выполнению подрядных работ по обслуживанию и модернизации уже действующих трансформаторных подстанций.

«В настоящее время электросетевой комплекс Сибири и Красноярского края, в частности, нуждается в серьезных преобразованиях. Я думаю, совместно со специалистами Красноярского энергомеханического завода мы сможем сделать его самым надежным, защищенным и самым передовым», — заявил генеральный директор «МРСК Сибири».

Поддержка сибирских производителей электротехнического оборудования — один из основных принципов работы сетевой компании. С 2009 года действующее соглашение сетевой компании с Алтайским трансформаторным заводом, минусинским заводом «Электромкомплекс» и Омским электромеханическим заводом. Сотрудничая с местными про-

ИТ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ

Для производства

«1С: Предприятие 8»: единая система управления

ОАО «Холдинговая компания Элинар», ведущее российское предприятие по производству электроизоляционных материалов, осуществило комплексную автоматизацию своего основного производства. Базовой системой автоматизации послужило типовое решение «1С: Управление производственным предприятием 8», внедренное силами ИТ-отдела холдинга совместно со специалистами компании «Институт типовых решений — Производство» (ИТРП), участвовавшей в разработке данного решения. В результате внедрения руководство предприятия получило единую систему управления производством, позволяющую в общем информационном пространстве осуществлять планирование и учет производственной деятельности.

Задачи предприятия были автоматизированы учетные процессы на производстве, планирование и управленческий учет. Внедрение нового комплексного решения было призвано оптимизировать использование финансовых, материальных и трудовых ресурсов с целью их высвобождения для осуществления проектов развития холдинга и непосредственной производственной деятельности.

В качестве ключевых требований к программной основе создаваемого решения были определены:



• Наличие всех необходимых функциональных возможностей решения ERP-класса для управления производственным предприятием — для минимизации длительности и объема возможных доработок решения.

• Наличие всех необходимых функциональных возможностей решения ERP-класса для управления производственным предприятием — для минимизации длительности и объема возможных доработок решения.

• Наличие всех необходимых функциональных возможностей решения ERP-класса для управления производственным предприятием — для минимизации длительности и объема возможных доработок решения.

ОАО «Холдинговая компания Элинар» — многопрофильный холдинг, одним из ведущих направлений деятельности которого является производство электроизоляционных материалов, осуществляемое на ЗАО «Завод электроизоляционных материалов «Элинар». Партнерами предприятия в данной сфере являются промышленные гиганты энерго- и электротехнической промышленности, транспортная и кабельная отрасли и кабельная промышленность. Дистрибьюторская сеть компании охватывает всю Россию, а также страны ближнего и дальнего зарубежья. До начала проекта на отдельных функциональных участках предприятия использовались собственные программные разработки, а ряд ключевых задач не был автоматизирован. Налоговый учет и сведения итогового бухгалтерского баланса выполнялись за рамками работающей системы. Недостаточно качественно с точки зрения

предприятием 8». Для внедрения новой системы был заключен договор с компанией ИТРП. Данный программный продукт обладал всеми необходимыми функциями для создания единой комплексной информационной системы, охватывающей все основные бизнес-процессы предприятия, а ИТРП являлась опытным разработчиком и поставщиком решений на платформе «1С» для автоматизации производственных предприятий.

В ходе проекта эксперты ИТРП совместно

пушены подсистемы управления продажами, закупками, производством, складом, бухгалтерского и налогового учета, а также кадрового учета. В ходе проекта было автоматизировано 80 рабочих мест.

В течение первого года работы системы проходило ее освоение пользователями, а параллельно силами ИТРП были произведены необходимые доработки решения. По мнению руководства завода «Элинар», в результате внедрения автоматизированной системы на предприятии значи-

тельно улучшилось качество планирования продаж, закупок и производства благодаря снижению времени выполнения операций планирования, а также удобству и информативности результатов планирования. Срок осуществления планирования и подготовки его результатов для разных операций сократился в 2 раза. Благодаря связям и оперативности проходящим процедурам планирования, предприятие получило возможность оптимизации объемов сырья на складе и в незавершенном производстве.

Также отмечено улучшение качества управленческой отчетности благодаря существенно расширению возможностей пользователей по формированию слож-

ными отчетов. Ранее процесс подготовки отчетности требовал подключения большого количества персонала для проверки возникающих ошибок и финальной доработки документов, а после внедрения новой системы данная процедура выполняется в стандартном режиме. Точная и качественная отчетность оказывает значительное влияние на правильность и своевременность управленческих решений, принимаемых руководством.

Внедрение системы осуществлено в соответствии с требованиями к качеству работы коммерческих служб предприятия. Благодаря эффективной системе планирования, охватывающей бизнес-процессы закупок, производства и продаж, отмечено более четкое взаимодействие с поставщиками сырья и потребителями продукции.

Как отметил Владимир Дюжев, начальник отдела информационных технологий «Холдинговой компании Элинар»: «В результате внедрения автоматизированной системы «1С:Управление производственным предприятием 8» появилась возможность поднимать на более высокий уровень учетные и управленческие процессы на производстве. Предприятие получило современную систему автоматизации с высоким потенциалом для развития и совершенствования. Пользователи отмечают большую гибкость системы, возможность решать многие задачи, не прибегая к помощи программистов, в том числе использовать развитые возможности отбора, сортировки, группировки и изменения предоставления отчетов. Дальнейшее развитие автоматизации на базе решения «1С: Управление производственным предприятием 8» остается для нас определяющим направлением деятельности. На очереди внедрение подсистем «Бюджетирование» и «Расчет заработной платы».

Информация — новая валюта!

Hitachi Data Systems: Данные управляют нашим миром

В 2010 году Hitachi Data Systems проводит по всему миру серию мероприятий под названием «Hitachi Information Forum». В Москве форум состоится 16 ноября 2010 года в гостинице Radisson SAS Slavyanskaya Hotel (Бережковская набережная, 2).

На мероприятии ведущие специалисты Hitachi Data Systems представят последние

разработки корпорации в области хранения, безопасности и доступности данных. Особое внимание будет уделено новым подходам к построению ЦОД, решениям для электронного архива и облачным вычислениям.

Ожидается выступления европейского руководства Hitachi Data Systems: Нила Эванса — главы представительства HDS в регионе Россия и страны СНГ, Боба

Пламбриджа — директора по маркетингу технических решений, регион EMEA, председателя совета директоров Европейского отделения Ассоциации сетей хранения данных (SNIA), Линна Коьера — директора по программному обеспечению, службам файлов и контента в регионе EMEA и другие. PR-поддержку московского «Hitachi Information Forum» оказывает агентство Grayling.

Геоинформационные ресурсы

DATA+ представляет новое ПО для быстрой публикации данных

Людмила Глебова

Компания DATA+ — российский поставщик технологий и решений для создания геоинформационных систем (ГИС) — объявляет о том, что с сентября этого года ключевой программный продукт семейства ArcGIS — Geoport Extension 10 — доступен всем российским пользователям геоинформационных систем, построенных на базе технологий Esri, лидера мирового рынка геоинформационных технологий. Теперь, благодаря Geoport Extension 10, любая российская организация сможет развернуть управляемую масштабируемую безопасную систему публикации метаданных о своих геоинформационных ресурсах. Одновременно, за счет поддержки технологий web-сервисов и большинства стандартов метаданных этот продукт резко упрощит работу сотрудников с внешними и внутрикорпоративными геоинформационными сервисами.

Геоинформационные сервисы — это новый и наиболее перспективный способ работы с всевозможными данными, имеющими пространственную привязку. Стандартизация протоколов информационного обмена и структуры метаданных (формализованных описаний геоинформаци-

онных ресурсов, представляемых поставщиками) позволяет легко объединять в рамках одного интерфейса картографическую подложку и «наложенные» на нее дополнительные слои данных, например, о результатах продаж, распределении потребителей, состоянии природных ресурсов, производственных объектах, транспортной инфраструктуре. Созданная таким образом тематическая карта, в свою очередь, может быть снабжена метаданными и опубликована в виде геоинформационного веб-сервиса. Актуальность такого подхода возрастает и в связи с тем, что в последние годы в составе современных ИС геоинформационные системы все чаще отвечают за интеграцию разнородных информационных ресурсов на уровнях подразделений, предприятия в целом, транснациональных отраслевых кластеров и региональных инфраструктур пространственных данных (ИПД).

Отметим, что серверная линейка ПО ArcGIS полностью поддерживает весь набор технологий для создания и комбинирования web-сервисов, публикации геоданных в Интернет и интранет, и, тем самым, реализация всех компонентов ИПД. Вместе с тем, рост популярности геоинформационных web-сервисов, постоянные появления новых динамически обновляемых геоинформационных ресурсов выводят на первый план задачи поиска и каталогизации ис-

точников географической информации, а также автоматизацию поддержки этих каталогов в актуальном состоянии. ПО ArcGIS Geoport Extension является наиболее эффективным инструментом решения всех этих задач.

Данное ПО позволяет создать на предприятии один или несколько геопорталов с каталогами метаданных, описывающих геоинформационные ресурсы предприятия, его партнеров, любых провайдеров коммерческих или общедоступных сервисов. При этом прямо из источника можно импортировать общее описание и конкретные характеристики представленной информации. Все эти данные могут автоматически обновляться по заданному для каждого ресурса расписанию. Кроме того, в каталог можно вносить дополнительные сведения, добавляя, например, ключевые слова из стандартного корпоративного словаря или ограничения доступа как для сотрудников, так и для внешних пользователей.

Еще одной отличительной чертой ПО ArcGIS Geoport Extension является гибкий механизм поиска. Так, в поисковом запросе можно задавать не только привычные фильтры текстовой информации, но и пространственные ограничения (координатные области, названия географических объектов), маски адресов или названия магистралей, гостиниц, ресторанов и т.п., а также учитывать принадлежность объек-

тов к тематическим группам (например, дорожная сеть, энергетика, связь, быт и развлечения и др.).

Полученный набор ссылок легко визуализировать, используя клиентское ПО или online-сервисы, поддерживающие работу с геоинформацией (например, ArcGIS.com). Отметим, что компания Esri предлагает такое ПО и для стандартных ПК, и для смартфонов и планшетов: ArcGIS for iOS (мобильные устройства компании Apple), ArcGIS Mobile и ArcPAD (устройства на базе Windows Mobile).

Отметим, что в ArcGIS Geoport Extension 10 значительно расширена поддержка стандартов метаданных, применяемых для описания геоинформационных ресурсов. Кроме того, благодаря полной интеграции с серверным ПО ArcGIS значительно упростились начальная настройка и администрирование хранилищ метаданных. При этом большинство функций по созданию, администрированию и использованию хранилищ метаданных можно выполнять через браузер — с помощью встроенных web-приложений. Наконец, появилась механизм обратной связи поставщиков ресурсов с пользователями, которые могут через хранилище метаданных присваивать рейтинг и вносить комментарии. Дополнительно информация о функциональности, лицензировании и приобретении данного продукта можно получить в компании DATA+.

Только вверх

GMCS автоматизировала завод ОТИС в России

Анна Окунькова

Компания ОТИС и GMCS завершили проект создания автоматизированной системы управления предприятием на заводе ОТИС в Санкт-Петербурге. Система управления на базе Infor ERP LN (Вап 6.1) обеспечивает эффективное управление процессами производства, закупок и продаж, управление складским учетом и финансами.

Проект автоматизации завода в Санкт-Петербурге был инициирован европейским офисом ОТИС с целью обеспечения управления бизнесом в России по единым корпоративным стандартам. В соответствии со сформированной стратегией против типа новой системы, запущенной на заводе ОТИС в Санкт-Петербурге, затем будет тиражироваться на остальные предприятия ОТИС в России и на Украине. Система Infor ERP LN является корпоративным стандартом для заводов ОТИС по всему миру. В основу прототипа системы для российского завода лифтового-эскалаторной ком-

пани была положена проектная модель завода ОТИС во Франции, реализованная на базе Infor ERP LN (Вап IV). Реализация проекта, который стартовал в Санкт-Петербурге в конце 2008 года, выполнялась силами совместной проектной группы. Помимо GMCS, обладающей отраслевой экспертизой и большим опытом реализации международных проектов на базе Infor ERP LN, в ее состав вошли сотрудники трех подразделений ОТИС, консультанты и менеджеры французского офиса Infor, а также сотрудники французской компании CSC, занимающейся поддержкой технической инфраструктуры предприятий ОТИС в Европе.

Для внедрения в России ОТИС выбрал последнюю версию системы Infor ERP LN — Вап 6.1. В разработанном решении было автоматизировано управление следующими ключевыми бизнес-процессами: производством, закупками, продажами, складами, а также финансами, включая расчеты с кредиторами, учет в производстве, учет движения материалов и полуфабрикатов, готовой

продукции, как по российским стандартам, так и по стандартам GAAP. В ходе реализации проекта силами специалистов GMCS и сотрудников завода ОТИС в Санкт-Петербурге были выполнены необходимые доработки системы.

С июля 2010 года информационная система управления на базе Infor ERP LN (Вап 6.1) находится в эксплуатации. В новой системе, в которой работают сотрудники всех подразделений производственно-логистической цепочки завода ОТИС в Санкт-Петербурге, обеспечен самый высокий уровень автоматизации производственных процессов. К примеру, в настоящий момент один специалист планово-диспетчерского отдела ежедневно формирует пакет документов по производственным заказам, количество которых достигает в среднем порядка полутора тысяч в день. После передачи этих данных в Infor ERP LN в системе автоматически происходит обработка заказов, проводится списание материалов и работ, поступление готовой продукции, формируются бухгалтерские проводки.

ственными предприятиями, осуществляет внедрения собственных типовых решений и продуктов «1С». Компания ИТРП является дочерним предприятием фирмы «1С», имеет статус «1С:Франчайзи», «Центр Компетенции по Производству». Клиентами компании являются более 1000 производственных предприятий на территории СНГ и стран Балтии, а ее партнерская сеть насчитывает свыше 150 организаций в России и ближнем зарубежье. В 2004 году эксперты компании ИТРП приняли участие в разработке решения фирмы «1С «Управление производственным предприятием». В 2005 году система менеджмента качества компании была сертифицирована по стандарту ISO 9001:2000.

Компания «Институт типовых решений — Производство» (ИТРП) специализируется на разработке систем управления производ-

EXPO-RUSSIA ARMENIA

ТРЕТЬЯ РОССИЙско-АРМЯНСКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА «EXPO-RUSSIA ARMENIA»

28-30 октября 2010 г.
г. Ереван, Армения

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

ВХОД СВОБОДНЫЙ

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 продовольствие, 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
1 374 10-56-38-99
expo@web.am

EXPO MEDIA
CENTER OF BUSINESS PRODUCE
WWW.EXPOMEDIA.AM

Олимпиада

Образовательный проект инноваций

Машиностроительно-индустриальная группа «Концерн «Тракторные заводы» приступила к реализации нового молодежно-образовательного проекта всероссийского уровня. Восемнадцать вузов, три колледжа и два профессиональных училища уже заявили о своем намерении участвовать в объявленной машиностроителями олимпиаде инновационных решений.

Эта ведущие вузы Татарстана, Чувашии, Алтайского края, Южного Урала, Москвы, Волгограда, Владимира, Кургана, Красноярска и других городов России. Также в числе подавших заявки на участие в конкурсе — вузы-партнеры Концерна, с которыми подписаны соглашения о сотрудничестве, профильные высшие учебные заведения, расположенные в регионах присутствия предприятий холдинга, и, конечно же, КБ и научно-исследовательские институты, входящие в состав и сотрудничающие с «Тракторными заводами».



Олимпиада является составной частью комплексного подхода к осуществлению корпоративной политики холдинга в работе с молодежью и взаимодействии с образовательными учреждениями и направлена на поддержку и поощрение лучших представителей российского студенчества, а также на создание условий для воспроизводства, сохранения и приумножения интеллектуального потенциала учебных заведений, выпускающих специалистов для машиностроения.

Проводится олимпиада не только среди студентов и учащихся российских учреждений высшего и среднего профессионального образования, причем независимо от их ведомственной подчиненности и организационно-правовых форм, а также среди молодых ученых до 35 лет, творческих коллективов и молодых сотрудников холдинга. Так, свои инвестиционные проекты уже готовит представители молодежной

среды Чебоксарского агрегатного завода и Промтрактора. Количество, как самих участников олимпиады, так и представленных идей не ограничивается. Лауреатам конкурса будут предоставлены гранты на внедрение победивших проектов. А состязаться конкурсанты будут в разработке и выполнении проектов по экономике,

поставили целью создать условия для реализации способностей молодежи, вовлечь в инновационную деятельность школьников, студентов и молодых ученых, а в целом подготовить высококвалифицированных научных и инженерно-технических специалистов для воспроизводства кадрового состава в будущем.

поставили целью создать условия для реализации способностей молодежи, вовлечь в инновационную деятельность школьников, студентов и молодых ученых, а в целом подготовить высококвалифицированных научных и инженерно-технических специалистов для воспроизводства кадрового состава в будущем.

По словам генерального директора ОАО «Энгельского завода металлоконструкций» Владимира Воронича, «в условиях нестабильной экономической ситуации прошлого года предприятием были проведены маркетинговые исследования востребованных

СПРАВКА «ПЕ»:
Концерн «Тракторные заводы» — один из крупнейших российских интеграторов научно-технических, производственно-технологических и финансовых ресурсов в машиностроении, как в России, так и за рубежом. В управлении машиностроительного холдинга находится более 20 крупнейших предприятий, расположенных в 9 субъектах РФ, а также в Дании, Германии, Австрии, Нидерландах, Сербии и Украине. Техника, произведенная на предприятиях Концерна, эксплуатируется более чем в 40 странах мира.

Выпущен тысячный вагон

Энгельский завод — рекордсмен в освоении новой продукции

Саратовское ОАО «Энгельский завод металлоконструкций» презентовал выпуск тысячного полувагона модели 12-9837. Производство данной продукции успешно было освоено предприятием в декабре 2009 года.

Для Саратовской области данное событие является знаковым. За последние 50 лет впервые в истории завода в столь кратчайшие сроки удалось организовать и наладить выпуск востребованной продукции с такими объемами производства.

По словам генерального директора ОАО «Энгельского завода металлоконструкций» Владимира Воронича, «в условиях нестабильной экономической ситуации прошлого года предприятием были проведены маркетинговые исследования востребованных

направлений в вагоностроении. Специалистами завода были оперативно подготовлены производственные площадки для организации выпуска новой продукции».

Диверсификация производства, грамотная стратегия ведения бизнеса, позволило предприятию качественно увеличить ассортимент выпускаемой продукции. В результате, за первое полугодие 2010 года объем производства здесь увеличился более чем в 2,5 раза. Налоговые отчисления в консолидированный бюджет области составили более 40 млн руб. (увеличились в 2 раза). Зарплата выросла практически на 40%. Завод обеспечивает достойной работой более 1300 человек.

«Индустрия развивается и сегодня необходимо промышленникам оперативно реагировать на изме-

нения рынка. Именно освоение новой продукции, использование передовых технологий, диверсификация производства является гарантом развития для бизнеса» — отметил и.о. министра промышленности и энергетики области Кирилл Горшков.

ОАО «Энгельский завод металлоконструкций» является одним из крупнейших предприятий России, специализирующихся на выпуске строительных металлоконструкций и подвижного состава для РЖД. Особое место в производственной деятельности на ОАО «ЭМК» уделяется освоению новых рынков, новой продукции. Наряду с традиционными мостовыми и строительными металлоконструкциями, сегодня предприятие выпускает вагоны-самосвалы для добычи полезных ископаемых, а также длиннобазовые платформы для перевозки крупногабаритных грузов.

Решение второй беды

ЦАГИ исследует особенности сверхзвукового аэротакси

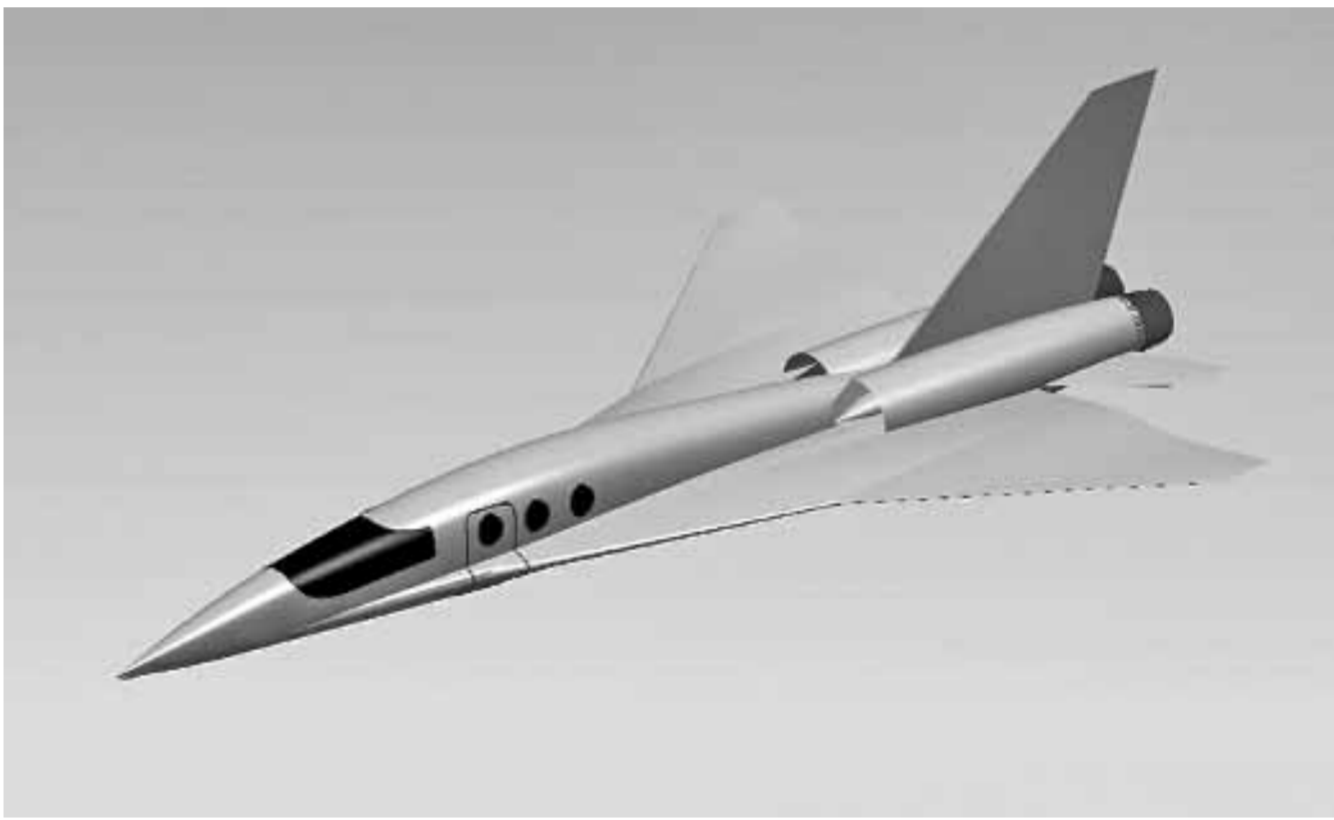
Ученые ФГУП «Центральный аэродинамический институт имени профессора Н.Е. Жуковского» (ЦАГИ, город Жуковский, Московская область) разработали концепцию перспективного легкого сверхзвукового административно-го самолета — аэротакси.

Освоение сверхзвуковых скоростей — одно из основных направлений развития пассажирской авиации. Во всем мире в исследования по разработке сверхзвуковых пассажирских и аэротакси за последние десятилетия вложены миллиарды долларов. Однако, экологические проблемы (обеспечение приемлемого уровня звукового удара и выполнение норм по шуму в районе аэропорта) в сочетании с требованиями транспортной эффективности до настоящего времени не позволяют реализовать подобные проекты. Очевидно, что обеспечить приемлемый уровень звукового удара и удовлетворить нормы по шуму для «маленького» самолета значительно легче. Для оценки возможности реализации концепции аэротакси инженеры ЦАГИ рассмотрели различные технические решения и проработали возможные варианты облика самолета. Анализ эксплуатации деловых самолетов показал, что в основном они используются в режиме однодневной деловой поездки (утром — из дома, днем — деловая встреча, вечером — домой). При этом 93% маршрутов не превышают дальности 4000 км. Учитывая непродолжительное время полета для сверхзвукового самолета на дальность до 4000 км (менее 3 часов) диаметр салона

может составить 1,3-1,4 м. Воздухозаборники расположены над крылом и прижимают к фюзеляжу слева и справа относительно плоскости симметрии самолета, обеспечивая достаточное расстояние до передней кромки наплавки для исключения попадания на вход двигателей кромочных вихрей и исключая попадание посторонних предметов

при движении по Земле. Аэротакси смогут базироваться на аэродромах класса Г с длиной взлетно-посадочной полосы 1200 м. Такие аэродромы есть практически во всех областных центрах и крупных городах РФ. С целью максимального удешевления конструкции и возможности использования традиционных материалов и технологий специ-

алисты ЦАГИ предлагают ограничить скорость полета аэротакси числом М 1,6-1,8 (число Маха — это отношение скорости полета к скорости звука на заданной высоте, М=1 соответствует скорости ~300 м/с на высоте 10000 м). Такая крейсерская скорость в два раза больше скорости полета существующих аналогов сверхзвуковых аэротакси.



НЕКРОЛОГ

Скончался известный летчик-испытатель Сергей Мельников



После тяжелой и продолжительной болезни скончался известный летчик-испытатель Сергей Николаевич Мельников. За героизм и мужество, проявленные при испытании при испытании авиационной техники, Мельникову С.Н. были присвоены звание Героя Российской Федерации и заслуженного летчика-испытателя РФ, он также был награжден орденом Почета и медалями.

Мельников С.Н. родился в городе Жуковский Московской области 7 июля 1959 года. На летной работе с 1976 года. После окончания Ейского высшего авиационного училища летчиков проходил службу в Военно-воздушных силах. В 1985 году поступил в Школу летчиков-испытателей (ШЛИ) Министерства авиационной промышленности, после окончания которой в 1987 году получил квалификацию летчика-испытателя 3 класса и был направлен в «ОКБ Сухого».

За время летной работы Мельников С.Н. освоил более 40 типов летательных аппаратов. Имел налет более 2900 часов, из

них 2000 часов — испытательные. В 1989 году без отрыва от основной работы закончил Московский авиационный институт.

В «ОКБ Сухого» зарекомендовал себя как высококвалифицированный летчик, талантливый инженер, активно участвующий в создании новых образцов авиационной техники, как на этапе проектирования, так и доводки ее в процессе летных испытаний. Выполнял программу испытаний первой категории сложности самолетов Су-17, Су-24, Су-25, Су-27, Су-30, Су-34, Су-35, а также многофункционального истребителя корабельного базирования Су-33.

Мельников С.Н. летал смело, уверенно и с большим желанием. Техника пилотирования и самолетоведения отличные. Летал днем и ночью, в простых и сложных метеословиях. В сложной воздушной обстановке действовал спокойно, уверенно, что не раз помогало ему благополучно завершить полет и предоставить конструкторам и инженерам бесценную информацию о возникших неисправностях и отказах самолета.

Особая заслуга принадлежит Мельникову С.Н. в проведении испытаний и слаче на вооружение самолета палубного базирования Су-33.

В 1989 году он был включен в группу летчиков-испытателей «ОКБ Сухого», направленных в город Саки на наземный взлетно-посадочный комплекс «НИУТ-КА». Перед ними была поставлена задача проведения наземных испытаний по трамплинному взлету и посадке с торможением аэрофинишером с зацеплением за трос самолета Су-27К (Су-33).

Летчик-испытатель Мельников С.Н. отработал всю программу испытаний, возложенную на него, выполнил более 500 посадок на аэрофинишер с различными вариантами заправки топливом и подвесок вооружения.

Материалы, полученные по результатам проведения испытаний на наземном взлетно-посадочном комплексе, были использованы при проектировании и создании первого тяжелого авианесущего крейсера (ТАКР) «Адмирал Кузнецов».

После постройки крейсера «Адмирал Кузнецов» Мельников С.Н. приступил к испытанию и доводке самолета Су-33 в условиях открытого моря. Он одним из первых летчиков страны выполнил посадку на палубу авианесущего крейсера. В дальнейшем он произвел более 500 посадок на корабль в условиях продольной и поперечной качки, днем и ночью, в простых и сложных метеословиях. Мельников С.Н. в совершенстве овладел искусством пилотирования корабельным истребителем Су-33 и стал одним из первых инструкторов палубных летчиков. Им была разработана специальная методика подготовки летчиков авиации Военно-Морского Флота.

После перебазирования авианесущего крейсера «Адмирал Кузнецов» из акватории Черного в Баренцево море на Мельникова С.Н. была возложена ответственность за проведение дальнейших испытаний самолета Су-33 и подготовку летчиков 279-го Отдельного Корабельного истребительного авиационного полка Военно-воздушных Сил Северного Флота.

За героизм и мужество, проявленные при испытании корабельного истребителя Су-33, в 1995 году Мельников С.Н. был удостоен звания Героя Российской Федерации.

Особое мужество и отвагу проявил Мельников С.Н. во время подготовки к боевому походу тяжелого авианесущего крейсера «Адмирал Кузнецов» с самолетами Су-33 на борту.

Так, в октябре 1995 года, при отработке складывания крыла в режиме предельных ветровых нагрузок на палубе авианосца, был поврежден левый крыльевой топливный бак самолета Су-33, что потребовало ремонта исключительно в заводских условиях. Впервые в мировой практике палубной авиации Мельников С.Н. осуществил взлет на самолете с вытекающим из крыла топливом с палубы стоящего у причала крейсера. В штатных условиях взлет истребителя может проводиться палубы только движущегося с определенной скоростью корабля. В результате проведенной беспрецедентной операции самолет в аварийном состоянии в сложных метеос-

ловиях практически при отсутствии видимости был перебазирован из бухты Веляево на аэродром города Североморска, а после устранения течи — в город Жуковский для ремонта.

В конце 1995 — начале 1996 года Мельников С.Н. в качестве летчика-испытателя принимал участие в четырехмесячном автономном первом боевом походе авианосца «Адмирал Кузнецов», где провел испытания систем вооружения, применяемых на истребителе Су-33, и подтвердил широкие боевые возможности.

В условиях боевого похода тяжелого авианесущего крейсера «Адмирал Кузнецов» в 1995-1996 годах в Северном, Норвежском, Средиземном морях, Атлантическом океане Мельников С.Н. провел большой объем испытаний самолета Су-33 в сложной гидрометеобстановке при шторме до 6 баллов и предельно допустимой качке корабля, что позволило в дальнейшем обеспечить полеты строевым летчикам морской авиации Военно-Морского Флота.

Как одному из лучших летчиков России Мельникову С.Н. поручалось первым подниматься в воздух на самолете Су-33 на боевое дежурство в открытом океане для выполнения автономных полетов на предельные расстояния от авианосца без запасных аэродромов, в условиях радиомолчания, независимо от метеословий.

Отсутствие запасных аэродромов предполагало катапультирование летчика при возникновении серьезных аварийных отказов техники. Однако в экстремальных условиях Мельников С.Н. сумел избежать покидания самолета и сохранил дорогостоящий истребитель, осуществив уникальную посадку на палубу авианесущего крейсера в открытом море при обрыве трех приемных тросов аэрофинишера из четырех штатных и невозможности быстрой замены тросов на палубе корабля в темное время суток.

В Средиземном море Мельников С.Н. неоднократно вылетал на перехват американских и израильских самолетов, стремящихся приблизиться к авианосцу «Ад-

мирал Кузнецов». Своими умелыми действиями и маневрами вызывал учебный воздушный бой, вынуждая иностранных летчиков удалиться от места проведения учебно-тренировочных полетов строевых российских летчиков, осваивавших взлет и посадку на палубу корабля.

Мельников С.Н. личным примером и мужеством, методической подготовкой в значительной степени помог летному составу морской авиации Военно-Морского Флота в освоении корабельного самолета Су-33 и принятии его на вооружение Воздушных Сил Российской Федерации, которое состоялось в 1998 году.

В августе 1999 года Мельников С.Н. совместно с летчиком-испытателем Пугачевым В.Г. впервые поднял в воздух опытный учебно-боевой истребитель корабельного базирования, являющийся модификацией самолета Су-33 и прообразом самолета пятого поколения для морской авиации. Первый полет, имевший беспрецедентную длительность 45 минут вместо обычных 10-15 минут, благодаря мужеству и отваге высокопрофессиональных летчиков-испытателей, подтвердил многие характеристики самолета в широком диапазоне применения. При этом работа была выполнена в присутствии высшего командования Военно-Морского Флота и многочисленных представителей средств массовой информации.

В 2003 году, являясь опытным летчиком по морской тематике, в том числе инструктором, Мельников С.Н. выполнил сопровождение от ОКБ Сухого подготовки летчиков авиации Северного Флота, в том числе молодых, впервые готовящихся к корабельным взлетам и посадкам, в Крыму на комплексе «НИТКА» и на палубе авианосца «Адмирал Кузнецов».

С 2001 года, являясь заместителем начальника летной службы летно-испытательной и доводочной базы ОКБ Сухого и руководителем полетов, С.Н. Мельников проводит большую работу по организации проведения летных испытаний многочисленных опытных образцов боевой авиационной техники марки «Су» и омоложение летного состава. Наряду с этим вносит

большой личный вклад в отработку новейших авиационных комплексов в качестве летчика-испытателя высокого класса.

В 2005-2007 гг. С.Н. Мельников периодически привлекался для подготовки летчиков и облета самолетов и корабельного оборудования после длительных перерывов в работе авиации Северного Флота.

В 2007-2008 гг. являясь ответственным руководителем от ОКБ Сухого, занимался непосредственной подготовкой летных экипажей и проведением авиасалона «МАКС», а также международных выставок в Ле Бурже (Франция), Ланкави (Малайзия) и Джухае (КНР). Участвовал в испытаниях самолетов Су-30 и его модификаций, авиационных комплексов Су-24М и Су-34.

В 2007-2008 гг. проводил в составе группы летчиков-испытателей ОКБ Сухого обучение летчиков военно-воздушных сил Алжира и Малайзии, закупивших самолеты семейства Су-30МКИ в рамках военно-технического сотрудничества.

В 2008 году впервые, а затем в 2009 году, в качестве командира экипажа самолетов Су-30МКМ и Су-30МК2, провел уникальные испытания по дозаправке наших истребителей в воздухе от танкера НАТО КС-130 «Геркулес» с новым унифицированным подвесным агрегатом заправки (УПАЗ) в неисследованном до этого диапазоне скоростей.

В ноябре 2008 года, на завершающем этапе подготовки авиагруппы Военно-Воздушных Сил Северного Флота (ВВС СФ) к выполнению задач боевой службы на ТАВКР «Адмирал Кузнецов», Мельников С.Н. вновь проявил высочайший профессионализм, мужество и отвагу, лично перебазировав на авианесущий крейсер палубных истребители Су-33 в условиях полярной ночи, чем обеспечил в дальнейшем успешное выполнение особо важного мероприятия.

В 2009 году, в рамках военно-технического сотрудничества с Индонезией, направлялся в длительную зарубежную командировку для обучения летного состава индонезийских пилотов на сверхзвуковом истребителе семейства Су-30МКИ.

<p>ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник». Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации.</p>	<p>П/И № 77-12380 от 19.04.2002 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя П/И № 77-14566 от 07.02.2003 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя П/И № ФС77-19251 от 23.12.2004 г. в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.</p>	<p>Генеральный директор, главный редактор Валерий Стольников Заместители главного редактора Елена Стольникова Дмитрий Кожеников Помощники главного редактора Юлия Гужонова Татьяна Соколова</p>	<p>Директор по развитию Дмитрий Минаков Региональный директор Наталья Можаяева Дизайн и верстка Роман Кураев, Елена Бурлыгина Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев</p>	<p>Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто» Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vki@telus.net Тел.: (1-604)-805-5979 Распространяется по подписке, в розницу, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в</p>	<p>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».</p>	<p>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.Коптьев, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколова, Д.Теперев.</p>	<p>Использованы материалы информгентств и интернет-изданий. Номер подписан 10.9.2010 г. Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38 www.redstarph.ru Номер заказа 2900 Тираж 40000 экз.</p>
--	---	---	--	--	---	--	---