

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Сложные доставки

Оборудование для Цимлянкой ГЭС

стр. 2

Корабль ко Дню независимости

Красное Сормово: трудовой подарок

стр. 2

Проектное видение

Компания РТС представила новинку

стр. 2

Металл-Экспо 2010

Уникальная интегрированная площадка

стр. 3

Позиция экспертов

Исследование к Ярославскому форуму

стр. 3

СТРАТЕГИИ

4-5

Погода в доме

Полезные многопрофильные технологии

стр. 4

Перспективный квартал

Сбережение за Полярным кругом

стр. 4

Учет как бизнес

Реальный опыт отраслевых предприятий России

стр. 4

Транспортный позитив

Объемы перевозок продолжают расти

стр. 5

Отраслевые индексы

Российские фондовые возможности

стр. 5

Отмена обратного поглощения

Продолжение сериала про «Полус Золото»

стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6-7

К холодам готовы

Виктор Переславский, интервью

стр. 6

Ключевая подстанция

Оборудование нового поколения

стр. 6

Генератор идей

Подробности лидерства в стиле PRAMAC

стр. 7

МИРОВОЙ ОПЫТ

8

Креативная лаборатория

Технологии органических светодиодов

стр. 8

Больше гибкости

Новейшая версия сети

стр. 8

Двигатели для А330

Основательный Trent 700

стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

Россия и Украина в течение двух-трех лет могут перейти на взаиморасчеты за экспорт и импорт в рублях, сообщил глава ВТБ Андрей Костин. Чтобы это было востребовано, необходимо, чтобы крупный бизнес начал свои взаиморасчеты в российской валюте. «Если Газпром будет готов принимать рубли за поставки газа, то этот проект пойдет», — сказал А.Костин. Также, по его словам, Украина вслед за Белоруссией может выпустить рублевые облигации. Объем торговли товарами и услугами между Украиной и Россией возрос за 8 месяцев 2010 года по сравнению с соответствующим периодом 2009 года на 84% — до \$25 млрд. Достигнуто существенное продвижение в реализации совместных масштабных проектов, связанных с интеграцией атомных, энергопромышленных, самолетостроительных комплексов, расширением сотрудничества в ракетно-космической отрасли, в сельскохозяйственном, транспортном машиностроении, в электроэнергетике.

Трижды инновационная

Совместная программа «Сатурн — Газовые турбины» и «Солар Турбайнс»

На днях в Москве было объявлено о совместной международной программе ОАО «Сатурн — Газовые турбины» и американской компании «Солар Турбайнс». В круговерти новостей, возможно, несколько затерялось событие, которое может стать знаковым не только для этих двух компаний, специализирующихся на производстве газотурбинной техники, а для всей отечественной машиностроительной индустрии. Достаточно сказать, что с американской стороны в проекте участвует лидер мирового турбостроения в классе газовых турбин малой и средней мощности. Российский партнер — тоже лидер в этом классе газотурбинного оборудования. Любая инициатива, проявленная этими гигантами даже в отдельности, интересна сама по себе. А тут они шагнули навстречу друг другу. Объявленная ими программа сотрудничества относится к сфере высоких технологий, где конкурентная среда всегда была весьма насыщенной. Об инновациях сегодня много говорится. Не потому, что это модно, а потому, что это важно. А объявленную партнерами программу можно назвать трижды инновационной. Отсюда и важность ее, поскольку в наше время состоятельность любого государства, причисляющего себя к пулу высокотехнологичных стран мира, определяется именно уровнем развития его технического и технологического потенциала.

американские специалисты «Солар Турбайнс», уже работающие в России, а также прибывшие в столицу специально на эту презентацию.

Открыл ее управляющий директор ОДК Дмитрий Колодяжный. По его словам, в условиях восстановления экономики России прогнозируется «дальнейший рост про-

двигать структурную перестройку генерирующих мощностей, увеличивая долю «чистой» энергии», — отметил Колодяжный. А газотурбинные энергетические агрегаты как раз и являются собой лучший вариант решений, обеспечивающих минимальную эмиссию и высокую экономическую эффективность.

«Таким образом, заказчикам, ориентированным на приобретение лучших образцов зарубежной продукции по критериям качества, надеж-

ности для предприятий ТЭК страны. А в 2009 году была определена головным поставщиком энергетических и газоперекачивающих станций в ОДК. Иными словами, получила возможность применять все газотурбинные двигатели, выпускаемые предприятиями ОДК, для использования их в своей товарной продукции.



Президент фирмы «Солар Турбайнс» Джим Ампли и Генеральный директор ОАО «Сатурн — Газовые турбины» Игорь Юдин

мышленного производства, инвестиций в развитие основных фондов, торгового оборота страны». А все это вместе, в свою очередь, предопределяет рост спроса на энергию и потребует ввода новых генерирующих мощностей. При этом, в рамках принятых Россией обязательств, мощности должны быть «чистыми», т.е. оборудование должно обладать минимальной эмиссией окислов азота и углекислого газа. «Россия будет реализо-

ности, стоимости эксплуатации, современного послепродажного обслуживания будет предложен совместный российский-американский продукт с аналогичными высокими характеристиками по этим параметрам», — подчеркнул управляющий директор ОДК.

Что касается компании «С-ГТ», то о ней «Промышленный» высказывал своим читателям. Как известно, она является ведущим поставщиком оборудо-

вания для предприятий ТЭК страны. А в 2009 году была определена головным поставщиком энергетических и газоперекачивающих станций в ОДК. Иными словами, получила возможность применять все газотурбинные двигатели, выпускаемые предприятиями ОДК, для использования их в своей товарной продукции.

(Окончание на стр. 7)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

По итогам IV квартала 2010 года ожидается рост ВВП РФ на уровне 4,5-4,7%. При этом в 2010 году рост экономики будет не более 4%. Ранее предполагалось, что в случае замедления темпов роста промышленности и инвестиций, ВВП увеличится по итогам года лишь на 3,6-3,7%. Рост по итогам сентября составил по отношению к августу 0,2%. За январь-сентябрь ВВП увеличился на 3,4%. Алексей Кудрин ожидает рост экономики в этом году чуть менее 4%.

Программы энергетиков

Обновление фондов и учет — залог успеха

В Набережных Челнах прошло заседание Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России. В совещании, посвященном вопросу повышения энергоэффективности, приняли участие постоянные члены Комиссии (руководители Администрации Президента РФ, федеральные министры, сотрудники Аппарата Правительства РФ, представители деловых кругов), а также губернаторы субъектов РФ и руководители крупнейших энергокомпаний страны, в том числе председатель правления, генеральный директор ОАО «Холдинг МРСК» Николай Швец.

Говоря о внедрении современных приборов учета электроэнергии, Президент Российской Федерации Д.А. Медведев отметил, что законом определены сроки обязательной установки приборов учета, но в России пока не существует четких требований к функциям и качеству этих приборов. В связи с этим глава государства подчеркнул необходимость безотлагательно разрабатывать такие требования и ввести их в практику.

Как отметил в своем выступлении Николай Швец, участие в региональных программах повышения энергоэффективности является одной из важнейших задач для Холдинга МРСК. Значимость этой задачи высока в связи с тем, что по сетям дочерних распределительных сетевых компаний Холдинга МРСК передается порядка 70% вырабатываемой в стране электроэнергии (около 650 млрд кВт·ч по итогам 2009 года). При этом потери составляют 8,7% (56 млрд кВт·ч). Для снижения потерь, по словам Николая Швеца, необходимо реализовать две программы в сфере повышения энергоэффективности — Программу реновации распределительного электросетевого комплекса и Программу перспективного развития систем учета электроэнергии.

Программа реновации, разработанная ОАО «Холдинг МРСК» по указанию Председателя Правительства РФ В.В. Путина, согласована со всеми профильными министерствами и ведомствами и внесена на рассмотрение в Правительство РФ. Как отметил Николай Швец, в ближайшее время по указанию заместителя Председателя Правительства РФ И.И. Сечина Программа реновации

будет рассмотрена на Правительственной комиссии по вопросам развития электроэнергетики. Программа рассчитана на 10 лет и нацелена на снижение среднего уровня износа электросетевых мощностей с нынешних 69% до 46%. При этом общая стоимость реновационных мероприятий оценивается в 2,85 трлн руб.

По мнению Николая Швеца, у России есть уникальная возможность перейти сразу к созданию современных систем коммерческого учета электроэнергии, минуя промежуточные стадии, используя при этом опыт переходов в сфере учета электроэнергии стран мира. С этой целью, по словам Николая Швеца, специалистами Холдинга МРСК разработана Программа перспективного развития систем учета электроэнергии. Она предполагает модернизацию до 2020 года порядка 13 млн приборов учета электрической энергии. Соответствующие средства предполагается предусмотреть в инвестиционных программах распределительных сетевых компаний в рамках перехода на долгосрочный метод регулирования тарифов на передачу электроэнергии, подчеркнул Николай Швец.

(Окончание на стр. 7)

В семье

Владислав Исаев

Информационная группа Finam.ru провела конференцию «Политика России в странах СНГ: из Минска в Киев и обратно?» И вот о чем говорят эксперты.

Потепление отношений с Украиной способствовало укреплению позиций России на постсоветском пространстве. Среди ключевых достижений внешней политики РФ эксперты называют продление сроков пребывания российского черноморского флота в Крыму. «Это одновременно блокирует (ну или, как минимум, значительно затрудняет) евроатлантическую интеграцию Украины — главный барьер на пути выстраивания отношений между Россией и Украиной», — уверена руководитель аналитического департамента Центра Политических технологий Татьяна Становая. Она отмечает и другие прорывы в межгосударственных отношениях: «Сейчас обсуждается вопрос о создании СП между «Газпромом» и «Нафтогазом». Среди очевидных успехов — снятие напряженности, восстановление диалога. При прежней власти было невозможно вести переговоры и гарантировать соблюдение достигнутых договоренностей».

По мнению Ирины Цурной (ЦКТ «ПРОПАГАНДА»), договоренности по Черноморскому флоту являются пока единственным достижением в рамках сотрудничества российских и украинских властей. «Все остальное, в том числе и обещания по русскому языку, пока остаются обещаниями», — констатирует эксперт.

В то же время, в отличие от Украины, в отношениях с Белоруссией у России наблюдается обострение, считают участники конференции. Кризис в отношениях России и Белоруссии заложен давно: с того момента, как стало ясно, что Минск блокирует интеграционный проект по созданию Союзного государства, утверждает г-жа Становая. «Россия всякий раз ощущает, что используемые ею рычаги влияния буксуют, а обязательства, которые возлагаются (неформально) на Минск или которые в рамках торгового, например, берет на себя сам белорусский лидер (по признанию Южной Осетии и Абхазии), просто не выполняются», — говорит эксперт.

Подобного мнения придерживается и директор ИАЦ МГУ по изучению общественно-политических процессов на постсоветском пространстве Алексей Власов, отмечая, что обострение перешло на уровень личной неприязни между российским «тандемом» и Лукашенко: «Теперь он фактически находится на положении Михаила Саакашвили, с которым в Кремле не желают иметь никаких дел. Но ведь проблема в том, что Беларусь — наш партнер по Таможенному Союзу и ОДКБ, отсюда вопрос: как мы собираемся поддерживать эти интеграционные союзы под патронажем Москвы, если не хотим разговаривать и общаться с белорусским лидером».

Главная проблема политики России на постсоветском пространстве заключается в ее опосредованном, инструментальном характере, считает г-жа Становая. «При этом, слишком мало внимания уделяется непосредственным двусторонним отношениям с национальными правительствами и национальными элитами: это пока не становится самостоятельной целью». Г-н Власов добавляет, что все отчетливее проявляется бизнес-мышление в политике: «Мы говорим о прагматизме, и при этом понимаем его только узкопрофильно — вот есть энергетика и есть торгово-экономические отношения, а допустим, мягкая сила — это вообще какая-то малопонятная романтика. С таким подходом, как мне кажется, мы далеко не уйдем».

726-03-03

PolisCorp

корпоративная полиграфия

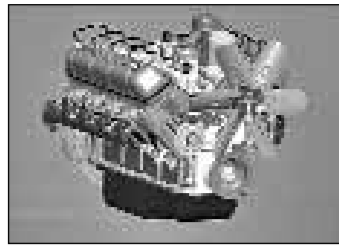
- Книги
- Буклеты
- Папки
- Календари
- Листовки
- Постеры
- Каталоги продукции
- Упаковка

■ Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет

■ Изготовим продукцию по необходимости в нереальные сроки

■ Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями

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



Компания PTC анонсировала путь развития механических САПР на следующие 20 лет



В Москве готовится крупнейшая выставка по электронике и транспорту

«Промышленный еженедельник» на льготных условиях публикует:

- Годовые отчеты
- Материалы к собраниям акционеров
- Решения и постановления собраний акционеров, заседаний президиумов, конференций и т.д.
- Объявления о существенных фактах
- Объявления о конкурсах и тендерах
- Обращения к акционерам, инвесторам, партнерам
- Поздравления

+7(495)778-18-05, 778-14-47

НОВОСТИ

Экология приносит прибыль

На Магнитогорском металлургическом комбинате вышел на производственные мощности в 375 тыс. т в час комплекс по переработке металлургических шлаков «Амком 3». Обкатка нового оборудования началась еще в сентябре 2010 года. Это третий проект компании Ampcom LLC, реализованный на Магнитогорском металлургическом комбинате. В настоящий момент комплекс позволяет предприятию перерабатывать 2,5 млн т шлака в год и получать 250 тыс. тонн металлосодержащего сырья ежегодно. Себестоимость 1 т металлопродукта составляет 300 руб. Вторичное использование сырья приносит комбинату значительную прибыль и сокращает расходы на сырьевую базу. Срок окупаемости комплекса — 6-7 месяцев.

«Инкаб» вдвое увеличил объемы производства

В январе-сентябре 2010 года пермский завод «Инкаб» произвел 11837 км оптического кабеля, что 2 раза больше, чем в аналогичный период 2009 года. В том числе в третьем квартале объем производства составил 5124 км оптического кабеля. Наибольшим спросом пользовался кабель, предназначенный для подвеса на опорах воздушных линий связи, контактной сети железных дорог и линий электропередач. Также кабель используется для подвеса при высоких требованиях по устойчивости к внешним электромагнитным воздействиям. Александр Смилевич, генеральный директор завода «Инкаб», комментирует: «Увеличение объемов производства связано с несколькими факторами. Во-первых, в связи со строительством новых сетей связи возрос спрос на нашу продукцию среди операторов связи. Во-вторых, благодаря работе наших дилеров, увеличились поставки оптического кабеля по России и СНГ. Кроме того, мы сократили сроки производства оптического кабеля, запустили в сентябре новое оборудование».

«Мотовилиха»: машины для обслуживания дорог

«Мотовилихинские заводы» заключили контракт на поставку для нужд дорожного хозяйства Свердловской области 10 комбинированных дорожных машин КМ-800С на шасси КАМАЗ 65115 для обслуживания дорог в зимний период. Машины оборудованы комплектом навесного оборудования для уборки дорог в зимний период — передним скоростным отвалом и быстроремонтным пелоразбрасывающим оборудованием. Отличительной особенностью модели является грузоподъемность 14,5 т, а также возможность управления снегоборочными агрегатами и подачей антигололедных материалов из кабины водителя. Стоимость контракта составляет около 30 млн руб. По предварительным договоренностям впоследствии поставляемые дорожные машины могут быть дооборудованы комплектами навесного оборудования для содержания автодорог в летний период.

Укрепление безопасности

УЦСБ представит SearchInform

Анастасия Самусенко

Уральский центр систем безопасности (УЦСБ) и компания SearchInform подписали партнерское соглашение. В рамках договора компания УЦСБ, системный интегратор, специализирующийся на решениях в области обеспечения безопасности, становится полноценным партнером SearchInform и может заниматься дистрибуцией и внедрением решений компании SearchInform на Урале и по всей России.

«Данный шаг расширит компетенцию УЦСБ по направлению защиты конфиденциальной информации от утечек, предлагаемую нашим заказчикам, и позволит УЦСБ использовать в своих проектах и решениях комплексе продуктов, реализующих различные направления защиты от утечек конфиденциальной информации — «Контур информационной безопасности SearchInform». В условиях, когда угроза потери конфиденциальной информации исходит от рядовых сотрудников, а критичными каналами утечки информации являются e-mail, ICQ, Skype, комментарии в блогах, внешние USB-накопители и документы, отправляемые на печать, использование «Контура информационной безопасности SearchInform» становится эффективным методом защиты конфиденциальной информации в любой организации. Использование данной разработки компании SearchInform позволит предлагать нашим заказчикам комплексные решения по защите от утечек информации, с возможностью контроля всех потенциальных каналов утечки информации», — сообщил директор департамента информационной безопасности УЦСБ Валентин Богданов.

На технической базе УЦСБ уже создан постоянный демонстрационный стенд, на котором представлены возможности по защите от утечек конфиденциальной информации с использованием «Контура информационной безопасности SearchInform». На демонстрационном стенде будут проводиться тестовые испытания и демонстрация различных сценариев обнаружения попыток несанкционированной передачи конфиденциальной информации.

Как отметил коммерческий директор SearchInform Сергей Ожегов, «Урал является особенно важным для компании регионом, поскольку здесь сосредоточены многие крупные предприятия и организации, нуждающиеся сегодня в решении проблем, связанных с защитой конфиденциальной информации. Сотрудничество с УЦСБ способствует дальнейшему расширению нашего присутствия на Урале и усилению защищенности конфиденциальных данных организаций Урала. А необходимость усиления такой защиты подтверждена высоким интересом к теме информационной безопасности и к продуктам SearchInform со стороны уральских организаций, проявленным после мероприятий SearchInform в Екатеринбурге и в ходе работы нашего екатеринбургского офиса».

Сложные доставки

Оборудование для Цимлянской ГЭС

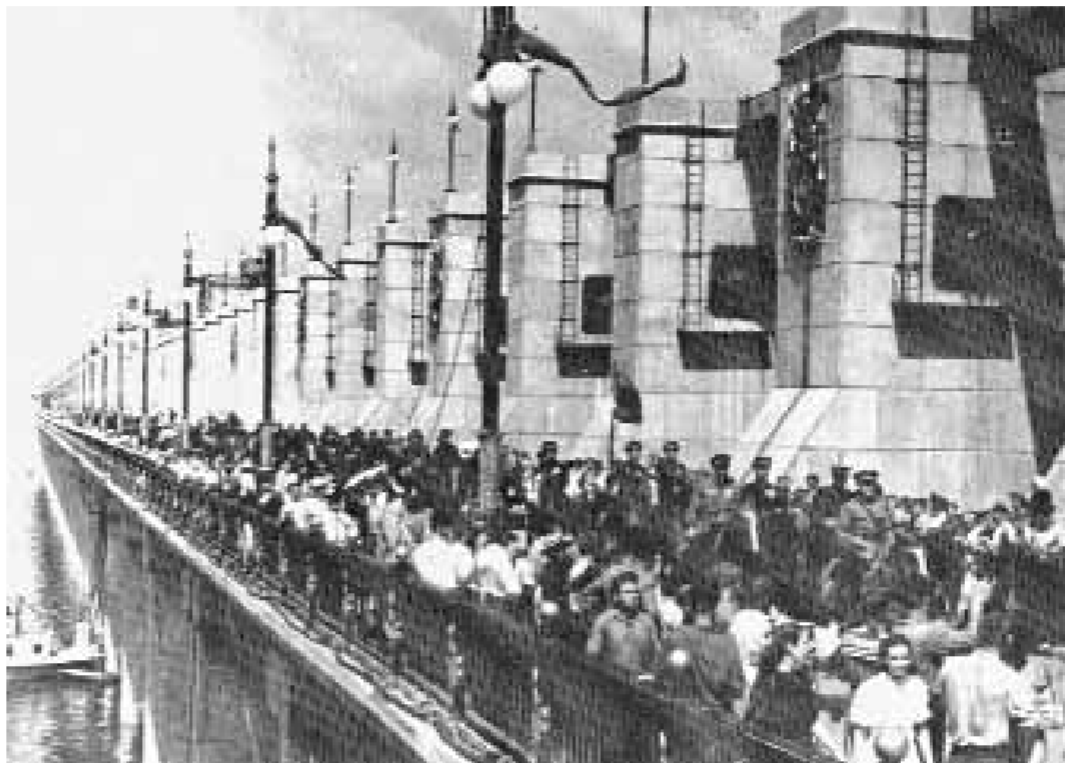
Дмитрий Партон

Компания STS/RLS Logistics начала работу над крупным проектом по доставке негабаритного груза в Волгодонск для реконструкции гидроагрегата Цимлянской ГЭС, которая входит в состав ОАО «Южная генерирующая компания ТГК-8» — дочерней компании ОАО «ЛУКОЙЛ».

Цимлянская ГЭС была введена в эксплуатацию в 1952 году. Плотина ГЭС фактически является нижней ступенью Волго-Донского судоходного канала, а крупное Цимлянское водохранилище используется в интересах водного транспорта, ирригации и водоснабжения. В 1999 и 2001 годы два гидроагрегата Цимлянской ГЭС были реконструированы с целью увеличения мощности. Новый же проект предусматривает замену изношенного агрегата № 4, проработавшего более 50 лет. Это позволит снизить производственные затраты при значительном увеличении производства электроэнергии.

С точки зрения логистики проект является довольно сложным, как по весовым характеристикам груза, так и по его межконтинентальной доставке.

В соответствии с договором, подписанным с ООО «Турбоинжиниринг» — дочерней компании Andritz Hydro, которая является всемирно известным поставщиком комплексов оборудования для гидроэлектростанций, STS/RLS Logistics необходимо обеспечить в течение 6 месяцев доставку и экспедицию «от двери до двери» колеса гидротурбины весом более 160 т и комплектующих. Часть оборудования специальными контейнерами Flat Trac будет доставляться из Китая (порт Далинь) в Австрию (через порт Триест), откуда автотранспортом на завод Andritz Hydro для



контрольной сборки детали. После произведенных на австрийском предприятии необходимых процедур, груз через всю Европу железнодорожным транспортом должен быть доставлен в Ростовскую область, город Волгодонск до станции Цимлянская. Только оттуда, после перегруза на автоплатформу, турбина будет непосредственно к ГЭС. Вторая часть груза будет доставляться из Китая (порт Далинь) морским транспортом в

контейнерах до порта в Новороссийске, а оттуда автотранспортом в Волгодонск на ГЭС. Успешная реализация данного проекта потребовала от логистического оператора согласования ряда моментов с проектными организациями, партнерами, авто и судовладельцами, портами и органами власти. Залогом до первой отгрузки над реализацией контракта начали работать офисы в Москве, Шанхае, Новороссийске и Европе.

«Джейхун» Дня независимости

От Красного Сормово — к празднику Туркменистана

В Астрахани состоялось подписание акта приема-передачи танкера «Джейхун», успешно прошедшего ходовые испытания в Горьковском море. После подписания судно ушло в акваторию Каспия, где его ожидают в порту Туркменбаши. Танкер «Джейхун», спущенный на воду 31 августа текущего года, построен на Красном Сормово по заказу Государственной службы морского и речного транспорта Туркменистана. Это головной танкер нового проекта 19900, разработанного Волго-Каспийским Проектно-Конструкторским бюро, входящим в Группу МНП.

Судно класса «река-море» отличается большей вместительностью и более приспособлено для передвижения в сложных морских условиях. Международный тендер на поставку танкера дельтейтом свыше 7 тыс. т был выигран Красным Сормово в апреле, а контракт с туркменской стороной подписан в мае текущего года.

По словам генерального директора Группы МНП Вадима Малова: «Передача танкера заказчику приурочена ко Дню независимости Туркменистана, которое отмечается 27 октября. Это первый танкер в новой серии и третий, построенный нашим заводом для туркменского флота. Ровно год назад в День независимости Туркменистана в порт Туркменбаши входил второй из построенных нами танкеров — «Хазар». И тогда, и сейчас это наше поздравление братскому народу по случаю празднования

важнейшего официального праздника страны. Одним из приоритетов государственной политики, проводимой президентом Гурбангулы Бердымухамедовым, является наращивание транспортной инфраструктуры и создание современного морского флота. Наша верфь строит для Туркменистана суда, соответствующие нормам экологической безопасности, и оснащенные новейшими техническими средствами и оборудованием».

При проектировании судна были учтены все специальные требования и экологические ограничения мировых нефтяных компаний, а также применены дополнительные требования по предотвращению загрязнения в аварийных случаях. В связи с этим танкеру был присвоен дополнительный знак в символе класса — Эко Проект уже на стадии проектирования. Подобные экологически безопасные суда пользуются большим доверием со стороны грузовладельцев, морской администрации, портовых властей.

СПРАВКА «П»: Группа компаний Морские и нефтегазовые проекты (Группа МНП) — компания, осуществляющая управление проектами в области судостроения. В Группу входят: завод Красное Сормово (Нижегород), а также Сормовское машиностроение (Нижегород) и Волго-Каспийское ПКБ (Нижегород).

Lightning: новое видение

PTC анонсировала систему автоматизированного проектирования

Елена Красникова

Компания PTC анонсировала продукт «Lightning» — новое видение и путь развития механических САПР в течение следующих 20 лет. Новое решение позволяет объединить разные парадигмы моделирования, которые ранее были несоместимы: 2D моделирование, прямое 3D моделирование и параметрическое 3D моделирование.

Проект «Lightning» предлагает набор решений на единой платформе, который предоставит каждому пользователю возможность выбора, какое решение и путь моделирования использовать в каждом конкретном случае.

Одна из ежедневных задач процесса разработки изделия — объединить множество разнородных сотрудников с различными ролями, от сотрудников отдела маркетинга и руководителей проекта до инженеров, проектировщиков и технологов, где каждый предъявляет свои уникальные требования к системе проектирования. Эти требования не всегда относятся к списку технических возможностей систем, а зачастую вызывают к фундаментальным принципам моделирования и взаимодействия пользователей.

Компании, использующие САПР, стараются стандартизировать работу на основе одной системы или парадигмы, облегчая, таким образом, взаимодействие участников проекта. Но в результате компромиссного решения пользователи часто получают массу дополнительных, более сложных инструментов, которым им абсолютно не нужны. Компания PTC предлагает рынку новый более удобный

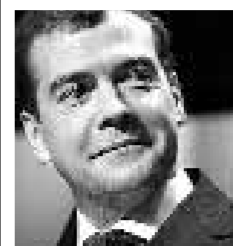


инструмент, который позволит предприятию быстрее и легче разрабатывать и производить инновационные изделия. Позволит стать более конкурентоспособным на глобальном рынке каждой промышленности в частности и российской промышленности в целом.

Проект «Lightning» призван решить большие проблемы механических систем автоматизированного проектирования, включая удобство использования, совместимость и управление сборками; предложить новый путь развития систем проектирования на основе уникальных решений компании PTC; предложить масштабируемый, совместимый, откры-

тый и легкий в использовании набор решений для проектирования, и др.

«В последнее десятилетие разработки в сфере систем автоматизированного проектирования фокусировались на упрощении пользовательского интерфейса, предлагали дополнительные инструменты и специализированные модули, но не решали большинство проблем такой важной стадии разработки новых изделий, как проектирование. Система «Lightning» направлена именно на это. Предлагая пользователям САПР возможность индивидуального выбора решений, новый проект компании PTC является революционным на рынке», — считает James Heppelmann, CEO PTC.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«Должны заработать региональные программы энергоэффективности. В настоящий момент разработаны 54 такие программы, в стадии утверждения находятся 25, а в стадии разработки — четыре программы. Надо потрошить наших уважаемых коллег-губернаторов, чтобы они этим занимались быстрее. Кто не способен этим заниматься, пусть тогда объяснит, что ему мешает. Пока даже качество этих документов оставляет желать лучшего. Не везде определены целевые показатели, индикаторы исполнения программ, не конкретизированы мероприятия, механизмы финансового обеспечения и управления программами. В бюджетах многих регионов соответствующие расходы просто не предусмотрены».

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

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

Минпромторг России уведомляет о проведении:

23 декабря 2010 г. конкурса на замещение вакантной должности руководителя: Государственного научно-исследовательского предприятия «Осока», ФГУП «Производственное объединение «Алмаз».

Дополнительная информация, а также перечень необходимых документов для участия на сайте Минпромторга России www.minprom.gov.ru, телефон для справок 632-80-98.

Апрельская встреча

Союз электроники и транспорта

В 2011 году, 6-8 апреля, в Москве пройдет 5-я российская специализированная выставка информационных технологий и электроники для транспорта и транспортных коммуникаций «Электроника-Транспорт 2011». Мероприятие организуется для руководителей и специалистов предприятий автомобильного, городского, железнодорожного транспорта и метро.

Основными темами экспозиции и деловой программы в 2011 году станут:

«Навигация, управление транспортным парком» (Современные навигационные системы для транспорта, средства связи, системы управления транспортным парком, контроль грузо- и пассажиропотока).

«Оплата проезда: от кондуктора к единой транспортной карте» (Современные технологии оплаты проезда и учета финансовых потоков.)

«Транспортное приборостроение: комплектующие, технологии, решения» (электронные и электротехнические компоненты для жестких условий эксплуатации, модули электронной аппаратуры, производство транспортной электроники).

По каждой теме состоится отдельная конференция. Выставка пройдет при поддержке Фонда развития социальных программ — общественной транспортной премии «Золотая Колесница». В подготовке мероприятий примут участие специалисты Международной ассоциации «Метро», Общероссийского общественного объединения работодателей «Городской электротранспорт», Министерства промышленности и торговли РФ, ряда отраслевых ассоциаций.

К участию приглашаются отечественные и зарубежные поставщики электронных модулей, приборов и системных решений для транспортной инфраструктуры.

Одновременно с выставкой «Электроника-Транспорт» пройдет техническая конференция ООП «ГЭТ» и первая специализированная выставка продукции и услуг для городского электротранспорта и «ЭлектроТранс-2011».

НОВОСТИ

Электропотребление

По сообщению НП «Совет рынка», за неделю с 22 по 28 октября в среднем по стране плановое электропотребление выросло на 1,2% по отношению к предыдущей неделе и на 1,4% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Уменьшение потребления в сравнении с прошлым годом отмечено в 14 из 64 субъектов федерации. Общий объем планового электропотребления на рынке на сутки вперед за неделю составил 18,29 млн МВт·ч. В Европейской части РФ и на Урале плановое электропотребление составило 14,49 млн МВт·ч, что на 0,8% больше, чем неделей ранее, и на 2,5% — чем за аналогичный период прошлого года. В Сибири плановое потребление составило 3,8 млн МВт·ч, увеличившись на 2,4% по отношению к предыдущей неделе и уменьшившись на 2,5% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

Объединение на благо отрасли

Президент некоммерческого партнерства «Союз авиапроизводителей» Алексей Федоров, возглавляющий ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» и президент Ассоциации «Союз авиационного двигателестроения» Виктор Чуйко подписали соглашение о сотрудничестве. Целью подписания является координация совместных действий по повышению эффективности работы предприятий авиационного двигателестроения, совершенствованию научно-технического и производственного потенциала данного сегмента авиапрома. Важным пунктом соглашения также является совместная работа по обеспечению безопасности полетов, эксплуатации, ремонта и сервисного обслуживания двигателей. Подписание данного документа стало весомой вехой в истории взаимодействия производителей авиационных двигателей и летательных аппаратов, позволит устанавливать и поддерживать новые деловые контакты, проводить совместные публичные мероприятия, сообща находить пути решения самых актуальных для авиационной промышленности вопросов.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Ярославские власти проводят работу по будущему энергетическому форуму

«Металл-Экспо`2010»

Интегрированная площадка для производителей и потребителей

С 9 по 12 ноября 2010 года в Москве пройдет 16-я Международная промышленная выставка «Металл-Экспо 2010», участие в которой уже подтвердили более 500 компаний из 25 стран мира. Площадка крупнейшего металлургического форума России и стран СНГ расширится в этом году на 20%, а посетят его свыше 25 000 руководителей и специалистов различных металлургических отраслей экономики. Только на стендах будут работать порядка 4 500 руководителей и специалистов предприятий. «Металл-Экспо» — одно из немногочисленных выставочных событий в промышленности и стройиндустрии страны, которое посещают владельцы и первые лица металлургических компаний.

В 2010 году «Металл-Экспо» будет проходить снова в центре Москвы, на территории ВВЦ, что удобно с точки зрения доступности и размещения участников и гостей выставки в близлежащих отелях. На ВВЦ свои экспозиции представляют ведущие российские и зарубежные производители и поставщики черных и цветных металлов, производители оборудования и инженеринговые компании: Metalloinvest, Severstal, MMK, TMK, OMK, группа ЧТПЗ, ArcelorMittal, Baosteel, Marcegaglia, Acerinox, Ruukki, RHI, Vesuvius, MetalForme, Industrie P.U.M.A., Henkel, China Fest Heavy Industries и другие лидеры индустрии. Наряду с коллективными экспозициями из Германии, Чехии, Финляндии, немалый интерес к российскому рынку демонстрируют азиатские компании: сразу три коллективных экспозиции, свыше 40 компаний из Китая пытаются наладить сотрудничество с новыми дистрибуторами и партнерами.

Российский металлургический комплекс вызывает повышенный интерес зарубежных игроков отрасли, с одной стороны, потенциальной возможностью участия в разработке месторождений железорудного сырья и угля в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, а также широкими возможностями поставок из России металлопродукции первых переделов. С другой стороны, в России, где продолжается активная модернизация промышленности, — один из самых емких мировых рынков сбыта металлургического оборудования, а также оборудования для дальнейшей металлообработки и сервисных металлургических центров. Поэтому стратегически мыслящие зарубежные компании стремятся стать известными и заработать репутацию на национальном рынке, емкость которого будет только увеличиваться с точки зрения производства и потребления. Примут активное участие в «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 ведущие производители и поставщики металлургического оборудования, технологий и инженеринговых решений много лет подряд участвуют в «Металл-Экспо», рассматривая выставку в качестве площадки для развития бизнеса в странах СНГ.



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 (Металлургомаш), Ассоциации строителей России, проходит под патронажем Торгово-промышленной палаты РФ.

Международный союз производителей металлургического оборудования METALURGOMASH 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 инженеринговый центр, Вебер Ко-механик, Аркада-Инжиниринг, НКМЗ,

КАМИ-металл, Росмарк-сталь, Рэлтек, Днепротехсервис, Урал-Кран, Нординок-рафт, Накал, Норд Приводы, Златоустовский машиностроительный завод, Литмашприбор и целый ряд других.

В российском металлургическом комплексе реализуются в настоящее время и будут реализовываться в будущем масштабные проекты, требующие весь спектр металлургического оборудования — электросталеплавильные печи и МНЛЗ, листовые и сортовые станы, линии и агрегаты. По мере восстановления национальной экономики будут увеличиваться инвестиции в развитие металлообработки и сервисных металлургических компаний. Уже сейчас ряд компаний объявили о расширении мощностей по переработ-

ки металлопродукта и строительстве новых СМЦ. Многие другие компании задумываются о повышении маржинальности бизнеса по металлопереработки путем снижения издержек за счет более производительного и эффективного оборудования. Для компаний-производителей и поставщиков оборудования «Металл-Экспо» — основная презентационная площадка, где они представляют оборудование для литья — и сортообработки (резки, профилирования, гибки и сварки), складов в сервисных металлургических центрах. В свою очередь, выставка «Металл-Экспо» одной из своих целей видит продвижение инновационных машиностроительных решений и инженеринговых услуг на рынок России.

Конгресс-часть «Металл-Экспо», откроет которую 13-я Международная конференция «Российский рынок металлов», в этом году пополнится мероприятиями нового формата. Состоит совещание координационного Совета металлургической промышленности при Министерстве промышленности и торговли РФ и заседание рабочей группы по горно-металлургическому комплексу в рамках промышленного диалога между Минпромторгом России и комиссией ЕС. Появятся две двухдневные тематические конференции — «Сталь в строительстве: настоящее и будущее» и «Металлопродукция для автопрома». В ходе деловой части форума металлургии, представители ТЭК, стройиндустрии, машиностроения поделаются инвестиционными планами и идеями своих компаний, оценят итоги 2010 года и сделают прогнозы на 2011 год, смоделируют сценарии посткризисного развития.

Конфигурация рынка металлопродукции в настоящее время существенно меняется. В 2010 году ожидается прирост российской металлургической промышленности как минимум на 10%. В России претерпевает изменения структура производства черных и цветных металлов. 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 потребуются масса металлургического оборудования.

Переговорная площадка «Металл-Экспо» дает возможность игрокам рынка в течение 4 дней выстроить каналы сбыта, улучшить отношения с клиентами и найти новых потребителей, проверить в конкурентной среде свою маркетинговую стратегию, повысить осведомленность участников рынка о бренде компании и укрепить репутацию среди партнеров, протестировать новые продуктовые линейки, обсудить перспективы сотрудничества на 2011 год с партнерами по закупкам сырья, оборудования и технологий, заключить перспективные контракты на поставку металлопродукта.

Оргкомитет Металл-Экспо 2010

Учет и контроль остаются одним из ключевых факторов успешной модернизации

ИЗВЕЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ ОТКРЫТОГО КОНКУРСА

1. Заказчик, являющийся Организатором конкурса — Открытое акционерное общество «Системный оператор Единой энергетической системы» (ОАО «СО ЕЭС»), место нахождения в соответствии с Уставом: 109074, г. Москва, Китайгородский проезд, д. 7, стр. 3, приглашает юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к участию в открытом одноэтапном конкурсе на право заключения Договора на выполнение комплекса работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению здания ОАО «СО ЕЭС», расположенного по адресу: Мурманская область, Кольский район, пгт. Мурманск, ул. Полярная, д. 1.

2. Предмет Договора, сроки исполнения обязательств, порядок оплаты: 2.1. Подрядчик обязуется в установленный в Договоре срок в соответствии с технической документацией, Сводным сметным расчетом и локальными сметными расчетами, Графиком выполнения работ выполнить комплекс работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению (далее — Работы) здания ОАО «СО ЕЭС», расположенного по адресу: Мурманская область, Кольский район, пгт. Мурманск, ул. Полярная, д. 1 (далее — Объект), а также предоставить Заказчику право использования программного обеспечения (далее — ПО) в объеме, установленном в разделе 14 Договора, а Заказчик обязуется принять результат Работ, право использования ПО и оплатить их.

2.2. Оплата производится Заказчиком в следующем порядке: 2.2.1. Подрядчик в срок с 25 до последнего числа каждого расчетного месяца представляет Заказчику документы для определения суммы промежуточного платежа (аванса): Акт о приеме выполненных работ (форма № КС-2), Справку о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3) и счет на оплату. Подрядчик выставляет Заказчику счет-фактуру на сумму полученного аванса в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации. При этом риск случайной гибели или повреждения части результата Работ, а также право собственности на часть результата Работ не переходит от Подрядчика к Заказчику.

2.2.2. Промежуточные платежи (авансы) в размере не более 90% от цены Работ, выполненных в расчетном месяце, производятся Заказчиком не позднее 21 (двадцати одного) дня с даты подписания Сторонами промежуточных (для целей определения авансов) Актов о приеме выполненных работ (форма № КС-2), Справок о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3) за расчетный месяц и выставления Подрядчиком счета на оплату, при условии выставления счетов-фактур, оформленных в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. В случае обнаружения недостатков в работах Подрядчика срок расчета продлевается на срок устранения соответствующих недостатков.

2.2.3. Окончательный расчет за выполненные по Договору Работы производится Заказчиком путем перечисления денежных средств на расчетный счет Подрядчика не позднее 30 (тридцати) дней со дня завершения Работ по Договору в целом, подписания Сторонами Актов о приеме выполненных работ (форма № КС-2), Справок о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3), Акта о передаче права использования ПО, Акта приема законченного строительством объекта (форма № КС-11), Акта приема законченного строительством объекта приемочной комиссией (форма № КС-14) и получения разрешения на ввод Объекта в эксплуатацию на основании выставленного Подрядчиком счета на оплату и счета-фактуры. Расчет производится с зачетом всех ранее произведенных по Договору платежей.

2.2.4. Моментом оплаты считается день списания денежных средств с расчетного счета Заказчика. 2.3. Сроки исполнения Подрядчиком своих обязательств: — начало: не позднее 5 (пяти) дней со дня подписания Сторонами Договора; — окончание: не позднее 19 (девятнадцати) месяцев со дня подписания Сторонами Договора.

3. Потенциальным Участником конкурса может быть любое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель. Претендовать на победу в конкурсе могут Участники, предложившие лучшие условия для исполнения Договора и отвечающие следующим требованиям:

а) наличие гражданской правоспособности в полном объеме для заключения и исполнения Договора;

б) соответствие требованиям, устанавливаемым в соответствии с законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим выполнение обязательств, являющихся предметом Договора (в том числе наличие соответствующих свидетельств о допуске к работам по строительству, реконструкции, капитальному ремонту, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, осуществлению функций генерального подрядчика, выданных Подрядчику саморегулируемой организацией в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства, лицензии на осуществление производства работ по монтажу, ремонту и обслуживанию средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений);

в) непроведение ликвидации, реорганизации, процедуры банкротства;

г) неприостановление деятельности в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях;

д) на имущество не должен быть наложен арест;

е) соответствие требованиям к финансовой устойчивости:

— величина чистых активов за последний финансовый год в соответствии с годовым бухгалтерским балансом должна быть не ниже величины минимального уставного капитала, определенного соответствующим федеральным законом для хозяйственного общества;

— отсутствие убытков за последние 2 года;

— выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) за последние 2 года должна быть не менее 200 000 000 (двухсот миллионов) рублей;

— Потенциальный Участник, Участник конкурса должен отвечать оптимальным параметрам ликвидности (значение коэффициента текущей ликвидности не менее 1);

ж) наличие опыта строительства и/или реконструкции административных зданий площадью не менее 3000 м² (подтверждается копиями договоров и актов выполненных работ);

з) количество введенных в эксплуатацию объектов в качестве генерального подрядчика не менее 3 (трех);

и) наличие в собственности или гарантия возможности приобретения (покупка, аренда, лизинг) машин и механизмов, необходимых для выполнения Работ;

к) наличие партнерских соглашений, лицензионных (сублицензионных) договоров, в том числе заключенных под отлагательным условием, в соответствии с которым права и обязанности сторон возникают в случае признания Потенциального Участника Победителем конкурса (согласно п. 1 ст. 157 ГК) или иных документов, подтверждающих наличие исключительных прав или права использования программного обеспечения указанного в Приложении № 4 к Договору (ПО должно быть перечислено в представленном документе) и предусматривающих передачу прав на программное обеспечение Заказчику. В случае невозможности предоставления документов (части документов), указанных в настоящем подпункте на этапе подачи Конкурсной заявки, Потенциальный Участник может предоставить гарантийное письмо, подтверждающее предоставление информации указанного в Приложении № 4 к Договору.

4. Подробное описание технических требований к выполняемым Работам, условий Договора, требований к Потенциальным Участникам, Участникам и их Конкурсным заявкам, а также процедур конкурса содержится в Конкурсной документации на право заключения Договора на выполнение комплекса работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению здания ОАО «СО ЕЭС», расположенного по адресу: Мурманская область, Кольский район, пгт. Мурманск, ул. Полярная, д. 1, которая может быть получена всеми заинтересованными лицами на сайте ОАО «СО ЕЭС»: <http://www.so-ups.ru/>.

5. На основании заявления заинтересованного лица, поданного в письменной форме, Конкурсная документация может быть получена по адресу: Москва, ул. Летниковская, д. 5, стр. 2, у ответственного секретаря Центральной закупочной комиссии Ноздринной Тамары Константиновны, тел.: (495) 627-94-13, (внутр. 20-13), факс (495) 627-94-89, в течение двух рабочих дней со дня получения Организатором конкурса соответствующего заявления. Заявление на предоставление Конкурсной документации должно содержать полное название конкурса, наименование и реквизиты заинтересованного лица, а также сведения о представителе, уполномоченном получить Конкурсную документацию.

6. Вскрытие конвертов с Конкурсными заявками, рассмотрение, оценка и сопоставление Конкурсных заявок, определение Победителя, уведомление об итогах конкурса, иные необходимые действия Заказчика совершаются постоянно действующей Центральной закупочной комиссией ОАО «СО ЕЭС», созданной приказом ОАО «СО — ЦДУ ЕЭС» от 24.11.2006 № 372.

7. Для участия в конкурсе необходимо своевременно подать Конкурсную заявку, подготовленную в порядке, оговоренном в Конкурсной документации. Конкурсные заявки представляются до 10 часов 00 минут по московскому времени «01» декабря 2010 года по адресу: г. Москва, ул. Летниковская, д. 5, стр. 2, ответственному секретарю Центральной закупочной комиссии Ноздринной Тамаре Константиновне, тел.: (495) 627-94-13, (внутр. 20-13), факс (495) 627-94-89.

8. Организатор конкурса проводит процедуру публичного вскрытия конвертов с Конкурсными заявками, начиная с 15 часов 00 минут по московскому времени «01» декабря 2010 г. по адресу: г. Москва, ул. Летниковская, д. 5, стр. 2, комн. 217, на заседании Центральной закупочной комиссии. На процедуру вскрытия конвертов с Конкурсными заявками могут присутствовать представители Потенциальных Участников, подавших в установленный срок Конкурсные заявки.

9. Итоги конкурса подводятся в декабре 2010 года.

10. Точное время и место подписания протокола о результатах конкурса между Организатором конкурса и Победителем конкурса указывается в Уведомлении Победителем конкурса.

11. Начальная (предельная) цена Договора, заключаемого по результатам конкурса, составляет 355 089 950 (Триста пятьдесят пять миллионов восемьдесят девять тысяч девятьсот пятьдесят) рублей 00 копеек, без учета НДС и включает в себя вознаграждение за предоставляемое право использования ПО, которое НДС не облагается (пп. 26 п.2 статьи 149 Налогового кодекса Российской Федерации).

12. Договор по результатам конкурса между Заказчиком и Победителем конкурса заключается в течение 40 дней с момента подписания Протокола о результатах конкурса между Организатором конкурса и Победителем конкурса.

13. Заказчиком устанавливается требование обеспечения исполнения договора, заключаемого с Победителем конкурса в форме безотзывной банковской гарантии на сумму 10% (Десять процентов) от цены Договора.

14. Обязательство Потенциальных Участников, связанные с подачей Конкурсных заявок, обеспечиваются денежными средствами в размере 1% (одного процента) от начальной (предельной) цены Договора, установленной п. 11 настоящего Извещения в сумме 3 550 899 (Три миллиона пятьсот пятьдесят тысяч восемьсот девяносто девять) рублей 50 копеек.

15. Организатор конкурса имеет право отказаться от проведения конкурса не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до даты публичного вскрытия конвертов, указанной в п. 8 настоящего Извещения, не неся никакой ответственности перед Потенциальными Участниками или третьими лицами, которым такое действие может принести убытки. Извещение об отказе от проведения конкурса публикуется в газете «Промышленный еженедельник», на сайте ОАО «СО ЕЭС» — <http://www.so-ups.ru/>, а копия размещается на сайте информационно-аналитической и торгово-операционной системы «Рынок продукции, услуг и технологий для электроэнергетики» «B2B-energo» — www.B2B-Energo.ru.

Позиция экспертов

Правительство Ярославской области провело исследование

Екатерина Филиппова

В рамках организации Ярославского энергетического форума, который состоится 1-3 декабря 2010 года в Ярославле, департамент топлива, энергетики и регулирования тарифов Ярославской области инициировал проведение исследования в сфере энергосбережения и развития энергетической инфраструктуры.

Исследование мнения ведущих экспертов и специалистов в сфере энергосбережения и энергообеспечения проводилось с 15 июля по 15 сентября путем анкетирования, а также телефонного

опроса потенциальных участников форума. Результаты опроса более чем 800 респондентов использованы при подготовке окончательной версии формируемой программы форума, которая должна соответствовать реальным запросам и потребностям развития региональной энергетики и реализации энергосберегающей политики в субъектах Российской Федерации.

В ходе опроса было заявлено более 20 новых тем для пленарных заседаний и круглых столов Ярославского энергетического форума, зарегистрировано более 50-ти руководителей регионов, региональных министерств энергетики, первых лиц энергетических компаний, директоров департаментов. Особый инте-

рес проявили: Правительство Амурской области, Правительство Ивановской области, Правительство Курганской области, Правительство Владимирской области, Администрация Тульской области, Министерство промышленности и энергетики Забайкальского края, Министерство строительства и ЖКХ Калужской области, Департамент энергетики и газификации Кировской области, Департамент ТЭК и ЖКХ Брянской области. В форуме также примут участие представители иностранных компаний.

Полученные результаты исследования позволяют предложить эффективные сценарии развития топливно-энергетического комплекса на региональном уровне, что в конечном итоге

положительным образом отразится на социально-экономическом развитии страны в целом.

Программа IV Международной научно-практической конференции «Энергообеспечение и энергосбережение — региональный аспект», которая пройдет в рамках Ярославского энергетического форума, предполагает обсуждение наиболее актуальных проблем нормативно-правового, организационного, технологического, инновационного, ресурсного, научного и кадрового обеспечения развития энергетической инфраструктуры и повышения энергетической эффективности в регионах Российской Федерации, а также способов их решения.

Ярославский энергетический форум — одно из крупнейших отраслевых событий, посвященное актуальным вопросам энергетической эффективности, развития энергетической инфраструктуры и инновационным методам энергосбережения состоится 1-3 декабря

2010 года в Ярославле. В рамках форума пройдут научно-практическая конференция «Энергообеспечение и энергосбережение — региональный аспект».

Кроме того, намечена серия круглых столов, которые затронут вопросы энергообеспечения и энергоснабжения

в регионах Российской Федерации, а также выставка, на которой будут демонстрироваться одни из лучших на сегодняшний день технических решений в области энергообеспечения и энергосбережения, реализуемые на территории Российской Федерации.

Программы энергетиков

Обновление фондов и учет — залог успеха модернизации

(Окончание. Начало на стр. 1)

Он добавил, что по итогу реализации программы перспективного развития систем учета в полном объеме уровень потерь электрической энергии будет снижен на 10 млрд кВт•ч, что сопоставимо с половинной годового потребления электрической энергии потребителями Республики Татарстан.

По словам Николая Шведа, большинство приборов учета электроэнергии, установленных у конечных потребителей, нуждаются в обновлении: 67% из них не соответствует предъявляемым требованиям по классу точности или техническому состоянию и всего 1% приборов учета можно отнести к современным, интеллектуальным системам учета электроэнергии, которые позволяют энергетикам осуществлять автоматический

сбор учетных данных, а потребителям экономить от применения широкого тарифного меню при эффективном управлении режимами электропотребления.

В настоящее время, как подчеркнул Николай Швед, наблюдается недостаточная мотивация у потребителей электрической энергии для создания и применения таких систем учета. Генеральный директор ОАО «Холдинг МРСК» предложил сформировать на государственном уровне требования к интеллектуальным приборам учета. Базой для этого, по его словам, могут стать результаты «пилотного» проекта в Пермском крае, проводимого Холдингом МРСК совместно с компанией «Комплексные энергетические системы» в рамках проекта «Считай, Экономь, Плати» инициированного Комиссией по модернизации и технологическому развитию

экономики России, по внедрению на основе технологичного интеллектуального учета комплексной системы учета электроэнергии, охватывающей 30-50 тыс. точек учета для различных категорий потребителей. Как заявил Николай Швед, будучи социально значимой и клиентоориентированной компанией, Холдинг МРСК готов стать центром ответственности за реализацию программы внедрения систем учета электроэнергии.

Создание системы современного учета с использованием технологического опыта и инновационного потенциала Холдинга МРСК позволило бы достигнуть эффекта масштабности, в том числе, благодаря наличию значительного количества высококвалифицированных кадров в большинстве субъектов Российской Федерации, отметил Николай Швед.

ЖКХ И СТРОИТЕЛЬСТВО

Погода в доме: ответы на вопросы

Полезные многофункциональные панели решают комплекс строительных и коммунальных задач

Елена Гришина

Современный дом — это, без преувеличения, сложный «организм», пронизанный, как сосудами, всевозможными коммуникациями. Для того, чтобы отвечать всем запросам проживающих, он должен обладать высоким уровнем надежности, соответствовать техническим требованиям, иметь привлекательный внешний вид и, что немаловажно, обеспечивать необходимый уровень комфорта. Особенно ценна для людей «погода в доме» — способность сохранять благоприятный микроклимат во внутренних помещениях в любое время года.

Тепло, еще теплее...

Проживающие в панельных или кирпичных домах знают не понаслышке, что зимой внутри помещений порой бывает достаточно прохладно, а летом — жарко. И чтобы обеспечить нормальную температуру, приходится в дополнение к имеющимся отопительным приборам использовать обогреватель в зимний период и вентилятор или кондиционер — в летний.

Причина подобного явления кроется не только в низком качестве строительства (хотя это тоже имеет место быть: вспомним протекающие межпанельные швы; сквозняки при плотно закрытых окнах и дверях и пр.). В большей степени эти неудобства в жилых домах связаны с недостаточным тепловым сопротивлением их внешних стен. Казалось бы, достаточно просто ее увеличить, например, сделав стены более толстыми. Однако чтобы выдерживать нормы по теплосопропротивлению, регламентируемые СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий», толщина внешней стены жилого дома из однородного материала (например, кирпичная кладка из щелевого кирпича) должна быть порядка

1,6 м! Понятно, что это противоречит здравому смыслу.

Применение материалов с более высокими показателями по теплосопропротивлению (например, газосиликата или керамзитобетона) ограничивается их малой несущей способностью. Сегодня, как правило, приходится комбинировать материалы, используя и железобетон, и газосиликат, и кирпич одновременно. Но такой подход часто удорожает строительство и ведет к увеличению времени на возведение здания. Кроме того, с развитием новых технологий стало ясно, что старые подходы не соответствуют реалиям; надо менять принципы проектирования и монтажа жилых домов, внедрять современные материалы и методы возведения.

На сегодня, чтобы ответить всем нормам строительства и энергосбережения, необходимо жилые здания строить по принципу многослойных конструкций, где одна часть будет выполнять несущую функцию, другая — его тепловую защиту. При таком подходе толщина стен остается разумной, соблюдается их нормированное теплосопропротивление, конструкция надежно защищена от атмосферных влияний.

Каркас для погоды

Для современной строительной индустрии характерен широчайший выбор конструктивных и технологических решений в области возведения жилых домов. Достаточно перспективными на сегодняшний день являются дома каркасного типа. При этом каркасные конструкции могут быть и железобетонными, и деревянными, однако лидирующее положение постепенно занимает металлокаркас. Это вышло как относительно дешевой технологии, так и скоростью проектирования, изготовления и монтажа, которая может быть на треть меньше традиционной. Основными элементами таких домов яв-

ляются высокопрочный несущий каркас и ограждающие конструкции в виде многослойных панелей. При этом несущий металлокаркас жилых малоэтажных (в том числе индивидуальных) домов собирается из легких стальных холоднокатаных профилей с различными типами сечений.

«Типовое строительство на базе металлоконструкций», — говорит генеральный директор российского подразделения Ruukki (ведущий европейский поставщик решений из металла для строительства и

месяцев. В итоге на выходе такое здание оказывается на 25-40% дешевле, чем возведенное стандартными методами, а кроме того — намного более качественным».

Пока, к сожалению, объемы строительства индивидуальных и многоквартирных жилых домов на металлических каркасах в нашей стране малы — около 5% от общего количества возводимого жилья. Однако в силу ряда особенностей, таких как скорость строительства, малый вес конструкции, улучшенная сейсмо- и пожароустой-



машиностроения) Сергей Чернышев, — дает несколько очевидных преимуществ в наших условиях. Основные вещи — скорость, которая очень важна в современном мире, упрощение и упрощение строительства-монтажных работ, поскольку рабочая квалифицированная сила дорожает везде. Для сравнения: один этаж в монолитном доме строится как минимум за четыре недели. А металлический каркас дома из 16 этажей полностью готов к отделочным работам в среднем за четыре-шесть

месяцев. В итоге на выходе такое здание оказывается на 25-40% дешевле, чем возведенное стандартными методами, а кроме того — намного более качественным».

Нарисуем — будем жить

Технология возведения металлокаркасных зданий существенно отличается от традиционных методов строительства в силу их конструктивных особенностей.

Для жилых многоэтажных домов несущий каркас выполняется из черного проката и сварных профилей индивидуально-го сечения. В свою очередь марка стали зависит от климатических условий. И если для юга и средней полосы России подходит стандартный металл, то для севера нужна легированная сталь.

На каркасные металлоконструкции крепятся наружные стены. При этом для индивидуальных жилых домов для этих целей используют сэндвич-панели. Это многослойные элементы, состоящие из двух облицовочных стальных листов и теплоизоляционного слоя между ними, выполненного из пенополиуретана. В большинстве случаев их размеры составляют: по длине — 2,5*12 м, ширине — 1,0*1,2 м, толщине — 50*250 мм.

Наружные стены малоэтажных и многоэтажных коллективных жилых домов выполняются из фасадных термоэлементов, представляющих собой крупнопанельные самонесущие конструкции полной заводской готовности (вариант панели — на рисунке). Они состоят из множества слоев, обеспечивающих долговечность и низкую теплопроводность для всей конструкции. Например, фасадные термоэлементы компании Ruukki (Финляндия) серии Нордикон или Энергикон состоят из каркаса на основе термопрофиля Termo, утеплителя, парозащиты и двухсторонней обшивки из гипскартона. Перфорированная стенка термопрофиля выполняется из коррозионно-стойкой оцинкованной стали толщиной 1,0*2,0 мм. При этом для упрощения монтажа такие термоэлементы уже на заводе оснащены встроенными дверями и окнами из

алюминиевых или ПВХ-профилей с одно- или двухкамерными стеклопакетами.

Чтобы разнообразить внешний вид здания, подобные детали могут облицовываться различными материалами или оштукатуриваться. В зависимости от климатического исполнения толщина стеновой панели может составлять от 50 до 200 мм. Панели домов для Крайнего Севера оснащаются дополнительным утеплением.

«Термическое сопротивление каркасно-панельных зданий», — говорит Константин Капустин, руководитель направления «Жилые здания» строительной компании Ruukki Construction, — может быть легко приведено в соответствие с любыми климатическими условиями и требованиями заказчика. Для этого достаточно подобрать необходимую толщину утеплителя панелей».

Внутренние стены таких домов, как правило, выполняются из каркасных секций (панели с заполнением внутреннего пространства негорючим звукоизоляционным материалом) либо из пазогребневых блоков. Подобный подход гарантирует высокое качество конструкции стен.

Устойчивой тенденцией последнего времени стало строительство полнокомплектных жилых зданий из металлоконструкций. При этом весь набор строительных элементов, включая внутренние инженерные коммуникации, поставляется одним производителем. Подобный проект будет реализован при возведении комплекса жилой застройки в пос. Дагомыс Лазаревского района города Сочи.

Существующая практика отечественного строительного комплекса и многолетний европейский опыт показывают, что возведение зданий на основе металлоконструкций с соблюдением норм и правил сборки позволяет строить дома, надежно защищающие от холода, перегрева, продувания, осадков и шумов, а значит, «погода в доме» всегда будет хорошей.

Перспективный квартал

Энергосбережение за Полярным кругом

Отечественное коммунальное хозяйство переживает сегодня непростые времена: отрасль нужно фактически поднимать из руин, что намного сложнее, чем строить заново. Причем, делать это приходится в непростых условиях реформирования ЖКХ. Часто можно услышать мнение, что инициаторами государственных перемен, особенно в сфере энергосбережения, несут чересчур радикальный характер. Руководители некоторых коммунальных структур считают, что преобразование нужно проводить постепенно. Однако опыт российских регионов говорит об обратном. Необходимость реформ назрела давно, более того, на местах уже приступили к их реализации и ожидают поддержки своих действий со стороны государства. Ведь для многих муниципальных образований энергосбережение — один из основных путей решения финансовых проблем в ЖКХ.

Жители расположенной на самом севере нашей страны Мурманской области хорошо знают цену теплу. Напомним, что основную часть территории региона занимает Кольский полуостров. Также в его состав входят полуостров Рыбачий и несколько островов в Северном Ледовитом океане. Большая часть Мурманской области расположена за Северным полярным кругом. Несмотря на то, что на побережье климат здесь считается довольно мягким (средние зимние температуры близки к московским), постоянные туманы и пронизывающие морские ветры делают свое дело. А в центральных районах Кольского полуострова в январе и феврале столбик термометра нередко опускается до отметки в -40-45°C.

Неудивительно, что в регионе уже давно научились считать деньги, расходуемые на отопление жилья и объектов коммунальной инфраструктуры. Оптимизацию их теплотребления здесь рассматривают как хороший способ экономии средств, столь необходимых жителям и органам местного самоуправления для решения насущных проблем области, в том числе и в сфере ЖКХ.

Первые «ласточки»

Курс на энергосбережение был принят в регионе задолго до принятия федерального закона № 261-ФЗ, поэтому сегодня эта политика уже начинает приносить первые плоды. Так, еще в 2009 году в Мурманске была запущена муниципальная целевая программа модерниза-

ции тепловых узлов 220 нежилых зданий. Только в 2010 году это должно принести городу экономии в размере более 12,5 млн руб. Примечательно, что реализовать программу администрации Мурманска удалось в условиях крайней ограниченности бюджетных средств. Это стало возможным благодаря оптимальным техническим решениям, разработанным общими усилиями специалистов «Мурманской энергосбытовой компании» (МЭК) и компании «Данфосс». В настоящее время на ряде объектов уже завершены монтажные и пусконаладочные работы.

И это далеко не единственный пример. Причем, стоит заметить, что задают тон в энергоэффективных начинаниях муниципальные чиновники. Например, отопительная система здания, в котором размещается областное Министерство энергетики и ЖКХ, оборудована средствами тепловой автоматики Danfoss, в том числе — радиаторными терморегуляторами. Также заслуживают внимания энергосберегающие мероприятия, проводимые в других городах региона. В частности, планируемая модернизация магистральной тепловой сети, соединяющей города Апатиты и Кировск.

Но особо следует отметить проект «Энергоэффективный квартал» в Апатитах. Это небольшое муниципальное образование (с численностью населения около 60 тыс. человек) одним из первых в стране поддержало федеральную инициативу и включилось в процесс ее реализации наряду с такими региональными центрами, как Казань, Тюмень, Воркута и Екатеринбург. «Думаю, тем и интересен наш опыт по сравнению с мегаполисами. Опыт типично провинциального города с набором обычных проблем: долгами перед энергетиками, скудным бюджетом», — комментирует глава Апатитов Михаил Антропов. Впрочем, есть у города и преимущества перед «старшими братьями»: огромный инновационный багаж Кольского научного центра (в том числе и накопленный за предыдущие годы опыт реализации энергоэффективных проектов).

И это наглядно подтверждается практикой. Так, в Апатитах уже перешли к конкретным практическим действиям в рамках проекта «Энергоэффективный квартал». И это несмотря на то, что многие организационные вопросы (главный из которых — финансовый), требующие решения на федеральном уровне, остаются пока открытыми. В городе приступили к реализации демонстрационного проекта на первом объекте будущего энергоэффективного квартала. Им

стало муниципальное здание детского сада №46 «Семицветик» на Фестивальной улице (дом 11а). Здесь проведут комплексную модернизацию системы теплоснабжения, включая установку современного автоматизированного индивидуального теплового пункта (АИТП) Danfoss. Автоматика будет контролировать работу системы отопления и горячего водоснабжения, подогревать воду для бассейна и воздух для системы приточной вентиляции.

Финансирование демонстрационного проекта взяли на себя городская администрация и компания «Данфосс»: производитель тепловой автоматики предоставит на безвозмездной основе оборудование для теплового узла; город оплатит его проектирование и монтаж, а также проведение пусконаладочных работ. Соответствующие договоренности между администрацией Апатитов и компанией «Данфосс» были закреплены в протоколе о намерениях, подписанном 23 апреля в ходе 11-й торгово-промышленной выставки «Имандра-2010», которая прошла в городе в рамках Дней предпринимательства Мурманской области. Также стороны заключили рамочное соглашение о сотрудничестве в области повышения энергетической эффективности, предусматривающее обмен опытом и совместное участие специалистов в реализации проекта «Энергоэффективный квартал», сотрудничество в области разработки методической и нормативной литературы и др.

Помимо детского садика «Семицветик», в этом году должны начать «новую жизнь» еще два здания: жилой дом и школа. А всего в рамках проекта предполагается модернизировать 143 объекта (в том числе 92 жилых дома).

Проблемы, решения Конечно, на пути реализации проекта есть еще немало препятствий. Именно они и стали темой семинара «Проблемы энергосбережения и энергоэффективности в городе Апатиты», прошедшего в рамках выставки «Имандра-2010». Это знаковое мероприятие позволило собрать за одним столом специалистов, бизнесменов и чиновников. Посетил семинар и руководитель проекта «Энергоэффективный город», представитель Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России при президенте РФ Евгений Жуков, который в своем выступлении перед собравшимися подчеркнул значимость проделанной в городе работы.

Участники семинара обсудили множество вопросов, в том числе и самый главный на повестке дня: необходимость создания механизмов финансирования энергосберегающих проектов. «Это проблема не какого-то конкретного региона, а всех реализуемых в настоящий момент региональных пилотных проектов, которые были инициированы федеральным центром», — говорит Павел Журавлев, заместитель генерального директора компании «Данфосс» по взаимодействию с органами государственной власти и управления и член экспертного совета по ЖКХ при Комитете по строительству Государственной Думы РФ. — Прежде всего, необходимо проработать схему привлечения и возвратности инвестиций. Тогда мы сможем перейти от демонстрационных проектов к действительно пилотным, то есть таким, которые могут служить образцами для дальнейшего распространения полученного опыта и его практической реализации, как в Мурманской области, так и в любом другом регионе».

Нужно сказать, что работа в этом направлении ведется достаточно активно и при непосредственном участии государственных органов. Так, на прошедшем в Копенгагене российско-датском бизнес-форуме тема энергоэффективности (и в частности, финансирования энергосберегающих мероприятий) занимала одно из центральных мест. В своем выступлении перед журналистами президент России Дмитрий Медведев отметил важность участия и помощи в реализации муниципальных энергоэффективных проектов датских партнеров, имеющих огромный опыт в этой области. «Опыт этот действительно очень большую ценность с учетом того, что, скажем открыто, здесь умеем ценить энергоэффективность, здесь умеют ценить тепло, а у нас, к сожалению, с этим есть проблемы», — подчеркнул глава российского государства.

Учет тепла как бизнес

Реальный опыт теплосервисных компаний России

Анастасия Колчева

Создание и развитие собственного бизнеса в отрасли коммунального хозяйства — дело рискованное. Сегодня советская система ЖКХ уже не функционирует, а новая еще только формируется, и «правила игры» до конца не определены. Успех любого начинания зависит, с одной стороны, от неопределенности в вопросах качества, с другой — от гибкости в условиях изменяющихся обстоятельств. Один из характерных примеров — новый для нашей страны и еще далекий от стадии насыщения рынок услуг по установке и обслуживанию приборов учета тепла. Рассказать о своей работе мы попросили руководителей трех теплосервисных компаний из разных регионов России.

Желание клиента

Первое, о чем мы спрашивали наших собеседников — почему они выбрали себя столь непростую сферу деятельности. Ведь в наследство от советской эпохи нам достались крайне изношенные активы коммунальной отрасли, организационная инертность и низкий общий уровень профессионализма. Кроме того, в процесс установки приборов учета вовлечено множество сторон, интересы которых приходится учитывать. Это и потребители тепла, и теплоснабжающие организации, представители управляющих компаний и даже местных администраций.

Многие в решении работать в сфере ЖКХ объясняют хорошо известную формулу «спрос рождает предложение». Каждый из нескольких сотен тысяч российских домов, имеющих централизованное отопление, должен быть оборудован узлом учета тепла. «Вопросами организации приборного учета я занимаюсь довольно давно, когда-то курировал это направление в другой организации», — рассказывает Сергей Силенко, генеральный директор компании «Протос» (Тверь). — Затем, в 2007 году, решил создать собственную специализированную фирму, так как к тому времени появился растущий спрос на решения в области учета энергоресурсов. Многие стали понимать, что оплата по нормативу не соответствует реальному потреблению. У нас по области разница достигает 35%, а иногда и больше».

Конечно, для подавляющего большинства потребителей в жилом секторе учет тепла пока в новинку, а собственники квартир порой вовсе не участвуют в решении общедомовых вопросов. При этом ни для кого не секрет, что в отечественном ЖКХ до сих пор судьба подрядов зачастую определяется личным интересом руководителей коммунальных структур. «На практике не все так уж плохо. Сегодня среди наших клиентов есть не только коммерческие и промышленные предприятия, но также ТСЖ и управляющие компании», — заверяет Сергей Силенко. — В основном наши заказчики — это те люди, которым важен результат: точность измерений и работоспособность оборудования, а не сам факт его установки для галочки».

«Борьба за клиента происходит в голове самого клиента», — добавляет Алексей Парасковский, директор компании «ТеплоПромГаз» (Вологда). — Нужно, чтобы вам доверяли, чтобы вас знали и в случае необходимости обратились именно к вам».

В этой связи особое значение приобретает спектр услуг сервисной компании, возможность выполнить заказ любой

сложности и взять на себя гарантийные обязательства. «Сначала мы занимались в основном продажей оборудования, а с 2008 года начали оказывать комплексные услуги — от проектирования узлов учета до гарантийного и послегарантийного обслуживания», — продолжает директор компании «Протос». — Думаю, что перспективы сегодня есть у тех фирм, которые предлагают решения «под ключ» и готовы их сопровождать, сняв с клиента необходимость решать технические проблемы, от понимания которых он может быть весьма далек».

Разделяют эту точку зрения и другие специалисты. По мнению Александра Двоеглазова, технического директора ООО «ПК «ЭлТехМонтаж» (Мурманск), без оперативного сервиса трудно продать сложное инженерное оборудование. «За 5 лет своей работы на рынке мы хорошо поняли, что заказчику важно, чтобы техническая поддержка была у него под боком», — говорит специалист. — Ведь простой оборудования чреват серьезными финансовыми потерями. Разница между фактическим теплотреблением и нормативными параметрами, по которым вынуждены расплачиваться за тепло те потребители, у которых узел не работает какое-то время, может составлять десятки тысяч рублей в месяц».

Базовый вопрос

«Мы изначально сделали ставку на качественное европейское оборудование. Как показала практика, это половина успеха», — говорит Александр Двоеглазов. — В нашем арсенале решения от Alfa-Laval, Danfoss, Siemens, Ouman, Schneider Electric и оборудования Kamstrup для теплосчетчиков MULTICAL®. В Мурманске теплосчетчики MULTICAL® появились еще в конце 1980-х и с тех пор хорошо зарекомендовали себя по всей области. Нас они устраивают соотношением «цена/качество», техническими характеристиками, а клиентов — надежностью и удобством эксплуатации. Несмотря на то, что многие до сих пор воспринимали установку приборов учета как некое формальное требование, постепенно отношение меняется. Люди начинают считать свои деньги и понимают, что залог их сохранности — в качестве приборов учета». По словам специалиста, весьма благосклонно к выбору ООО «ПК «ЭлТехМонтаж» и теплоснабжающие организации Мурманской области, так как счетчики Kamstrup приходят с завода уже запрограммированными под конкретную систему и опломбированными, что исключает возможность перепрограммирования прибора третьими лицами и искажения показаний.

«Конечно, на рынке существуют и другие решения», — продолжает Александр Двоеглазов. — Я не берусь проводить сравнительный анализ, для нас главный критерий — оценка нашей работы клиентом. Для одного из крупных предприятий области — ОАО «Мурманский морской торговый порт» — мы сделали узел учета, а впоследствии получили большой подряд на установку тепловой автоматики, насосного оборудования, электрооборудования и пр. И это не единственный случай. Вряд ли такое было бы возможно, если клиенты оставались недовольны результатами нашего сотрудничества на начальном этапе».

Вопрос цены оборудования играет далеко не последнюю роль, так как во многом определяет итоговую стоимость заказа для клиента. Однако, по мнению Алексея Парасковского («ТеплоПромГаз», Вологда), ценовая конкуренция на россий-

ском рынке приборов учета тепла со временем исчерпает себя. Специалист отмечает, что эта тенденция прослеживается уже сейчас: многие клиенты интересуются в первую очередь качественными характеристиками предлагаемых решений и рассматривают стоимость только в комплексе с ними. Очень многое в этом вопросе зависит от специалистов, их умения объяснить клиенту преимущества и в конечном счете материальную выгоду, которую дает качественное оборудование. Для этого нужно обладать определенными набором знаний и уметь преподнести информацию в доступной форме.

«С крупными корпоративными клиентами работать проще», — поясняет Александр Двоеглазов (ООО «ПК «ЭлТехМонтаж»). — Там обычно есть собственные специалисты, понимающие технику вопроса и свои потребности, способные оценить преимущества качественного оборудования. Но постепенно понимание приходит и в коммунальный сектор. Отношение меняется, и сегодня все начинают считать свои деньги. Главное — уметь работать не только с техникой, но и с людьми».

Заглядывая вперед

Напоследок мы поинтересовались у наших собеседников, что они думают о перспективах своего бизнеса в условиях реформ и в свете принятия законов, затрагивающих организацию повсеместного учета. Ведь сейчас благодаря усилиям федеральных и муниципальных властей учет тепла становится обязательным условием эксплуатации практически каждого объекта.

«Делать выводы пока что рано, слишком мало времени прошло», — считает Сергей Силенко («Протос», Тверь). — Взгляды постепенно меняются, но перелом в массовом сознании еще не наступил. Сложнее всего в жилом секторе: люди уже хотят экономить, но еще не всегда понимают, что в экономии тоже нужно вкладывать деньги. Закон «Об энергосбережении», конечно, облегчает задачу, однако остается опасность массовой установки дешевого, некачественного оборудования. Зачастую понимание таких ошибок приходит уже задним числом, когда исправить их можно только путем дополнительных затрат. Недаром говорят, что скучной платит дважды».

Очевидно, что сегодня в коммунальной отрасли сохраняется дефицит квалифицированных специалистов, способных предотвратить развитие ситуации по такому сценарию. Многие привыкли работать по старинке, полагаясь на «авось». А молодые специалисты часто просто не хватает ни знаний, ни опыта. Поэтому подбор квалифицированных кадров остается для теплосервисных компаний одной из насущных проблем. «Мы стараемся сотрудничать с профильными вузами, в частности, работаем с Мурманским государственным техническим университетом», — рассказывает технический директор ООО «ПК «ЭлТехМонтаж» Александр Двоеглазов. — Читаем лекции, принимаем участие в работе Государственной аттестационной комиссии во время защиты дипломов, подбираем для себя будущих специалистов. Недавно возникла идея построить на кафедре автоматики и вычислительной техники Мурманского государственного технического университета демонстрационный стенд с использованием тепловых счетчиков MULTICAL® и расходомеров ULTRAFLOW®, чтобы студенты могли на практике ознакомиться с последними достижениями в области учета тепла».

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

Основатель «Разгуляя» продал 21,4% акций стратега

В минувшую пятницу стало известно, что основатель и крупнейший акционер «Разгуляя» Игорь Потепенко продал принадлежащие ему 21,42% акций компании стратегическому инвестору — фонду прямых инвестиций Avangard Asset Management, снизив, таким образом, долю в уставном капитале компании до 25,29%. Сообщается, что сделка прошла по цене, близкой к рыночной, без существенных дисконтов и премий. Кроме того, в информации, распространенной «Разгуляем», говорится о том, что Avangard может приобрести еще 8,56% акций компании у названного продавца.

«Вхождение стратегического инвестора в капитал «Разгуляя» на рыночных условиях свидетельствует о наличии к компании интереса, связанного с перспективами ее развития», — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Мы также считаем, что появление нового акционера в лице инвестфонда Avangard будет способствовать улучшению качества менеджмента и решению долговой проблемы компании (на текущий момент общий долг «Разгуляя» превышает 26,5 млрд руб., из которых 23% подлежит погашению в течение одного года), поскольку генеральный директор Avangard Руслан Миргалимов одновременно является членом совета директоров «Разгуляя».

«Полиметалл» опубликовал операционные результаты

«Полиметалл» опубликовал ожидаемо сильные операционные результаты по итогам 3-го квартала 2010 года. Рост производства золота в июле-сентябре составил около 51% год к году, главным образом, за счет консолидации результатов Варваринского месторождения и запуска фабрики УВП на Кубке в рамках проекта «Омолон». Производство серебра за отчетный период сократилось почти на 9% год к году в результате снижения содержания и коэффициента извлечения на Дукате.

Благодаря сохранению положительных темпов роста реализации металла (55% и 15% по золоту и серебру соответственно), а также на фоне благоприятной конъюнктуры рынка драгоценных металлов, «Полиметалл» по итогам III квартала 2010 года увеличил выручку год к году почти на 80%.

«Мы позитивно оцениваем опубликованные «Полиметаллом» результаты по итогам 3-го квартала, однако полагаем, что они уже в значительной степени учтены в цене и не окажут существенного влияния на котировки акций компании», — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Сергей Фильченков. — Внимание инвесторов в настоящий момент акцентируется в большей степени на способности компании в дальнейшем добиться снижения показателя удельных расходов на унию. По итогам I полугодия 2010 удельные производственные расходы в расчете на унию увеличились более чем на 22% год к году (с \$442 до \$541 за унию).

В ходе телефонной конференции менеджмент уточнил прогнозы по производству в 2010 году: порядка 440-450 тыс. унций золота, 18,5-19 млн унций серебра и 4-5 т меди. В 2011 году компания планирует увеличить производство золота почти на 40% (620-660 тыс. унций золота), серебра — на 15% (21-22 млн унций) и меди — до 6-7 тыс. т.

Несмотря на рост объемов производства и благоприятную рыночную конъюнктуру, мы полагаем, что рост себестоимости будет сдерживать показатели рентабельности в 3-м квартале, отметил Сергей Фильченков: «Стратегия развития компании предусматривает рост добычи за счет месторождений с высокой удельной себестоимостью, что в долгосрочной перспективе включает в себя дополнительные риски».

Правительство утвердило стандарты раскрытия

Стало известно о том, что премьер Владимир Путин подписал постановление о введении новых стандартов раскрытия информации для компании «Транснефть». Стандарты предполагают публичное раскрытие «Транснефтью» данных, касающихся составляющих ее тарифов на транспортировку нефти и нефтепродуктов, инвестиционной программы, наличия технической возможности доступа к трубе для нефтедобывающих компаний, а также качества нефти на выходе из системы нефтепроводов.

Несмотря на многообещающий список раскрытия информации, все еще не утверждены сроки, форма и периодичность этого процесса. Эти три параметра поручено разработать ФАС и ФСТ в течение трех месяцев.

«По нашим оценкам, именно в форме раскрытия заложена информативность будущего раскрытия информации», — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин. — Так, как правило, «Транснефть» время от времени раскрывает в СМИ основные пункты своей инвестпрограммы и динамику тарифов на свои услуги. Однако, данное раскрытие является добровольным, а поэтому крайне нерегулярным и мало стандартизованным».

Утвержденное правительством постановление о раскрытии информации не сможет заменить собой приватизацию «Транснефти», которая была отменена неделей ранее, добавляет г-н Еремин: «Улучшение раскрытия информации было лишь частью того, что участники рынка ожидали от приватизации компании. Мы ожидаем, что вышедшая новость может позитивно отразиться на котировках акций «Транснефти» в среднесрочном и долгосрочном периоде. Особенно сильный положительный эффект ожидается после опубликования утвержденных ФАС и ФСТ стандартов раскрытия информации «Транснефтью»».

KazakhGold отменяет процедуру обратного поглощения

KazakhGold объявило об отмене процедуры обратного поглощения акций «Полус Золото», в связи с пока неурегулированными разногласиями с властями Казахстана. Ранее предполагалось, что заявки на конвертацию акций «Полус Золото» в GDR «Kazakh Gold» будут приниматься до 29 октября. В соответствии с официальной информацией, компания по-прежнему видит сделку обратного поглощения в качестве одной из стратегических задач, однако, конкретных сроков пока не называется.

Напомним, что сделка обратного поглощения была анонсирована в конце июня и с того момента дважды переносилась. Принимая во внимание сохраняющиеся разногласия с властями Казахстана, «Полус Золото» приняла решение на данном этапе отменить сделку.

«Неопределенность относительно сроков обратного поглощения сдерживала капитализацию «Полуса» в последние месяцы, несмотря на благоприятную отраслевую конъюнктуру», — говорит стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергеевич. — В случае реализации процедуры обратного поглощения локальные акции компании были бы исключены из расчета индексов, что автоматически снижало бы интерес инвесторов к ним. Окончательное разрешение ситуации с обратным поглощением должно оказать поддержку акциям «Полус Золото»».

«Роснефть» опубликовала позитивную отчетность

Компания «Роснефть» опубликовала сокращенную версию неаудированной консолидированной промежуточной финансовой отчетности по стандартам US GAAP за третий квартал 2010 года. Полную версию отчетности компания планирует опубликовать 1 ноября. Выручка «Роснефти» за 3К 2010 выросла на 19%

Транспортный позитив

Объемы перевозок продолжают расти

Константин Романов, старший аналитик ИК «ФИНАМ»

Несмотря на некоторое снижение темпов роста транспортной отрасли, объемы перевозок продолжают демонстрировать устойчивую позитивную динамику. Дальнейшая динамика будет зависеть от восстановления глобальной экономики и роста потребительской активности.

По данным Росстата, за январь-август 2010 года грузооборот транспорта в России увеличился на 10,1% по сравнению с аналогичным

объясняются улучшением общей экономической ситуации в России, ростом реальных располагаемых доходов населения, а также гибкой ценовой политикой российских авиакомпаний.

Грузооборот российских морских торговых портов, напротив, демонстрирует рост. По итогам января-августа 2010 года объемы грузов, переваленных в российских морских торговых портах, увеличились на 8,0% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом за 8 месяцев текущего года было перевалено 272,5 млн т экспортных грузов (+8,1% год к году) и

внутриобщественных грузов по всему миру. В июле-сентябре текущего года вырос на 2,6%, что обусловлено прекращением падения импорта железной руды Китаем. Тем не менее, с начала текущего года индекс Baltic Clean снизился на 17,9%, что вызвано давлением на фрахтовые ставки со стороны увеличения предложения судов.

По нашим оценкам, темпы роста перевалки в российских портах продолжат замедляться. Во-первых, объемы перевалки экспортных грузов за 8 месяцев 2010 года уже превысили докризисный уровень аналогичного периода 2008 года. Учитывая

фрахтовые ставки на перевозку наливных грузов также зафиксировали падение. Индекс

приходится почти в 10 раз меньше грузов, чем на экспорт).

Мы ожидаем некоторого оживления спроса на нефтяные танкеры. В пользу данной тенденции говорят несколько факторов. Во-первых, трейдеры при локальных снижениях цен на нефть захотят пополнить свои запасы, снизившиеся в течение двух летних месяцев в 2 раза, которые можно продать в будущем по более высоким ценам. Во-вторых, с началом зимнего сезона спрос на сырую нефть будет увеличиваться, что приведет к росту фрахта нефтяных танкеров. Дальнейшее увеличение спроса на

Отраслевые индексы

Российские возможности



Ярослав Кабаков, ректор Учебного Центра «ФИНАМ»

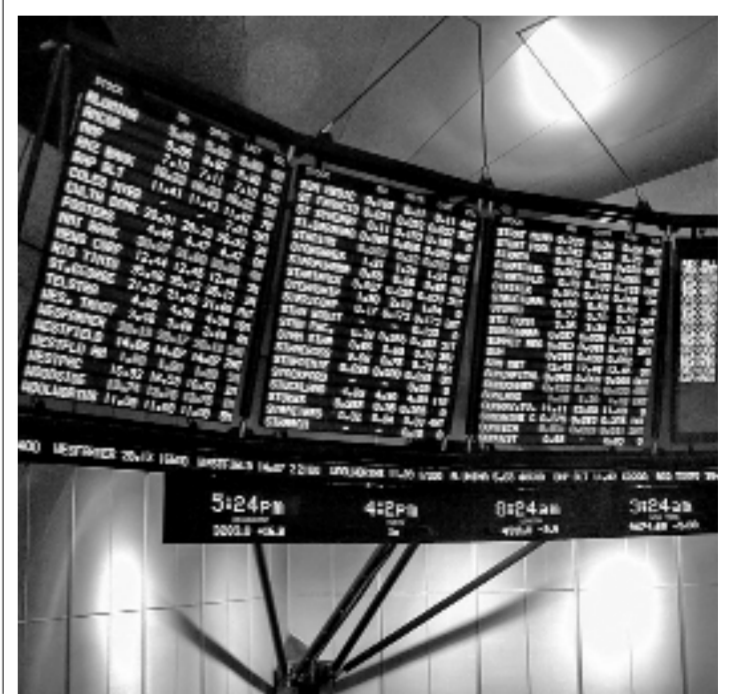
Появление отраслевых индексов было продиктовано требованиями самого рынка. Сегодня российские отраслевые индексы отличаются не только методикой расчета, но и широкими возможностями формирования базы акций.

В России состояние фондового рынка измеряется с помощью индексов ММВБ и РТС. Каждый индекс представляет собой, по сути, портфель акций российских компаний, собранных с таким расчетом, чтобы получилась уменьшенная модель российской экономики. До недавнего времени, большинство акций, торгуемых на бирже, двигались весьма слаженно. Если росли в цене — то все, если падали, то тоже дружно. Поэтому динамика индекса в целом, в какой-то степени отражала ситуацию, чуть ли не во всех секторах экономики. Но в 2006 году начался откровенный «разброд» Все больше бумаг стали «ходить против тренда». Более того, так стали делать целые отрасли. Все это, впрочем, нормальная ситуация для развитого фондового рынка. Правда, следить за ситуацией в целом стало сложнее.

Для того, чтобы отследить на рынке динамику отдельных его отраслей, стали появляться отраслевые индексы. В отличие от главных индексов ММВБ и РТС, в отраслевых индексах собраны бумаги только предприятий определенной отрасли. Соответственно, каждый индекс показывает динамику определенной сектора российской экономики. Всего в России сегодня публикуются 12 основных отраслевых индексов: пять рассчитывает ММВБ и семь — биржа РТС. ММВБ рассчитывает индексы по нефтяной и энергетической промышленности, а также индекс акций телекоммуникационных компаний. Кроме того, существуют индексы металлургической и горнодобывающей отрасли, а также индекс акций компаний машиностроительной отрасли. Начальное значение отраслевых индексов составляет 1000 пунктов. Отраслевые индексы представляют собой ценные взвешенные по рыночной капитализации индексы наиболее ликвидных акций российских эмитентов, допущенных к обращению на Фондовой бирже ММВБ. Отраслевые индексы пересчитываются в реальном времени при совершении в режиме основных торгов каждой сделки с акциями, включенными в базу расчета соответствующего индекса.

РТС, в свою очередь, также рассчитывает индексы по нефтегазовым акциям, телекоммуникациям, металлургии. Для обзора потребительского рынка также существует специальный индекс, как и по электроэнергетике и финансам. В качестве исходного списка ценных бумаг для этих индексов используется список акций, входящих в индексы «Индекс РТС» и «Индекс РТС-2». Количество акций составляет от 10 до 15. Сопоставляя индексы можно увидеть, как развивается та или иная отрасль (точнее, как перспективы этой отрасли оценивают инвесторы).

На основе анализа индексов можно сделать вывод, какой доход принесли своим владельцам бумаги предприятий той или иной отрасли. Однако отраслевые индексы могут не только подводить итоги. Как мы уже говорили, они пригодятся и при совершении реальных биржевых операций. Особенно если речь идет о бумагах второго эшелона. Компании же второго эшелона, как правило, граждан-инвесторов информацией не балуют. И в такой ситуации на помощь придут отраслевые индексы. Поведению соответствующего индекса можно оценить локальный рынок для акций конкретного предприятия.



Мы ожидаем, увеличение прибыли крупнейшими авиакомпаниями по итогам 3-го квартала. После спада 2009 года, который составил 8,4%, по сравнению с 2008 годом, в 2010 году российский пассажирские авиалинии активно восстанавливаются. В результате, по сравнению с докризисными уровнями 2008 года, за первые 8 месяцев 2010 года пассажирский оборот российских авиакомпаний увеличился на 13,5%. Таким образом, российская отрасль авиалиний полностью вышла из кризиса.



Грузоперевозки устойчиво радуют и тех, кто возит, и тех, кому возят

периодом прошлого года. При этом с апреля наблюдается снижение темпов роста грузооборота год к году с 15,6% до 2,2%, что, по нашим оценкам, является следствием замедления российской экономики. В августе ситуацию усугубили лесные пожары, которые привели к существенному снижению деловой активности.

Объемы перевозок грузов авиацией увеличились на 42%. Сегмент пассажирских авиалиний продолжает показывать устойчивую позитивную динамику: рост пассажирооборота российских авиакомпаний в январе-августе текущего года составил 33% год к году. По нашим оценкам, столь хорошие операционные результаты сектора российских авиалиний

24,0 млн т импортных грузов (+35,2% год к году). Некоторое замедление темпов роста перевалки экспортных грузов в III квартале обусловлено снижением темпов восстановления глобальной экономики. Импорт, по сравнению с январем-августом

За первые 8 месяцев 2010 года пассажирооборот российских авиакомпаний увеличился на 13,5%. Таким образом, отрасль авиалиний полностью вышла из кризиса. Учитывая высокий уровень занятости кресел на уровне 78,9%, мы ожидаем, что третий квартал может стать одним из самых успешных для крупнейших авиакомпаний.

2009 года, продолжает восстанавливаться быстрыми темпами благодаря укреплению курса рубля, а также вследствие восстановления потребительского спроса на импортные товары вследствие улучше-

ний общей экономической ситуации в России, ростом реальных располагаемых доходов населения, а также гибкой ценовой политикой российских авиакомпаний.

Один из лидеров российского мясного рынка, Группа «Черкизово», представила операционные результаты деятельности за январь-сентябрь текущего года в разбивке по сегментам деятельности. Отгрузки продукции мясопереработки выросли на 8% год к году и составили 102,9 тыс. т. При этом, средние отпускные цены в рублях (без учета НДС) продемонстрировали 2%-й рост до 115,52 руб./кг (рост долларовых цен составил 10% до \$3,82/кг). Рост продаж в сегменте птицеводства составил 6% год к году (до 146,8 тыс. т в убойном весе), а в сегменте свиноводства — 52% (до 53,9 тыс. т в живом весе), чему способствовал выход принадлежащих компании свинопольных на плановую мощность. Что касается средних отпускных цен, то в обоих этих сегментах они продемонстрировали снижение — на 5% (до 70,6 руб./кг) и 3% (до 72,8 руб./кг).

«Представленные группой операционные результаты видятся нам достаточно позитивными», — заявил аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Мы отмечаем весьма хороший рост отгрузок в сегменте свиноводства и средние по величине темпы

рост в Китае, вызванное высокими темпами экономического роста этой страны, будет способствовать росту спроса на сухогрузы и, как следствие, росту индекса Baltic Dry.

рост в сегментах птицеводства и мясопереработки. В то же время, мы обращаем внимание инвесторов на отрицательную динамику цен на продукцию свиноводства и птицеводства, что потенциально может привести к незначительному сокращению маржинальности этих сегментов по году в целом (по итогам первого полугодия 2010 г. чистая рентабельность этих сегментов составила 29% и 16% соответственно).

НОВОСТИ

год к году до \$15,5 млрд, что было обусловлено ростом цены на нефть Юрале на 11% с \$68 до \$75,5 за баррель, а также ростом добычи нефти на 5,3%, в основном благодаря вводу крупных месторождений в Восточной Сибири, таких, как Ванкорское и Верхнеконское. Объемы нефтепереработки выросли на 3,4% год к году, что может рассматриваться как следствие того, что «Роснефть» планировала удешевить нефтепереработку в 2010 году приоритетное внимание.

ЕВТДА «Роснефти» выросла на 27% до \$4,6 млрд, а рентабельность ЕВТДА поднялась с 28% до 30%, что является одним из наивысших показателей в отрасли. Компания по-прежнему находится среди лидеров отрасли с наименьшим показателем издержек на баррель добычи нефти, который составил для «Роснефти» \$2,7 в 3К2010, а издержки на баррель переработки нефти составили \$2,1.

Чистая прибыль «Роснефти» выросла на 121% до \$2,6 млрд. Рентабельность чистой прибыли выросла с 9% до 17%, однако причины такого роста компания в сокращенной версии отчетности не раскрывает. Компания продолжала снижать свою долговую нагрузку. Коэффициент чистый долг / ЕВТДА опустился с уровня 94% до 76%.

«По нашим оценкам, «Роснефть» показала позитивные результаты в 3К2010. Тем не менее, полная версия отчетности, ожи-

даемая 2 августа, может открыть новые детали бизнеса компании», — отметил аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин.

Группа «Черкизово»: достаточно сильные результаты

Один из лидеров российского мясного рынка, Группа «Черкизово», представила операционные результаты деятельности за январь-сентябрь текущего года в разбивке по сегментам деятельности. Отгрузки продукции мясопереработки выросли на 8% год к году и составили 102,9 тыс. т. При этом, средние отпускные цены в рублях (без учета НДС) продемонстрировали 2%-й рост до 115,52 руб./кг (рост долларовых цен составил 10% до \$3,82/кг). Рост продаж в сегменте птицеводства составил 6% год к году (до 146,8 тыс. т в убойном весе), а в сегменте свиноводства — 52% (до 53,9 тыс. т в живом весе), чему способствовал выход принадлежащих компании свинопольных на плановую мощность. Что касается средних отпускных цен, то в обоих этих сегментах они продемонстрировали снижение — на 5% (до 70,6 руб./кг) и 3% (до 72,8 руб./кг).

«Представленные группой операционные результаты видятся нам достаточно позитивными», — заявил аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Мы отмечаем весьма хороший рост отгрузок в сегменте свиноводства и средние по величине темпы

роста в сегментах птицеводства и мясопереработки. В то же время, мы обращаем внимание инвесторов на отрицательную динамику цен на продукцию свиноводства и птицеводства, что потенциально может привести к незначительному сокращению маржинальности этих сегментов по году в целом (по итогам первого полугодия 2010 г. чистая рентабельность этих сегментов составила 29% и 16% соответственно).

Правительство РФ продлит эмбарго

20 октября Премьер-министр РФ Владимир Путин подписал постановление о продлении эмбарго на экспорт зерна до 1 июля 2011 года, то есть до начала нового зернового сезона. Старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов оценивает данную новость как негативную для акций «НМТП»: «По итогам 2009 года на экспорт зерна приходилось 10,5% грузооборота «НМТП» (8,8 млн т) и 17,0% от общей выручки. Мы считаем, что запрет на экспорт зерна в течение еще 6 месяцев 2011 года окажет значительное негативное влияние на бизнес компании. По нашим оценкам, потери в грузообороте в 2011 году могут составить 4,7% (4,2 млн т), а в выручке — 8,7% (\$68 млн), а в ЕВТДА — 15,3%. При этом мы отмечаем, что зерно является одним из самых рентабельных направлений бизнеса «НМТП» после переработки контейнеров».

Чертежи для Разданской ТЭС

«ИПЦ-НГ» завершает проектирование модернизации

Антон Васильев

ООО «Инженерно-проектный центр Новой генерации» завершает выполнение работ по проекту модернизации энергоблока №5 Разданской ТЭС (Республика Армения).

Специалистами ООО «ИПЦ-НГ» выполнена корректировка основных чертежей и выдана заказчику новая проектная документация по главному корпусу энергоблока. Завершено проектирование водогрейных котлов, в настоящее время котлы запущены в работу. Подготовлены и переданы заказчику установочные чертежи основного и вспомогательного оборудования, архитектурные, строительные и технологические решения по главному корпусу, вспомогательным зданиям и сооружениям. Завершена подготовка главной электрической схемы.

В настоящее время завершаются работы по подготовке чертежей электротехнической части основного и вспомогательного оборудования, вторичной коммутации систем релейной защиты и противоаварийной автоматики, систем управления.

Реконструкция блока №5 Разданской ТЭС включает в себя модернизацию паросилового блока мощностью 300 МВт в парогазовую установку со сбросом выхлопных газов от газовой турбины Alstom мощностью 160 МВт в паровой котел блока 300 МВт; установку современной газовой турбины, другого энергетического оборудования, обладающего высокими технико-экономическими показателями.

Проект модернизации энергоблока предусматривает одновременное использование паротурбинной и газотурбинной технологий, что делает его уникальным и не имеющим аналогов в странах СНГ. Мощность энергоблока после модернизации составит 431 МВт. Ввод энергоблока №5 Разданской ТЭС в эксплуатацию обеспечит значительную долю станции на рынке электроэнергии Республики Армения и позволит увеличить поставки электроэнергии в соседние страны.

Владельцем энергоблока №5 Разданской ТЭС является ЗАО «АрмРосгазпром». Контракт на выполнение работ по проекту модернизации энергоблока между ООО «Инженерно-проектный центр Новой генерации» и ЗАО «АрмРосгазпром» был подписан в октябре 2008 года.

СПРАВКА «ПЕ»: ООО «Инженерно-проектный центр Новой генерации» (входит в группу компаний «Интертехэлектро» — Новая генерация) выполняет полный комплекс предпроектных и проектных работ, включающий: разработку рабочей проектной документации, осуществление функций проектировщика, экспертную оценку проектных работ. ООО «ИПЦ НГ» имеет филиал в Екатеринбурге и дочернее общество в Ереване (Республика Армения). Выполняет функции Генпроектировщика строительства ПГУ на Вологодской ТЭЦ и Челябинской ТЭЦ-3, строительства Приобской ГТЭС, Курганской ТЭЦ-2 и ряда электросетевых объектов в различных регионах России.

ИЗВЕЩЕНИЕ

О ПРОВЕДЕНИИ ОТКРЫТОГО КОНКУРСА НА ПРАВО ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА НА ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ПО ВЕДЕНИЮ И ХРАНЕНИЮ РЕЕСТРА ВЛАДЕЛЬЦЕВ ИМЕННЫХ ЭМИССИОННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ ОАО «СО ЭЭС»

1. Заказчик, являющийся Организатором конкурса — Открытое акционерное общество «Системный оператор Единой энергетической системы» (ОАО «СО ЭЭС») (местонахождение в соответствии с Уставом и почтовый адрес: 109074, Москва, Китайгородский проезд, д. 7, стр. 3, телефон (495) 627-83-55, e-mail: sec@so-cdu.ru) приглашает заинтересованных лиц к участию в открытом конкурсе на право заключения договора на оказание услуг по ведению и хранению реестра владельцев именных эмиссионных ценных бумаг ОАО «СО ЭЭС» (далее — Договор).

2. Основные условия Договора, заключаемого по результатам проведения конкурса при условии утверждения кандидатуры Регистратора решением Совета директоров ОАО «СО ЭЭС» в соответствии с п. 17 п. 1 ст. 65 Федерального закона «Об акционерных обществах»:

Предмет Договора: Регистратор принимает на себя обязательства оказать Эмитенту услуги по ведению и хранению реестра владельцев всех именных эмиссионных ценных бумаг ОАО «СО ЭЭС» в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Начальная (максимальная) цена договора, заключаемого по результатам конкурса, составляет 190 678 (Сто девяносто тысяч шестьсот семьдесят восемь) рублей 00 копеек, кроме того НДС (18%) — 34 322 (Тридцать четыре тысячи триста двадцать два) рубля 04 копейки из расчета оказания услуг в течение 5 лет.

Оплата стоимости услуг производится равными долями ежемесячно за отчетный месяц не позднее 15 числа следующего месяца, на основании подписанного Сторонами акта об оказании услуг, выставленного счета и счета-фактуры.

Место оказания услуг: г. Москва.

3. Подробное описание условий договора, требований к Участникам размещения заказа, Участникам конкурса, требований к содержанию и форме Заявки на участие в конкурсе, порядку ее подачи Заказчику содержится в Конкурсной документации, которая размещена на официальном сайте Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов www.zakupki.gov.ru (далее — официальный сайт) и на сайте ОАО «СО ЭЭС» — www.so-eps.ru.

На основании заявления заинтересованного лица, поданного в письменной форме, в том числе в форме электронного документа, Конкурсная документация может быть получена по адресу: Москва, ул. Летниковская, д. 5, стр. 2, у Круглой Екатерины Владимировны (тел. (499) 788-17-49, факс (495) 627-94-89, e-mail: kl@so-eps.ru) в течение двух рабочих дней со дня получения Заказчиком соответствующего заявления. Заявление на предоставление Конкурсной документации должно содержать полное название конкурса, наименование и реквизиты заинтересованного лица, а также сведения о представителе, уполномоченном получить Конкурсную документацию.

Конкурсная документация предоставляется без взимания платы.

4. Заказчик проводит процедуру публичного вскрытия конвертов с Заявками на участие в конкурсе в 10 часов 00 минут по московскому времени «02» декабря 2010 года по адресу: Москва, ул. Летниковская, д. 5, стр. 2, на заседании Конкурсной комиссии. На процедуру могут присутствовать представители Участников размещения заказа, подавшие в установленный срок Заявки на участие в конкурсе.

5. Заявки на участие в конкурсе рассматриваются «07» декабря 2010 года по адресу: Москва, ул. Летниковская, д. 5, стр. 2, на заседании Конкурсной комиссии.

6. Итоги конкурса подводятся «07» декабря 2010 года по адресу: Москва, ул. Летниковская, д. 5, стр. 2, на заседании Конкурсной комиссии.

7. Договор по результатам конкурса между Заказчиком (Эмитентом) и Победителем конкурса заключается на условиях, указанных в Заявке на участие в конкурсе Победителя конкурса и в Конкурсной документации, в течение 45 рабочих дней со дня размещения на официальном сайте протокола оценки и сопоставления Заявок на участие в конкурсе, но не ранее чем через 10 дней со дня размещения на официальном сайте протокола оценки и сопоставления Заявок на участие в конкурсе, при условии утверждения кандидатуры Регистратора решением Совета директоров ОАО «СО ЭЭС» в соответствии с п. 17 п. 1 ст. 65 Федерального закона «Об акционерных обществах».

8. Во всем, что не урегулировано настоящим Извещением и Конкурсной документацией, Заказчик, Участник размещения заказа, Участник конкурса руководствуются действующим законодательством Российской Федерации, в том числе Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

К холодам готовы

Виктор Переславский: «Мы выполнили обязательства перед потребителями»



Виктор Переславский,
и.о. заместителя генерального директора по техническим вопросам — главного инженера «МРСК Сибири»

Подготовка энергокомпаний к зиме — процесс практически круглогодичный. Его логическое завершение и одновременно новая точка отсчета — это получение Паспорта готовности к прохождению осенне-зимнего периода. Согласно положению, разработанному Минэнерго РФ, энергокомпания должны отчитаться по факту выполнения всех необходимых мероприятий не позднее 20 ноября. «МРСК Сибири» получила главный документ года 29 октября. О степени готовности электросетевого комплекса к работе в условиях низких температур рассказывает и.о. заместителя генерального директора по техническим вопросам — главного инженера «МРСК Сибири» Виктор ПЕРЕСЛАВСКИЙ.

— Виктор Владимирович, «МРСК Сибири» получила Паспорт готовности к зиме на две недели раньше установленного срока. С чем это связано?

— Паспорт готовности мы получили в сроки, установленные «Холдингом МРСК». К моменту его получения все запланированные в рамках подготовки к прохождению осенне-зимнего периода мероприятия были выполнены, о готовности к прохождению осенне-зимнего периода отчитались все филиалы и общества под управлением нашей компании. Им были вручены паспорта готовности. С 27 по 29 октября в «МРСК Сибири» работала комиссия, в которую вошли представители «Холдинга МРСК», Ростехнадзора, Системного оператора, а также управления ГО и ЧС. Мы подтвердили выполнение всех необходимых мероприятий.

— Как определяется готовность распределительной сетевой компании к работе в условиях минусовых температур? Каковы параметры? Кто их устанавливает?

— Процесс подготовки к зиме предельно регламентирован:

существует разработанное Минэнерго РФ Положение, которое и определяет основные и дополнительные условия выдачи Паспорта готовности. Среди них, например, выполнение ремонтной и инвестиционной программ, проведение противоаварийных тренировок, посвященных особенностям предотвращения нештатных ситуаций именно в условиях низких температур, наличие аварийного запаса — полного перечня необходимого для устранения аварий оборудования и материалов, укомплектованность штата районов электрических сетей и технических центров обученным и аттестованным персоналом.

Выполнение всех условий проверяется комиссией.

— Когда следует начинать эти работы, чтобы избежать периодов минусовых температур, что называется, во всеоружии?

— Процесс подготовки к зиме — непрерывный. Зимой плановые ремонтные работы на оборудовании практически не проводятся: в условиях низких температур оборудование работает на пределе, а социальные последствия отключения потребителей велики. Поэтому эти несколько месяцев посвящаем подготовке: проводим конкурсные процедуры по выбору подрядчиков, закупает материалы и оборудование. Весной начинаем ремонтную кампанию, максимально используя каждый погожий день так, чтобы к наступлению осенне-зимнего периода завершить работы в полном объеме.

— Что именно было сделано в «МРСК Сибири» в рамках подготовки к предстоящему осенне-зимнему периоду?

— Привели в порядок 13,2 тысячи километров воздушных линий электропередачи напряжением 0,4 — 110 кВ: заменили 672 километра провода, 44,3 тысячи изоляторов, более 50 тысяч дефектных опор. Расчистили 3865 гектаров просек. Отремонтировали более 2 тысяч трансформаторных подстанций 10(6)/0,4 кВ, 727 трансформаторов, а также

оборудование 291 подстанции напряжением 110/35 кВ. Кроме того, специалисты «МРСК Сибири» провели ремонт автотранспорта и спецтехники, зданий, объектов связи.

В рамках подготовки к прохождению осенне-зимнего периода 2010 — 2011 годов во всех филиалах и обществах под управлением сетевой компании было проведено 206 специализированных тренировок по вводу графиков аварийного отключения. В общей сложности, в тренировках приняли участие 2300 наших специалистов.

— Минувшая зима побила все температурные рекорды последних лет. Насколько успешно справились с нагрузками электросетевые объекты «МРСК Сибири»? Приходилось ли как-то корректировать работу сетевого комплекса?

— Специфику нашей работы минувшей зимой определила авария на Саяно-Шушенской ГЭС: мы постарались максимально скорректировать воздействие от потери этого крупнейшего источника генерации на потребителей Крас-

ноя, близким к критическим как по температуре, так и по нагрузкам. И потеря одного из основных источников генерации в наших регионах никоим образом не сказалась на режиме энергоснабжения.

— Синоптики прогнозируют, что предстоящая зима также будет весьма морозной. Как это влияет на процесс подготовки «МРСК Сибири» к прохождению осенне-зимнего периода?

— Мы выполняем комплекс необходимых для бесперебойной работы сетевого оборудо-

вания, близким к критическим как по температуре, так и по нагрузкам. И потеря одного из основных источников генерации в наших регионах никоим образом не сказалась на режиме энергоснабжения.

— Это, должно быть, влияет на качество подготовки к зиме?

— Безусловно. Самые серьезные проблемы в работе оборудования, наиболее сильно влияющие на прохождении компанией осенне-зимнего периода, мы решаем с помощью приоритетных целевых программ. Уже не первый год «МРСК Сибири» ведет масштабную замену дефектных деревянных опор воздушных линий электропередачи 0,4 — 10 кВ: в 2009 году заменили 55 тысяч опор, в текущем году — еще 50 тысяч и в ближайшие три года планируем полностью завершить эту работу на территориях присутствия компании.

Меняем отработавший нормативный срок грозозащитный трос и «голые» провод — на самонесущий изолированный (СИП). В 2011 году мы обратим особое внимание на монтаж СИП в школьных дворах, ведь это действенный способ обеспечить профилактику детского электротравматизма.

Реализуем целевую программу по доведению ширины просек до нормативной: сегодня около 30 процентов технологических нарушений в регионах связано с падением деревьев на линии электропередачи. Ведь пока бригада не доберется до места и не снимет дерево с проводов, электроснабжение не может быть восстановлено. Линия 110 кВ питает, как правило, целый район с населением в 20-30 тысяч человек...

— Сколько средств выделяет «МРСК Сибири» на реализацию целевых программ?

— Наши затраты на целевые программы составляют порядка двух третей от общего объема ремонтной программы около 1,3 млрд руб. При этом целевые программы оправданы тем, что объемы закупок каждого вида оборудования очень велики. Оптовые закупки позволяют экономить на материалах, таким образом, мы получаем возможность за те же деньги выполнить больший объем работ.

Юлия Анатольева



— Отказ РУСАЛа от перекрестного субсидирования как-то повлиял на подготовку к зиме филиала «МРСК Сибири» — «Красноярскэнерго»?

— Электросетевые объекты Красноярского края были подготовлены к зиме в полном объеме, поскольку от этого зависит надежность электроснабжения жителей региона. Однако чтобы сделать это, «МРСК Сибири» пришлось брать кредиты. Инвестиционная программа в Красноярском крае была реализована частично: в 2010 году филиал выполнил проекты, от реализации которых напрямую зависит возможность технологического присоединения потребителей.

Свои обязательства перед потребителями в этом году мы выполнили.

ноябрьского края, Хакасии и Кузбасса, куда, собственно, и шла энергия ГЭС. В прошлом году под особый контроль взяли 49 системообразующих линий электропередачи напряжением 110 кВ. Срочно перераспределив средства, создали специальные бригады по обслуживанию подстанций и высоковольтных линий. Доукомплектовали аварийный запас оборудованием и материалами на напряжение 110 кВ, разместили их вблизи объектов, находящихся на особом контроле. Ну и, конечно, большое внимание уделили проведению тренировок: по сбросу нагрузок, потере напряжения.

Нам удалось пройти прошлую зиму без особых проблем. Ни о каких сбоях, связанных с аномальными морозами, речи не было — несмотря на то, что оборудование работало в усло-

виях, близким к критическим как по температуре, так и по нагрузкам. И потеря одного из основных источников генерации в наших регионах никоим образом не сказалась на режиме энергоснабжения.

— А как происходит разработка программы ремонтов?

— Сегодня мы уходим от планового-предупредительных ремонтов. То есть начинаем работы на объектах не тогда, когда выходит нормативный срок их службы, а по мере необходимости. Необходимость определяем с помощью диагностики. Современное диагностическое оборудование позволяет выявить дефекты в работе электросетевых объектов еще до того, как они приведут к технологическим нарушениям.

Помимо этого, в последние годы «МРСК Сибири» применяет новый подход к фиксации технологических нарушений. Теперь нам становится извест-

Оборудование нового поколения

МЭС Центра оснастили ключевую подстанцию района

Елена Денисова

Филиал ОАО «ФСК ЭЭС» — Магистральные электрические сети (МЭС) Центра — заменил высоковольтные вводы 110 и 220 кВ на подстанции 500 кВ Ногинск (Московская область). Работы выполнены в рамках целевой программы 2010 года. В результате технического перевооружения энергообъекта существенно повышена надежность электроснабжения потребителей Ногинского района Московской области.

Высоковольтные вводы предназначены для подачи напряжения на трансформаторы, шунтирующие реакторы, выключатели и являются конструктивной частью данного энергооборудования. В течение семи дней на подстанции 500 кВ Ногинск старые вводы были заменены более надежными вводами нового поколения с твердой RIP-изоляцией. Новые вводы более надежны в эксплуатации, долговечны и практически не требуют обслуживания.

Реконструкция «Ямской»

«Русинжиниринг» ведет работы на объекте в Рязани

Наталья Малютина

ООО «Русинжиниринг» приступило к строительству зданий комплексных распределительных устройств 110 и 220 кВ на подстанции 220 кВ «Ямская» в Рязани. На реконструируемой подстанции заложен фундамент здания, в котором будет размещено оборудование КРУЭ 220 кВ, завершены работы по устройству фундамента здания закрытого распределительного устройства ЗРУ-10 кВ и кирпичной кладке стен. Планируемое окончание работ по реконструкции подстанции — конец 2011 года.

Построен противопожарный резервуар, завершена кирпичная кладка стен наосной станции пожаротушения, выполнена установка противопожарных перегородок трансформаторного оборудования, начаты работы по строительству здания общеподстанционного пункта управления (ОПУ), завершается сооружение фундамента КРУЭ 110 кВ. На площадку доставлены два автотрансформатора мощностью по 250 МВА каждый, два трансформатора суммарной мощ-

ностью 80 МВА, оборудование КРУЭ 220 кВ и КРУЭ 110 кВ.

Проект реконструкции подстанции «Ямская» предусматривает увеличение ее мощности с 460 до 580 МВА, замену автотрансформаторов, оборудования ОРУ 110/220 кВ на КРУЭ 110/220 кВ, цепей вторичной коммутации; РЗА АИИСКУЭ с внедрением современных систем АСУ ТП и видеонаблюдения. Строительство ведется в условиях действующей подстанции, что требует повышенных мер безопасности при проведении любых видов работ. Заказчиком проекта выступает ОАО «ЦИУС ЭЭС» — ЦИУС Центра.

Подстанция 220 кВ «Ямская» установленной мощностью 460 МВА введена в строй в 1957 году. Она расположена на юго-восточной окраине Рязани и является основным питающим источником областного центра, в котором проживают 535 тысяч человек и расположены основные промышленные предприятия региона, среди которых такие крупные потребители, как ЗАО «Рязанская нефтеперерабатывающая компания», ОАО «Рязанский завод металлокамерных приборов», ОАО «Рязанский радиозавод», ОАО «Рязанский станкостроительный завод» и другие.

Всего в рамках целевой программы 2010 года на 45 подстанциях 110-750 кВ центральных регионов России будет заменено 172 ввода. На эти цели Федеральной сетевой компанией будет направлено более 155 млн руб. Целевые программы ежегодно принимаются Федеральной сетевой компанией на основе диагностических данных, предоставленных Магистральными электрическими сетями. В них, как правило, включаются объекты, нуждающиеся в скорейшей модернизации и техническом перевооружении. Наряду с инвестиционными программами и ремонтными кампаниями реализация целевых программ повышает надежность эксплуатации электросетевых объектов.

Подстанция 500 кВ Ногинск установленной мощностью 1050 МВА построена в 1955 году. Она обеспечивает выдачу мощности Шатурской ГРЭС в Московскую энергосистему. От стабильной работы энергообъекта зависит надежность электроснабжения потребителей города Ногинск и Ногинского района Московской области, а также Центрального аэрогидродинамического института (ЦАГИ) в г. Жуковский.

По словам генерального директора ООО «Русинжиниринг» Сергея Суворова, в результате проведенной реконструкции энергоузла ПС 220 кВ «Ямская» город получит новую, высокотехнологичную, компактную подстанцию, первый в Рязанской области энергообъект закрытого типа. «С введением в строй ПС «Ямская» в 2011 году существенно повысится надежность электроснабжения потребителей Рязани и близлежащих районов», — отметил Сергей Суворов.

СПРАВКА «ПЕ»: ООО «Русинжиниринг» — группа компаний, реализующая комплексные проекты в области проектирования, строительства и сервисного обслуживания электросетевой инфраструктуры. Производственные активы Холдинга включают 11 компаний, специализирующихся в области проектирования и строительства электрических и кабельных сетей, ПС, автоматизированных систем управления и систем связи, общая численность персонала превышает 1600 чел.

Трубы в 45 м

На Курганской ТЭЦ-2 сооружают дымовые объекты

Антон Васильев

На Курганской ТЭЦ-2 начат монтаж дымовых труб. Всего на станции будут смонтированы три трубы, высота каждой составит 45 метров. В настоящее время ведется монтаж газоходов в дымовых трубах и тягодутьевого оборудования. Сооружение дымовых труб будет закончено уже в ноябре 2010 года.

В главном корпусе станции установлены на фундамент газовые и паровые турбины с редукторами и генераторами, ведутся работы по объекту вспомогательного оборудования. В котельном отделении смонтированы полукожухи котлов-утилизаторов. Завершен монтаж водогрейных котлов, проведены их гидравлические испытания. Смонтирована вентиляционная градирня. Ведется сооружение циркуляционной насосной станции, береговой насосной станции, пункта подготовки газа, эстакады технологических трубопроводов. Продолжаются строительные работы на открытом распределительном устройстве 110 кВ. Завершена установка в соответствии с проектом силовых трансформаторов. Сооружаются помещения распределительных устройств 6 и 0,4 кВ, аккумуляторных батарей первого и второго энергоблоков, релейного щита управления. Осуществляется строительство схемы выдачи тепловой мощности станции с прокладкой магистральных трубопроводов общей протяженностью 7,4 км и присоединением их к существующим тепловым сетям.

Курганская ТЭЦ-2 будет состоять из двух энергоблоков мощностью 111 МВт каждый. В состав каждого энергоблока входит газовая турбина PG 6111FA 76 МВт производства компании General Electric, паровая теплофикационная турбина SST-400 35 МВт производства компании Siemens и паровой котел-утилизатор. Установленная электрическая мощность ТЭЦ составляет 222 МВт, тепловая мощность — 250 Ккал/час. Строительство Курганской ТЭЦ-2 позволит значительно повысить надежность энергоснабжения Курганской области и создать условия для ее социально-экономического развития. Строительство водогрейной котельной ТЭЦ будет завершено в 2010 году. До ввода станции в эксплуатацию она будет резервной пиковой котельной. Курганская ТЭЦ-2 будет введена в эксплуатацию в 2011 году.

СПРАВКА «ПЕ»: Группа компаний «Интертехэлектро» — Новая генерация» обеспечивает формирование, развитие и комплексную реализацию инвестиционных проектов в энергетике. В группу входят: ООО «Интертехэлектро» — Новая генерация», ЗАО «Интертехэлектро», ООО «Инженерно-проектный центр Новой генерации», ООО «Сервис Новой генерации», «Интертехэлектро» — Новая генерация» реализует проекты по строительству Ноябрьской парогазовой электростанции, Курганской ТЭЦ-2, ПГУ-220 МВт на Челябинской ТЭЦ-3, Приобской ГТЭС и другие проекты.

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

PRAMAC — генератор идей

Андрес Гранадос: «Мы будем продолжать интенсивно развивать и укреплять собственную торговую марку на всех континентах»

Мировая экономика опирается на лидеров — с точки зрения технологий, перспектив развития и культуры производства. В энергетике одним из признанных лидеров является международная группа компаний PRAMAC, о производственном опыте и дистрибуторской политике которой «Промышленный еженедельник» уже неоднократно рассказывал. На этот раз на вопросы нашего обозревателя отвечает директор испанского завода PRAMAC Андрес Гранадос.



— Господин Гранадос, часто можно услышать, что в своем классе PRAMAC является безусловным лидером. За счет чего вы этого добиваетесь?

— Компания PRAMAC объективно является лучшей в своем сегменте рынка. И главное, что нас выделяет — конечно, качество исполнения нашей продукции. Комплекующие, которые мы не производим сами, мы берем у самых известных мировых игроков, таких как MTU, VOLVO, DEUTZ, PERKINS, Mitsubishi — это по моторам. Если же говорить об агрегатах — то это, прежде всего, такие компании, как Messale, Stamford... При этом качество исполнения серийных моделей — не единственное, что делает PRAMAC реальным лидером отрасли.

— А что еще, например?

— Еще одна из ключевых особенностей, которые резко выделяют технику PRAMAC и отличают ее от конкурентов — это способность быть гибкими и оперативно предлагать рынку новые отраслевые решения.

Раньше, когда мы выпускали оборудование небольшими партиями, мы это оборудование должны были отправлять для покраски на другие предприятия, следовательно — стоимость была выше. Сейчас мы делаем это сами, и это позволяет нам быть еще более конкурентными по сравнению с остальными производителями.

— Как вы справляетесь с постоянно растущими объемами спроса на технику PRAMAC?

— Для нас есть классические рынки, такие как Испания, Италия и другие европейские страны, где потенциал роста спроса на нашу продукцию достаточно ограничен, поскольку нас на этих рынках уже хорошо знают и круг наших потребителей достаточно

широкий, которые полностью адаптированы под конкретный заказ. Соответственно, и работа там — более трудоемкая, более специфическая. Но принципиальные производственные параметры — они одинаковые во всей группе PRAMAC и практически не отличаются.

Хотя внешне даже линии сборки могут выглядеть по-разному. Так, например, на второй и третьей линии (аппараты от 60 до 200 кВт) можно увидеть, что уровень выполнения работ меняется. Работы могут вестись на уровне пола, потому что сами агрегаты высокие, и чтобы оператору было удобно работать, мы организуем процесс именно таким образом. Но принципиальная производственная система — везде одинаковая. И цепочка технологическая — всегда одна: на второй линии происходит объединение альтернатора с мотором, потом происходит соединение с панелью, наполнение станций антифризом и маслом, проверка агрегатов и так далее. Классическая схема PRAMAC, никаких отклонений.

— А если говорить конкретно об испанском заводе PRAMAC, который вы возглавляете?

— Наверное, можно говорить разве что о каких-то не столь значительных элементах, которые отличают именно этот завод PRAMAC от других наших предприятий. Прежде всего, они обусловлены тем, что завод в Испании — достаточно молодой, и коллектив на нем — молодой. И как любой молодой организм, наш завод обладает высокими инновационными способностями, мы нацелены на развитие новых направлений.

— Некоторая продукция вашего завода выходит в желтом цвете, некоторая — в красном. Как это понять?

— Это объясняется очень просто: в красном цвете мы выпускаем продукцию одной английской компании, которую PRAMAC купил не так давно вместе с ее заводом и брендом. Исторически у них продукция выпускалась в красных цветах. И ее клиенты по-прежнему хотят видеть ту же цветовую гамму, даже когда техника стала выпускаться под брендом PRAMAC. Мы и красим ее в красный, не вопрос, идем навстречу клиентам.

— У PRAMAC широкая география поставок?

— Без преувеличения могу сказать, что мы поставляем свою технику по всему миру. Например, недавно поставили электрические генераторы специально для телекоммуникационных компаний Анголы. Дополнительное преимущество таких станций в возможности управления их работой на расстоянии. А у аналоговых аппаратов наших конкурентов, увы, нет возможности дистанционного запуска. Если что-то происходит, они не могут вмешаться в работу аппарата на расстоянии и вынуждены отправлять сервисную бригаду. А мы — можем.

— Например?

— Конечно, допустим, какие-то короткие замыкания или какие-то иные мелкие проблемы... Причем, до 80% нештатных ситуаций — это именно такие мелкие проблемы, устранение которых по сути не требует обязательного выезда специалиста, а решается элементарным перезапуском генератора, при котором система как бы самотести-

руется и перенастраивается. Наши большие промышленные аппараты — именно такие.

— Это можно считать частью некой производственной философии PRAMAC?

— Если говорить именно о производственной философии, причем не только нашего предприятия, а PRAMAC в целом, то прежде всего я бы говорил о PRAMAC именно как о генераторе идей. Причем, ведущем генераторе идей в своей области. Еще одна грань философии PRAMAC как компании — генератор энергии. Генератор энергии не только потому, что производит компактные электростанции для потребителей во всем мире, но также нужно говорить и о солнечной энергии, энергии ветра... То есть, практически PRAMAC занимается очень широкой линейкой производства электроэнергии. При этом практика показывает, что различные виды генерации энергии с каждым днем все больше и больше интегрируются друг с другом, идут вместе. В этой связи хотел бы упомянуть о работе на нашем предприятии собственной внутренней лаборатории развития, которая позволяет нам находиться всегда на передовых позициях науки и технологий в данной области и «на опережение» вести разработку перспективных моделей. Это позволяет нам всегда сохранять за собой передовые позиции.

— Насколько реально утверждение, что PRAMAC сегодня — первый среди мировых производителей в своем классе?

— Очень рискованно говорить так, да и нескромно. Мы предпочитаем констатировать только тот факт, что PRAMAC в своем сегменте рынка входит в первую тройку. Необходимо учитывать и тот фактор, что на этом рынке — очень жесткая конкуренция, целый ряд чрезвычайно сильных производителей, конкурировать с которыми и почетно, и нелегко. Хотя, безусловно, мы растем, и при этом делаем все необходимое для того, чтобы этот рост был не только количественным, но и качественным.

— Что дает вам основания быть уверенными в светлом завтрашнем и послезавтрашнем дне?

— У PRAMAC, безусловно, есть все необходимые элементы, поддержание которых должно позволить компании уверенно занимать свои позиции. У нас на сегодня — 25 филиалов на всех континентах мира, кроме Антарктики. Шесть заводов на трех континентах — в Европе, Северной Америке и в Китае, причем все предприятия обладают потенциалом увеличения объемов производства. Следующий важный шаг — развитие новых рынков, в том числе — США, Россия, арабские страны... Потенциал этих рынков должен позволить группе PRAMAC увеличить свои производственные объемы и, возможно, расширить продуктовую линейку компании в ответ на специфические запросы новых рынков.

Ну и, конечно, мы будем продолжать интенсивно развивать и укреплять собственную торговую марку на всех континентах, чтобы PRAMAC стал одним из ведущих высокотехнологичных брендов мира. Что также позволит нам увеличивать свою долю и укреплять свои позиции на мировом рынке и в большой тройке.

Трижды инновационная

(Окончание. Начало на стр. 1)

В 2010 году «С-ГТ» сформировала у себя еще одно важное направление деятельности — инвестиционную составляющую. «Мы активно работаем на рынке с финансовыми институтами, представляя заказчикам при подготовке контракта также финансовую схему его реализации, возможность привлечения инвестиций, словом, представляем финансовую модель», — пояснил Юдин.

Он напомнил, что компания построена по кластерному принципу в четырех сегментах

нансовая модель сделки, что повышает конкурентоспособность товара. Именно так продвигают свою дорогостоящую высокотехнологичную продукцию на мировых рынках зарубежные фирмы. По такому пути пошли и «Солар Турбайнс» с «Газовыми турбинами».

К третьей инновации можно отнести сам факт заключения сделки с зарубежной компанией, являющейся мировым лидером в своей сфере деятельности. Для российских предприятий это также не столь уж частое явление.

бин», — подчеркнул ее генеральный директор.

По словам президента «Солар Турбайнс» Джима Ампли, компания является «крупнейшим производителем в мире газовых турбин в диапазоне до 30 тыс. л.с. Первая турбина была продана в Россию в 1974 году. Сейчас поставлено уже 155 турбин.

Любопытно, что самая маленькая турбина в американской компании называется «Сатурн». Ее мощность 1600 л.с. Самая большая «Титан». Ее мощность 30 тыс. л.с.

и «Титан 250» (22,5 МВт). «С самого начала нашего сотрудничества мы работаем над возможностью инкорпорирования российских компонентов в эти системы», — отметил глава «Солар Турбайнс». Кроме того, американская фирма будет проводить тестирование оборудования, участвовать в обучении персонала с целью организации бережливого производства, соответствия изделий мировым сертификационным стандартам и организации логистических цепей. Первый промышленный агрегат будет



рынка. Один занят производством газоперекачивающих аппаратов мощностью от 4 до 25 МВт. Второй — энергетически станций на базе газотурбинных двигателей от 2,5 до 50 МВт. Третий (новое направление) — энергетических станций малой мощности от 0,5 до 2 МВт на базе газопоршневых двигателей. Четвертый (также новое направление) — созданием котлов-утилизаторов и угольных котлов, которые работают на сверхкритических температурах. В этом сегменте подписан соответствующий меморандум с итальянской компанией «STF». Стороны планируют создать СП на базе «С-ГТ».

По всем направлениям обеспечивается упомянутый уже полный цикл и ставится задача обеспечить выпускаемым продуктам соответствие требованиям международных стандартов. «Таким образом, они будут сертифицированы по этим стандартам и станут абсолютно конкурентоспособными на внутреннем и внешнем рынках», — уверен Юдин. «Мы достаточно долго шли к тому, чтобы объявить о совместном проекте с американской компанией «Солар Турбайнс», являющейся мировым лидером по производству энергетических станций мощностью до 25 МВт», — добавил он.

Программа будет реализовываться поэтапно. Вначале «С-ГТ» планирует освоить производство части элементов пэкиджа и осуществлять общую сборку изделий. Затем предусматривается частично использовать в американском газотурбинном агрегате некоторые отечественные элементы. Не исключается также, что выпускаемые агрегаты будут комплектоваться генераторами российского изготовления.

По словам Юдина, локализация будет осуществляться поэтапно и спустя 5 лет выйдет на уровень 60 проц. А если учесть возможность «С-ГТ» по разработке строительных проектов, монтажу, строительству, пуско-наладочным работам и обслуживанию в эксплуатации, то объем локализации может достигнуть 90 проц. Это как раз и составит одну из трех пока особенностей или инноваций объявленной совместной программы.

Вторая инновация для российских производителей заключается в том, что заказчику одновременно с качественным конечным продуктом предлагается и финансовый инструмент его приобретения. Высокотехнологичный продукт требует не менее высоких финансовых средств, которых у покупателя может не оказаться. Поэтому ему предлагается фи-

«Solar Turbines» является мировым лидером в конструировании, производстве и обслуживании промышленных газотурбинных двигателей в своем мощностном диапазоне. В компании работают 6700 сотрудников в 45 местах по всему миру. На наземных и морских объектах в 96 странах мира используется более 13500 газотурбинных агрегатов «Solar Turbines» для производства и транспортировки нефтепродуктов и природного газа, для производства электрической и тепловой энергии для широкого диапазона промышленных объектов. Основана в 1927 году. В 1998 году выиграла в США Национальную премию в области качества им. Малкольма Балдриджа. «Solar Turbines» — 100 процентная дочерняя компания «Caterpillar Inc.», лидера в мировом производстве строительной и горнодобывающей техники, дизельных и газовых двигателей, промышленных газовых турбин.



Инновационная степень объявленной программы будет возрастать по мере ее реализации. Как отметил Игорь Юдин, определенные новшества воплотятся в жизнь при освоении новых энергосберегающих технологий, методов подготовки специалистов, организации экономных форм управления производством и т.д. Все эти новшества позволят поставить «С-ГТ» в один ряд с мировыми производителями и достичь таких же высоких показателей и стандартов. «Мы уделяем очень большое внимание этой программе сотрудничества с американскими коллегами и считаем, что она будет базовой при определении перспектив развития «Сатурн — Газовые тур-

«Наша цель в России — создать такое оборудование, в котором было бы достаточно много российских комплектующих. Оно должно быть лучшим в своем классе, надежным и учитывать специфические требования заказчиков», — сказал Ампли. По его словам, этого можно достигнуть путем «кооперации при проектировании, производстве и обслуживании техники».

Основное внимание в настоящее время направлено на организацию пэкиджирования, логистических цепей и сервисных центров.

Сотрудничество двух компаний, сказал Ампли, начнется с использованием турбины «Титан 130» (мощность 13 МВт)

изготовлен с использованием «Титан 130».

На презентации были представлены первые отливки соплового сегмента и лопатки 4-ой ступени турбины «Титан 130», изготовленные российской стороной на УМПО.

Для расширения своей деятельности на российском рынке и поддержки растущего числа заказчиков недавно в районе аэропорта Шереметьево был открыт Московский сервисный центр компании «Солар Турбайнс». «Частью нашей стратегии является открытие таких центров, которые будут обеспечивать поддержку нашим заказчикам, пользователям нашего оборудования», — сказал по этому поводу Джим Ампли. — Мы пытаемся сократить время непроизводительного простоя оборудования у тех, кто его использует, обеспечивая заказчикам дополнительную выгоду.

На российском предприятии компании «Солар Турбайнс» — ООО «Солар Турбайнс Сиаэс» работают 20 сотрудников, включая 8 специалистов, которые занимаются обслуживанием установок в полевых условиях, в местах их эксплуатации.

Но предвидя расширение масштабов деятельности на российском рынке после объявленной совместной с «С-ГТ» программой, американская компания намерена на базе Московского центра технического обслуживания начать обучение российских специалистов.

«В целом мы довольны, что подписали меморандум и начали сотрудничество с компанией «Сатурн — Газовые турбины», — сказал в заключение глава американской фирмы. — И уверены что с российскими партнерами у нас имеется единое представление перспектив развития. Начало положено, и мы готовы перейти к выполнению первых заказов».

Особенностью этой программы станет то, что для ее реализации не создается совместное предприятие. Управлением программой будет отдельный комитет, который будет регламентировать правила игры на рынке. Это позволит участникам избежать внутренней конкуренции. Российская сторона будет искать своих заказчиков и поставщиков им продукцию, американская — своих. Как внутренних, так и мировой энергетические рынки достаточно велики, поэтому работы хватит всем. Российско-американское сотрудничество приведет к укреплению позиций обеих компаний, считают партнеры.

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



— Вы сказали гибкость? Что именно вы имеете в виду?

— Да, нас действительно отличает гибкость и быстрота. В качестве примера могу привести недавний факт, когда PRAMAC для американского рынка выпустил новую серию машин с серьезным набором специфических параметров, которые в Европе не имеют никакого отношения, а в американском рынке — весьма и весьма востребованы. И оказалось, что хотя крупные производители этого оборудования также могли создать аналогичные агрегаты, но мы оказались быстрее их.

— То есть, PRAMAC — еще и спортивная компания?

— Если хотите, и это тоже. Еще один фактор, который отличает PRAMAC от конкурентов, если мы с вами говорим на эту тему, — способность компании на быстрые изменения своих производственных процессов. В качестве примера можно привести историю, связанную с покраской: благодаря введению нового программного продукта, мы сумели на предприятии уменьшить время перехода с одной краски на другую с 35-40 минут до всего лишь 11-12 минут. И это сокращение времени получило прямое отражение в структуре себестоимости создаваемых нами агрегатов.

сложился. И есть новые для PRAMAC рынки — это Соединенные Штаты Америки, Российская Федерация, страны Средней Азии, арабские страны... Там мы растем быстрее, чем наши конкуренты. Потенциал этих рынков — очень большой, и у нас в отношении развития на них — большие планы на них.

— А производство готово к резкому росту спроса?

— Наш испанский завод PRAMAC полностью готов к тому, чтобы увеличить объемы производства. Предприятие по своей технической мощи практически без каких-либо изменений может производить в два раза больше аппаратов.

— У испанского завода PRAMAC есть ли какие-то особенности, которые выделяют его в сравнении с заводами PRAMAC во Франции или в Италии?

— Вообще-то, все процессы, процедуры и производственные стандарты на всех наших заводах — одинаковые. Конечно, есть отличия, но они объясняются не принципиальными моментами, а различием задач. Например, во Франции выпускаются только портативные станции. Там процессы производства — более простые. А в Италии, наоборот, акцент сделан на большие стан-

Креативная лаборатория

Philips развивает технологии органических светодиодов

Руслан Ноздряков

Компания **Royal Philips Electronics** объявила об открытии в Аахене (Германия) креативной лаборатории органических светодиодов Lumiblade. Лаборатория создана с целью собрать вместе профессионалов различных творческих специальностей, чтобы развивать потенциал технологии органических светодиодов (OLED). Креативная лаборатория Lumiblade поможет производителям светильников, разработчикам, дизайнерам и другим специалистам в области светотехники узнать больше о технологии органических светодиодов, чтобы использовать ее в своих проектах.

«Креативная лаборатория Philips Lumiblade — не абстрактный концепт, а реальная рабочая группа по обмену опытом, где эксперты в области освещения, электроники и материалов оперативно консультируют партнеров и дизайнеров о возможностях интеграции органических светодиодов в их проекты, что позволит вывести их на новый уровень. Команда Creative Lab дает рекомендации, а также оказывает практическую помощь в реализации проектов, помогая оперативно перейти от стадии проектирования к производству прототипов», — уверяет Кристина Кнапштайн, глава Philips Business Creation OLED. Креативная лаборатория Lumiblade включает в себя выставочное пространство, конференц-залы и офисы, зону отдыха и библиотеку материалов, созданную в партнерстве с Material Connexion Cologne, а также два больших помещения мастерской. В лаборатории работает группа экспертов в области электронных драйверов, интеграции материалов и прикладного дизайна. Лаборатория выступает за активное

внедрение инноваций и активно сотрудничает с ведущими креативными мастерскими с целью создания новых решений в освещении.

Органические светодиоды позволяют использовать и интегрировать свет в различные изделия в том виде, в котором раньше это сделать было невозможно. Чрезвычайно малые размеры и вес органических светодиодов позволяют интегрировать источник света



в дизайн изделия, что открывает практически безграничные возможности для инновационного дизайна освещения. Источник света больше не нужно прятать внутри изделия, так как он может стать неотъемлемой частью его дизайна, представляя его с совершенно неожиданной стороны. Креативная лаборатория Lumiblade объединяет творческое и технологическое начало, предоставляя разработчикам доступ к ресурсам и опыту, которые необходимы для внедрения инновационных решений в область органического светодиодного освещения.

Органические светодиодные модули Philips Lumiblade дают мягкий, рассеянный свет для создания уютной атмосферы и оснащены всей необходимой электроникой и механическими приспособлениями для их установки. Благодаря небольшому размеру составных частей, модули Philips Lumiblade могут объединяться в бесконечное количество комбинаций. Кроме того, они могут быть легко и безопасно

интегрированы в светильники, мебель и интерьерные решения, так как имеют плоскую форму и очень низкое рабочее напряжение. Philips открывает новые возможности для световых решений путем специализации технологии органических светодиодов в модулях Lumiblade.

«Мы рассматриваем модули Lumiblade как нечто гораздо большее, чем новый источник света. Они представляют собой новый материал, который отличается от любого другого источника света, с которым мы работали. Экономика материала при этой технологии прос-

то потрясает. Происходит настоящее волшебство, когда ультратонкое зеркальное стекло Lumiblade начинает светиться. Это позволяет по-новому взглянуть на возможности применения стекла, привносит жизнь в объекты и дает новые идеи по организации больших светоизлучающих поверхностей», — говорит Ханнес Кох, random international (Лондон).

Органические светодиоды имеют индекс цветопередачи

(CRI) до 90, что позволяет получать свет, максимально приближенный к естественному. Благодаря плоской форме, малому весу и яркому, но не слепящему свету в обширной цветовой палитре, органические светодиоды создают неограниченный круг возможностей для применения. Ниже представлены продукты, которые являются наглядными примерами того, как креативной лаборатории Lumiblade совместно с многочисленными творческими сообществами, в том числе, и с ведущими мировыми дизайнерами, уже удалось воплотить идеи в жизнь.

Потребности потребителей и принцип «разумно и просто» лежат в основе всех разработок компании. Штаб-квартира Philips находится в Нидерландах, 116000 сотрудников работают в представительствах компании более чем в 60 странах мира. Объем продаж в 2009 году составил 23 млрд евро. Компания занимает лидирующие позиции в разработке оборудования для кардио-

логии, неотложной помощи и медицинского обслуживания на дому, в области энергоэффективных светотехнических решений и инновационных систем освещения. Мировой лидер на рынке потребительских товаров, Philips задает новые стандарты в сегментах плоских телевизоров, электробритв и средств личной гигиены, портативных телевизоров и DVD.

Audi интегрирует технологию NXP

Новая версия седана класса «люкс» Audi A8 станет еще умнее

Анна Филиппова

Компания **NXP Semiconductors** объявила о том, что в новой версии автомобиля Audi A8 интегрирована технология автомобильных бортовых сетей In-Vehicle Networking (IVN) с использованием приемопередатчиков NXP FlexRay, CAN, LIN и SBC, позволяющая реализовать в автомобиле ряд новых функций, таких как передовые системы предупреждения водителя (Driver Assistant System, DAS), адаптивные системы круиз-контроля и активные системы обеспечения стабильности шасси. Технология IVN компании NXP объединяет ряд бортовых электронных устройств автомобиля при помощи проводки, состоящей из нескольких легких медных проводов. Это позволяет значительно уменьшить вес автомобиля и тем самым снизить расход топлива. Легкость используемой конструкции позволит уменьшить время разгона Audi A8 и снизить выбросы CO₂. Помимо технологии автомобильных бортовых сетей, будут использованы решения NXP в области развлекательных систем и систем контроля доступа и блокировки этого «умного» седана класса «люкс».

Комментирует Йенс Кетц, начальник отдела разработок энергетических и сетевых систем компании Audi: «A8 является воплощением девиза компании Audi — «Vorsprung durch Technik» («Лидерство через технологию»): он имеет легкий



алюминиевый кузов, мощный и высокоэффективный двигатель и новые функции обеспечения безопасности. Использование FlexRay-приемопередатчиков NXP позволило компании Audi реализовать в модели A8 новые передовые системы предупреждения водителя. Современные технологии автомобильных бортовых сетей компании NXP в сочета-

нии с инженерным опытом компании Audi позволяют нам создавать безопасные, мощные и надежные автомобили».

«Используя технологию на основе высокопроизводительных смешанных цифро-аналоговых компонентов, мы стреми-

мся делать автомобили безопаснее, легче и «умнее», — отметил Йерзон Коijnen, руководитель подразделения линейки интегрированных систем IVN и FlexRay компании NXP Semiconductors. — Будучи проверенным поставщиком технологий для Audi, компания NXP является отраслевым партнером компании в области автомобильных бортовых

сетей, развлекательных систем и систем контроля доступа и блокировки автомобилей. Применение технологии Audi наших приемопередатчиков FlexRay не только подтверждает инновационность разработок компании NXP, но и в значительной мере расширяет масштабы внедрения технологии автомобильных бортовых сетей среди автопроизводителей по всему миру».

Компания NXP является единственным производителем, поставившим на данный момент свыше одного миллиона приемопередатчиков, совместимых с технологией FlexRay на физическом уровне. Это доказывает, что компания NXP способна превратить самые передовые инновации из проектных концепций в серийно выпускаемые продукты.

Благодаря отказоустойчивости, наличию функции запуска по расписанию и обеспечению надежности и своевременности передачи сообщений приложениям, технология FlexRay стала для автопроизводителей предпочтительным протоколом, используемым при создании высокопроизводительных бортовых сетей.

Технология достаточно гибка и дает разработчикам значительную свободу в выборе топологии сетей, начиная от соединений типа «точка-точка» и заканчивая топологией пассивной шины и активной звезды.

Новейшая версия сети

Больше гибкости, возможностей, контроля

Василий Мельников

Корпорация **Honeywell** объявила о внесении усовершенствований в OneWireless™ — систему, которая откроет перед промышленными предприятиями новые возможности построения беспроводных сетей в полном соответствии со своими потребностями. Система OneWireless R200, теперь полностью соответствующая стандарту ISA100.11a, позволяет строить беспроводную сеть в мультиточечном режиме. В зависимости от планируемого применения предприятия теперь могут строить сети, обеспечивающие либо беспроводное покрытие только для устройств КИП, либо покрытие как для устройств КИП, так и для устройств Wi-Fi. Это дает предприятиям дополнительную гибкость, одновременно уменьшая совокупную стоимость владения.

Кроме того, в OneWireless R200 появились компоненты, способные снизить стоимость монтажа и обслуживания сетевой беспроводной периферийной аппаратуры на 50%. Наличие этих компонентов упрощает монтаж и расширение беспроводных сетей и позволяет максимизировать срок работы периферийных датчиков от батареи.

«Многие предприятия перерабатывающей промышленности ищут небольшие беспроводные сети «тактического

назначения» для определенной периферийной аппаратуры, которые тем не менее можно было бы расширить до комплексного беспроводного решения в масштабе предприятия, — говорит Норм Пилсдорф, президент Honeywell Process Solutions. — Последняя версия OneWireless дает предприятиям возможность строить сети, удовлетворяющие потребностям объекта как сейчас, так и в будущем. Одновременно сокращается время на настройку, равно как и стоимость эксплуатации беспроводных сетей в течение их жизненного цикла».

OneWireless — первая в отрасли действительно универсальная система для построения резервированных беспроводных сетей. Она позволяет предприятиям использовать единственную беспроводную сеть для соединения тысяч беспроводных периферийных устройств, выполняющих самые разные функции, — от текущего контроля активов до управления некритическими процессами.

В OneWireless R200 предусмотрены два новых компонента для создания сетей периферийной контрольно-измерительной аппаратуры — точка доступа периферийных устройств (Field Device Access Point) и диспетчер беспроводных устройств (Wireless Device Manager). Точка доступа периферийных устройств предназначена для поддержки периферийной аппаратуры стандарта ISA100.11a: она берет на себя функции маршрутизации сообщений, позволяя пользо-

вателям подключать беспроводную периферийную аппаратуру к сети управления технологическими процессами и передавать в нее полевые данные. Предприятия смогут также воспользоваться возможностями маршрутизации периферийной аппаратуры, позволяющими организовать сеть обменивающихся данными периферийных устройств с питанием от аккумуляторных батарей и направлять сообщения от соседних периферийных устройств (в том числе устройств других изготовителей, совместимых со стандартом ISA100.11) приложениям, управляющим технологическим процессом.

Диспетчер беспроводных устройств служит для управления сетями периферийной аппаратуры, играя роль системы шлюзов и диспетчера безопасности, обеспечивающего защиту всех данных, которым обмениваются периферийная аппаратура и сеть предприятия. Он обладает эргономичным интуитивно понятным веб-интерфейсом, позволяющим пользователям — инженерам-технологам и инженерам КИПиА — с базовыми познаниями в информационных технологиях быстро настраивать свои сети стандарта ISA100.11a. В результате сокращаются затраты времени на ввод беспроводной сети периферийной аппаратуры в эксплуатацию, ее мониторинг и устранение неполадок.

«Сеть OneWireless объединяет в себе экономичность беспроводных сетей периферийной аппаратуры с произво-

дительно проводных сетей, — говорит Вимал Капур, вице-президент по стратегическому развитию и маркетингу Honeywell Process Solutions. — Увеличение дальности передачи показаний контрольно-измерительных приборов, продление срока работы от батарей, снижение стоимости монтажа и обслуживания — эта новая версия в очередной раз иллюстрирует преимущества, которые сеть OneWireless способна обеспечить пользователям».

Honeywell International — многоотраслевая промышленно-технологическая корпорация, входящая в список 100 ведущих мировых компаний, составляемый журналом Fortune. По всему миру корпорация предоставляет услуги в таких областях, как аэрокосмическая техника, технологии управления административными, промышленными и жилыми зданиями, автомобильная техника, турбокомпрессоры и специальные материалы. Главный офис корпорации Honeywell находится в городе Моррис, штат Нью-Джерси, США. Акции компании размещены на фондовых биржах Нью-Йорка, Лондона и Чикаго.

Компания Honeywell Process Solutions входит в состав группы Honeywell Automation and Control Solutions — мирового лидера в области продуктов и услуг для повышения эффективности и рентабельности, обеспечения соответствия нормативам и поддержания безопасной и комфортабельной среды в административных, промышленных и жилых зданиях.

Основательный Trent 700

Rolls-Royce выиграла контракт на поставку двигателей для A330

Билл О'Салливан

Компания **Rolls-Royce**, мировой производитель энергетических систем, выиграла контракт на поставку двигателей Trent 700 для оснащения восьми самолетов Airbus A330 авиакомпании Lufthansa и SWISS AIR на сумму \$560 млн. Контракт включает в себя долгосрочное сервисное обслуживание по программе TotalCare. Самолеты будут введены в эксплуатацию в 2012 году.

Президент подразделения Двигателей для гражданской авиации Rolls-Royce Марк Кинг отмечает: «Мы рады, что авиакомпания Lufthansa и SWISS AIR продолжают доверять передовым технологиям Trent. А конкурентоспособная программа поддержки TotalCare, которую мы предоставляем, позволит нашим заказчикам получить дополнительную эксплуатационную выгоду». Нико Бухолц, старший вице-президент по корпоративному планированию Lufthansa, уверен: «Обе авиакомпании имеют положительный опыт

эксплуатации двигателя Trent 700 и уверены в его исключительной надежности и эффективности, а также в том, что программа TotalCare обеспечит поддержку, позволяющую постоянно повышать производительность».

Примечательно, что отношения между компаниями Rolls-Royce и Lufthansa имеют уже более чем 80-летнюю историю, со времени двигателя Rolls-Royce Eagle. В настоящее время авиакомпания Lufthansa имеет более 150 двигателей, которыми оснащены ее парк. Совместное предприятие этих компаний — завод для ремонта двигателя Engine Overhaul Services (N3EOS) — является продолжением этого успешного партнерства. Он был открыт в 2007 году в городе Арнштадт (Германия) для обслуживания двигателей Rolls-Royce Trent, которыми оснащены самолеты Airbus A330, A340 и A380. Trent 700 — это единственный двигатель, разработанный специально для самолетов A330. Более 1000 из них сейчас находятся в эксплуатации или в твердом заказе. Двигатель сохраняет лидерство на этом самолете, получив за последние три года 75% всех новых заказов.

Компания **Rolls-Royce** занимает прочную позицию на мировых рынках в сферах гражданской и военной авиации, морского оборудования и энергетики, обладает широкой клиентской базой, включающей в себя 600 авиалиний, 4 тыс. владельцев корпоративных и вспомогательных самолетов и вертолетов, армян 160 различных стран, более 2 тыс. заказчиков морского оборудования, в том числе 70 военно-морских флотов, и заказчиков энергетического оборудования в 120 странах. Парк установленного оборудования составляет 54 000 газовых турбин. В офисах, производственных и сервисных предприятиях Rolls-Royce в 50 странах мира занято более 39000 квалифицированных сотрудников. Одним из приоритетов компании является обучение и предоставление рабочих мест выпускникам ВУЗов, а также постоянное повышение квалификации сотрудников.

В 2009 году базовая выручка компании составила 10,1 млрд фунтов стерлингов, 50% из которых составляет выручка от реализации услуг. Твердые и объявленные заказы на 30 июня 2010 года составили 58,4 млрд фунтов стерлингов.

ITM завершила проект

Автоматизация TОiP в Texas Nafta Industries

Игорь Антоненко

Компания **ITM** завершила проект внедрения информационной системы управления сервисным обслуживанием насосного оборудования компании Texas Nafta Industries. Система, реализованная на основе комплекса TRIM, сдана в эксплуатацию.

Основным направлением деятельности Texas Nafta Industries является поиск и предложение на рынок новейших технологий в области насосного оборудования. Компания поставляет многофазные, шнековые и жидкостные насосы фирмы Vogelpump Pumps (Германия) в Россию, где они находят применение в самых различных отраслях — нефтегазовой, пищевой, фармацевтической, химической и нефтехимической, целлюлозно-бумажной, горнодобывающей и других. В состав услуг компании входит также сервисное

обслуживание оборудования, уровень которого важен для всех без исключения заказчиков. В этой связи российское представительство Texas Nafta Industries приняло решение о внедрении информационной системы, которая обеспечит всестороннюю поддержку управления сервисным обслуживанием.

Работы по проекту начались в феврале 2010 года. Исполнителем работ стала компания ITM, а в качестве программной платформы проекта заказчик выбрал EAM/MRO-систему TRIM разработки НПП «СпецТек». В активе компании ITM на тот момент уже были проекты внедрения информационных систем управления техническим обслуживанием и ремонтами в ОАО «Роснефтегазпром», ОАО «Ростерминалгрупп», на Северо-Западной ТЭЦ (филиал ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС»), в ООО «Валио» (филиал «Ершово») и других предприятиях. Данный факт, а также развитая функ-

циональность TRIM, высокая степень готовности типовых решений на базе TRIM и доступность разработчика программного продукта определили выбор заказчика.

В рамках проекта специалистами ITM был выполнен комплекс работ, включающий в себя диагностическое обследование процессов сервисного обслуживания и менеджмента документации в Texas Nafta Industries, разработку проектной документации (техническое задание, спецификации на внедрение), разработку регламентов, определяющих действия пользователей в TRIM при продаже, сервисном обслуживании насосов, а также по управлению офисной документацией. Разработаны формы применяемых в информационной системе аналитических отчетов, проведено обучение пользователей непосредственно на примере выполнения согласованных и утвержденных регламентов. Программный комплекс TRIM был возвращен в офис Texas Nafta

Industries на рабочих местах пользователей.

Пользователи TRIM стали 12 сотрудников Texas Nafta Industries, в том числе специалисты ООО «Борнеман-Сервис», область ответственности которых является сервисное обслуживание, установленного у заказчика. Система сдана в эксплуатацию в июне 2010 года. Первоочередной задачей заказчика на этапе эксплуатации системы станет наполнение базы данных информацией по оборудованию, находящемуся на сервисном обслуживании, а также завершение формирования базы документов, используемых в процессах компании. В это же время пользователи поэтапно будут задействовать систему в планировании работ технического обслуживания и ремонта насосов, планировании ресурсного обеспечения работ, учете и анализе результатов сервиса, параметров эксплуатации (отказы, дефекты) и в других задачах.

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

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

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

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

Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто»
Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vkj@telus.net Tel.: (1-604)-805-5979
Распространяется по подписке, в розницу, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в

любом отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России»; индекс для инд. подписчиков — 45774, для предприятий и организаций — 83475; по каталогу «Почта России»; индекс для инд. подписчиков — 10887, индекс для предприятий и организаций — 10888. На газету также можно подписаться через «Интер-Почту».

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

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Номер подписан 22.10.2010 г.
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38
www.redstarph.ru
Номер заказа 3456
Тираж 40000 экз.