Газета
о промышленности,
газета
для промышленников

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

Независимая
общероссийская
газета

www.promweekly.ru

18 октября — 24 октября 2010 года

№36 (354)

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ 2-3

«Агромаш-Енисей 4000Э»
Первый в мире комбайн с электроприводом
стр. 2

Наномир вручную
Прикладной семинар и форум
стр. 2

«Металл-Экспо'2010»
Собираются ведущие поставщики технологий
стр. 2

По стандартам DuPont
ВМЗ приступил к реализации проекта
стр. 3

Прибыльная молодежь
Опыт «Татнефти» заслуживает внимания
стр. 3

СТРАТЕГИИ 4-5

Рост объемов потребления
Недельный срез оптового рынка электроэнергии
стр. 4

Программа интеграции
DPD в России: стратегия приоритетов
стр. 4

Международные стандарты
Укрепление авиапроизводительного содружества
стр. 4

Темпы ускоряются
Рост машиностроительного сектора
стр. 5

Основной выбор
Какой рынок лучше?
стр. 5

Габонский шельф
«ЛУКОЙЛ» расширяет географию работ
стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА 6

Учения к ОЗП
Противоаварийная подготовка
стр. 6

Генераторы доставлены
«Силовые машины»: оборудование в Мексику
стр. 6

Работа в холода
Паспорт готовности получен
стр. 7

СТРОИТЕЛЬСТВО И ЖКХ 7

Преодолевая кризис
Российский рынок стройматериалов
стр. 7

Современные технологии
Стройплощадка без проблем
стр. 7

Интерьеры будущего
Тренды и инновации в отделке
стр. 7

ВАЖНАЯ ТЕМА

Глава российского правительства Владимир Путин подписал распоряжение о выделении дополнительно 4,6 млрд руб. на поддержку моногородов. Поддержка будет оказываться «по конкретным проектам развития занятости». Ранее сообщалось, что в этом году три региона уже получили бюджетный кредит в размере 246 млн руб. и дотации в сумме 642 млн руб. сроком на три года. К этим регионам, в частности, относятся Нижний Тагил (Свердловская область), Тольятти (Самарская область) и город Сокол (Вологодская область). Кроме того, в этом году моногородам в рамках поддержки малого бизнеса было выдано 1,2 млрд руб. из запланированных 2 млрд руб., по линии Фонда реформирования ЖКХ — 4,2 млрд руб. при запланированных 5 млрд руб. Те средства, которые моногорода не выбрали из зарезервированных в федеральном бюджете на 2010 год, не будут перенесены на следующий год. А в случае возникновения чрезвычайных ситуаций в моногородах, государство окажет им необходимую поддержку.

Само эффективность

Рацпредложения в России: второе рождение

Сергей Жишкевич,
главный редактор портала «Управление производством»

Сейчас многие российские компании ищут средства на модернизацию производства чуть ли не по всему миру. Однако часто эти средства находятся внутри самих компаний, и это могут быть миллионы долларов. И рацпредложения — один из способов, как найти и задействовать эти скрытые резервы. Тот факт, что зарубежные компании активно используют этот инструмент, известен всем. А что у нас? Еще недавно, лет 7 назад, работавший у нас немецкий консультант по организации производства удивленно спрашивал: «Я был на многих российских предприятиях, и нигде не видел работающей системы рацпредложений. Зачем вы ее развалили, мы ведь когда-то даже приезжали к вам перенимать опыт!». Действительно, еще недавно большинству компаний «было не до этого». Сейчас же происходит второе рождение этого инструмента. Он, кроме привычного многим названия «рационализаторское предложение», может называться «кайдзен-предложение», «тотальная оптимизация производства», «предложения по улучшению» или даже «Хватит терять!», как в российских подразделениях компании Алкоа. Конечно, в каждое из этих названий подразумевает свою специфику, свои особенности, но общая цель у них одна — задействовать инициативу сотрудников, найти внутренние резервы и заставить их приносить пользу.

Какой же экономический эффект от рацпредложений может быть получен, стоит ли тратить на это время и силы? Какие затраты для этого необходимы? Даже беглый анализ показывает, что результаты получаются очень неплохие. Так, например, «Уралэлектромедь» за три года уже сэкономила 22 млн руб. благодаря рацпредложениям. Предполагается, что к концу текущего года он будет соответствовать уровню 2009 года — более 9 млн руб. С начала этого года от работников «Уралэлектромеди» поступило уже свыше 1000 заявок, из них из них около 200 работ выполнены на уровне рацпредложений и внедряются на производстве. Инициаторам разработок выплачено свыше 1,2 млн руб.

На КАМАЗе только в 2008 году получено 48 тыс. кайдзен-предложений, направленных на улучшение всех направлений деятельности. За три года по поступившим предложениям открыто 2700 проектов, высвобождено 1300 единиц оборудования и 90 тыс. кв. м производственных площадей. Экономический эффект от развития производственной системы «КАМАЗ» за три года составил 1,6 млрд руб., при затратах — 16 млн руб.

Экономический эффект от внедрения «Кайдзен» в агрохолдинге «Кубань» по итогам 2009 года составил 107 млн руб. Тотальная оптимизация на предприятиях Группы «Северсталь» в 1998-2002 гг. принесла десятки миллионов долларов за счет реализации эффективных и вместе с тем малозатратных мероприятий. Например, на головном предприятии группы — Череповецком металлургическом комбинате — за этот период инициировано 2388 мероприятий, к началу 2002 года из них реализовано 1835. Общий экономический эффект составил $60,5 млн. С 2000 года на ОАО «Карельский окатыш» в рамках проекта ТОП разработано пять целевых программ. Фактический эффект от реализации рамочных мероприятий трех из них — около $5 млн.

На Ульяновском автомобильном заводе только в 2001 году экономический эффект от реализации 369 предложений превысил $3,5 млн. В компании «Северсталь-метиз» за первое полугодие 2010 года было внедрено в производство 90 рационализаторских предложений из 130 поданных. На череповецкой площадке «Северсталь-метиза» реализовано 62 рацпредложения. Экономический эффект от ранее внедренных рационализаторских предложений в первом полугодии составил более 11 млн руб. В орловском филиале «Северсталь-метиза» с начала года внедрено 13 идей с общим экономическим эффектом более 3 млн руб. На волгоградском предприятии за первое полугодие реализовано 15 рацпредложений, эффект от которых сейчас подсчитывается. В Череповецком металлургическом комбинате в I полугодии 2010 года внедрены в производство 739 рационализаторских предложений с общим экономическим эффектом свыше 8,9 млн руб.

В первом полугодии 2007 года компания «Промтрактор», входящая в состав концерна «Тракторные заводы», за счет технического творчества своих работников сэкономила 7,4 млн руб. Одновременно на предприятии существенно — на 46,1% — выросла производительность труда. Реализация программы «Тотальная оптимизация производства» на Чебоксарском агрегатном заводе за 2 года дала экономию в размере 80 млн руб.

Начиная с 2008 года и благодаря проектам, реализованным сотрудниками Алкоа СМЗ в рамках программы «Хватит терять!», было сэкономлено более 253 млн руб., а лучшее предложение конкурса по сокращению потерь позволит Алкоа СМЗ сэкономить свыше 35 млн руб. На УАЗе в результате реализации программы по снижению издержек и затрат на производство за 11 месяцев 2009 года реализовано 383 мероприятия с экономическим эффектом более 160 млн руб.

В «Орелэнерго» реализуется программа повышения эффективности деятельности. К настоящему моменту 48 работников уже внесли свои предложения по повышению эффективности деятельности.

(Окончание на стр. 3)

Рационализаторскую энергию можно направить в русло оптимизации бизнес-процессов

ЦИФРА НЕДЕЛИ

В сентябре рост промпроизводства по сравнению с сентябрем 2009 года составил 6,2%. По итогам III квартала рост составил 6,4%, а за девять месяцев года этот показатель увеличился на 8,9%. По сравнению с августом 2010 года промпроизводство в сентябре выросло на 1,5%. Согласно уточненному прогнозу, в 2010 году промпроизводство должно вырасти на 7,6%, в 2011 году — на 3,9%, в 2012 году — на 3,8%, а в 2013 году ожидается прирост на 4,9%.

Суперкомпы из России

ВЭБ финансирует разработку и экспорт

Ирина Скумина

Наблюдательный совет ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на заседании под руководством Владимира Путина принял решение о поддержке проекта ОАО «Т-Платформы» в области инновационных российских суперкомпьютерных технологий. Вхождение ВЭБ в капитал ОАО «Т-Платформы» позволит обеспечить конкурентоспособность отечественных суперкомпьютерных разработок.

Инвестиции Внешэкономбанка будут направлены на разработку инновационных отечественных суперкомпьютерных технологий и их экспорт на международный рынок. В том числе будет профинансировано оснащение современным оборудованием и программным обеспечением дизайн-центра компании, который предназначен для разработки электронных компонентов и архитектуры российских суперкомпьютеров. Проект также предусматривает создание специализированного суперкомпьютерного программного обеспечения и поддержку продвижения российских суперкомпьютерных технологий на мировой рынок.

Проект «Разработка и экспорт на международный рынок инновационных российских суперкомпьютерных технологий и услуг», реализуемый ОАО «Т-Платформы», полностью соответствует отраслевым приоритетам инвестиционной деятельности Внешэкономбанка. Проект направлен на развитие инноваций в стратегических компьютерных технологиях и электронной промышленности. Развитие такого важного элемента инфраструктуры современной экономики как суперкомпьютерные технологии создает условия для инновационного преобразования и повышения конкурентоспособности многих высокотехнологичных отраслей — таких как авиа- и ракетостроение, судостроение, атомная промышленность, транспортное и энергетическое машиностроение, металлургия и оборонно-промышленный комплекс. Кроме того, проект способствует диверсификации российского экспорта за счет наиболее высокотехнологичной продукции отрасли ИКТ и способствует укреплению позиций России в ряду мировых технологических лидеров.

Поддержка со стороны Банка развития крупнейшего российского разработчика суперкомпьютерных технологий позволит государству ускорить появление отечественных инновационных технологий в этой сфере, способствовать расширению российского экспорта, а также стимулировать применение суперкомпьютеров в отечественной экономике. Представители Внешэкономбанка войдут в состав Совета директоров и Ревизионной комиссии Группы.

«По мнению мирового суперкомпьютерного сообщества, наша компания обладает необходимым технологическим потенциалом для того, чтобы занять место в пятерке лидеров глобального суперкомпьютерного рынка. Прямая поддержка государства в лице Внешэкономбанка делает эту цель достижимой, — сказал Всеволод Опанасенко, генеральный директор ОАО «Т-Платформы». — Благодаря участию Внешэкономбанка в нашем проекте мы получаем возможность радикально увеличить инвестиции в собственные разработки, что позволит нам сконцентрироваться на создании технологий, которые будут определять развитие отрасли через 3-5 лет».

Сколково

Андрей Шторх

В Москве прошло первое заседание Консультативного научного Совета «Фонда развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий» (Фонд «Сколково»). заседание Консультативного научного Совета провели сопредседатели Консультативного научного Совета Фонда «Сколково» лауреаты Нобелевской премии Жорес Алферов и Роджер Корнберг. В заседании Совета приняли также участие Президент Фонда «Сколково» Виктор Вексельберг и помощник Президента РФ Аркадий Дворкович.

Участники заседания заслушали и приняли к сведению отчет о деятельности Совета Фонда, с которым выступил президент Фонда Виктор Вексельберг. Кроме того было рассмотрено положение о Консультативном научном Совете Фонда.

По словам сопредседателя Консультативного научного Совета Фонда Жореса Алферова, в «Сколково» удалось собрать крупнейших мировых ученых в своих областях. «К нам уже сейчас поступают множество интересных проектов, которые можно детально и по существу рассматривать. Мы уже начинаем эту работу», — заявил он.

Помощник президента РФ Аркадий Дворкович в свою очередь отметил, что для проекта «Сколково» крайне важно, «чтобы с самого начала деятельность инновационного центра сопровождалось мощной научной поддержкой. Научному совету фонда предстоит работа по трем ключевым направлениям: определение приоритетов деятельности в Иноцентре, интенсивная работа по формированию научно-образовательного ядра «Сколково», а также экспертиза проектов».

Президент Фонда «Сколково» Виктор Вексельберг подчеркнул, что «для реализации, тех масштабных задач, которые стоят перед проектом «Сколково» необходимо сконцентрировать ресурсы государства, научного и предпринимательского сообщества». «Только объединив усилия, мы сможем добиться качественных изменений в процессе модернизации российской экономики», — добавил г-н Вексельберг.

Инновационный центр «Сколково» — это новый город, в котором будут обеспечены особые экономические условия для компаний, работающих в приоритетных отраслях модернизации экономики России: космос и телекоммуникации, медицинская техника и фармацевтика, энергоэффективность, информационные технологии, а также ядерные технологии.

Основная цель деятельности Фонда «Сколково» заключается в создании благоприятной среды для концентрации интеллектуального капитала, способного генерировать инновации. О подписании распоряжения о создании в России Центра исследований и разработок (Инновационный центр «Сколково») Президент России Дмитрий Медведев сообщил 11 февраля 2010 года в рамках заседания Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики РФ.

Глава государства лично возглавил Попечительский совет Фонда «Сколково». Сопредседателями его Совета являются председатель совета директоров ГК «Ренова» Виктор Вексельберг и экс-глава корпорации Intel Крейг Барретт. Сопредседателями Консультативного научного Совета Фонда «Сколково» являются лауреаты Нобелевской премии Жорес Алферов и Роджер Корнберг.

726-03-03
Policorp
корпоративная полиграфия
Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет
Изготовим продукцию по необходимости в нереальные сроки
Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями
http://www.policorp.ru
e-mail: info@policorp.ru
факс: +7 (495) 151-61-50
Книги
Буклеты
Папки
Календари
Листовки
Постеры
Каталоги продукции
Упаковка

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

В линейке российской комбайновой техники появилась новая перспективная модель

Производители металлургического оборудования встретятся на «Металл-Экспо`2010»

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

«Разъясните, если можно, некоторую тупиковую правовую ситуацию, в которой, похоже, оказалась наша компания. Дело в том, что наша фирма осуществляет торговую деятельность в ряде регионов Российской Федерации, мы достаточно успешно развиваемся и пришли к выводу, что нам нужно зарегистрировать свой товарный знак. И зарегистрировать его для такого вида услуг как реализация товаров. Но оказалось, что в действующей в стране редакции МКТУ такого вида услуг нет. Как нам поступить в этой ситуации? Возможна ли регистрация товарного знака в нашем случае и как это осуществить?

Ирина Громова, Рязань

Валерий Джермакян,
кандидат технических наук, советник, ООО «Юридическая фирма Городисский и Партнеры»

«Ответ на ваш вопрос дан в решении Палаты по патентным спорам, принятым по возражению от 03.03.2008 по заявке №2006728306/50 на регистрацию товарного знака, и отражает нынешнюю позицию Роспатента по данному вопросу.

Регистрация заявленного обозначения в качестве товарного знака испрашивалась в отношении услуг 35 класса МКТУ — продвижение товаров (для третьих лиц) и реализация (продажа) товаров.

Экспертиза, сохраняя такую услугу как продвижение товаров (для третьих лиц), отклонила услугу, сформулированную как реализация (продажа) товаров.

Палата по патентным спорам поддержала решение экспертизы и, отклоняя возражение, отметила следующее.

8-я редакция МКТУ в отличие от предыдущей дополнена 43, 44 и 45 классами МКТУ, к которым отнесены услуги. Кроме того, в отношении 42 класса МКТУ исключено указание на то, что этот класс является открытым, что позволяло включать в него услуги, которые не могут быть отнесены к другим классам. Одним из видов таких услуг являлась услуга «реализация товаров», которая часто включается в перечень товаров и услуг при подаче заявки на регистрацию товарного знака торговыми предприятиями, не являющимися производителями товаров. Указание на открытость новых (43, 44 и 43) классов МКТУ также отсутствует в 8-й редакции МКТУ. Для формулировки и классификации услуг, оказываемых торговыми предприятиями по реализации товаров других лиц, необходимо пользоваться возможностями, предоставляемыми соответствующими классами МКТУ. Услуга 35 класса МКТУ «продвижение товаров (для третьих лиц)» является целью торговых предприятий, не являющихся производителями товаров, включенных в 01-34 классы МКТУ.

Любой товар производится с целью предложения его к продаже и продажи потребителю, то есть тем самым производителем уже оказывается услуга по удовлетворению потребности в приобретении какого либо товара (реализация товара входит в содержание исключительного права на товарный знак, как одно из правомочий правообладателя). Поэтому деятельность торговых предприятий более точно выражает услуга «продвижение товаров (для третьих лиц)».

Такова позиция Роспатента, который не считает исключение услуги, сформулированной как реализация товаров, сокращением объема охраны при указании такой услуги как продвижение товаров (для третьих лиц).

Однако, скорее всего Роспатент «лукавит» по следующей причине. В классе 35 МКТУ 8 указано, что к данному классу не относится (далее — цитируется) деятельность предприятий, основной задачей которых является сбыт товаров, т.е. так называемых торговых предприятий.

Реализация (продажа) товаров является ни чем иным, как сбытом товаров, и экспертиза при регистрации товарных знаков решила не использовать формулировку услуги, терминологически противоречащей ограничениям, предусмотренным МКТУ 8.

Поэтому при подаче заявки на регистрацию товарного знака достаточно указывать услугу в терминологии по 35 классу МКТУ 8 — продвижение товаров (для третьих лиц). Тем не менее, последнюю фразу можно дополнить следующим: в том числе коммерческие операции, связанные с розничной продажей товаров через магазины. Последняя формулировка услуги принята в решении от 22.07.2008 г. Палаты по патентным спорам в отношении товарного знака «ОНЕГИН» по заявке №2005728148/50».

Редакция газеты «Промышленный еженедельник» продолжает принимать от читателей вопросы и просьбы о комментариях, связанные с широким кругом тем по защите прав на объекты интеллектуальной собственности и патентованию. Свои вопросы направляйте на электронный адрес doc@promweekly.ru.
Редакция передает полученные вопросы специалистам компании ООО «Юридическая фирма Городисский и Партнеры» — крупнейшей в России и одной из ведущих в мире юридических фирм, специализирующихся в области патентования и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности.

«АГРОМАШ-Енисей 4000Э»

Первый в мире комбайн с электроприводом

«Агромашхолдинг» представил первый в мире комбайн с электроприводом на все рабочие части — «АГРОМАШ-Енисей 4000Э». Его производительность превысит показатель базовой модели на 20%.

Комбайн «АГРОМАШ-Енисей 4000 Э» создан конструкторами ОАО «Красноярский ПКТИ комбайностроения» и будет производится на специализированных производственных площадках машиностроительно-индустирального холдинга «Концерн «Тракторные заводы». За основу взята базовая модель «Енисея» производства Красноярского завода комбайнов, каждая рабочая часть которой была оснащена отдельным электродвигателем.

В классической схеме от двигателя идет система шкифов и ремней, которые взаимосвязаны. Небольшой перебой в работе хотя бы одного из рабочих органов — молотилки или соломотряса — сказывается на всей системе, повышается нагрузка на узлы, что может привести к выходу из строя отдельных деталей. В новой же машине, в случае попадания в молотилку большего объема пшеницы, затруднение в работе никак не отразиться на других узлах.

Подобный подход позволяет значительно увеличить ресурс деталей комбайна. Кроме того, значительно возрастает производительность его работы. По подсчетам специалистов, эффективность каждой зерноуборочной машины увеличивается на 20%. По стандартным нормативам нагрузки на единицу техники в хозяйствах с полями более 3000 га потребуется на один комбайн меньше. Экономия топлива на одну единицу эксплуатируемой техники составит до 3,5 т за уборочную смену. Теперь все управление комбайном сосредоточено на экранах мониторов, расположенных в кабине оператора.

По словам исполнительного директора ООО «Агромашхолдинг» Андрея Вольфа, «показ нашей торговой компанией этой модели становится очередным подтверждением лидирующей роли «Тракторных заводов» в освоении передовых инновационных технологий. Российские аграрии уже сегодня имеют возможность применять в своем ежедневном труде глобальную навигационную систему ГЛОНАСС для мониторинга состояния техники. Завтра же они получат у нас комбайн по технологической насыщенности не уступающий лучшим образцам мирового автопрома».

СПРАВКА «ПЕ»: «Агромашхолдинг» — подразделение Концерна «Тракторные заводы», поставляет сельскохозяйственную, лесозаготовительную и коммунальную технику от предприятийх: «ПО «Красноярский завод комбайнов», «ПО «Алтайский моторный завод», «Владимирский моторо-тракторный завод», «Тракторная компания «ВгТЗ» и другие.

«Наномир своими руками»

«Форум Роснанотех» совместно с ЦДА провели прикладной семинар

Мария Полудо

В Центральном доме архитектора прошел семинар «Наномир своими руками», организованный Фондом содействия развитию нанотехнологий «Форум Роснанотех» совместно с Центральным домом архитектора. Семинар открыли генеральный директор фонда «Форум Роснанотех» Игорь Прудников и президент Международного союза архитекторов Виктор Логвинов, которые пожелали участникам удачных творческих экспериментов.

В первый день семинара прошли экспертные лекции, презентации и круглый стол. Лекцию на тему «Современные тренды в области создания инновационных материалов» прочитал Владимир Притужалов, главный эксперт департамента научно-технической экспертизы ГК «Роснанотех». В ходе обсуждений возникла идея объявить конкурс на создание архитектурного проекта с использованием наноматериалов. Техническое задание по конкурсу будет представлено позднее. «Мы очень рады, что «Наномир своими руками» привлек такое количество людей из разных сфер деятельности. Мы даем шанс участникам нашего мероприятия, в основном это архитекторы и дизайнеры, изучить, потрогать и попробовать применить на практике материалы, с которыми они будут работать в будущем», — сказала куратор и главный идеолог семинара Екатерина Гандрабура.Семинар шел три дня. В его программу были включены блоки практической работы, в рамках которой участники — архитекторы, художники и дизайнеры — смогли создать объекты, инсталляции, дизайнерские и архитектурные проекты, используя в основе своих концепций и образных решений свойства и качества наноматериалов и нанотехнологий. Лучшие идеи будут реализованы в виде арт-объектов и показаны на специальной выставке в рамках III Международного форума по нанотехнологиям Rusnanotech-2010 (1-3 ноября 2010 года, ЦВК «Экспоцентр»). По итогам семинара предполагается издание каталога участников и лучших работ.

СПРАВКА «ПЕ»: Фонд содействия развитию нанотехнологий «Форум Роснанотех» создан 26 января 2010 года. Его деятельность направлена на развитие наноиндустрии в России, а также популяризацию нанотехнологий и инновационных достижений в России и за рубежом. По решению наблюдательного совета РОСНАНО главной целью создания Фонда «Форум Роснанотех» является организация и проведение ежегодного Международного форума по нанотехнологиям RUSNANOTECH.

«Металл-Экспо'2010»

Производители оборудования и технологий предъявят свои ноу-хау

Ведущие производители и поставщики металлургического оборудования, технологий и инжиниринговых решений примут активное участие в 16-й Международной промышленной выставке «Металл-Экспо`2010».

Такие зарубежные компании, как SMS Group, Voortman, Guss-Ex, Z&J Technologies, Olimpia 80, Gustav Eirich Maschinenfabrik, VSM, Ideal Werke, Beijing CMRC, S.M.A.C. и другие, рассматривают площадку Металл-Экспо в качестве плацдарма для развития бизнеса в странах СНГ. Международный союз производителей металлургического оборудования МЕТАЛЛУРГМАШ и все его участники также принимают активное участие в международном форуме металлургов. С 9 по 12 ноября в Москве на ВВЦ свои возможности по поставкам оборудования и технологий продемонстрируют специализированные компании России и Украины: ОРМЕТО-ЮУМЗ, ЭЗТМ, Уральский инжиниринговый центр, Вебер Комеханикс, Аркада-Инжиниринг, НКМЗ, КАМИ-металл, Росмарксталь, Рэлтек, Днепротехсервис, Урал-Кран, Нординкрафт, Накал, Норд Приводы, Златоустовский машиностроительный завод, Прибор и целый ряд других.

В российском металлургическом комплексе реализуются в настоящее время и будут реализовываться в будущем крупные проекты, требующие весь спектр металлургического оборудования — электросталеплавильные печи и МНЛЗ, листовые и сортовые станы, линии и агрегаты.

Так, ММК ведет строительство стана «2000» и масштабную модернизацию стана «2500». НЛМК до конца года введет в эксплуатацию АГНЦ №4 и АПП №3, инвестирует $1,5 млрд в строительство новой доменной печи, строит Калужский научно-производственный электрометаллургический завод проектной мощностью 1,5 млн т. Северсталь инвестирует $600 млн в строительство мини-завода по производству проката строительного назначения с объемом производства 1 млн т в Балаково Саратовской области. ЧерМК в конце 2011 году введет в эксплуатацию вторую линию полимерных покрытий металла стоимостью 3 млрд руб. Группа Мечел на базе Челябинского металлургического комбината строит новый рельсобалочный стан.

Инвестиционные проекты реализуют и предприятия «второго эшелона». В 2011 году Юнистад планирует начать реализацию нового проекта по установке линии покраски общей мощностью до 50 тыс. т в год. В ближайших планах компании модернизация агрегата непрерывного горячего цинкования, с увеличением его производственной мощности до 90 тыс. т в год. Ростовский электрометаллургический завод планирует в первом квартале 2011 года ввести в строй прокатный стан по выпуску катанки для арматуры и проволоки. Ковровский сталепрокатный завод мощностью 1,2 млн т сталепроката в год намерена построить в ближайшие годы Макси-Инвест. Активно обсуждается строительство сортопрокатного производства мощностью порядка 200 тыс. т в год в Воронеже.

Все трубные компании также ведут активную инвестиционную деятельность и расширяют свои производственные возможности. ОМК строит стан «5000», Группа ЧТПЗ — сталелитейный комплекс мощностью до 1 млн т в год. Тагмет (входит в ТМК) планирует в 2013 году завершить проект строительства электросталедугового комплекса в рамках стратегической инвестиционной программы стоимостью более 19 млрд руб. Уральский трубный завод (Уралтрубпром) намерен в ближайшие годы осуществить проект строительства высокопроизводительного листопрокатного стана в Первоуральске.

Конфигурация рынка металлопродукции в настоящее время существенно меняется. В России претерпевает изменения структура производства черных и цветных металлов. Агрисовгаз инвестирует 855 млн руб в строительство завода горячего цинкования, средства пойдут в том числе на закупку технологического оборудования. Металлоинвесту в ближайшие годы предстоит начать освоение Удоканского месторождения меди, Метрополю — железорудных месторождений на Дальнем Востоке, ММК — Приоскольского месторождения в Белгородской области, Русалу — построить Бугучанское энерго-металлургическое объединение. Примечательно, что зарубежные эксперты все чаще говорят о наступлении долгосрочного сырьевого цикла, благоприятной ценовой конъюнктуры на сырье, которое становится все более и более востребованным во всем мире. Таким образом, интерес зарубежных инвесторов к России будет возрастать, а металлургической отрасли страны в ближайшие годы потребуется масса металлургического оборудования.

По мере восстановления национальной экономики будут увеличиваться инвестиции в развитие металлообработки и сервисных металлоцентров. Уже сейчас ряд компаний объявили о расширении мощностей по переработки металлопроката и строительстве новых СМЦ. Так, в Челябинске и Новосибирске возведет два СМЦ компания Сибпромснаб. Многие другие компании задумываются о повышении маржинальности металлоперерабатывающего бизнеса путем снижения издержек за счет установки более производительного и эффективного оборудования. Поэтому оборудование для металлообработки и СМЦ занимает традиционно большой тематический раздел выставки «Металл-Экспо».

Для компаний-производителей и поставщиков оборудования это основная презентационная площадка, где они представляют оборудование для листо — и сортообработки (резки, профилирования, гибки и сварки), складов и сервисных металлоцентров. В свою очередь, выставка «Металл-Экспо» одной из своих целей видит продвижение инновационных машиностроительных решений и инжиниринговых услуг на рынок России.

Оргкомитет Металл-Экспо`2010

СПРАВКА «ПЕ»: Выставка «Металл-Экспо» является полноправным членом Всемирной Ассоциации Выставочной Индустрии (UFI) и Российского Союза выставок и ярмарок (РСВЯ), ассоциированным членом Российского союза промышленников и предпринимателей. Это одна из немногих российских выставок, прошедших международный выставочный аудит. Выставка проводится при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, Союза машиностроителей России, Международного союза металлургов, Союза экспортеров металлопродукции России, Российского Союза Поставщиков Металлопродукции, Международного союза производителей металлургического оборудования (Металлургмаш), Ассоциации строителей России, проходит под патронажем Торгово-промышленной палаты РФ.

ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев,
Президент Российской Федерации

«Научные достижения, конечно, должны коммерциализироваться, то есть превращаться в новые практические результаты, в новые виды товаров, которые находят свое место на потребительском рынке — часть из них как минимум. Этого мы делать не особенно умеем и поэтому пошли на создание такого рода малых фирм при университетах. В будущем, надеюсь, их число будет расширяться, и они будут получать дополнительные преференции. Выделяются гранты для привлечения иностранных ученых, это пока первый опыт — там суммы, в общем, нормальные; может быть, мы в дальнейшем будем думать о том, каким образом количество этих грантов расширять».

КОРОТКО

«Красноярскэнерго»: ремонты идут по графику

Филиал «МРСК Сибири» — «Красноярскэнерго» продолжает активную подготовку к прохождению осенне-зимнего периода 2010-2011 гг.

За 8 месяцев объем ремонтных работ произведен в размере 338 млн. руб., что составляет 70% годовой ремонтной программы. На территории Красноярского края отремонтировано 831 км воздушных линий электропередач 0,4-110 кВ, в том числе расчищено 950 гектар просек линий электропередач, установлено 3917 новых опор ЛЭП, заменено 3125 изоляторов на линиях электропередач. Специалисты «Красноярскэнерго» заменили поврежденные участки кабельных линий электропередач в количестве 7 км. Произведен комплексный ремонт 30 подстанций 35-110 кВ и 329 трансформаторных подстанций 6-10 кВ.

Энергетики выполняют мероприятия ремонтной кампании согласно плану, чтобы в срок получить Паспорт готовности к зиме, а главное, — обеспечить надежное электроснабжение региона в условиях низких температур.

«День самоуправления»

265 сотрудников «МРСК Сибири», состоящих в перспективном кадровом резерве, попробовали себя в качестве руководителей: в сетевой компании впервые прошел День резервиста.

«Это мероприятие направлено на развитие управленческого потенциала перспективных сотрудников, которые еще не имеют опыта исполнения обязанностей по вышестоящей должности, — комментирует начальник отдела подбора, оценки и развития персонала департамента по управлению персоналом и организационному проектированию «МРСК Сибири» Ольга Сафонова. — Кадровые перестановки в рамках Дня резервиста помогают сотрудникам проявить организаторские способности, умение контролировать рабочую ситуацию и определять приоритеты. Для проведения эффективной кадровой политики компании это очень важно.

Мероприятие прошло во всех филиалах и обществах под управлением «МРСК Сибири». В течение одного дня, исполняя новые для себя обязанности, каждый резервист самостоятельно планировал работу, проводил анализ своей деятельности. Наблюдая за резервистами, наставники оценивали их работу, заполняя «Дневники резервиста».

По отзывам участников, мероприятие не только позволяет детальнее ознакомиться с обязанностями по ключевой должности, но и почувствовать иной уровень ответственности. В планах департамента по управлению персоналом и организационному проектированию — проводить День резервиста регулярно. И, возможно, даже усложнить задачу, моделируя нестандартные рабочие ситуации.

Новый литейный

На «БСЗ» открыт участок мощностью 10 тыс. т

Артем Леденев

На Бежицком сталелитейном заводе (входит в состав ЗАО «Трансмашхолдинг») введен в эксплуатацию новый участок по производству мелкого стального литья. На участке установлено современное формовочное, стержневое и смесеприготовительное оборудование английской фирмы FTL. Инвестиции в проект составили 134 млн руб.

Применяемые в процессе производства песчано-смоляные смеси обеспечивают необходимую прочность формы при заливке металла. Участок оснащен установкой механической регенерации формовочной смеси, позволяющей производить очищение песка от смолы, что делает возможным его повторное использование. Формовочная линия оснащена пневматической транспортной системой для работы с горячей и холодной формовочной смесью. Система управления технологическим процессом линии включает применение современных программных устройств контроля, что позволяет соблюдать заданные параметры подачи химических материалов, мониторинг температуры, оптимальное время извлечения моделей, пониженный расход компонентов, минимальный объем отходов.

Стальные отливки, произведенные по новой технологии, отличаются хорошим качеством поверхности и точными геометрическими размерами.

Планируемое производство выпуска продукции на новом участке составит 10 тыс. т стального литья в год (до введения участка в эксплуатацию, производственный комплекс БСЗ позволял выпускать до 59 тыс. т).

Начало работы нового участка позволит обеспечить выпускаемыми изделиями примерно 40% всех строящихся в России локомотивов, улучшить качество и уменьшить себестоимость изделий.

Бежицкий сталелитейный завод — крупный производитель и поставщик вагонного литья в России. Предприятие выпускает каркасы тележек, надрессорные балки, буксы, автосцепки для грузовых и пассажирских вагонов и многое другое. В **ЗАО «Трансмашхолдинг»** (объединяет ведущие предприятия транспортного машиностроения) входят Новочеркасский электровозостроительный завод; Брянский машиностроительный завод; Коломенский завод; Пензадизельмаш; Бежицкий сталелитейный завод; Тверской вагоностроительный завод; Демиховский машиностроительный завод; Метровагонмаш; Октябрьский электровагоноремонтный завод; Центросвармаш; Трансконвертер;»КМТ»; ВНИПИ электровозостроения.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

«Татнефть» проводит молодежные научно-практические конференции

ВМЗ приступил к проекту совершенствования системы управления безопасностью

Само эффективность

Рацпредложения в России: второе рождение

(Окончание. Начало на стр. 1)

Итогом стали 16 предложений с ожидаемым общим экономическим эффектом на сумму 91 млн руб. Октябрьская железная дорога — экономический эффект за 2010 год уже составил 21,8 млн руб. Экономический эффект от внедренных рационализаторских предложений на Горьковской железной дороге составил более 79 млн руб. в первом полугодии 2010 года.

На Нефтекамском автозаводе в 2009 году подано 3833 кайдзен-предложения, из них внедрено в производство 3042. За 8 месяцев текущего года подано уже 11000 кайдзен-предложений, из них внедрено в производство 7028. В результате внедрения предложений на заводе высвобождено более 12 тыс. кв. м производственных площадей, которые создали резерв для организации нового производства. На Новокузнецком металлургическом и Западно-Сибирском комбинатах (ГК ЕВРАЗ) за полтора года внедрили около 1000 предложений и изобретений. Экономический эффект впечатляет — 300 млн руб.

Все компании одним из главных факторов успеха этих проектов отмечают максимальное вовлечение работников предприятий в процессы оптимизации:

«Мы стараемся максимально вовлечь работников предприятия в процесс оптимизации производственного процесса. И со своей стороны руководство «Уралэлектромеди» всячески поддерживает научно-исследовательскую и изобретательскую деятельность, — говорит начальник технического отдела «Уралэлектромеди» Александр Крестьянинов. — С начала этого года от работников «Уралэлектромеди» поступило уже свыше 1000 заявок, из них из них около 200 работ выполнены на уровне рационализаторских предложений и внедряются на производстве. Преимущественно данные инициативы касаются производственной сферы, но также есть предложения по оптимизации управленческих процессов и снижению себестоимости продукции. Инициаторам данных разработок выплачено свыше 1,2 млн руб.».

В Нижнекамском автозаводе один из приоритетов — вовлечение в процесс совершенствования каждого работника, и это осуществляется путем подачи кайдзен-предложений. В целях мотивации и вовлечения в этот процесс как можно большего числа работников на заводе разработано Положение о материальном стимулировании за каждое поданное предложение (независимо от наличия, отсутствия эффекта), за каждое внедренное предложение.

Обучение сотрудников также является немаловажным фактором успеха проектов. С целью популяризации инновационной деятельности сотрудники «Уралэлектромеди» в возрасте до 30 лет регулярно проходят обучение в рамках программы «Рационализация и изобретательство». На семинарах, в частности, им рассказывают, как правильно оформить и защитить рацпредложение, знакомят с основами патентоведения и т.д.

Система управления «Кайдзен» поэтапно вводится во всех структурных подразделениях агрохолдинга «Кубань» с 2006 года. В 2009 году основам производственной психологии Кайдзен в компании обучено 1366 человек. За это время внедрено 197 предложений работников.

Промышленная площадка Волгоградского алюминиевого завода недавно на неделю стала одновременно испытательным и обучающим полигоном — на предприятие высадился десант специалистов по развитию производственной системы предприятий РУСАЛа. За пять дней четыре команды, на которые разбились русаловцы, разработали десятки проектов улучшений. Первая работала с машиной в литейном отделении. Результат — 34 кайдзен-улучшения, из которых 20 уже успешно внедрены. В итоге время выполнения операций снизилось, а производительность литейной машины возросла. Олег Буц, руководитель проекта «Развитие производственной системы Саяногорского алюминиевого завода», входивший в эту группу, полностью удовлетворен ожидаемым экономическим эффектом. Вторая команда смогла значительно перестроить работу операторов одной из бригад в корпусах электролиза.

«Первые два дня заняла оценка ситуации и фиксация проблем, — рассказал Андрей Картавцев, начальник отдела электролизного производства Саяногорского алюминиевого завода. — А затем началась собственно работа над улучшениями. Третья группа избавлялась от брака в кузнечно-литейном отделении предприятия «ВгАЗ-СУАЛ-Ремонт». Теперь здесь практически нет брака, зато есть новый стол для упрощения работы, стенд производственного анализа и план работы на ближайшие полгода. В результате этого можно будет сэкономить более 1 млн руб. Стандартизировали работу и на участке ремонта домкратов, кроме того, свели на нет количество аварийных остановок».

Некоторые компании организовывают специальные конкурсы предложений. Например, на Иркутском авиационном заводе первые кайдзен-предложения работники МСП начали подавать еще год назад, а в 2010-м листочки с заявками по улучшению посыпались в специальные ящики активней, отмечает пресс-служба завода. За время внедрения этого инструмента БП в Механосборочном производстве было подано 700 кайдзен-предложений. Из них реализовано 225 (цифра все время увеличивается). По словам руководителей МСП, в среднем в неделю поступает по 8-10 вполне дельных предложений по усовершенствованию производственных процессов. При оценке «кайдзенов» учитывались многие факторы: простота и оригинальность решения, скорейшая реализация проекта, эффект от улучшения, повторяемость (тиражирование ранее поданных предложений), активность конкурсантов и, конечно, обязательная реализация предложения силами подразделения, практически без привлечения дополнительных средств. Итоги подводили по показателю общей эффективности работы оборудования (OEE).

Полученные результаты не могут не радовать. Например, станок-победитель MCFV-1680 (цех 269) «выдал» показатель OEE — 81.9%. Для сравнения: на предприятиях Японии 65% считается хорошим коэффициентом, в США — 75%. То есть, на отдельно взятом станке работники ИАЗ превысили мировые показатели общей эффективности. В цехах 201, 217, 221 показатели победителей несколько скромней, но все же и они не ниже 73,5%. Условно экономический эффект, полученный от повышения эффективности работы высокопроизводительного оборудования, можно приравнять к приобретению двух дополнительных станков. Организаторы единодушны в своих оценках — конкурс удался, по итогам состязаний отмечено 105 призеров. По замыслу организаторов, такие конкурсы будут проходить теперь 2 раза в год.

В агрохолдинге «Кубань» проводили конкурс среди сотрудников «Лучший кайдзен 2009» и определили четыре лидирующие разработки по улучшению производственных процессов. Победителей выбирали в номинациях: «Эффективность», «Рентабельность», «Новизна мысли», «Оригинальность технического решения». Наиболее эффективным в итоге была признана разработка дивизиона «Семеноводство», экономический эффект от которой превысил 6 млн руб. Четверо рабочих улучшили процесс сбора и отгрузки зерноотходов в калибровочном цехе. В результате этого команда увеличила емкость для хранения семян в два раза — до 360 т. Внедрение разработки также позволило исключить ручной труд. Самым рентабельным по итогам прошлого года стал проект специалиста отдела «Хранение и переработка зерна», которая усовершенствовала технологическую схему комбикормового цеха. Затратив всего около 1,4 тыс. руб., она добилась экономического эффекта в размере 478 тыс. руб., то есть доходность превысила 99%. За оригинальность технической мысли компания поощрила работника дивизиона «Сельхозпредприятия», который предложил усовершенствовать подшипниковый узел культиватора. Это позволило в два раза продлить срок службы механизма, а экономический эффект составил 3,47 млн руб. Его идея признана инновацией в сфере АПК.

«Сухой» также проводит конкурсы проектов по совершенствованию производственной системы. Он делится на два этапа: первый, отборочный, проходит на каждом предприятии и финальный — в московском офисе холдинга. Победители определяются в трех номинациях: «Развитие» — проект, стартовавший до начала текущего года и имеющий положительную динамику развития. «Новый проект» должен быть начат в этом году и находиться в стадии реализации с разработанным поэтапным планом внедрения. В номинации «Быстрый эффект» участвуют проекты, давшие конкретный положительный эффект и осуществление которых заняло не более двух месяцев. Критерием оценки является сокращение времени производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, а также доля усовершенствованного процесса в общем объеме процессов производственной системы «Сухой». Победители конкурса получат материальное поощрение. Члены рабочих групп могут быть предложены к повышению в должности, увеличению оклада или к установлению персональной надбавки.

На ведущих предприятиях «Концерна «Тракторные заводы» также действуют программы поощрения творческой инициативы и активности сотрудников — такие, как «600 часов», «ТОП», «Золотые кадры». Ежегодно на предприятиях Алкоа Россия в Самаре и Белой Калитве проводится конкурс на лучшее рационализаторское предложение в рамках корпоративной программы по сокращению потерь «Хватит терять!». Авторами предложений по усовершенствованию рабочего процесса, продукции или производственной деятельности в целом являются сотрудники производственных и ресурсных подразделений предприятия. Снизить потери можно в результате повышения безопасности условий труда, сокращения затрат, повышения качества, сокращения времени или усилий, затрачиваемых на выполнение работы.

В феврале-марте лучшие предложения от каждой дирекции были рассмотрены комиссией во главе с генеральным директором завода М.Г.Спичаком. Программа «Хватить терять!» действует на предприятиях Алкоа Россия с 2008 года. Она направлена на поощрение инициативы сотрудников и их вклада в сокращение потерь компании. Рационализаторские предложения, или предложения по усовершенствованию, могут касаться любой сферы: производства, охраны труда, охраны окружающей среды или улучшения условий работы сотрудников. Помимо признания инициативы каждого участника программы, компания стимулирует сотрудников следующим образом: каждое принятое предложение добавляет 50 рублей в виртуальную копилку — «Бочку с медом». Когда в «бочке» накапливается 500 тыс. виртуальных рублей, компания конвертирует их в реальные деньги, которые тратятся на благотворительные цели, либо на улучшение условий труда сотрудников предприятия. На средства «Бочки с медом» №1 в 2008 году было закуплено оборудование для коррекционного лечения для Самарской школы-интерната №113 для детей с отклонениями в развитии. Вторая «Бочка» была потрачена на улучшение бытовых условий сотрудников Алкоа СМЗ: в бытовках появились холодильники, чайники и микроволновые печи. В 2009 году сотрудники приняли решение оказать помощь Самарской школе-интернату №4, где обучаются и воспитываются 140 глухонемых детей. В настоящее время принимается решение, куда будут направлены средства четвертой и пятой «Бочек».

В «Татнефти» проводятся молодежные научно-практические конференции, которые проводятся комитетом молодежной организации и Центральным советом молодых специалистов (ЦСМС), созданными 10 лет назад «Татнефтью» одной из первых в отрасли. Цель этих объединений — активизировать и придать системный характер производственной и творческой активности молодежи компании. На последней конференции, после предварительного рассмотрения центральной экспертной комиссией, из представленных 766 заявок к участию в конференции было допущено 228 научных работ по 13-ти секциям. Обязательным условием для всех представленных на конференцию работ является оформление охранного документа (патент на изобретение, полезную модель), рацпредложения, расчет экономического эффекта от внедрения предлагаемой разработки, а также экспертиза в Инженерном центре и управлении инвестиций ОАО «Татнефть». Новшеством молодежной научно-практической конференции этого года является то, что во всех представленных работах рассчитан экономический эффект от внедрения.

Рационализаторская деятельность является неотъемлемой частью стратегии ОАО «РЖД» по повышению эффективности и качества работы. В ее рамках регулярно проводятся корпоративные конкурсы, технические учебы по теме «Развитие технического творчества и рационализаторское дело». Отлаженная система предложений создана на ООО «Петро» (входит в группу компаний Japan Tobacco International). В 2008 году две тысячи сотрудников ООО «Петро» подали 3068, а за десять месяцев 2009 года — 1415 предложений. «У нас этот процесс только набирает силу, — говорит Константин Озеров. — Если на фабриках компании в Японии каждый работник в среднем подает в год 20-30 предложений и больше, то у нас на предприятии в среднем поступает 1,5 предложения от каждого сотрудника. Но это в среднем. Есть активисты, которые подают 50-60 предложений и более».

«Начиная с 2009 года наша фабрика вышла на новый уровень по разработке и подаче предложений, — говорит Константин Озеров, администратор отдела поддержки бизнеса, председатель комитета Системы предложений компании «Петро». — Если в прошлые годы мы наблюдали значительное количество небольших предложений, например, по организации рабочего пространства, вопросам административного характера (работы столовой, гардероба, корпоративного транспорта), то теперь большее внимание уделяется очень серьезным проектам, связанным с управлением технологическими процессами, модификацией оборудования, безопасностью труда».

Сейчас на «Петро» внедряется примерно 35% всех предложений. Авторы внедренного предложения получают от компании материальное вознаграждение, которое выплачивается неукоснительно и сразу. Премии небольшие — 300, 600 и 1500 руб. Однако, как показывает многолетний опыт, куда большее значение в этом процессе имеет моральное удовлетворение, а не материальная заинтересованность.

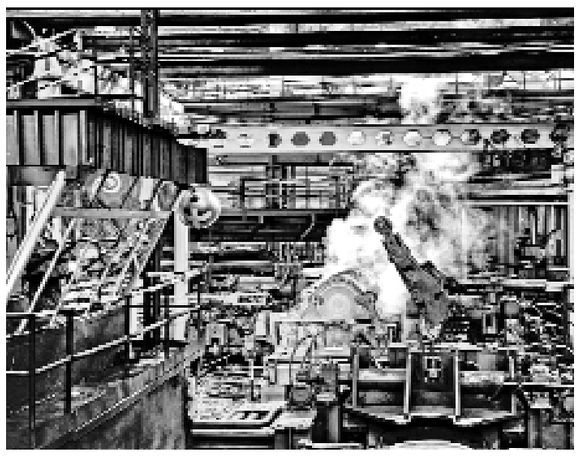
В заключение можно привести высказывание Александра Шевелева, исполнительного директора череповецкой площадки «Северсталь-метиза»: «Рационализация, как непрерывный процесс, является сегодня важным инструментом программы постоянного совершенствования. Повышать эффективность и конкурентоспособность оборудования и технологий, улучшать условия труда было бы невозможно без нестандартных решений и идей, которые предлагают работники нашей компании».

По стандартам DuPont

ВМЗ начинает реализацию проекта по безопасности

Выксунский металлургический завод (ОАО «ВМЗ», Нижегородская область, входит в состав Объединенной металлургической компании) приступил к проекту совершенствования системы управления безопасностью в партнерстве с глобальной компанией «Дюпон» (DuPont), всемирно известным лидером в этой сфере. Проект компании «Дюпон» будет реализовываться в четыре этапа до конца 2013 года. Первый этап предполагает, прежде всего, обучение и закладку основы для будущих изменений культуры, второй этап — изменение отношения руководителей к охране труда в процессе управления производством, третий и четвертый этапы включают, поэлементное совершенствование системы на основе принципов «Дюпон».

Компания «Дюпон», основанная в 1802 году, применяет науку в работе, создавая жизнеспособные решения, необходимые для лучшей, более безопасной и здоровой жизни людей во всех странах. Осуществляя свою деятельность в более чем 70 странах мира, «Дюпон» предлагает широкий выбор инновационных товаров и услуг для рынков в области сельского хозяйства, питания, электроники, коммуникаций, безопасности и защиты, строительства и дизайна интерьеров, транспорта и одежды. Консультационное подразделение бизнеса «Дюпон Устойчивые решения» «Ресурсы Безопасности» было основано в 1972 году. Оказывает услуги предприятиям нефтяной, угледобывающей, химической, горно-рудной и металлургической, пищевой и другим отраслям промышленности. Специалисты компании проводят аудиты 3-й стороны по оценке эффективности системы управления и уровня развития культуры безопасности, на основе которых разрабатывают специальные долгосрочные и краткосрочные программы, направленные на достижение устойчивых положительных изменений в поведении работников и процессах управления для достижения нулевого травматизма. Российское подразделение «Дюпон Ресурсы Безопасности» работает с мая 2000 года.



Как заявил президент ОМК Владимир Маркин, цель проекта на ВМЗ — сделать управление безопасностью осознанным, вовлечь в этот процесс всех без исключения сотрудников. «Я лично буду участвовать в изменении культуры безопасности на Выксунском металлургическом заводе. Нам необходимо перестроить систему управления: мы привыкли к тому, что за безопасность отвечают специалисты по охране труда. Но по проекту «Дюпон» ответственность должен нести каждый руководитель подразделения, а профильные специалисты сопровождают эту работу, консультируют», — сказал В.Маркин.

По словам вице-президента ОМК, исполнительного директора ВМЗ Владимира Кочеткова, благодаря реализации проекта ВМЗ рассчитывает к 2013 году достичь уровня европейских компаний в сфере применения современных методик управления безопасностью, которые позволяют значительно сократить производственный травматизм. «Эта задача сложная, но, используя накопившийся мировой опыт в этой сфере, мы сможем ее решить», — подчеркнул В.Кочетков. Он добавил, что будет лично курировать проект на ВМЗ.

Президент бизнеса «Дюпон Устойчивые решения» по странам Европы, СНГ, Африки, Ближнего Востока Кун Ваннейхам подчеркнул, что для компании «Дюпон» сотрудничество с ОМК может перерасти в стратегическое партнерство. «Опыт «Дюпон» по совершенствованию систем управления безопасностью уже дает хорошие результаты в странах СНГ, включая Россию. Важно то, что формируется новая модель взаимодействия — полноценное сотрудничество. Такое сотрудничество потребуют больших усилий с обеих сторон, так как основной вопрос в успехе изменений — это изменение менталитета сотрудников. Это хорошо понимают как руководители ОМК, так и руководители ВМЗ», — отметил он.

Выксунский металлургический завод — первое предприятие ОМК, на котором внедряется новая система. В случае успешной реализации проекта стандарты «Дюпон» в сфере управления безопасностью будут применены на других заводах компании.

Объединенная металлургическая компания (ОМК) — один из крупнейших отечественных производителей труб, железнодорожных колес и другой металлопродукции для энергетических, транспортных и промышленных компаний. В составе ОМК — 5 крупных предприятий металлургической отрасли. Трубный комплекс ОМК включает в себя Выксунский металлургический завод (Нижегородская область), Альметьевский трубный завод (Республика Татарстан) и завод Трубодеталь (Челябинская область); металлургический комплекс ОМК включает в себя Чусовской металлургический завод и Литейно-прокатный комплекс (Нижегородская область).

Рост объемов потребления

Недельный срез рынка энергии

По информации НП «Совет рынка», неделя 08-14.10.2010 характеризуется существенным ростом объемов планового электропотребления в обеих ценовых зонах. Однако рост планового электропотребления не вызвал роста индекса равновесных цен в Европейской части России и на Урале. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года плановое электропотребление выросло наряду с индексами равновесных цен в обеих ценовых зонах. Плановое электропотребление по сравнению с предшествовавшей неделей выросло на 3,7%, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — на 3,8%.

Уменьшение планового электропотребления в сравнении с прошлым годом отмечено в 9 из 64 субъектов федерации, объединенных в ценовые зоны оптового рынка. Общий объем планового электропотребления на рынке на сутки вперед за неделю составил 17,82 млн МВт•ч. В Европейской части РФ и на Урале плановое электропотребление составило 14,16 млн МВт•ч, что на 3,8% больше, чем неделей ранее, и на 3,9% — чем за аналогичный период прошлого года. В Сибири плановое электропотребление составило 3,66 млн МВт•ч, увеличившись на 3,1% по отношению к прошлой неделе и так же по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

За неделю существенных изменений в структуре плановой выработки обеих ценовых зон по отношению к значениям предыдущей недели не отмечено. Однако в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, наблюдается значительное снижение доли ГЭС (на 2,4 процентных пункта) в структуре плановой выработки Европы и Урала и значительный рост доли ГЭС (на 4,2 процентных пункта) в структуре плановой выработки Сибири.

В Европейской части РФ и на Урале на ТЭС пришлось 70,7% выработки, на ГЭС и АЭС — 5,96% и 23,34% соответственно. В Сибири структура выработки сформировалась следующим образом: ТЭС — 51,53%, ГЭС — 48,47%. По отношению к предшествовавшей неделе индекс равновесных цен в Сибири вырос, а в Европейской части России и на Урале — снизился. В региональном разрезе рост индексов равновесных цен произошел в 27 регионах, входящих в состав объединенных энергосистем Юга, Центра и Сибири.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года индексы равновесных цен выросли во всех 64 регионах, объединенных в ценовые зоны. Индекс равновесной цены в Европейской части РФ и на Урале за неделю снизился на 0,9% (и вырос на 23,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) — до 959,76 руб./МВт•ч. В Сибири индекс за неделю вырос на 7,7% (и на 37,2% по сравнению с прошлым годом) — до 487,46 руб./МВт•ч. По состоянию на 14 октября 2010 года, общая задолженность участников рынка составила 24,7 млрд руб., увеличившись с 7 октября на 0,9 млрд руб. Изменение задолженности на ОРЭМ было обусловлено ростом в ценовых зонах.

29 сентября 2010 года принято постановление Правительства РФ № 775 «О предоставлении субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на ликвидацию межтерриториального перекрестного субсидирования в электроэнергетике». На основании данного документа в бюджеты субъектов Российской Федерации поступят денежные средства на ликвидацию межтерриториального перекрестного субсидирования, в результате чего задолженность на оптовом рынке сократится.

Обсуждены перспективы

Сельхозмашиностроение РФ

В рамках выставки «Агросалон-2010» состоялось заседание комиссии Союза машиностроителей России по стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения под председательством члена правления Союза, президента Ассоциации «Росагромаш» Константина Бабкина.

В повестку дня заседания был вынесен доклад по стратегии развития отечественного сельскохозяйственного машиностроения до 2020 года, подготовленный Ассоциацией «Росагромаш».

В этом документе, в частности, обозначены факторы влияния спроса на аграрную технику. Устойчивому увеличению пахотных земель в России и, как следствие, увеличению спроса на сельхозтехнику будут способствовать принимаемые государством меры в области продовольственной безопасности; благоприятная конъюнктура на экспортных рынках; рост посевных площадей основных сельскохозяйственных культур и большой объем неиспользуемых земель сельхозназначения и другие.

Для увеличения производительности труда и повышения конкурентоспособности отечественных сельхозпроизводителей необходимо решить проблему оснащения хозяйств современной техникой, в первую очередь, тракторами и зерноуборочными комбайнами. Необходимость замены изношенной и устаревшей техники, доля которой, по мнению экспертов, достигает от 70% до 90%, на новую и более производительную формирует устойчивый спрос на сельхозтехнику до 2020 года.

По прогнозу Ассоциации «Росагромаш», базовый сценарий развития рынка в России предполагает последовательный рост по основным видам сельхозмашин. Наиболее динамичное увеличение спроса ожидается на машины для внесения удобрений и полива — ежегодный рост составит до 24,5% и выйдет на уровень 10,6 тыс. шт. в 2020 году; на машины для посева — 19,8% и 26,9 тыс. шт., соответственно, на сельскохозяйственные тракторы — 18,9% и 65,1 тыс. шт.; на оборудование для уборки кормов — 17,4% и 23,9 тыс. шт., соответственно. Спрос на машины для уборки зерновых и зернобобовых будет расти в среднем на 4,6% в год и составит в 2020г. около 9,2 тыс. шт. в год. Согласно базовому сценарию, к 2018 году общий объем рынка сельхозтехники в России вернется на «докризисный» уровень 2008 года.

Программа интеграции

DPD в России: стратегия приоритетов

DPD в России, активно развивая свою региональную сеть, открыла новые представительства компании в Вологде, Магнитогорске и Ульяновске.

2010 год стал для DPD в России периодом динамичного расширения географического присутствия в российских регионах. Эти шаги являются закономерным ответом на тенденции рынка — рост деловой активности не только в крупных, но и в относительно небольших российских городах, а также увеличение спроса на высококачественные транспортно-логистические услуги.

С начала текущего года DPD открыла в России восемь представительств — в Брянске, Ижевске, Кирове, Курске, Орле, Пензе, Сочи и Тамбове. Теперь начинают работать офисы и терминалы компании в Вологде, Магнитогорске и Ульяновске. Эти города выбраны не случайно. Основными факторами, определившими решение об открытии представительств в этих регионах, стала оценка их экономического потенциала, основанная на изучении объемов входящих и исходящих грузопотоков.

В Центральном, Поволжском и Уральском регионах отмечается повышенный спрос на транспортно-логистические услуги оптимального качества — клиентам необходим широкий выбор решений с минимальными сроками доставки при соблюдении высоких стандартов сохранности и безопасности посылок и грузов.

Терминалы в Вологде, Магнитогорске и Ульяновске связаны единой информационной сетью со всей федеральной и международной сетью DPD и предлагают единый пакет услуг DPD. В основе сервисного портфеля — международная и внутренняя классическая доставка, а также экспресс-доставка посылок и грузов точно в срок с не имеющими аналогов финансовыми гарантиями — возвратом до 100% стоимости перевозки при несоблюдении заявленных сроков. Благодаря открытию новых представительств теперь DPD предлагает экспресс-доставку из Москвы в течение одного рабочего дня по всем основным направлениям Черноземья и центральной части России.

Комментируя это очень важное в жизни компании событие, коммерческий директор DPD в России Леонид Зондберг отметил: «Стратегия расширения региональной сети обусловлена стремлением DPD в России оперативно и гибко реагировать на потребности различных рынков. Мы стараемся учитывать локальную специфику и разрабатываем максимально эффективные решения, которые полностью удовлетворяли бы запросы наших клиентов. В связи с этим особенно важно, что мы не собираемся останавливаться на достигнутом: до конца текущего года мы планируем открыть еще шесть представительств DPD в России».

DPD в России (ЗАО «Армадилло» и ЗАО «Армадилло Бизнес Посылка») является признанным лидером на российском рынке экспресс-доставки посылок и грузов и предлагает сервис на уровне современных мировых стандартов. DPD в России предоставляет полный комплекс транспортно-логистических услуг и осуществляет доставку в 4000 городов и населенных пунктов России, обслуживает 220 стран и территорий мира. Центральный офис DPD в России находится в Москве. В 2009 году количество доставленных отправок DPD в России увеличилось на 22% по сравнению с 2008 года. Объем доставленных посылок превысил 4,5 млн штук.

DPD в России входит в состав международного холдинга GeoPost, который является ведущим игроком на рынке экспресс-доставки посылок по всей Европе. DPD — это всемирный бренд холдинга GeoPost. Компании в составе DPD в России действуют в рамках альянса компаний GeoPost и Yurtici Kargo.

Компании в составе DPD в России являются членами международных и российских бизнес-ассоциаций и профессиональных ассоциаций, в том числе Ассоциации европейского бизнеса в Российской Федерации, IATA, FIATA, Ассоциации российских экспедиторов, Ассоциации негосударственных операторов почтовой связи, а также Ассоциации Экспресс-Перевозчиков.

GeoPost объединяет подразделения экспресс-доставки Группы La Poste и является ведущим игроком на рынке экспресс-доставки посылок по всей Европе. GeoPost обслуживает свыше 230 стран и оказывает услуги более чем 300000 клиентам по всему миру. С объемом продаж, составившим в 2009 году 3,093 млрд евро, холдинг GeoPost занимает первое место во Франции и второе место в Европе на рынке наземной экспресс-доставки посылок.

КОРОТКО

Пермские ГТУ для «Газпромнефть-Хантос»

ОАО «Пермский моторный завод» выполнил обязательства по поставке четырех ГТУ-12ПГ-2 (разработчик — ОАО «Авиадвигатель») для второй очереди газотурбинной электростанции (ГТЭС) на Южно-Приобском месторождении нефти ООО «Газпромнефть-Хантос». Генеральным подрядчиком строительства ГТЭС «под ключ» выступило ЗАО «Искра-Энергетика». Сейчас на Южно-Приобском месторождении ведутся монтажные и пуско-наладочные работы четырех ГТУ-12ПГ-2. Ввод в эксплуатацию этих газотурбинных установок позволит довести суммарную мощность Южно-Приобской ГТЭС до 96 МВт. Первая очередь Южно-Приобской ГТЭС, которая также включает в себя четыре ГТУ-12ПГ-2, была запущена в эксплуатацию в феврале 2010 года.

«ЮГК ТГК-8» возглавил Алексей Белов

Генеральным директором ООО «Южная генерирующая компания — ТГК-8» назначен Алексей Белов. 5 октября заседание Совета директоров ООО «ЮГК ТГК-8» утвердило его в этой должности, срок заключенного трудового договора — 3 года. Алексей Белов имеет два высших образования. В 1995 году окончил Нижегородский государственный технический университет по специальности «Атомные электрические станции и установки». В 2001 году окончил Тольяттинскую академию управления по программе подготовки управленческих кадров для государственных структур Российской Федерации. В декабре 2007 года А.А.Белову присуждена ученая степень кандидата технических наук. В энергетике А.Белов работает 15 лет. Последняя должность — генеральный директор «ЛУКОЙЛ Энергия и Газ Болгария» ЕООД.

Урегулирование разногласий

ОАО «ОХК «Уралхим» и ОАО «Фосагро» договорились об урегулировании разногласий. Как сообщил «Интерфаксу» источник в министерстве промышленности и торговли, компании пришли к взаимопониманию в результате ряда совещаний в ведомстве под руководством заместителя министра Дениса Мантурова. По его словам, компании, в частности, достигли договоренностей по претензиям, связанным с выкупом акций ОАО «Воскресенские минеральные удобрения» (ВМУ). Стороны достигли согласия об урегулировании всех спорных вопросов, связанных с обязательным предложением ОАО «Уралхим» о приобретении акций ВМУ.

Международные стандарты

«Союз авиапроизводителей» укрепляет сотрудничество

В Москве прошел IX международный форум пользователей спецификации S1000D, на котором были представлены компании из 19 стран. Организаторами форума выступили НП «Союз авиапроизводителей», ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» и НИЦ CALS-технологий «Прикладная логистика», а также Европейская Ассоциация авиакосмической и оборонной промышленности (ASD), Ассоциация аэрокосмической промышленности (AIA) и Ассоциация воздушного транспорта (ATA).

О своей работе по внедрению международного стандарта S1000D рассказывали представители компаний-лидеров мирового авиастроения Андреас Шуэтце (Airbus), Карл Вилен (Saab), Петер Циммерман (EADS). С российской стороны доклады по опыту внедрения данного стандарта представили ведущие производители авиационной техники, входящие в состав НП «Союз авиапроизводителей» ОАО «ОКБ Сухого», ОАО «Туполев» и корпорация «Иркут».

Выступление Михаила Полехина (ОКБ Сухого) было посвящено теме внедрения стандарта S1000D в военной авиации. Представитель корпорации «Иркут» Владимир Дементьев поделился опытом предприятия по созданию единой информационной среды интегрированной логистической поддержки авиатехники.

Директор ульяновского филиала конструкторского бюро ОАО «Туполев» Станислав Рыжаков рассказал об использовании стандарта S1000D при создании эксплуатационных документов для ТУ-204. По словам Станислава Геннадьевича, процесс перехода на новый формат — достаточно трудоемкий и сложный, но крайне необходимый.

В рамках форума была организована презентация издания Некоммерческого партнерства «Союз авиапроизводителей» — журнала «Авиаиндустрия». Вниманию участников выставки были предложены как русскоязычная версия журнала, так и издание на английском языке. Издание привлекло внимание участников форума интересным и актуальным содержанием. Журнал «Авиаиндустрия» поистине уникален. Авиаиндустрия — это эксклюзивные аналитические статьи и интервью из первых уст, интереснейшее освещение важнейших событий в области авиационной промышленности, анонсы предстоящих мероприятий.

Некоммерческое партнерство «Союз авиапроизводителей» (НП «САП») в настоящее время объединяет крупнейших отечественных производителей авиационной техники. НП «САП» ориентировано на выработку согласованной позиции интегрированных структур и предприятий авиационной промышленности по стратегическим вопросам развития национального авиапрома.

В своей работе НП «САП» руководствуется следующими целями: содействие предприятиям авиапрома в осуществлении деятельности, направленной на повышение инвестиционной привлекательности отечественной авиационной отрасли; содействие совершенствованию законодательной и нормативной базы, обеспечивающей гармоничное развитие всех отраслей авиастроительного комплекса, его научно-технического потенциала; содействие в осуществлении международных сертификационных процедур по стандартам международных авиационных организаций, а также по внедрению в отечественное авиастроение передовых международных стандартов; интеграция в профильные международные структуры; представление и защита интересов предприятий авиационной отрасли как в федеральных, региональных и местных органах государственной власти, так и в международных организациях.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

Daimler: увеличить долю до блокирующей

Глава «Ростехнологий» Сергей Чемезов заявил о желании немецкого концерна Daimler приобрести блокирующий пакет акций «КАМАЗа». В настоящее время Daimler принадлежит 11% акций «КАМАЗа». «В настоящее время компании работают вместе с использованием механизма совместных предприятий, — говорит старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — При получении блокирующего пакета у Daimler будет больше стимулов модернизировать основное производство «КАМАЗа», что будет способствовать дальнейшему укреплению рыночных позиций компании. Мы ожидаем, что Daimler будут вести переговоры о приобретении акций с нынешними крупными акционерами, а не покупать их с рынка. Также мы отмечаем, что при покупке блокирующего пакета акций у Daimler в соответствии с действующим законодательством не возникнет обязательств выставлять оферту остальным акционерам».

Продажи «Соллерс» в сентябре замедлились

Ассоциация европейского бизнеса опубликовала данные о розничных продажах автомобилей в России. Продажи легковых и легких коммерческих автомобилей «Соллерс» за январь-сентябрь 2010 года увеличились на 34%, по сравнению с аналогичным периодом 2009 года, и составили 55754 автомобиля. При этом, в сентябре продажи год к году увеличились на 17% до 8157 автомобилей.

«Мы оцениваем операционные результаты «Соллерс» за сентябрь как негативные, — сообщает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Рост продаж год к году составил лишь 17%, тогда как рынок в целом в сентябре вырос на 55%. Кроме того, розничные продажи «Соллерс» в сентябре снизились месяц к месяцу. По итогам сентября было продано 8157 автомобилей, что на 4,2% меньше, чем в августе. Негативную динамику в сентябре показали продажи автомобилей марки Fiat, снизившись на 7% год к году. Такая динамика, по нашим оценкам, более высокой ценой легковых автомобилей Fiat, по сравнению с конкурентами. В своей главной рыночной нише — производстве внедорожников — продажи «Соллерс» также увеличивались также медленнее, чем в целом по рынку. Рост продаж автомобилей SsangYong составил 40% год к году в сентябре, а внедорожников УАЗ — 26%».

Аналитики инвестиционной компании считают, что, несмотря на негативные результаты сентября, продажи накопленным итогом за январь-сентябрь 2010 года продолжают демонстрировать опережающую динамику год к году. Так, за 9 месяцев продажи «Соллерс» увеличились на 34%, тогда как российский авторынок в целом вырос на 18%. Тем не менее, разрыв между темпами роста продаж «Соллерс» и рынка в целом сократился в сентябре.

«Мы ожидаем, что в IV квартале благодаря государственному заказу продажи будут расти опережающими рынок темпами, и по итогам 2010 года компания продаст 77,9 тыс. автомобилей, что на 26% больше, чем в 2009 году», — добавил г-н Романов.

«Ростелеком» представил умеренно положительные итоги

Компания «Ростелеком», лидер российского рынка дальней связи, представила консолидированные финансовые результаты деятельности за I полугодие 2010 года, подготовленные в соответствии с требованиями МСФО. Выручка компании сократилась на 9% год к году до 30 млрд руб. вследствие 15%-го падения доходов от оказания услуг дальней связи, на которые приходится порядка 64% консолидированной выручки (по результатам отчетного периода). В то же время доходы от прочих видов услуг, оказываемых компанией, выросли на 6% год к году, достигнув 10,7 млрд руб. Операционная прибыль компании выросла на 10% год к году до 2,2 млрд руб., чему способствовало 10%-е сокращение операционных издержек (с 30,8 млрд руб. в I полугодии 2009 года до 27,8 млрд руб. по итогам отчетного периода). Чистая прибыль «Ростелекома» по итогам I полугодия составила 1,9 млрд руб., увеличившись на 31% год к году. На такой результат немалое влияние оказали прочие доходы в объеме 329 млн руб. вместо убытка величиной 50 млн руб. годом ранее.

«Мы позитивно смотрим на здоровый рост операционной и чистой прибыли, а также растущую маржинальность бизнеса (чистая рентабельность по результатам первых 6 месяцев 2010 года составила 6,3% против 4,4% годом ранее), — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — В то же время, мы обращаем внимание инвесторов на то, что выручка компании от основных статей дохода (междугородная и международная связь) стабильно сокращается уже на протяжении ряда лет (за отчетный период тенденция не только не изменилась, но и усилилась), что является отражением падающего спроса на традиционные дальние звонки. С учетом изложенного, выпущенная компанией отчетность представляется нам умеренно положительной».

X5 Retail Group зафиксировала 20% роста выручки

X5 Retail Group раскрыла неаудированные операционные результаты деятельности за III квартал и первые 9 месяцев 2010 года. Чистая розничная выручка компании увеличилась на 20% год к году до 235,3 млрд руб. (в долларовом выражении: +29% до $7,8 млрд). Поскольку рост сопоставимых продаж (LFL-sales) в целом по компании составил всего 5% в рублях, основным драйвером роста выручки следует признать открытие компанией новых магазинов. Всего за 9 месяцев 2010 года общее количество магазинов под управлением X5 выросло на 258 магазинов (до 1630), в том числе за счет приобретения торговых площадей конкурентов. Как и прежде, открывая новые магазины, X5 делала акцент на сегменте магазинов дискаунтеров (за отчетный период их число увеличилось на 193 единицы). По итогам первых 9 месяцев текущего года, торговая площадь компании выросла на 11% — до 1177 тыс. кв. м.

«Мы считаем, что проводимая компанией стратегия по скупке привлекательных ритейлерских активов позволит ей укрепить рыночные позиции в споре за лидерство с продуктовой розничной сетью «Магнит», а также добиться дальнейшего роста операционных показателей, — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Мы не исключаем, что уже в IV квартале этого года будут закрыты сделки по покупке сети «Копейка» и ростовской ритейлерской сети «Империя продуктов», что может оказать положительное влияние на операционные результаты X5 в целом по году».

ФИНАМ продолжает обучать

Учебный центр «ФИНАМ» предлагает уникальную возможность: в ближайшие три месяца каждый желающий может посетить абсолютно любое занятие учебного курса «Начинающий» совершенно бесплатно! Учитывая, что полная стоимость курса составляет 5000 руб.за 10 занятий, фактически каждому предлагается получить 500 руб. в подарок!

В рамках акции «Осенний марафон» также действует специальное предложение от Учебного центра «ФИНАМ»: каждый слушатель, показавший положительную доходность в рамках практики на учебном счете, сможет получить подарок: при заключении договора на брокерское обслуживание вся сумма, заработанная на учебном счете, будет зачислена в качестве бонуса на открытый брокерский счет.

Темпы ускоряются

Рост машиностроительного сектора

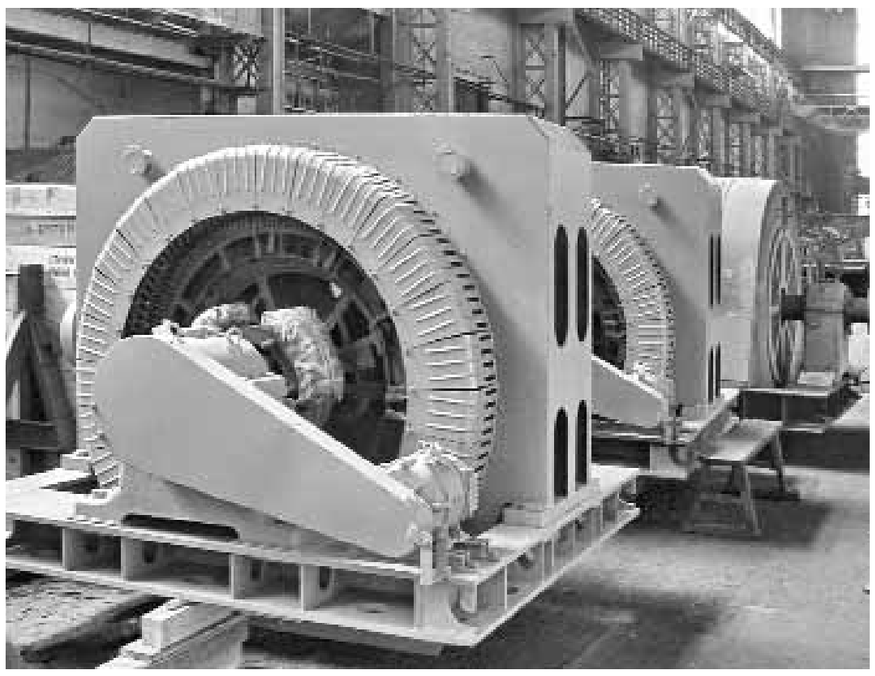
Константин Романов,
старший аналитик
ИК «ФИНАМ»

Увеличение потребительского спроса и постепенное восстановление инвестиций предприятий стали основными факторами роста отрасли машиностроения за последние полгода. Государственная поддержка при сохранении благоприятной конъюнктуры рынка будет способствовать восстановлению операционных и финансовых показателей отечественных автомобилестроительных компаний.

По данным Росстата, в январе-августе индекс производства машин и оборудования составил 116,7% к аналогичному периоду прошлого года. Рост потребительского спроса и постепенное восстановление инвестиций предприятий являются основными факторами роста отрасли машиностроения. Благодаря продлению успешной программы утилизации легковых автомобилей возрастом свыше 10 лет, производство машин и оборудования продолжает расти быстрее (+29,9% год к году за 8 месяцев текущего года), чем машиностроение в целом. Автопроизводители также отмечают увеличение рыночного спроса, не связанного со стимулирующими мерами государства. Индекс производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования в январе-августе 2010 года составил 125,8%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В середине сентября появилась информация о том, что утилизационная премия для грузовых автомобилей будет варьироваться в интервале от 50 тыс. рублей для легких коммерческих автомобилей до 250 тыс. руб. для грузовых автомобилей особо большого класса и автобусов. В рамках этой программы будет продаваться техника российского производства. Планируется, что под программу утилизации попадут легкие коммерческие автомобили возрастом старше 10 лет, автобусы старше 15 лет и грузовые автомобили старше 20 лет.

По нашим оценкам, основными бенефициарами программы утилизации грузовых автомобилей станут «КАМАЗ» и «ГАЗ». «КАМАЗ» является основным российским производителем грузовых автомобилей, на который приходится, по нашим оценкам, свыше 80% производства этого типа



машин в России, поэтому до 90% всех тяжелых грузовиков, продаваемых по программе утилизации, может прийтись на «КАМАЗ». «ГАЗ» занимает около 50% рынка легких коммерческих автомобилей, при этом работая в наиболее бюджетном сегменте, поэтому большая часть легких коммерческих автомобилей, проданных по программе утилизации, придется на «ГАЗ» (по нашим оценкам, до 70%). Также «ГАЗ» является практически единственным производителем российских автобусов.

Также в сентябре Правительство вернулось к обсуждению новых условий промышленной сборки в России. Предыдущие соглашения заключались на срок в 7 лет, и большинство из них истечет к 2013 году. Новые соглашения будут заключаться на срок до 8 лет, однако автопроизводители должны взять на себя ряд серьезных обязательств: выпуск автомобилей не менее 300 тыс. в год, производство двигателей не менее 200 тыс. в год, достижение уровня локализации в 60% не более чем через 4 года.

Минимальный уровень инвестиций в новое производство должен составить не менее $750 млн, в модернизацию действующего производства — не менее $500 млн. По нашим оценкам, основными бенефициарами новых параметров промышленной сборки автомобилей станут «АвтоВАЗ» и «Соллерс», уже работающие над созданием совместных предприятий с иностранными автопроизводителями, удовлетворяющих новым критериям. Дополнительную поддержку этим компаниям может оказать озвученное премьер-министром РФ возможное повышение пошлин на ввоз автомобилей с целью развития их производства в России.

Восстановление автомобильного рынка будет способствовать выходу автомобилестроительных компаний на прибыльный уровень уже во втором полугодии. Благодаря росту продаж грузовых автомобилей мы ожидаем, что «КАМАЗ» получит небольшую чистую прибыль во втором полугодии. Группа «ГАЗ», по нашим оценкам, может получить прибыть по итогам 2-го полугодия за счет эффекта отложенных процентных выплат на 6 месяцев, что было одним из условий реструктуризации кредитов компании. Быстрое восстановление прибыли российских автомобилестроительных компаний на фоне государственной поддержки этого сектора повышает инвестиционную привлекательность их акций.

Основной выбор

Какой рынок лучше?

Андрей Сапунов,
старший инвестиционный консультант ИК «ФИНАМ»

Каждый начинающий инвестор задумывается о том, с какими инструментами каких финансовых рынков ему комфортно и прибыльно работать. Ниже мы рассмотрим наиболее популярные рынки, оценим их характеристики и опишем основные преимущества и недостатки.

За последние несколько лет количество рынков, на которых можно торговать, фактически не изменилось. Линейка рынков пополнилась лишь рынком контрактов на разницу CFD и фондами, которыми можно торговать на бирже (ETF). Основной костяк же остался без изменения.

Так, например, валютный рынок представляет собой систему устойчивых экономических и организационных отношений по операциям купли-продажи иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах. Различают биржевой и внебиржевой валютные рынки. Плюс валютного рынка — его ликвидность, минус — возможные риски через гигантские «плечи», величина которых может доходить до 1:500 и сравнительно небольшая амплитуда колебаний.

Рынок акций — совокупность экономических отношений между продавцами и покупателями акций. Торговля акциями совершается на фондовой бирже или внебиржевыми методами. Условия и порядок торговли акциями регулируются национальным законодательством. Плюс рынка в широком наборе различных эмитентов, в бизнес которых инвестор может вложиться навечно, минус в небольшом уровне маржинального кредитования и более случайных колебаниях.

Далее, рынок деривативов — это рынок, на котором торгуются форвардные контракты, такие как фьючерсы и опционы. Недостатком данного рынка является его небольшая ликвидность и ограниченный срок обращения контрактов, привязка ко времени. Преимущество данного рынка заключается в низком уровне гарантийного обеспечения и менее случайного поведения.

Существует также и рынок заемных средств, на котором осуществляются операции по среднесрочному и долгосрочному финансированию. Рынок заемных средств отличается от денежного рынка, на котором преимущественно совершаются операции по краткосрочному финансированию. На таком рынке торгуются облигации, векселя, сертификаты. Биржевой рынок товаров — рынок, схожий по смыслу с рынком деривативов. Недостатком данного рынка выступает его высокая волатильность.

Отдельно выделим рынок процентных ставок — на нем заключаются сделки по хеджированию процентного риска. Минус — высокий порог входа, плюс — большая фундаментальная составляющая, единовременное колебание.

Таким образом, при выборе рынка, прежде всего надо понимать, что все рынки имеют различную степень волатильности. Если мы абстрактно разложим рынки по волатильности, то на первом месте будут идти товарные фьючерсы они самые волатильные, на втором пойдут фьючерсы на акции, потом на индексы, потом уже сами акции, потом облигации и валюты. Следовательно, на высоковолатильном рынке не стоит использовать большие плечи и крупный размер позиции, а на низковолатильном рынке, как раз и нужны плечи, иначе не будет никакого выхлопа, но с плечами переусердствовать тоже не стоит, важно выдержать риски и соответствующий размер позиции.

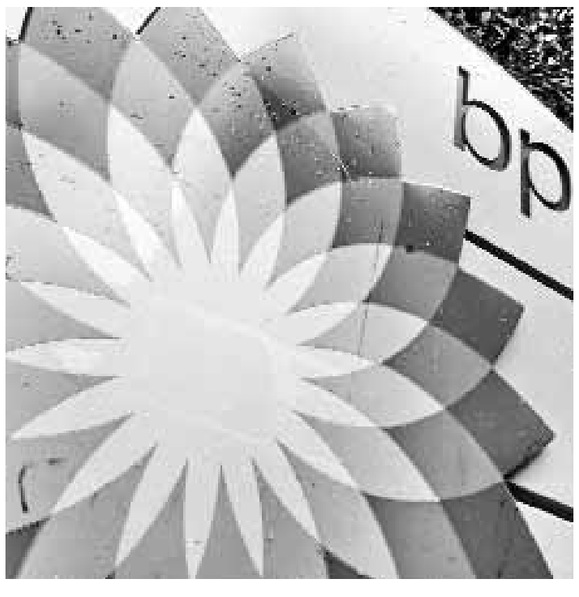
НОВОСТИ

«ТНК-ВР» отсудила 1,1 млрд руб. у ФНС

Стало известно о победе компании «ТНК-ВР» в судебном деле против Федеральной Налоговой Службы (ФНС). В результате судебного разбирательства суд постановил взыскать процентные платежи за задержку возврата НДС в размере 1,1 млрд руб. в пользу «ТНК-ВР». Заседание суда проходило в апелляционной инстанции, где ФНС пыталась оспорить решение суда низшей инстанции. Поэтому у «ТНК-ВР» есть все шансы получить заявленную сумму уже в ближайшее время.

Судебный спор с ФНС о процентах за нарушение срока возврата НДС явился следствием переплаты компанией «ТНК-ВР» в 2006 году НДС на сумму 9,6 млрд руб. После отказа ФНС в возврате НДС, «ТНК-ВР» подала в суд и успешно выиграла дело в суде первой инстанции.

Аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин считает, что апелляция, поданная ФНС, являлась лишь отсрочкой, позволившей ФНС затянуть дело: «По нашим расчетам, выигранная компанией сумма составляет порядка 0,5% от ожидаемой нами чистой прибыли «ТНК-ВР» за 2010 год. По нашим оценкам, данная новость может умеренно позитивно отразиться на котировках акций компании «ТНК-ВР Холдинг» как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Это связано с тем, что компания в последнее время выиграла сразу несколько судебных исков против государственных органов, взыскав крупные суммы денег, что существенно упрочняет позиции компании при возникновении аналогичных споров в будущем».



«Распадская» снижает добычу

«Распадская» подвела итоги работы за 3-й квартал 2010 года. Добыча угля в июле-сентябре снизилась на 37% квартал к кварталу, после того как работы на главном активе компании были остановлены в результате взрыва 9 мая. Реализация концентрата коксующегося угля сократилась более чем вдвое, до 676 тыс. т. Средние цены реализации претерпели незначительные изменения относительно 2-го квартала, и составили $123 за тонну угольного концентрата.

По нашим оценкам, в 3-м квартале «Распадская» работала лишь на 30% собственной мощности, направляя основные усилия на ликвидацию последствий аварии, говорит стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский: «Мы считаем, что производственные результаты достигли своего дна в 3-м квартале, и далее производство будет восстанавливаться, в частности, уже до конца года планируется постепенно начать восстановление добычи на разрушенной шахте и производить до 300 тыс. т концентрата в месяц».

В «ФИНАМе» считают, что опубликованные результаты не окажут значимого влияния на котировки акций «Распадской», поскольку наиболее важным фактором, определяющим настроение инвесторов, остаются темпы восстановления разрушенной шахты.

Расширение правления

Совет директоров «МДМ Банка» принял решение ввести в состав правления руководителя Сибирского территориального банка Алексея Санникова. Его кандидатура согласована с территориальным управлением Банка России по Новосибирской области. В правление «МДМ Банка» входит 10 человек и его состав сформирован решением совета директоров 28 июля 2010 года, говорится в сообщении кредитной организации. Алексей Санников назначен руководителем Сибирского банка в ноябре 2009 года. В июле 2010 года совет директоров банка рекомендовал его в состав правления. Свою карьеру Алексей Санников начал в 2001 году в «Сибакадембанке» с должности специалиста. В 2002 году окончил Сибирскую академию государственной службы по специальности «менеджер в сфере государственного и муниципального управления». В 2005 году назначен директором Новокузнецкого филиала «Сибакадембанка», в 2007-2009 гг. — вице-президент Уральского территориального банка по розничному бизнесу ОАО «УРСА Банк» (Екатеринбург), затем был заместителем руководителя Европейского банка «МДМ Банка».

«ЛУКОЙЛ» может выйти на шельф Габона

Компания «ЛУКОЙЛ» объявила о своих намерениях войти в проект по разработке нефтеносных участков в Габоне. Участки находятся на шельфе Гвинейского залива в Западной Африке, где «ЛУКОЙЛ» уже разрабатывает участки шельфа Ганы, а также граничащего с заливом шельфа Кот-д'Ивуара. По заявлениям компании, долю в проекте по разработке участка на шельфе Габона скорее всего придется покупать у одной из глобальных нефтегазовых компаний, уже ведущих разработку участка, среди которых была названа Shell. Ключевые параметры участка, такие, как его ресурсы и планируемые инвестиции, «ЛУКОЙЛ» пока не раскрывает.

Разработка участка в Габоне, в котором «ЛУКОЙЛ» планирует купить долю, находится сейчас на стадии геологоразведки. Однако, уже сейчас компания видит в участке большой потенциал.

«На наш взгляд, для «ЛУКОЙЛа» стратегия по интенсивному инвестированию в зарубежные проекты должна оправдать себя в долгосрочном периоде, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин. — Это связано с тем, что в России в нераспределенном фонде практически не осталось новых месторождений с большим потенциалом. Недавняя попытка поучаствовать в конкурсе на подобные месторождения (им. Титова и Требса) для «ЛУКОЙЛа» закончилась отклонением заявки на участие. В то же время, интенсивные инвестиции в основной нефтедобывающий регион для «ЛУКОЙЛа» — Западную Сибирь, также себя не оправдывают ввиду истощения месторождений».

Рост активов

Активы «Сбербанка России» за 9 месяцев 2010 года выросли на 12,1% до 7966 млрд руб., более трети этого роста пришлось на сентябрь. Основой роста активов стало кредитование реального сектора экономики, сообщается в пресс-релизе «Сбербанка». За сентябрь портфель кредитов корпоративным клиентам увеличился на 233 млрд руб., или на 5,5%, и к 1 октября превысил 4,5 трлн руб. Всего с начала года банком было предоставлено российским предприятиям кредитов на сумму около 3 трлн руб., в том числе свыше 500 млрд руб. в сентябре. Портфель розничных кредитов увеличился за сентябрь на 15 млрд руб. или на 1,2% и составил 1246 млрд руб. По состоянию на 1 октября т.г. удельный вес просроченной задолженности в кредитном портфеле клиентов составил 5,7%, сократившись за месяц на 0,16 п.п.

Работа в холода

Паспорт готовности получен

Высоковольтные кабельные сети (ВКС) стали первым филиалом ОАО «Московская объединенная электросетевая компания», который получил главный для энергетиков документ — паспорт готовности к работе в осенне-зимний период (ОЗП).

Получение паспорта готовности стало итогом большой и серьезной работы. В соответствии с графиком проведены плановые ремонты основного и вспомогательного оборудования. Объем годовой программы ремонтов в филиале составляет 154 млн руб. Сформирован аварийный запас — неснижаемое количество материалов и запчастей для кабельных линий напряжением 110-220 кВ. В ходе подготовки к ОЗП уделено внимание вопросам готовности к эксплуатации в условиях низких температур не только оборудования, но и зданий и сооружений филиала, транспорта и спецтехники. Для успешного прохождения ОЗП важную роль играет не только состояние оборудования, но и квалификация персонала, умение четко и слаженно работать. Для этого в 2010 году реализован целый комплекс мероприятий по повышению уровня подготовки оперативно-ремонтного персонала ВКС.

Готовность к зиме оценила комиссия по проверке филиала к работе в условиях осенне-зимнего максимума нагрузок, которая работала в ВКС с 13 по 17 сентября этого года. Итогом ее работы стало подписание соответствующего акта. Паспорт готовности — важнейший документ, подтверждающий своевременно и качественно проведенный филиалом комплекс мероприятий для успешного прохождения максимума нагрузок 2010-2011 гг. — в торжественной обстановке вручил директору Высоковольтных кабельных сетей Эдуарду Подадаеву генеральный директор ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» Андрей Коновалов.

«Сегодняшнее мероприятие имеет большое значение. Подготовка к зиме — святая обязанность энергетиков. Высоковольтные кабельные сети провели эту ответственную работу достойно, спокойно, без суеты. Ваш филиал имеет богатую историю, основательную экономическую базу, серьезный кадровый потенциал. И вы по праву подошли к этому событию в числе лидеров», — обратился генеральный директор МОЭСК к руководителям и специалистам филиала. Получение Паспорта готовности к работе в период максимума нагрузок — это результат коллективного труда, направленного на обеспечение качественного и бесперебойного электроснабжения потребителей.

СПРАВКА «ПЕ»: Высоковольтные кабельные сети обеспечивают надежное энергоснабжение потребителей на территории города Москвы и ближайшего Подмосковья. В зоне ответственности ВКС — более 280 высоковольтных кабельных линий электропередачи 110-500 кВ общей протяженностью 863 км, 1125 кабельных сооружений. Кабельными и кабельно-воздушными линиями ВКС связано между собой более 150 питающих центров. ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» — крупнейшая Межрегиональная распределительная сетевая компания России, обслуживает потребителей г. Москвы и Московской области. В состав компании входит более 607 высоковольтных питающих центров напряжением 35/110/220 кВ общей мощностью 43713 МВА. Общая протяженность линий электропередачи 35-220 кВ составляет 15 590 км, высоковольтных кабельных линий напряжением 35-110-220-500 кВ — 1408 км, общая протяженность сетей — 121145 км.

Учения для ОЗП

Противоаварийная подготовка к максимуму нагрузок

Павел Якушев

В рамках подготовки к прохождению осенне-зимнего периода при участии Филиала ОАО «СО ЕЭС» — «Региональное диспетчерское управление энергосистемы Тульской области» (Тульское РДУ) прошли учения по отработке взаимодействия при ликвидации нарушений электроснабжения потребителей в условиях низких температур. В мероприятии участвовали диспетчеры и руководители Тульского РДУ, руководство и члены Штаба по обеспечению безопасности электроснабжения Тульской области, оперативный персонал филиала «Тулэнерго» ОАО «МРСК Центра и Приволжья», филиала ОАО «ФСК ЕЭС» Приокское ПМЭС, филиала ОАО «Квадра» «Тульская региональная генерация». Также в учениях были задействованы представители органов исполнительной власти Тульской области, аварийные дежурные службы предприятий ЖКХ города Ефремова (Тульская область), оперативный персонал ГУ МЧС по Тульской области, персонал муниципальных организаций и ряда крупных энергопотребителей — ОАО «Ефремовский завод СК», ОАО «Ефремовский глюкозопаточный комбинат», Ефремовский филиал ОАО «Щекиноазот».

Проведение совместных учений было инициировано руководством Тульского РДУ и принято на заседании Штаба по обеспечению безопасности электроснабжения Тульской области (Региональный штаб). Сценарий и программа учений разработаны специалистами Тульского РДУ.

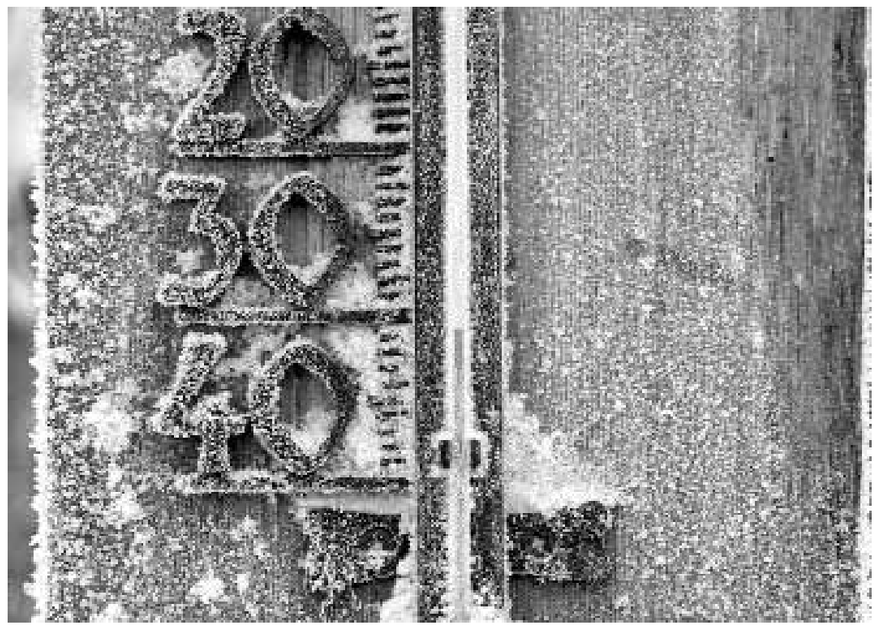
Согласно сценарию тренировки, в ремонтной схеме сети 220-110-35 кВ в Тульской энергосистеме произошло отключение электротехнического и генерирующего оборудования. При температуре наружного воздуха –20°С и порывистом ветре, достигающем 15-20 м/с, полностью обесточенными оказались подстанции (ПС) 220 кВ Звезда, 110 кВ Ефремов, 110 кВ Волово, снизился уровень напряжения на ПС 220 кВ Бегичево и 110 кВ Партизан, Узловая, Ушаково. Часть этих питающих центров обеспечивало электроснабжение не только бытовых потребителей города Ефремова, но и социально-значимых объектов и промышленных предприятий с непрерывным производственным циклом: МУЗ «Ефремовская районная больница», ОАО «Щекиноазот» — Ефремовский филиал, ОАО «Глюкозопаточный комбинат «Ефремовский», ОАО «Ефремовский завод синтетического каучука», ООО «Региональные тепловые сети», МУП ВКХ г. Ефремова.

Аварийная ситуация осложнялась тем, что на Ефремовской ТЭЦ в результате отключения двух турбогенераторов (ТГ) и короткого замыкания на электротехническом оборудовании обесточилось открытое распределительное устройство (ОРУ) 110 кВ, что привело к отключению всех работающих ТГ Ефремовской ТЭЦ и отсутствию напряжения на шинах собственных нужд электростанции. Сложившаяся схемно-режимная ситуация привела к обесточиванию Ефремовского энергорайона и прекращению подачи тепла потребителям города Ефремова, а также нарушению технологического цикла работы крупных энергопотребителей и химически опасных производств.

Для энергоснабжения социально-значимых потребителей города Ефремова (МУЗ «Ефремовская районная больница») и химически опасных производств филиалом «Тулэнерго» ОАО «МРСК Центра и Приволжья» были доставлены и подключены передвижные дизель-генераторные установки.

Сложное технологическое нарушение привело к возникновению дефицита мощности в Новомосковском и Ефремовском энергоузлах и перегрузке трех транзитных воздушных линий электропередачи (ВЛ) 110 кВ. Для предотвращения развития и локализации аварийной ситуации и создания наиболее надежной послеаварийной схемы Тульской энергосистемы диспетчером Тульского РДУ были отданы команды на использование всех резервов активной и реактивной мощности генерирующего оборудования на электростанциях операционной зоны Тульского РДУ, вывод из ремонта электротехнического оборудования и включение его в работу в кратчайшие сроки.

В связи с массовым отключением линий электропередачи и нарушением энергоснабжения потребителей, учитывая возможную угрозу возникновения чрезвычайной ситуации техногенного характера, первый заместитель директора — главный диспетчер Тульского РДУ Валерий Борисов принял решение об объявлении режима с высокими рисками нарушения электроснабжения (РВР) на территории Тульской области и созыве оперативного штаба (ОШ РВР) Тульского РДУ.



ОШ РВР разработал план мероприятий по восстановлению нормального режима работы данного узла и энергосистемы в целом. Директор Тульского РДУ Юрий Кочетков инициировал экстренный созыв Регионального штаба. Заседание Штаба провел его руководитель — заместитель губернатора Тульской области Алексей Бутенко. На заседании был рассмотрен и согласован комплекс мер, предложенных Тульским РДУ.

Параллельно с заседанием штаба велась реализация срочных режимных мероприятий, направленных на предотвращение развития условной аварийной ситуации и ее ликвидацию. Оперативным персоналом ПС 220 кВ Бегичево, Звезда выполнялись команды диспетчера Тульского РДУ по оперативным переключениям и начались аварийно-восстановительные работы на электротехническом оборудовании. По команде диспетчера Тульского РДУ оперативным персоналом сетевых организаций была подготовлена схема подачи напряжения на шины 110 кВ Ефремовской ТЭЦ.

Для ликвидации недопустимых отклонений напряжения в сети Ефремовского энергорайона и недопущения развития аварийной ситуации по команде диспетчера Тульского РДУ были введены графики временного отключения (ГВО) потребления. Ввод ГВО и реализация разработанных ОШ РВР мероприятий позволила снять перегрузку ВЛ 110 кВ и повысить уровень напряжения в сети 110 кВ, подать напряжение на шины Ефремовской ТЭЦ для дальнейшего разворота и набора нагрузки станции и в целом предотвратить дальнейшее развитие аварийной ситуации. После запитывания Ефремовского района по сети 220 кВ диспетчер Тульского РДУ отменил действие графиков временного отключения потребления. С выходом Ефремовской ТЭЦ на заданный график нагрузки режим с высокими рисками нарушения электроснабжения был ликвидирован, нормальный режим работы энергосистемы восстановлен.

По окончании тренировки был проведен анализ действий участников учений. Директор Тульского РДУ Юрий Кочетков отметил профессионализм и слаженность действий участников тренировки в ходе ликвидации аварийной ситуации.

Заместитель губернатора Тульской области Алексей Бутенко, подводя итоги тренировки, подчеркнул: «Проведенные по инициативе и при участии Тульского РДУ совместные учения, включая тренировку по экстренному созыву Штаба, позволили на практике отработать взаимодействие энергетических компаний, органов исполнительной власти Тульской области, МЧС, муниципальных тепло- и электросетевых организаций и наметить меры по его совершенствованию. Ежегодно проводимые учения поддерживают высокую степень готовности всех участников к действиям в сложных аварийных ситуациях и обеспечивают надежное функционирование энергосистемы Тульской области».

Урана мало

Производство составляет 20% потребностей реакторов

Ирина Замулина

Аналитики ИА «INFOLine» провели специльное исследование «Атомная энергетика РФ», в котором доказали, что производство природного урана в России составляет всего 20% от потребностей российских реакторов.

Помощник руководителя администрации президента Российской Федерации Екатерина Попова на Петербургском инновационном форуме в этом году заявила, что добыча урана является одним из приоритетных направлений инновационного развития, требующих государственной поддержки. Россия занимает в мире третье место по запасам и второе — по ресурсам урана, но всего пятое — по добыче, отмечают аналитики ИА «INFOLine».

По их оценке, до 2050 года общие мировые потребности в уране составят 5 млн т, а в России — примерно 650 тыс. т. Мировые потребности обеспечены запасами стоимостью менее 130 $/кг, а Россия — самыми дорогими запасами (менее 260 $/кг) вместе с ресурсами Р1 (вероятные, предварительно оцененные ресурсы). Ресурсы категорий Р1 и Р2 (предполагаемые ресурсы) сосредоточены в основном в Сибирском федеральном округе (республика Бурятия, Кемеровская и Читинская области) и, в меньшей степени, в Уральском (Курганская область) и Северо-Западном (республика Карелия) округах. «В России в 60-70-х гг. было разведано несколько десятков месторождений с бедными и рядовыми рудами, которые были признаны нерентабельными к отработке и списаны с баланса. Их назвали резервными, или забалансовыми — в России таких запасов более 80%», — отмечает генеральный директор информационно-исследовательского агентства «INFOLine» Иван Федяков.

По данным агентства, среднее содержание урана в российских рудах не превышает 0,18%, в то время как, например, в Канаде, оно составляет более 1%. Кроме того, российские месторождения, пригодные для добычи способом скважинного подземного выщелачивания, невелики по запасам, тогда как аналогичные зарубежные объекты — например, казахстанские — содержат 100 тыс. т урана и более.

По словам Ивана Федякова, производство природного урана в России составляет всего 20% от потребностей российских реакторов и экспорта тепловыделяющих сборок (ТВС) и низкообогащенного урана. Недостающий уран берется из складских запасов, вторичных источников, урана из стран СНГ. Добыча урана из всех месторождений земли обеспечивает только около 60% потребностей АЭС мира.

Российский урановый холдинг «АРМЗ» планирует занять лидирующие позиции на урановом рынке, наращивая добычу на месторождениях России и осуществляя экспансию на внешнем рынке. В 2009 году ОАО «АРМЗ» на 25% увеличило добычу урана — до 4,6 тыс. по сравнению с 2008 годом — за счет имеющихся долей в СП с Казахстаном.

Доля ОАО «АРМЗ» в добыче урана составляет всего 10%, тогда как доля России на мировом рынке обогащения урана для АЭС составляет около 45%. В «Росатоме» планируют значительно сократить разрыв, подтянув добычу урана до 15-20% от общемировой. Проблематику вопроса понимают и на государственном уровне. Помощник руководителя администрации президента Российской Федерации Екатерина Попова на III Петербургском инновационном форуме заявила, что добыча урана является одним из приоритетных направлений инновационного развития, требующих государственной поддержки.

В отраслевом обзоре «Атомная энергетика РФ» охарактеризована роль атомной энергетики в энергетической системе России, текущее состояние, перспективы развития и ход реформирования атомного энергопромышленного комплекса, проблемы и перспективы развития производства, переработки и хранения ядерного топлива в России, состояние отрасли и перспективы увеличения добычи природного урана российскими компаниями в России и в рамках международных проектов, проблемы и перспективы развития производства газовых центрифуг и углеродного волокна в России.

Кроме того, в отраслевом обзоре приведено описание ОАО «Концерн «Росэнергоатом» и структурированные проекты по строительству АЭС в России, находящиеся в активной стадии реализации, а также описание ЗАО «Атомстройэкспорт», включая крупные проекты компании за рубежом. Основная цель обзора «Атомная энергетика РФ» — комплексный анализ текущего состояния атомного энергопромышленного комплекса России, оценка перспектив его инвестиционного развития, а также описание производственной, финансовой и инвестиционной деятельности ОАО «Концерн «Росэнергоатом».

Генераторы

СМ — для ГЭС «Ла Йеска»

В порт Альтамира доставлены два гидрогенератора, изготовленные ОАО «Силовые машины» для строящейся мексиканской ГЭС «Ла Йеска».

В соответствии с условиями контракта «Силовые машины» поставляют для новой гидроэлектростанции в Мексике две гидротурбины мощностью 375 МВт каждая, два гидрогенератора, а также вспомогательное оборудование. Доля «Силовых машин» в общем объеме проекта стоимостью $800 млн составляет свыше $200 млн.

В настоящее время на площадке станции выполняется монтаж кранового оборудования и закладных частей гидроагрегатов. Изготовление гидротурбин и гидрогенераторов полностью завершено. Пуск в эксплуатацию первого и второго гидроагрегатов ГЭС намечен на январь и апрель 2012 года соответственно. ГЭС «Ла Йеска» будет иметь самую высокую в мире насыпную плотину с бетонным покрытием. Она поднимется на 220 м. Общая номинальная мощность станции составит 750 МВт. Эта ГЭС станет частью гидроэнергетического каскада на реке Рио-Гранде-де-Сантьяго на границе штатов Халиско и Наярит. Для двух ранее построенных станций этого каскада — ГЭС «Агуамильпа» мощностью 975 МВт и ГЭС «Эль Кахон» мощностью 750 МВт — энергетическое оборудование также поставили «Силовые машины».

СПРАВКА «ПЕ»: Компания «Силовые машины» — ведущий российский производитель и поставщик комплексных решений в области энергомашиностроения, включающих инжиниринг, производство, поставку, монтаж, сервис и модернизацию оборудования для тепловых, атомных, гидравлических и газотурбинных электростанций. Компания «Силовые машины», созданная в 2000 году, объединила технологические, производственные и интеллектуальные ресурсы всемирно известных российских предприятий: Ленинградский Металлический завод (1857), «Электросила» (1898), Завод турбинных лопаток (1964), Калужский турбинный завод (1946), «Энергомашэкспорт» (1966), а также ООО «Силовые машины-завод Реостат» (1960). Оборудование, произведенное предприятиями «Силовых машин», установлено в 57 странах мира.

Экономя на хознуждах

«МРСК Сибири» сокращает электропотребление

Светлана Черногубова,
Красноярск

Реализация Программы энергоресурсосбережения позволит «МРСК Сибири» сократить потребление электроэнергии на хозяйственные нужды в 2010 году на 10%.

«МРСК Сибири» уделяет серьезное внимание вопросам энергосбережения. С 2006 по 2009 год сетевая компания сократила потребление электрической энергии на хозяйственные нужды на четверть. До конца 2010 года планирует снизить его еще на 10% по отношению к 2009 году.

В рамках Программы энергоресурсосбережения «МРСК Сибири» внедряет энергоэффективные технологии. В частности, на системы электроотопления на хозяйственных объектах устанавливаются терморегуляторы. Идет масштабная замена ламп накаливания на энергосберегающие и, в том числе, светодиодные. Этот процесс компания планирует полностью завершить в 2011 году.

«Сегодня задачей номер один становится воспитание в наших согражданах культуры потребления электрической энергии. Подавать здесь пример должны именно энергетики. Так что начинаем с себя», — поясняет генеральный директор «МРСК Сибири» Александр Антропенко.

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

Территория обслуживания — 2,173 млн кв. км. Общая протяженность линий электропередачи 271,934 тыс. км, трансформаторных подстанций 6-10-35/0,4 кВ — 55369 единиц, подстанций 35 кВ и выше — 1922. Полезный отпуск электроэнергии в 2009 году составил 98,2 млрд кВт•ч, выручка — 39 млрд руб. Численность персонала — 21,5 тыс. человек.

«Обливная — Рассвет»

«Ростовэнерго» приступило к модернизации линии

Энергетики «Восточных электрических сетей» филиала ОАО «МРСК Юга» — «Ростовэнерго» приступили к модернизации высоковольтной линии «Обливная — Рассвет» напряжением 35 кВ в Мартыновском районе Ростовской области.

Работы проводятся собственными силами производственного отделения. В ходе выполнения целого комплекса мероприятий на участке 13,3 км будет произведена замена дефектных деревянных опор на железобетонные. Сумма затрат, по предварительной оценке, составит 676 тыс. руб. Мероприятия проводятся в соответствии с требованиями новой технической политикой ОАО «МРСК Юга».

Воздушная линия «Обливная — Рассвет» обеспечивает электроснабжение значительной части Мартыновского района, в котором проживает более 40 тыс. человек, а также располагается свыше 20 школ, более 50 сельхозпредприятий и около 400 фермерских хозяйств. Здесь же располагается одно из крупнейших предприятий производителей зерна в районе — ОАО «Рассвет», которое является еще и крупным потребителем электроэнергии от данной линии.

Учитывая высокую социально-экономическую значимость высоковольтной линии, работы по ее модернизации ведутся без отключения потребителей путем перевода их электроснабжения на резервные мощности

СПРАВКА «ПЕ»: «ОАО «МРСК Юга» было зарегистрировано 28 июня 2007 года. Отвечает за транспорт электрической энергии по сетям 110 кВ и ниже на территории шести субъектов РФ: Краснодарского края, Ростовской, Астраханской и Волгоградской областей, Республик Калмыкия и Адыгея. В зону ответственности МРСК Юга входят 4 региональных филиала: «Ростовэнерго», «Волгоградэнерго», «Астраханьэнерго» и «Калмэнерго», а также ОАО «Кубаньэнерго».

ОАО «МРСК Юга» обслуживает территорию общей площадью порядка 423 тыс. кв. км с численностью населения около 14 млн человек. Протяженность воздушных и кабельных линий электропередачи, обслуживаемых Обществом, достигает четверти миллиона километров. Численность персонала — почти 23 тыс. человек.

Преодолевая кризис

Российский рынок строительных материалов

Отечественная стройиндустрия переживает непростые времена. Кризис финансирования стал непреодолимым препятствием на пути реализации многих перспективных проектов, в том числе уже находящихся на стадии строительства. Перманентное и зачастую ничем не мотивированное повышение цен на рынке стройматериалов, который в предкризисные годы рос подобно мыльному пузырю, только усугубляет ситуацию. Однако наметились и некоторые положительные тенденции, которые позволяют надеяться на то, что между предложением на рынке стройматериалов и спросом на них в конце концов будет достигнут паритет.

Капитальное строительство оказалось в числе тех отраслей российской экономики, по которым финансовый кризис нанес особенно мощный удар. А если говорить о так называемом реальном секторе, то, пожалуй, так не пострадало больше ни одно направление производства. Например, объемы жилищной застройки в Санкт-Петербурге по итогам 2009 года сократились более чем на треть. И статистика по стране свидетельствует о том, что темпы капитального строительства и объемы инвестиций в него продолжают снижаться, причем эта тенденция, скорее всего, будет преобладать в ближайшие 2 года. Сегодня лишь 20% готовых к реализации проектов доводятся до стройплощадок. И это еще не гарантия, что все они будут успешно завершены в запланированные сроки.

Серьезно осложняет положение и ситуация на рынке стройматериалов. Цены на них за два предкризисных года выросли на 30-50%, а в некоторых сегментах рынка и того больше. Например, цемент подорожал почти вдвое и, по мнению многих экспертов, продавался по искусственно завышенным в разы ценам. Уже в 2007-2008 гг. это стало серьезной проблемой для строительной отрасли, не говоря о сегодняшнем дне.

Конечно, в первый год кризиса цены падали, однако совсем не так стремительно, как росли перед этим: в среднем процентов на 10 за 2009 год. И, достигнув «дна» (понятие в данной ситуации довольно условное), снова поползли вверх. Причем на некоторые виды продукции (в частности, на отделочные материалы) цены росли даже в период общего экономического спада. Сегодня же это общая тенденция, негативно влияющая на ситуацию в отрасли. Например, уже упоминавшиеся и продолжающиеся спекуляции на рынке цемента (а он только за июль 2010 года подорожал почти на 10%) дестабилизируют положение и во многом способствуют сокращению объемов капитального строительства.

Однако наметились и некоторые позитивные тенденции. В частности, значительных успехов добились российские производители фасадных систем. Так, летом 2010 года впервые в нашей стране при строительстве здания с элементным фасадным остеклением была использована профильная система отечественного производства. «Мы сумели предложить российским застройщикам продукцию, не уступающую по качеству импортной, в том числе немецкой и бельгийской, но при этом на 30-50% дешевле, — говорит Александр Брагин, ведущий специалист группы компаний «Реалит», крупнейшего российского производителя алюминиевых профильных систем для светопрозрачных фасадов. — Для нас это значимое событие, так как до сих пор элементное фасадное остекление крупных объектов в нашей стране выполнялось только с использованием импортной продукции». Подобное предложение оказалось как нельзя кстати в столь трудное для строительной отрасли время, когда на счету буквально каждый рубль.

По словам специалиста, добиться такой значительной разницы в цене удалось за счет того, что весь цикл производства профиля замкнут на Россию, тогда как зарубежные компании, даже при условии размещения основного производства на территории нашей

страны, все равно привозят часть сырья и комплектующих из-за рубежа. Этим же объясняются и короткие сроки поставок, которые Группа компаний «Реалит» предлагает своим партнерам. Также стоит отметить, что продукция полностью соответствует как российским, так и европейским стандартам, в частности, может эксплуатироваться в сложных климатических условиях.

«Специалистам известно, что в России и в Европе при экструдировании фасадного профиля применяются алюминиевые сплавы, отличающиеся по своему химическому составу. При этом по своим эксплуатационным свойствам они практически идентичны. Тем не менее, сегодня мы можем предложить заказчику на выбор как «российский», так и «европейский» вариант, — добавляет Александр Брагин. — Например, сейчас нашей продукцией заинтересовались в Латвии, и поскольку эта страна входит в Евросоюз, мы будем экспортировать туда профиль, экструдированный из сплавов AW-6060, AW-6063, AW-6082, традиционно применяемых в Европе».

Пилотным объектом, остекленным с использованием только российских профильных систем, стало здание рекреационного комплекса с зимним садом и гостиницей в деловом центре «Москва-Сити». Специально разработанные и произведенные в России алюминиевые профильные системы «Реалит» были использованы для его наружного остекления, а также монтажа купольной светопрозрачной крыши и внутренних витражей.

Эволюционируют и другие направления стройиндустрии. Например, в кирпичном производстве сегодня имеет место консолидация мощностей. Дело в том, что традиционно рынок кирпича в нашей стране имеет региональную структуру: спрос большинства областей удовлетворяется за счет локальных мощностей, ни одна компания не контролирует более 2% рынка, а всего их насчитывается более 700. При этом качество российского кирпича в последние годы вызывало множество нареканий. С наступлением кризиса спрос на него начал падать, и небольшие компании, для которых сокращение объемов производства было равносильно его фактической остановке, начали снижать цены, в результате чего они упали почти на 40%. В итоге многим предприятиям все же пришлось свернуть свою деятельность. Начался процесс укрупнения компаний, который должен привести к стабилизации цен и качества выпускаемой ими продукции.

Наблюдаются подобные процессы и на рынке сухих смесей. «Мы купили 50%-ную долю в предприятии, расположенном в Хабаровске, — рассказывает президент компании «Старатели» Андрей Петрухин. — Теперь оно будет выпускать как собственную продукцию, так и смеси под нашим брендом. У нас всегда была цель приблизить производство к рынкам сбыта, поскольку транспортировка съедает часть прибыли. Сегодня нас интересуют аналогичные предприятия в Южном федеральном округе и на Урале. Совместно с партнерами, владеющими доломитовым месторождением, мы запустили проект строительства линии по изготовлению сухих смесей в Улан-Удэ. Также нам интересны гипсовые месторождения, готовы войти в долю».

Ginza в Москве

Philips имитировала японский квартал

Ксения Шустова

Компания Royal Philips Electronics осуществила уникальный проект по подсветке торговой улицы Ginza для первого в России тематического шопинг молла VEGAS. Концептуальный VEGAS, общая площадь которого составляет 386000 кв. м, а торговая площадь 130000 кв. м, расположен на пересечении Каширского шоссе и МКАД. В рамках проекта команда специалистов Philips из Турции, Нидерландов и России совместно с турецкими партнерами Elemegi разработала одну из самых больших в мире постоянных световых инсталляций. в закрытом пространстве. Пульс и атмосфера наиболее оживленного квартала Токио воссозданы в VEGAS с помощью новейшего светодиодного оборудования Philips.

Участие Philips помогло осуществить один из самых ярких девелоперских проектов в России за последние годы. «VEGAS превратит процесс совершения покупок в захватывающее приключение», — говорит Эмин Агаларов, Crocus Group, девелопер.

Длина улицы Ginza составляет 130 м, высота — 12,2 м, ширина, в среднем, 5 м. На ней расположены 25 магазинов и 2 ресторана, а также зона отдыха, равномерно подсвеченная теплым белым светом и стилизованная под японский «сад камней». Ощущение ночного неба создает матрица сверкающих светодиодов на потолке, а общая атмосфера дополняется разноцветным динамическим освещением Philips.

«Перед нами стояла исключительно интересная задача — с помощью правильно подобранного освещения воссоздать атмосферу известной токийской улицы Гинза и вписать ее во внутреннее пространство шопинг молла, — рассказывает Владимир Габриелян, вице-президент и генеральный менеджер Philips «Световые решения» в России, Украине, Беларуси, Турции, Закавказье и Центральной Азии. — Также требовалось предусмотреть динамические эффекты, чтобы посетителям никогда не было скучно. За основу были взяты светодиоды — будущее световых технологий — которые дают за счет своего малого размера и энергоэффективности массу возможностей по воплощению самых смелых идей. В итоге, получился, пожалуй, один из самых ярких и красивых светотехнических проектов Philips в мире».

Чтобы добиться этого эффекта, команда Philips разработала 32 отдельных фасада, выполненных в различных стилях. Светодиоды встроены в разнообразные поверхности — перфорированные панели, акриловые балки, деревянные и металлические панели, стеклянные заслонки и другие фасадные материалы. Особенности каждого из фасадов подчеркиваются и выделяются, но при этом сохраняется ощущение ансамбля.

Для того чтобы создать максимально реалистичную атмосферу на улице, Philips в сотрудничестве со стратегическим партнером Philips — Pharos Architectural Controls, установила новейшие системы контроля освещения на основе модулей Pharos. На 64 дисплеях разного формата запускаются разнообразные световые сценарии, которые могут охватывать как всю систему в целом, так и каждый дисплей по отдельности. Световые дисплеи не только постоянно меняют цвета, на них также транслируются видео-ролики, поэтому изменяющийся облик улицы дополнительно привлекает внимание покупателей.

VEGAS — один из самых значимых проектов нового поколения на международном рынке торговой недвижимости. Впервые в России двухуровневый парк экстремальных аттракционов (5 000 кв м), в центр которого интегрированы 18-ти метровое колесо обозрения, башня падения (19 м) и ледовая арена, организован в закрытом пространстве торгового комплекса.

Интерьер будущего

Тренды и инновации в отделке помещений

Как будет выглядеть дом будущего? Вопрос этот совсем не умозрительный, особенно если речь идет о нашем собственном жилище. Каждый раз, задумываясь о его переустройстве, мы невольно вспоминаем, каким оно было в прошлые годы, мысленно прослеживая всю эволюцию окружающей нас обстановки. И, конечно же, задумываемся о том, как преобразить ее, сделать более современной, но при этом уютной, комфортной и безопасной.

Единение с природой

В последнее время дизайнеры интерьеров и архитекторы отдают все большее предпочтение естественным формам, заимствуя идеи у самой природы. Это нетрудно объяснить, ведь жизнь в большом городе постоянно увеличивает разрыв между человеком и изначально естественной для него средой обитания. Поэтому на подсознательном уровне мы стремимся к воссоединению с живой природой, воплощая ее формы в интерьере своих жилищ. О том, насколько актуальна эта проблема в наши дни, свидетельствует любопытный факт. Недавно официальный представитель немецкого филиала McDonalds г-н Holger Bek сообщил, что в ближайшем будущем в оформлении каждого нового ресторана будут обязательно использоваться цвета зеленой гаммы. Более того, хорошо всем знакомая буква «М» на вывесках должна стать зеленой. Эти перемены стали результатом специально проведенных исследований, подтверждающих благотворное влияние на психику и настроение современного человека природных оттенков.

Направление в дизайне и архитектуре, воплощающее симбиоз человека и природы, называют бионикой. Дать его формальное определение довольно непросто, так как бионика столь же многогранна, как и сама природа. Но одно подмечено очень точно: находясь в таком интерьере, человек испытывает ощущение движения в покое и покоя — в движении пространства. Вспомните мир лесных обитателей из вышедшего на экраны в начале этого года фильма «Аватар», и вы сразу поймете глубину и гармонию бионических концепций.

Плавные линии, иногда повторяющие очертания растений и животных, сферические формы, минимальное количество углов, рассеянное освещение, многоуровневые потолки — вот некоторые характерные черты дома будущего. Находит свое воплощение бионика и в дизайне сантехники, а также бытовой техники. Хорошо знакомые предметы домашней утвари приобретают порой почти фантастические черты. Примеров можно привести множество: это и гидромассажные ванны Balteco Evo, и раковины Senli из цветного стекла всевозможных оттенков, комплектуемые столь же оригинального вида смесителями, и футуристического вида электроника Bang & Olufsen, и многое другое.

И, конечно же, огромное значение имеет цвет и текстура поверхностей в жилых помещениях. «Чтобы интерьер действительно ожил, ему нужно не только придать естественные формы, но и наполнить их соответствующим содержанием, — считает Владимир Чович, директор по маркетингу компании Tarkett, мирового лидера на рынке напольных покрытий. — Выбирая комбинацию цвета и фактуры, нужно проявить немного фантазии. Представьте себе, как те или иные вещи сочетаются между собой в природе. Например, если вы выбрали для отделки помещения оттенки «растительной» зеленой гаммы, то будет логично использовать напольное покрытие, имитирующее натуральное дерево. А с сине-голубой «морской» частью спектра наилучшим образом сочетаются полы «под камень».

Экология внутреннего пространства

Не менее важны для современного человека вопросы экологии жилья. Проводя большую часть своей жизни в техногенной атмосфере мегаполисов, мы стремимся хотя бы дома создать для себя безопасную среду обитания. Во многом это определяют те материалы, которые мы используем для отделки жилья.

Бытует мнение, что для создания в городской квартире действительно здоровой атмосферы следует использовать отделочные материалы исключительно природного происхождения. Так ли это на самом деле?

Прежде всего, нужно заметить, что современные синтетические материалы, произведенные с соблюдением технологии (что подтверждается обычно наличием гигиенического сертификата), ничуть не опасны для здоровья. Более того, как правило, они превосходят по экологическим показателям многие материалы натурального происхождения.

Так, например, окна из ПВХ-профиля PROPLEX были сертифицированы для применения в детских и медицинских учреждениях. То же самое можно сказать и о многих отделочных материалах, таких как водоэмульсионная краска Tikkurila EURO-2 или обои из твердого винила, которые не только не выделяют в окружающую среду вредных веществ, но и сами не впитывают запахи.

Напротив, природные материалы могут подчас вести себя довольно «неадекватно». Так, любая древесина подвержена естественному разложению (гниению), а также может стать благоприятной средой для разрастания грибка и плесени, способных нанести серьезный ущерб здоровью человека. Конечно, современные технологии позволяют «законсервировать» любой природный материал, например, пропитав его специальными химическими составами или покрыв защитным слоем лака. Однако такой продукт не имеет с исходным уже ничего общего, кроме разве что характерного рисунка. «Использование современных гипоаллергенных отделочных материалов, например, ламината, позволяет не только обеспечить безопасность домашней экосистемы, но и сохранить экосистему природную за счет сокращения вырубки лесов, использования в производстве отходов деревопереработки и вторичного сырья, — справедливо замечает Владимир Чович из Tarkett. — Имитация дерева нашла широкое применение в разработке дизайна современных напольных покрытий, которые сегодня выглядят ничуть не менее реалистично, чем натуральная древесина. Выбор декоров необычайно широк, причем стоимость конкретных решений больше не зависит от породы дерева».

Также нужно заметить, что экологичность применяемых для отделки жилья материалов не исчерпывается их собственной химической нейтральностью, но подразумевает также устойчивость к внешним воздействиям. В частности, поверхности жилых помещений не должны собирать пыль и грязь, способствовать ее накоплению в доме. Например, современные натяжные потолки (Simplex, Bravis, Clipso и др.) покрывают специальной пленкой с пылеотталкивающим покрытием.

То же самое можно сказать, например, об экологичности глазурованного кафеля, который был и остается оптимальным материалом для облицовки стен и пола в помещениях с повышенной влажностью (кухни и санузла). Его поверхность обладает водоотталкивающими свойствами, что предотвращает образование грибка и плесени, а существующее сегодня разнообразие расцветок, рисунков и фактур плитки способно удовлетворить самую изысканную фантазию.

Итак, выбор будущего — это естественные формы, воплощенные с использованием искусственных материалов. Можно сказать, что мы находимся в начале нового этапа развития технологии отделки помещений. Это возврат к истокам, но на гораздо более высоком уровне. Сегодня мы создаем новый эталон жилого дома, который защищал бы физиологическое и психологическое здоровье своих обитателей и в то же время не представлял опасность для окружающей среды.

Есть площадка без проблем

Современные технологии современного эффективного строительства

Елена Гришина

Трудно найти более сложный процесс, чем строительство. Многочисленные согласования, вопросы доставки, монтажа, контроля качества, организация сдачи всех работ — это далеко не полный перечень тех вопросов, которые необходимо решать на каждом объекте. И все же в настоящее время есть возможность, не затягивая стройку на долгие годы, закончить все в считанные месяцы. Нет, это не фантастика и не рекламные обещания. Это технологии строительства, основанные на применении легких металлоконструкций для создания быстровозводимых зданий.

Легкая участь строителя

Первое преимущество современных металлоконструкций, на которое следует обратить внимание, — их малый вес. Это приводит к значительному снижению затрат на транспортировку. К тому же конструкции соответствуют установленным габаритам, значит, не возникнет проблем с дорожными службами, не надо будет искать специальный транспорт.

Малый вес станет преимуществом не только в дороге, но и на стройплощадке. Опыт практиков это подтверждает. «Применение легких материалов изначально исключает необходимость возведения сложных, дорогостоящих фундаментов», — отмечает Олег Егоров, председатель совета директоров строительной компании «Усадьба».

Из всех изготавливаемых в настоящее время несущих конструкций металлические считаются самыми легкими. Как известно, за показатель легкости принимают отношение плотности материала к его прочности. По этому критерию сталь заметно выигрывает у дерева и бетона. К примеру, у железобетонной плиты около 30% несущей способности «тратится» на собственный вес; тогда как у металла этот показатель будет равен примерно 10%. Таким образом, КПД стали значительно выше.

Благодаря легкости здания из металлоконструкций можно располагать, например, непосредственно над линией метрополитена, применяя фундаменты мелкого заложения. Это важное преимущество в условиях современных мегаполисов.

Монтаж за час

Быстровозводимые здания являются легкими не только с точки зрения их веса, но и монтажа. Во-первых, в этом случае не потребуются «мокрые» процессы (бетонирование и штукатурка), работы могут проводиться в любое время года и в любую погоду. Во-вторых, не нужна сварка — сборка происходит с помощью болтовых соединений. В-третьих, можно обойтись без специализированного кранового оборудования. Все это позволяет значительно повысить скорость работ.

Здания логистических комплексов, сельскохозяйственных предприятий, торговых и автомобильных центров, спортивных комплексов собираются всего за несколько месяцев. Именно при строительстве таких масштабных объектов металлоконструкции и получили наибольшее распространение, но сегодня сфера их применения значительно расширяется.

Например, недавно компания Ruukki, ведущий европейский поставщик комплексных решений из металла для строительства и машиностроения, разработала типовые проекты пятиэтажек на основе металлокаркасов. Скорость их строительства в два раза выше аналогов из кирпича и бетона: изготовление одного дома на заводе занимает в среднем 3-4 месяца, монтаж — не более 5-ти. «Учитывая только строительные издержки, выигрыш составит до 25%. Стоимость квадратного метра жилья в этих условиях становится дешевле примерно на 20%», — сообщает Сергей Чернышев, генеральный директор российского представительства Ruukki.

Из металлоконструкций возводят не только объекты коммерческого назначения и дома, но и детские сады, школы, казино (первое в России легальное казино «Оракул» в Азов-Сити» построено именно так), даже... храмы! Идея строительства быстровозводимых церквей принадлежит митрополиту Воронежскому и Липецкому Мефодию. По его инициативе был разработан стандартный проект церкви площадью 12 кв. м и высотой до 18 м. На ее монтаж требуется всего три дня.

Быстро — это просто

Металлоконструкции облегчают ведение не только строительных процессов, но проведение всевозможных согласований с учетом всех отечественных нормативов. Делается это благодаря внедрению системы «одностадийного проектирования». Такой подход практикуется, в частности, компанией Ruukki. «Как производитель, мы предлагаем заказчику стандартный набор документации, уже имеющей разрешительные визы ключевых инстанций. Это позволяет начать строительство практически сразу после землеотвода. Затем проектирование ведется уже в одну стадию — наше заводское проектное бюро выдает как чертежи КМД для производства, так и монтажные схемы для строительства. Это параллельный процесс, возведение может начаться сразу после изготовления конструкции, без дальнейших согласований», — говорит Леонид Лазуткин, директор по продажам российского подразделения Ruukki.

По подобной технологии, например, было построено здание нового энергоблока Шатурской ГЭС. Блок мощностью 400 МВт значительно повышает надежность энергоснабжения потребителей восточной части Московской энергосистемы. Строительство осуществлялось турецкой компанией Gama Guc Sistemleri Muhendislik ve Taahhut A.S., которая специализируется на возведении объектов подобного рода.

Облегчит проведение различных согласований, снизив издержки, и строительство по типовым проектам. Например, в конце прошлого года Александр Хлопонин, бывший тогда губернатором Красноярского края, поручил разработать типовые проекты спортзалов при школах. «Их надо делать. Нетиповой проект — это дополнительные расходы», — считает Александр Хлопонин.

Применение быстровозводимых конструкций выгодно не только из-за снижения сроков возведения и затрат, но и возможности более четко прогнозировать риски проекта благодаря определенности сроков. При использовании других строительных материалов всегда имеется опасность нарушить время сдачи объекта, утратить контроль над управлением строительством.

Чем меньше риски, тем легче получить банковские кредиты. Это особенно важно сегодня, когда доступность «долгих» денег стала меньше.

Необходимо понимать также, что меньшие сроки строительства позволяют увеличить оборачиваемость средств девелопера, быстрее сдать объект в эксплуатацию и начать возвращать долги. «Мы подсчитали, что жилые дома из металлоконструкций дают возможность увеличить оборачиваемость средств при возведении жилой недвижимости примерно в 3,5 раза. Для каждой конкретной стройки — это сотни тысяч и миллионы рублей экономии», — замечает Сергей Чернышев.

По этим причинам специалисты полагают, что металлоконструкции получат широкую популярность практически повсеместно. «Если говорить о традиционных материалах (таких как кирпич, брус, бетон, камень), то здесь потенциал снижения затрат ограничен. Кирпич вообще материал «каменного века» — очень дорогой. Брус тоже недешев. Если мы хотим достичь более-менее приемлемой цены — надо строить из современных технологичных материалов и добиваться низкой себестоимости», — полагает заместитель председателя Комитета по бюджету и налогам Государственной Думы РФ Александр Коган.

Здания из легких металлоконструкций уже сейчас занимают прочные позиции на строительном рынке. Однако будущие перспективы еще более заманчивы. Благодаря своим преимуществам подобные решения начинают находить повсеместное применение на самых разных объектах — начиная от возведения небольшой торговой «палатки» и заканчивая реализацией федеральных целевых программ.

ПОДРОБНОСТИ

Краш-тест Higer

Испытания на прочность прошли успешно

Анна Завьялова

Одним из важнейших критериев для автоперевозчика при выборе подвижного состава является обеспечение безопасности пассажира. В связи с этим в сентябре 2010 года был проведен краш-тест модели Higer 6129. Проведенное исследование подтвердило высокую прочность конструкции автобуса и полное соответствие современным стандартам безопасности.

В сентябре 2010 года по инициативе компании Русбизнесавто был проведен краш-тест туристического автобуса Higer 6129 полной массой 18 540 кг и пассажировместимостью 49+1+1 человек, поставляемого в Россию.

Испытания проходили в соответствии с требованиями Правил ЕЭК ООН №66-01 в Китайском Национальном Центре по Контролю Качества и Испытанию Автобусов в городе Чунцин. Согласно процедуре испытаний, полнокомплектный автобус опрокидывался на правый бок со специальной платформы высотой 80 см, после чего оценивалась прочность силовой структуры кузова автобуса и эффективность защиты пассажиров, а также возможность доступа к аварийным выходам и их работоспособность.

По итогам испытаний ни одна из деформировавшихся частей силовой структуры кузова не попала в зону жизненного пространства внутри салона автобуса, что подтверждает хорошую устойчивость и соответствие данной модели европейским требованиям безопасности.

Автобусы Higer поставляются в Россию с 2005 года, за время работы на российском рынке в конструкцию внесено более 70 изменений и доработок. В настоящее время все автобусы Higer адаптированы для эксплуатации в России.

Сеть офисов продаж представлена в 22 регионах Российской Федерации. Сервисное обслуживание организовано собственными и партнерскими СТО в 16 регионах России.

Фирмы, составившие основу компании Русбизнесавто, были образованы в 1993 году. Сегодня Русбизнесавто является ведущим оператором на рынке продаж грузовой автотехники, автобусов и спецтехники, одним из лидеров по организации снабжения предприятий запасными частями, а также обладает сетью современных станций технического обслуживания и ремонта грузовой автотехники. Русбизнесавто является официальным дилером большинства отечественных и многих иностранных производителей грузовой, автобусной, специальной техники и заводов по производству автозапчастей. Также компания является официальным дистрибьютором ряда производителей Китая и Европы. Русбизнесавто является отечественным производителем автомобилей-фургонов под маркой Купава Lux. Региональная сеть Русбизнесавто представлена в 18 регионах РФ.

Higer является одним из ведущих производителей городских и туристических автобусов в Китае. С момента основания в 1998 году завод Higer стал мощной фигурой в китайской автобусостроительной промышленности с годовым объемом производства 22000 автобусов. Завод расположен на площади 40 Га. Для обеспечения непрерывного автоматизированного производства в компании используется современное передовое оборудование со всего мира. Производственные мощности расположены на трех производственных площадках, специализирующихся на изготовлении больших туристических, средних туристических и городских автобусах. В настоящий момент в компании занято 4500 сотрудников, из которых свыше 500 являются техническими специалистами. Создано свыше 50 серий и более 300 моделей туристических и городских автобусов.

Производство автобусов сертифицировано по стандарту ISO/TS16949:2002 и обязательному государственному стандарту ССС, некоторые продукты прошли сертификацию на соответствие стандартам ЕЕС, GCC и ЕЭК ООН. Автобусы, поставляемые в Россию, сертифицированы, согласно российским требованиям сертификации.

Двенадцатый рейс

«Поезда надежды» отправился в Калининград

Елена Фролова

В Москве на Белорусском вокзале состоялась церемония торжественных проводов в Калининград участников программы «Поезда надежды». После официальной части, прошедшей с участием почетных гостей, будущие родители отправились на современном электропоезде «Аэроэкспресс» в аэропорт Шереметьево, где их ждала посадка в самолет.

Компания «Аэроэкспресс» уже третий раз подряд становится партнером всероссийской благотворительной акции «Поезд надежды», проводимой в рамках социального проекта «Детский вопрос» ГРК «Радио России» совместно с благотворительным фондом «Расправь крылья!» и ОАО «Аэрофлот — российские авиалинии».

«Поезд надежды» — это организация встречи потенциальных усыновителей и опекунов с детьми, оставшимися без родительского попечения. Благотворительная акция проводится уже в 12-й раз за 5 лет. Участники акции побывали в Орле, Костроме, Рязани, Иванове, Пскове, Волгограде, Вологде, Иркутске, Новосибирске, Красноярске, Екатеринбурге. Отовсюду будущие усыновители приезжали настоящими родителями, с приемными детьми.

Эта поездка в своем роде уникальна. Будущие родители едут не за маленькими детьми, а к уже подросшим ребятам — тем, кто в обычной практике имеет минимальные шансы на усыновление. Опыт предыдущих поездок показывает, что большинство кандидатов ищут детей до трех лет. Чем взрослее ребенок, тем труднее ему найти семью. Особенно, если у него есть братья или сестры. Организаторы акции дают шанс обрести родителей и «взрослым» детям.

На церемонии торжественных проводов выступили гости и организаторы акции, пожелавшие будущим родителям удачи и спокойствия во время их непростого путешествия: Эдуард Успенский — известный детский поэт и писатель, Вячеслав Умановский — генеральный директор ГРК «Радио России», Владимир Бушуев — начальник аппарата президента ОАО «РЖД», Инна Зотова — автор и редактор программы «Детский вопрос», Вадим Семикин — директор по связям с общественностью ООО «Аэроэкспресс».

Специально для того, чтобы проводить будущих родителей, поделиться опытом и пожелать удачи приехали на церемонию семьи, уже усыновившие детей в ходе прошлых путешествий «Поезда надежды»: семья Жгушкиных с детьми Ромой и Полиной и семья Смирновых с сыновьями Андреем и Ваней. Эти семьи лучше любых слов свидетельствуют о необходимости проведения «Поезда надежды»: достаточно посмотреть на беззаботных малышей и их счастливых родителей!

В этот раз в акции принимают участие не так много семей — всего 5. Это связано именно с тем, что пока немногие решаются брать на себя ответственность по усыновлению взрослых детей, а не малышей. Однако организаторы акции рассчитывают, что эти семьи станут лишь «первыми ласточками» — их пример покажет многим другим будущим усыновителям, что взять семью ребенка старше 5 лет — это не только огромная ответственность, но и великое счастье! Можно считать, что акция «Поезд надежды» выходит на новый, более серьезный уровень деятельности, взявшись за столь непростое дело, как помощь в усыновлении ребят-школьников.

Родителям из Омска, Карелии, Зеленограда и Ставропольского края предстоит посетить несколько детских домов, и возможно найти в них «своего» ребенка. С нетерпением ждем их возвращения в Москву, и надеемся, что 10 октября вместе с взрослыми на красный поезд «Аэроэкспресса» сядут и маленькие пассажиры, сыновья и дочки участников акции!

В **ГРК «Радио России»** провели серьезную работу по подготовке и организации поездки: наладили сотрудничество с регионом, разработали порядок взаимной работы с принимающей стороной. Обеспечили широкое предварительное освещение акции в СМИ и Интернете. Разместили на сайте проекта «Детский вопрос» фотографии детей Калининградской области, нуждающихся в семейном устройстве. Провели набор семей, подавших заявки на участие и обеспечили им консультационную поддержку в ходе подготовки к поездке. В дальнейшем сотрудники проекта займутся сопровождением семей-участниц и углубленной работой с регионом.

Фонд «Расправь крылья!» пригласил для участия в поездке специалиста по семейному устройству детей и врача-педиатра, а также артистов, которые покажут представления для воспитанников детских учреждений. Кроме того, Фонд оплатил семьям-участницам проживание в гостинице и предоставит каждой из них подарочный сертификат — его можно будет обменять на бесплатные железнодорожные билеты, если семья вернется в Калининград за ребенком.

ОАО «Аэрофлот» предоставил участникам акции бесплатные билеты на рейсы Москва-Калининград и Калининград — Москва, в том числе, билеты для детей, если родителям удается забрать их домой сразу же.

Партнер акции, **ООО «Аэроэкспресс»,** обеспечивает всем ее участникам проезд на современном скоростном электропоезде до аэропорта Шереметьево и обратно, предоставляет помещения в терминале для запланированных мероприятий акции.

Памятник пиратам

Противодействие контрафакту в легкой промышленности

В рамках 35-й Федеральной оптовой ярмарки товаров и оборудования текстильной и легкой промышленности «ТЕКСТИЛЬЛЕГПРОМ», проходившей на ВВЦ, широкой публике был представлен проект памятника текстильным пиратам.

Проект разработан дизайнером Анной Боначевой (МГТУ им. А.Н.Косыгина, текстильный университет) при поддержке завода «Термопол», выпускающего нетканые материалы «Холлофайбер». Этот товарный знак незаконно используется крайне часто. Власти текстильного Ивановского региона, чтобы противодействовать пиратскому обороту товарного знака «Холлофайбер» на территории РФ, весной этого года даже подключили к борьбе силовые ведомства.

«Противодействие контрафакту — это именно борьба! Борьба всем миром с «нашествием крыс», — размышляет дизайнер Анна Боначева. — Поэтому в качестве образа текстильного пирата, контрафактчика, выбрана крыса, паразитирующая на законе и, увы, на себе подобных. Образ крысы и прямое указание на «крысятничество» (когда воруют у своих) — аналогия с «самопожирающим» контрафактом, от которого крайне сложно избавиться».

На рост популяции текстильных пиратов влияет, как это ни парадоксально, само общество потребления и погоня за дешевизной, а также не достаточно отработанный правовой механизм доказательства вины нарушителей и, главное, их наказания. Ущерб и вред, который наносит контрафакт текстильному рынку (где контрафакт давно определяется как эпидемия) — огромен (только по официальным данным 50% отечественного рынка — контрафакт!). Вообще, контрафакт — показатель нездоровья экономики, где пираты выступают в роли «разносчиков заразы».

«Текстильная и легкая промышленность задыхаются от контрафакта, — утверждает коммерческий директор ООО «Термопол» Владимир Лысак. — Наш товарный знак «Холлофайбер», увы, незаконно используется даже крупными производителями и торговыми сетями. Текстильное пиратство — это индустрия, представляющая угрозу для здоровья экономики. На контрафакте давно пора поставить, как говорят, крест (или памятник). Цивилизованное общество должно отказаться от потребления пиратской продукции. К сожалению, именно потребители стимулируют рост пиратства, приобретая нелегальную продукцию. Образ крысы, избранный для передачи идеи текстильного контрафакта — очень красноречив и понятен».

В описании концепции памятника говорится, что пришло время, когда на текстильном рынке должна быть проведена «дератизация». Контрафакт должен быть вытравлен с рынка так же, как из подвалов вытравляют крыс. Тогда и общество наше будет значительно здоровее. После обсуждения проекта памятника будет организован сбор пожеланий и предложений профессиональных экспертов. Средства предполагается формировать из возмещения убытков, причиненных незаконным использованием товарного знака «Холлофайбер». Владелец марки — ООО «Термопол» — уже заявил о готовности сформировать «контрафактный фонд» для поощрения социально значимых творческих проектов.

На контрафакте давно пора поставить, как говорят, крест (или памятник). Тем самым символизировать искоренение популяции текстильных пиратов.

Именно Закон, попранный ныне текстильными пиратами, должен искоренить «по-крысьи живучий» и адаптируемый к «ядам» и условиям рынка контрафакт. Закон, уважаемый и чтимый не только производителями и продавцами, но и покупателями, ведь пираты существуют не сами по себе, а исключительно «благодаря» покупателям (так же, как и крысы, которые обитают именно рядом с людьми, которые хоть и противятся такому соседству, но делают все, чтобы обеспечить им, крысам, достойную, теплую и сытую жизнь).

Почему выбран именно образ крысы — понятно, вероятно, всем. Но есть и еще один смысл. Крыса — разумное существо. Изображая крысу — декларируется еще и надежда на то, что разум возьмет верх: пираты откажутся от своего гнусного ремесла, а потребители объявят жесткий бойкот контрафакту. Разумные крысы, чувствуя опасность, покидают свои норы. Контрафакт должен покинуть российский текстильный рынок!

Гигантское количество контрафакта напоминает нашествие крысиного полчища, несущего эпидемии, убытки. Текстильный контрафакт — это опаснейшая болезнь экономики, общества в целом. Разносчиками «заразы» выступают именно пираты. Они опасны для всех. И для самих себя — в первую очередь: ведь даже плодясь — плодясь как крысы! — они начинают жестоко пожирать друг друга. Текстильное пиратство порождает постыдный процесс «крысятничества» (буквально — «воровства у своих»), в который вовлечены не только производители и продавцы контрафакта, но и покупатели. Именно поэтому контрафакт трудно извести — так же, как трудно извести крыс.

Почему именно памятник с такой бронебойной идеологической мощью? Потому что методы борьбы с пиратами — должны быть такими же, как и с крысами: отпугивание и уничтожение. Уничтожение в глазах цивилизованной общественности. Удивительно, но даже крысы, эти разумные и в чем-то очаровательные животные, против которых создатель проекта не имеет ничего против, статистически учтены: на каждого жителя Земли приходится в среднем по 4 крысы. А вот популяция контрафакта учету, увы, уже не поддается. На рост популяции текстильных пиратов влияет, как это ни парадоксально, само общество потребления и погоня за дешевизной, а также не достаточно отработанный правовой механизм доказательства вины нарушителей и, главное, их наказания. Ущерб и вред, который наносит контрафакт текстильному рынку — огромен. Вообще, контрафакт — показатель нездоровья экономики, где пираты выступают в роли «разносчиков заразы».

Техника от Hyundai

Русбизнесавто — официальный дилер и промоутер

Ведущий российский оператор грузовой и строительной техники, компания Русбизнесавто, получила статус официального дилера по продаже, сервисному обслуживанию строительной техники корейской корпорации Hyundai Heavy Industries CO., LTD на всей территории России.

С октября 2010 года компания Русбизнесавто начинает поставку на российский рынок строительной техники марки Hyundai. Компания Русбизнесавто предложит потребителям широкий ассортимент экскаваторов Hyundai, а также гарантийное и послегарантийное обслуживание в сети собственных и партнерских станций технического обслуживания.

Строительная техника Hyundai обладает рядом преимуществ перед аналогами как отечественного, так и импортного производства. Высокая экономичность и низкий расход топлива, обусловленные установкой современных двигателей, позволяют экономить около 20% топлива наравне с отечественными двигателями. Низкая стоимость оригинальных запасных частей и расходных материалов по сравнению с зарубежными аналогами, позволяет достигнуть существенной экономии финансовых средств при техническом обслуживании. Высокий уровень производительности обеспечен благодаря качественной разработке экскаваторов и многоступенчатому контролю качества при сборке.

По данным федерально-таможенной службы, предоставленным компанией ID-Marketing, корейский производитель Hyundai занимает первое место (21% рынка) среди поставляемых в Россию экскаваторов, что подтверждает высокую популярность марки.

Ассортимент компании Русбизнесавто будет представлен модельным рядом колесных и гусеничных экскаваторов Hyundai массой от 11 до 50 т. Наиболее востребованными в модельном ряде Hyundai являются гусеничный экскаватор Hyundai R210LC-7 и колесный экскаватор Hyundai R140W-7.

Гусеничный экскаватор Hyundai R210LC-7 от предшественников отличает более мощный двигатель в 150 л.с., комфортное рабочее место оператора, новая компьютерная система оптимизации энергии, поддерживающая мощность двигателя и насоса на оптимальном уровне, а также мощная и устойчивая нижняя рама, обеспечивающая максимальную прочность и надежность.

Безусловным лидером продаж в линейки колесных экскаваторов Hyundai является многофункциональный экскаватор Hyundai R140W-7, обладающий самым большим объемом выемки грунта и высокими показателями по безопасности в своем классе. Помимо непосредственной продажи самой техники, компании Русбизнесавто предлагает широкий ассортимент навесного оборудования для всей линейки строительной техники Hyundai: ковши, захваты, буры и другое оборудование.

Развитая сеть собственных филиалов компании Русбизнесавто позволит ей продавать потребителям широкую линейку экскаваторов на колесном и гусеничном ходу, устанавливать навесное оборудование, а также оказывать полный комплекс гарантийных и сервисных услуг на всей территории Российской Федерации.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

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

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

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

Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто»
Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vkl@telus.net Тел.: (1-604)-805-5979
Распространяется по подписке, в розницу, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в любом отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России»: индекс для инд. подписчиков — **45774**, для предприятий и организаций — **83475**; по каталогу «Почта России»: индекс для инд. подписчиков — **10887**, индекс для предприятий и организаций — **10888**. На газету также можно подписаться через «Интер-Почту».

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

Использованы материалы информагентств и интернет–изданий.
Номер подписан 15.10.2010 г.
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38
www.redstarph.ru
Номер заказа 3454
Тираж 40000 экз.

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ ОБРАЩАТЬСЯ ПО ТЕЛЕФОНУ (495) 778-1447. E-MAIL: editor@promweekly.ru