

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Неделя снижения

Оптовый рынок электропотребления

Удвоение популярности

МРСК Сибири: подробности развития

Московский Партернат

Форум делового сотрудничества

GE в Калуге

Новый Центр энергетических технологий

Инновационная фармацевтика

Стратегическое партнерство лидеров рынка

СТРАТЕГИИ

4-5

Отчеты из космоса

Национальные навигационные системы

Защита данных

LETA IT-company способствует

Условия легализации

Льготный переход на высокие технологии

Сектор телекоммуникаций

С ростом рынка ужесточается регулирование

Значения и прогнозы

Фондовые индикаторы

Отложенная продажа

«НорНикель» придерживает акции ОГК-3

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6

Сибирское развитие

260 км новых линий

Последнее колесо

Оборудование для Богучанской ГЭС

Природоохрана

Миллионы рублей — на экологию

ИСТОРИЧЕСКИЙ РАКУРС

8

Глобальная логистика

Строительство на острове Русском

Труженик ЧП

Памяти Анатолия Брунова

Пятилетка полиметаллов

Свыше 750 тыс. т брикетов

ВАЖНАЯ ТЕМА

Лидеры государств «двадцатки» подтвердили в Сеуле, что намерены отказаться от протекционизма в экономике во всех формах. По их мнению, только сохранение открытости рынков и либерализация торговли и инвестиций будут способствовать экономическому прогрессу государств. Это, в свою очередь, позволит избавиться от разрыва в развитии между странами. Такие положения были закреплены в итоговой декларации по итогам сеульского саммита. «Мы будем воздерживаться от введения протекционистских мер в области торговли и будем противостоять таким мерам во всех формах. Мы признаем важность скорейшего завершения Дохийского раунда переговоров», — говорится в декларации. «Меры по либерализации торговли и инвестиций помогут достичь целей рамочного соглашения «группы двадцати» об уверенном, устойчивом и сбалансированном росте и должны дополняться непоколебимой приверженностью противостоять протекционизму во всех его формах», — отметили участники саммита.

Сладкий опыт

«Ферреро Россия» развивает свою владимирское производство

Елена Стольникова,
Ворша — Москва

стр. 2

стр. 2

стр. 2

стр. 3

стр. 3

На прошлой неделе в поселке Ворша (Владимирская область) компания «Ферреро Россия» официально представила свои планы по дальнейшему развитию производства в России, начале инвестиций в новую производствен-

ную линию и ближайшие социальные проекты. В рамках первого этапа создания производственного комплекса на фабрике «Ферреро» в Ворше уже запущены две линии. Теперь речь идет о создании еще одной линии. Успехи инвестиционной деятельности «Ферреро» в России — не только добротный положительный пример привлечения в страну мирового бренда, но и грамотно выстроенной региональной инвестиционной политики. И действитель-

но: владимирский образец работы с прямыми инвесторами — достоин не только изучения, но и применения в других регионах страны.

Имеющая у своих истоков небольшое семейное предприятие в г. Альба на севере Италии, сегодня группа «Ферреро» является одним из лидеров ми-

шим местом прописки будущего предприятия по ключевым критериям выбора оказалась индустриальная зона «V-park» (село Ворша, Собинский район), расположенная во Владимирской области. 28 декабря 2007 года губернатор Владимирской области Виноградов Н.В., глава Собинского района Анкин В.Ю. и генеральный директор ЗАО «Фер-

реро» подписали протокол «Об условиях осуществления инвестиций строительства предприятия по производству кондитерских изделий во Владимирской области». Данным документом определялись основные взаимные обязательства и алгоритмы взаимодействия компании «Ферреро» с администрацией Владимирской области по реализации инвестиционного проекта с общим объемом прямых иностранных инвестиций в 200 млн евро. 27 мая 2008 года состоялась торжественная церемония заклад-

ки «первого камня». В ноябре 2009 года на новой фабрике была запущена первая производственная линия.

То есть, менее чем за два года был осуществлен один из наиболее масштабных производственных проектов группы «Ферреро». На данный момент, как первый этап реализации производственного проекта, на фабрике запущены две



линии: по производству молочного шоколада Kinder Chocolate и конфет Raffaello. В сентябре 2010 года линию по производству Kinder Chocolate модернизировали таким образом, что стало возможным одновременное производство двух продуктов: Kinder Chocolate и Kinder Chocolate Maxi. Проект и размеры производственного комплекса предполагают возможность установления еще нескольких производственных линий.

В 2010 году, с началом работы второй производственной линии, на предприятии «Фер-

реро» было создано уже 500 рабочих мест (включая работников логистического центра). В перспективе, после запуска новых производственных линий, предприятие «Ферреро» планирует создание новых рабочих мест — до 1500 человек.

Кондитерская фабрика «Ферреро» во Владимирской области — это современный производственно-логистичес-

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Дефицит федерального бюджета РФ за январь-октябрь составил 2,1% от ВВП, или 783,6 млрд руб. В октябре дефицит составил 91 млрд руб. против 104,4 млрд руб. в сентябре. Объем поступивших в федеральный бюджет доходов составил за 10 месяцев года 6,72 трлн руб., при этом расходы составили 7,5 трлн руб. По сравнению с состоянием на конец сентября дефицит бюджета сократился — месяц назад он составлял 2,2% от ВВП.

Укрепляя надежность

Системный оператор на заседании VLPGO

Павел Якушев

Делегация ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» во главе с директором по развитию и сопровождению рынков Федором Опадчим приняла участие в 7-ом годовом заседании руководителей системных операторов — участников VLPGO (Ассоциации системных операторов крупнейших энергетических систем), проходившем в Мадриде.

На годовом заседании был утвержден план мероприятий (roadmap) по реализации стратегических целей и задач ассоциации, обозначенных в «белой книге» VLPGO — декларации «Сети для планеты». Декларация VLPGO принята на прошлом годовом заседании в октябре 2009 года, ее цель — донести до широкой аудитории информацию о миссии, целях и задачах ассоциации.

Основную часть плана мероприятий составляют исследования по ключевым направлениям деятельности VLPGO. В качестве основных направлений выделены: разработка и внедрение новых технологий системной автоматизации, безопасность энергоснабжения,

интеграция возобновляемых источников энергии, развитие информационных и коммуникационных технологий, оптимизация процессов управления режимом работы энергосистемы. На основании принятого плана, который будет актуализироваться ежегодно, Управляющий совет ассоциации будет определять проблематику исследований и принимать решения по их результатам.

Как часть общего плана мероприятий был принят план ассоциации по сотрудничеству со СМИ и правительственными структурами и сформирована специальная группа, которая будет заниматься вопросами внешних связей VLPGO в соответствии с задачами, поставленным в «белой книге».

«Функционирование в период глобализации заставляет нас обращаться к вопросам, которые раньше практически не попадали в сферу интересов системных операторов крупнейших энергосистем мира: активному участию в формировании государственной политики в области электроэнергетики, непосредственному участию в разработке новых технологий и стандартов, развитию рыночных отношений, взаимодействию с целевыми группами с целью формирова-

ния общественного мнения и многим другим темам. Отражение этих новых особенностей в плане мероприятий свидетельствуют об изменении статуса VLPGO и ее позиционирования в мировом энергетическом сообществе», — заявил директор по развитию и сопровождению рынков ОАО «СО ЕЭС», официальный представитель Системного оператора в Управляющем совете VLPGO Федор Опадчий.

Принятый план мероприятий отражает изменения, происходящие в настоящее время в VLPGO. В 2009 году на годовом совещании было принято решение о регистрации VLPGO в качестве юридического лица, в результате чего ассоциация из неформального профессионального объединения была преобразована в международную некоммерческую организацию. В настоящее время VLPGO стремится стать не только интегратором технических решений и местом обмена профессионалов технологическим опытом, но и влиять на процессы принятия решений по вопросам развития мировой энергетической отрасли.

На 7-ом годовом заседании был представлен ряд важных докладов.

(Окончание на стр. 2)

Оправились?

Владислав Исаев

Информационная группа Finam.ru провела конференцию «Российский автомобильный рынок: рост превращает ожидания». Ее участники отмечают, что текущие темпы восстановления российского автомобильного рынка превосходят прежние ожидания, поставщики и дилеры уже перестают справляться с активно растущим спросом на новые автомобили. При этом, основным драйвером роста авторынка станут регионы.

Российский автомобильный рынок активно возвращает утраченные в течение кризиса позиции, отмечают участники организованной «ФИНАМом» конференции. По мнению директора аналитического агентства «Автостат» Сергея Целикова, восстановлению спроса на российском авторынке поспособствовало сразу несколько факторов: «Повыли и отложенный спрос, и восстановление рынка труда, и потребительская уверенность «в завтрашнем дне», и программа утилизации, и льготное автокредитование, и обычное автокредитование. Плюс «низкая база» 2009 года. Каждый фактор влиял в своей мере и в своей нише, а в совокупности — двузначные цифры прироста. Уровень 2008 года уже превзошли Audi, BMW, MB, Kia, Citroen, VW. До конца года на него выйдет Skoda. Многие другие выйдут на уровень 2008 года в 2011-м году, кто-то в 2012-м. Весь рынок, если не произойдет очередной волны кризиса, в 2013 году перекроет уровень 2008-го».

Эксперты констатируют, что на фоне растущего спроса на российский рынок постепенно возвращается проблема дефицита новых автомобилей. Это происходит потому, что производители и импортеры недооценивают скорость восстановления российского авторынка, уверен директор по стратегическому развитию «Атлант-М» Алексей Терещенко: «Должны произойти изменения в мышлении импортеров, которые часто заинтересованы не в вале продаж, а в том, чтобы не дай Бог не остаться с избыточным складом (сильно обоглится в кризис). Импортер должен донести эту мысль до материнского концерна. Должна произойти корректировка объемов производственных заказов (причем завод должен еще и скорректировать свои заказы поставщикам автокомпонентов), а это может растянуться на несколько месяцев и где-то «упереться» в ограничения производственных мощностей».

Участники конференции прогнозируют, что уровень авторынков в России продолжит в дальнейшем динамично расти, ухудшая транспортную ситуацию — особенно в крупных городах. Поэтому основной потенциал роста автомобильного рынка сосредоточен в регионах. «Уровень авторынков растет, а транспортная ситуация и в крупных городах, и на трассах между ними — все только хуже, — говорит директор издательского дома «Новости авторынков» Роман Гуляев. — Основной резерв — регионы, в Москве-Петербурге-Екатеринбурге рынок близок к насыщению».

Мнения о том, что основной «резервуар» для повышения уровня авторынков — это регионы, придерживается и аналитик «Finamauto» Алексей Захаров: «Другое дело, что наша перекопанная экономика не дает жителю «глубинки» финансовой возможности купить машину. И до тех пор, пока эта ситуация (макроэкономическая) не изменится, до европейского уровня мы не дойдем».

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

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



В стране наблюдается объяснимое снижение объемов планового электропотребления



В декабре в Москве пройдет масштабный форум делового сотрудничества

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

«Насколько Роспатент учитывает при регистрации товарных знаков правозащитную деятельность и благотворительность, и могут ли указанные обстоятельства препятствовать регистрации товарных знаков?»

Ирина Москалева, Ржев



Валерий Джермян,
кандидат технических наук,
советник,
ООО «Юридическая фирма
Городиский и Партнеры»

«При соблюдении определенных обстоятельств — могут. И основанием является норма по статье 1483 ГК РФ, согласно которой не допускается государственная регистрация в качестве товарных знаков обозначений, представляющих собой или содержащих элементы, противоречащие общественным интересам, принципам гуманности и морали.

Отказы в регистрации товарных знаков как противоречащих общественным интересам, принципам гуманности и морали, не часты, но имеют место. Например, по указанным основаниям было отказано в регистрации таких обозначений, как: ГЛЮКИ; ЯДРЕНА МАТРЕНА; НАХ; О НУИ.

Правозащитная деятельность и благотворительность как обстоятельства, влияющие на оценку охраноспособности вполне пристойного по фонетике и семантике обозначения, ранее не встречались в экспертной практике, и ниже представлены извлечения из весьма неординарного по доказательной базе решения Роспатента, отказавшего в регистрации в качестве товарного знака словесного обозначения «ДОКТОР ГАЗА» по заявке №2007742002/50 с приоритетом от 29.12.2007, охрана которому испрашивалась в отношении товаров 05 класса МКТУ «воды минеральные для медицинских целей» и товаров 32 класса МКТУ «минеральные воды [напитки]».

Экспертиза ФИПС Роспатента отказала в регистрации заявленного обозначения и заявитель подал возражение на данное решение экспертизы. Палата по патентным спорам Роспатента не поддержала доводы экспертизы, но на коллегии выдвинула иные основания для отказа, предоставив заявителю время на предоставление соответствующих доводов в защиту своей позиции по оценке охраноспособности заявленного обозначения. Дальнейшее рассмотрение возражения проходило в учетом доводов заявителя, но коллегия не посчитала их достаточными для обоснования возможности регистрации, и в своем заключении отметила следующее.

Согласно сведениям из общедоступных словарно-справочных источников (в частности, Интернет-порталов «Яндекс: Словари / Российский гуманитарный энциклопедический словарь», «Яндекс: Словари / Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона», «Яндекс: Словари / Энциклопедия «Москва»» и Интернет-сайтов «http://ru.wikipedia.org», «http://www.moskva.ru») заявленное обозначение воспроизводит фамилию известного в России на дату подачи заявки лица — доктора, филантропа, правозащитника Газа Федора Петровича (Фириха-Исифа) (1780-1853), который был чрезвычайно популярен в народе и известен под именем «святой доктор». Он является одним из наиболее известных московских врачей. По его инициативе была построена в 1844 году Полицейская больница, которую называли «Газаовской» (ныне Институт гигиены и профилактики заболеваний среди детей и подростков). О докторе Газа писали Герцен, Тургенев, Куприн, Кони, Домбровский, Окуджава.

Римско-католический церковь начала процесс бектификации (первая ступень к канонизации — причисления к лику святых) доктора Газа. Кроме того, Газа был основателем кавказских курортов и автором классических научных работ о свойствах кавказских минеральных вод. Следует отметить, что сведения из вышеуказанных источников информации содержат упоминания словосочетаний «доктор Газа», «добрый доктор Газа» и «святой доктор» в качестве устойчивых словосочетаний, являющихся на конкретное лицо — доктора Газа Федора Петровича.

Коллегия исходила из того, что репутация указанной личности, в силу значимости ее для истории России (для истории правозащитного движения и благотворительности в России) и ее научного наследия (в области изучения минеральных вод) является общественным достоянием. Принимая во внимание данное обстоятельство, коллегия выразила мнение, что в силу значимости указанной личности для истории России (для истории правозащитного движения и благотворительности в России) и ее научного наследия (в области изучения минеральных вод) заявленное обозначение в качестве товарного знака на имя заявителя будет противоречить общественным интересам. Коллегия считает, что заявитель, испрашивая предоставление правовой охраны заявленному обозначению в качестве товарного знака на свое имя, намерен использовать репутацию доктора Газа в своей хозяйственной деятельности с целью извлечения прибыли.

Коллегия пришла к выводу о том, что регистрация заявленного обозначения в качестве товарного знака на имя заявителя необоснованно наделит его определенными преимуществами, благодаря репутации доктора Газа, по отношению к другим хозяйствующим субъектам на рынке соответствующих товаров (минеральных вод), что противоречит принципам добросовестности и справедливости и, тем самым, общественным интересам.

Вряд ли что-то еще можно добавить к столь аргументированному решению».

Редакция газеты «Промышленный еженедельник» продолжает принимать от читателей вопросы и просьбы о комментариях, связанные с широким кругом тем по защите прав на объекты интеллектуальной собственности и патентованию. Свои вопросы направляйте на электронный адрес doc@promweekly.ru.

Редакция передает полученные вопросы специалистам компании ООО «Юридическая фирма Городиский и Партнеры» — крупнейшей в России и одной из ведущих в мире юридических фирм, специализирующихся в области патентования и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности.

Удвоение популярности

«МРСК Сибири» работает для потребителей

Светлана Черногубова, Красноярск

Системой централизованного обслуживания клиентов «МРСК Сибири» за 9 месяцев 2010 года воспользовались более 70 тысяч сибиряков. Это почти в два раза больше, чем за аналогичный период 2009 года.

Больше всего сибиряков обратились в Центры обслуживания клиентов (ЦОК). Сорок тысяч человек позвонили по телефону единого call-центра компании 8-800-1000-380. Пятнадцать тысяч потребителей предпочли личное общение с сотрудниками ЦОКов. И еще около 15 тысяч жителей сел и небольших городов Сибири, в которых нет Центров обслуживания клиентов сетевой компании, обратились за консультацией к специалистам районных предприятий электрических сетей (РЭС).

Как показывает статистика, сегодня потребители более всего интересуются тем технологическим присоединением к электрическим сетям. По этому поводу с начала года в ЦОКи обратились почти 18 тысяч человек (более 33% всех посетителей ЦОКов). На втором и третьем месте по популярности — вопросы, связанные с оформлением технических документов (25 процентов) и приборами учета электроэнергии (22%).



Повышение качества оказываемых услуг — одна из приоритетных задач «МРСК Сибири» как клиентоориентированной компании. Специалисты Общества стремятся использовать все современные технологии и каналы коммуникации, чтобы сделать процесс взаимодействия с компанией максимально удобным для потребителей.

Неделя снижения

Итоги работы оптового рынка электроэнергии и мощности

По данным НП «Совет рынка», неделя с 05.11 по 11.11 характеризуется снижением объемов планового электропотребления по сравнению с неделей ранее и аналогичным периодом прошлого года. При этом динамика индексов равновесных цен относительно предыдущей недели была разнонаправленной по ценовым зонам. Однако в сравнении с аналогичным периодом отмечен значительный рост индексов равновесных цен в обеих ценовых зонах.

За истекшую неделю плановое электропотребление по сравнению с предыдущей неделей снизилось на 0,5%, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — на 3,5%. Уменьшение планового электропотребления в сравнении с прошлым годом отмечено в 47 из 64 субъектов федерации, объединенных в ценовые зоны оптового рынка. Общий объем планового электропотребления на рынке на сутки вперед за прошедшую неделю составил 18,31 млн МВт·ч. В Европейской части РФ и на Урале плановое электропотребление составило 14,53 млн МВт·ч, что на 0,7% меньше, чем на прошлой неделе, и на 2,3% — чем за аналогичный период прошлого года. В Сибири плановое электропотребление составило 3,78 млн МВт·ч, не изменившись по отношению к прошлой неделе и сни-

звившись на 7,7% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. За истекшую неделю в структуре плановой выработки Европейской части России и Урала доля ТЭС сократилась на 1 п.п. относительно предыдущей недели. При этом в сравнении с аналогичным периодом прошлого года наблюдается снижение доли ТЭС на 1,4 п.п.

В структуре плановой выработки Сибири доля ТЭС выросла на 1,1 п.п. по отношению к предыдущей неделе, и сократилась на 1,7 п.п. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. В Европейской части РФ и на Урале на ТЭС пришлось 70,10% выработки, на ГЭС и АЭС — 5,91% и 23,98% соответственно. В Сибири структура выработки: ТЭС — 58,53%, ГЭС — 41,47%.

По отношению к предыдущей неделе индекс равновесных цен в Европейской части России и на Урале снизился, а в Сибири — вырос. В региональном разрезе рост индексов равновесных цен произошел в Астраханской области и во всех сибирских регионах. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года индексы равновесных цен выросли во всех 64 регионах, объединенных в ценовые зоны.

По состоянию на 11 ноября 2010 года, общая задолженность участников рынка составила 23,1 млрд руб., сократившись с 3 ноября на 1,4 млрд руб. Изменение задолженности на ОРЭМ было обусловлено, главным образом, снижением в ценовых зонах.

«Московский Партенариат — 2010»

Перспективный Форум делового сотрудничества

Второго декабря 2010 года в московском «Экспоцентре» пройдет мероприятие, организованное ЗАО «Межрегиональный Центр промышленной субконтракции и партнерства» и ЗАО «ММЦ — МОСКВА», которые войдут в деловую программу Форума делового сотрудничества «Московский Партенариат — 2010». Форум проводится при содействии Международной Ассоциации маркетинговых центров «СИСТЕМА ММЦ» и НП «Национальное Партнерство развития субконтракции». Организационно-техническую поддержку оказывает ЗАО МЦДК «Дельконт».

Мероприятия Форума проводятся при поддержке со стороны: Департамента поддержки и развития малого и среднего предпринимательства города Москвы; Общественно-экспертного Совета по малому и среднему предпринимательству при Мэре и Правительстве Москвы. При участии: Министерства экономического развития РФ; Торгово-промышленной палаты РФ; профильных союзов и объединений промышленников и предпринимателей, территориальных ТПП, региональных центров субконтракции, организации поддержки малого и среднего предпринимательства.

Ответственный организатор: Межрегиональный Центр промышленной субконтракции и партнерства, ЗАО «Межрегиональный маркетинговый Центр «ММЦ — МОСКВА»

В рамках Форума пройдут:
— Межрегиональная конференция «Предпринимательство в промышленности: пути развития. Мероприятия государственной поддержки совместных (кластерных) проектов МСП».

— «Межрегиональная «Биржа субконтрактов» — серия подготовленных переговоров уполномоченных представителей предприятия — Заказчика с потенциальными Поставщиками, по вопросам изготовления и поставки изделий, узлов, комплектующих.

— Межрегиональный семинар для малых и средних предприятий по вопросам повышения конкурентоспособности на рынке субконтрактных поставок.

— «Совещание руководителей региональных центров субконтракции и представителей малых и средних предприятий». Заседание Комиссии по субконтракции Подкомитета по субконтракции и кластерным технологиям в составе Комитета ТПП РФ по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса.

— Межрегиональная конференция «Предпринимательство в промышленности: пути развития. Мероприятия государственной поддержки совместных (кластерных) проектов МСП».

Цель Конференции: обмен опытом и выработка совместных решений по вопросам реализации мероприятий государственной поддержки повышения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства в сфере промышленного производства и инноваций.

Тематика Конференции:
• Возможность применения кластерного подхода для повышения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства в сфере промышленного производства и инноваций: международный и российский опыт, проблемы и перспективы. Роль кластерных малых и средних предприятий в процессах модернизации и перехода российской промышленности на инновационный путь развития, формировании «Технологических платформ».

• Кластерная политика города Москвы в сфере малого и среднего предпринимательства на 2010-2012 гг.: основные положения, принципы, приоритетные направления.
• Взаимодействие органов власти федерального и регионального уровня при реализации Кластерной политики города Москвы в сфере малого и среднего предпринимательства на 2010-2012 гг.

• Мероприятия государственной поддержки совместных (кластерных) проектов малых и средних предприятий: план мероприятий на 2011 год.

• Совместные проекты малых и средних предприятий в области продвижения продукции на межрегиональные и международные рынки, как фактор образования кластеров.

• Инфраструктура государственной поддержки совместных (кластерных) проектов малых и средних предприятий: координация и контроль мероприятий государственной поддержки кластеризации МСП.

• Мероприятия государственной поддержки совместных (кластерных) проектов малых и средних предприятий и инфраструктура (центры кластерного развития) в программе развития и поддержки малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития Российской Федерации.

В ходе Конференции на основании всестороннего обсуждения предполагается выработать консолидированную позицию по рассматриваемым вопросам и принять Итоговый документ (рекомендации) Конференции, впоследствии направляемый в про-

фильные органы власти и используемый в организации мероприятий государственной поддержки совместных (кластерных) проектов МСП.

Участники Конференции: представители московских, федеральных и региональных органов власти, отвечающих за поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства, профильных общественных объединений и союзов предпринимателей, организации инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, малых и средних инновационных и производственных предприятий города Москвы (лидеры и участники формируемых кластеров МСП), руководители региональных кластерных проектов.

В рамках Форума пройдет семинар для малых и средних предприятий по вопросам повышения конкурентоспособности на рынке субконтрактных поставок. В ходе семинара состоится обмен опытом по вопросам: субконтракция — кооперационное взаимодействие: практика, проблемы, результаты, решения; маркетинг на рынке субконтрактных поставок; подготовка производства субконтракционной продукции; управление качеством при организации субконтрактных поставок и применение инструментов «бережливого производства»; технико-технологическое перевооружение субконтрактных предприятий; управление издержками субконтракционного предприятия; Формы и механизмы поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемые в городе Москве и регионах РФ.

Также в рамках Форума пройдет Совещание руководителей региональных центров субконтракции и представителей малых и средних предприятий, которое проводится совместно с заседанием Комиссии по субконтракции Подкомитета по субконтракции и кластерным технологиям в составе Комитета ТПП РФ по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса. В ходе Совещания будут подведены итоги работы центров субконтракции за 2010 год, утверждены планы совместных мероприятий (межрегиональных «Бирж субконтрактов», конференций, выставок и др.) на 2011 год.

Общее количество участников — не менее 300 представителей Москвы, регионов России и зарубежных стран. Участие в мероприятиях бесплатное при условии своевременной подачи заявки и прохождения регистрации участников.

По вопросам участия в мероприятиях просьба обращаться: тел./факс: (495) 234-53-76, subcontract@binec.ru, gusta@binec.ru



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев,
Президент Российской Федерации

«Без малого и среднего бизнеса никакого восстановительного роста быть не может. Все сейчас понимают, что кризис завершен, но восстановительный рост в мировой экономике и в национальных экономиках все-таки достаточно медленный для большинства стран, особенно у стран с высокоорганизованной экономикой. Быстро растущие рынки показывают лучшие проценты. Это правда. Но и для тех, и для других очень важно, чтобы была инфраструктура малой экономики, малых предприятий, среднего бизнеса. Практически в каждой стране принят план поддержки малого и среднего бизнеса, и в нашей стране тоже, появляются новые проекты поддержки, новые финансовые инструменты».

КОРОТКО

Четвертая партия двигателей в Китае

Четвертая партия двигателей Д-30КП-2 производства ОАО «НПО «Сатурн», изготовленная по контракту между ФГУП «Рособоронэкспорт» и Китайской Народной Республикой, слана китайскому заказчику. Подписание акта приема 12 двигателей четвертой партии состоялось в ОАО «НПО «Сатурн». Контракт между ФГУП «Рособоронэкспорт» и КНР вступил в силу в апреле 2009 года. Согласно ему НПО «Сатурн» обязано поставить китайскому заказчику 55 двигателей Д-30КП-2 в период до 2012 года. Три первые партии двигателей Д-30КП-2 были досрочно сланы заказчику, соответственно, в ноябре 2009, марте и мае 2010 г. Приемка последней, пятой, партии двигателей намечена на февраль 2011 года.

Поливинилхлорид — полимеровозом

Компания ПРОПЛЕКС в тестовом режиме запустила поставки поливинилхлорида (ПВХ) из Европы в Россию с помощью полимеровоза. Контейнер в 20 т уходит в Германию. При транспортировке сырье сохраняется чистым, сухим и сыпучим. После упаковки тара открывается дважды — для таможенных проб и выгрузки на заводе ПРОПЛЕКС в Подольске. «При перевозках в бит-багах не исключены потери сырья или набор влаги из-за повреждения упаковки. Полимеровоз же доставляет ПВХ в перевозном виде от цеха до цеха. Пропадает и проблема утилизации использованных бит-багов, что для нас, как компании, ответственно относимся к экологическим вопросам, тоже важно», — объясняет Дмитрий Матвеев, директор по закупкам ООО «ПК «ПРОПЛЕКС». Разгрузка полимеровоза в Подольске идет по специальным шлангам напрямую в силосы. Время и трудозатраты на нее сокращаются в два раза. «На полную растарку 20 мешков (20 т) уходит около 3 часов. Бит-баги с ПВХ разгружают вручную, и содержимое мешков поступает в силосы через растарочную машину. Этот процесс требует участия грузчиков и водителя погрузчика. Разгрузка же контейнера в 20 т занимает 1,5 часа», — объясняет Дмитрий Матвеев.

Испытания бомбардировщика

Компания «Сухой» проводит на летно-испытательной станции Новосибирского авиационного производственного объединения им. В.П.Чкалова (НАПО) летные испытания серийных фронтовых бомбардировщиков Су-34. Машины собраны в цехах завода, где организовано их производство. Самолеты этой марки уже стоят на вооружении ВВС России. Очередная партия предсерийных гособоронзаказов Су-34 будет передана заказчику до конца этого года. Государственный контракт на поставку ВВС РФ Су-34 был подписан между Министерством обороны РФ и компанией «Сухой» в 2008 году. По боевым возможностям Су-34 относится к поколению самолетов «4+». Независимо от времени суток и метеословений он способен эффективно поражать наземные, морские и воздушные цели в любом географическом районе с применением всей номенклатуры авиационных боеприпасов, в том числе высокоточных. Наличие на самолете системы активной безопасности наряду с новейшими компьютерами позволило создать дополнительные возможности летчику и штурману вести прицельное бомбометание, маневрировать под огнем противника. Установленное на Су-34 оборудование позволяет применять оружие по нескольким целям одновременно.

Укрепляя надежность

(Окончание. Начало на стр. 1)

Доклады членов Управляющего совета о деятельности их компаний за 2010 год, отчеты Административного совета, секретаря и казначея ассоциации, а также руководителей трех рабочих групп, шести совместных проектов и трех рабочих семинаров. Федор Опалчий представил два доклада: «Единая энергосистема России: основные проблемы и развитие» и «Ключевые параметры эффективности». В первом он рассказал о приоритетах и основных задачах ОАО «СО ЕЭС», а также о деятельности компании за период, прошедший со времени проведения прошлого годового совещания в октябре 2009 года. Второй доклад был посвящен результатам деятельности в уходящем году рабочего семинара VLPGO №2, возглавляемого заместителем главного диспетчера по режимам ОАО «СО ЕЭС» Владимиром Дьячковым.

Президентом VLPGO на 2011 год избран президент испанской компании — оператора магистральных сетей Red Eléctrica de España Луис Атиенза (Luis Aienza). Его предшественник — президент и генеральный директор независимого системного оператора США Midwest ISO Джон Бэр (John Bear) по традиции в 2011 году будет занимать должность вице-президента VLPGO.

VLPGO (Very Large Power Grid Operators) — объединение системных операторов, управляющих крупными энергосистемами с нагрузкой более 50 ГВт. Ассоциация VLPGO создана в октябре 2004 года по инициативе американского системного оператора PJM Interconnection, французской компании RTE и японской компании TEPCO с целью объединения усилий крупнейших системных операторов мира. В задачи этого профессионального объединения входит изучение вопросов повышения надежности энергоснабжения в условиях постоянного развития энергосистем.

VLPGO объединяет системных операторов крупнейших энергосистем из 14 государств мира, в совокупности обеспечивающих электрической электроэнергией 3 миллиарда жителей Земли и более 60% мирового электропотребления. К основным направлениям деятельности Ассоциации относятся координация усилий ее участников по обмену опытом, проведение исследований по общим проблемам и выработка рекомендаций для системных операторов по обеспечению надежной и безопасной работы крупных энергосистем.

¹ Полный текст решения размещен на сайте Роспатента по адресу: http://www.fips.ru/paps/07_07_10/07072010.htm

Рекомендации по вопросам экспертизы заявок на изобретения, Утверждены приказом Роспатента от 31.12.2009 г. №199.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Продолжается сотрудничество в сфере высоких технологий с зарубежными партнерами



В России создается инновационный медико-фармацевтический кластер

GE в Калуге

Открыт новый Центр энергетических технологий

Компания General Electric (GE) открыла в Калужской области (180 км от Москвы) новый Центр энергетических технологий, который главным образом будет заниматься сервисным обслуживанием энергетического оборудования под маркой GE и не только. На открытии Центра присутствовали губернатор Калужской области Анатолий Артамонов, президент и главный исполнительный директор компании GE Energy Джон Креники, официальные представители российского государства и посольства США.

«Открытие Центра энергетических технологий GE в Калуге является показательным примером успешного сотрудничества России с зарубежными партнерами в сфере высоких технологий и позволяет создать дополнительные возможности для трудоустройства в регионе, — сказал Анатолий Артамонов. — Мы рады сотрудничеству GE Energy в реализации одного из важнейших направлений российской экономики — повышении энергетической эффективности в секторе производства электроэнергии. Искренне желаю компании успехов в достижении этих целей».

Благодаря новому центру, компания GE намерена расширить свою деятельность в России и предоставить новые возможности для обучения и работы на высокотехнологичном оборудовании. К концу 2010 года GE Energy планирует иметь в штате компании в России около 300 специалистов, значительно расширив свою деятельность на территории страны.

«Россия является средоточием энергии и занимает центральное место в нашей стратегии в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе, — отметил Джон Креники. — Открытие Центра энергетических технологий подчеркивает стремление компании GE инвестировать в будущее России и россиянина. Это ключевая составляющая нашей стратегии, которая позволит поддерживать наших клиентов в России, благодаря передовым технологиям и широкому спектру услуг в области энергетики, включая производство электроэнергии, водоснабжение, сервис энергооборудования, нефть и газ. Это также поддерживает наши глобальные устремления инвестировать и расширять свое присутствие на многообещающих растущих рынках по всему миру. Мы ускоряем локализацию наших технологий для лучшей конкуренции и партнерства в достижении успеха».



В марте 2009 года компания GE подписала соглашение с руководством Калужской области, Корпорацией развития Калужской области и администрацией города Калуги о строительстве Центра энергетических технологий. Предприятие было открыто всего спустя 20 месяцев. Приследуясь принципам энергоэффективности и ответственности за сохранение окружающей среды, Центр энергетических технологий оснащен современными системами очистки воздуха, теплоотражающими окнами и водосберегающими технологиями.

В рамках стратегии GE развивать бизнес ближе к своим российским клиентам, Центр энергетических технологий будет предлагать инновационные решения и услуги, которые отвечают особым требованиям клиентов. Первоначально, новый Центр будет предоставлять сервисное обслуживание энергетического оборудования GE, которое установлено в России и СНГ. В дальнейшем Центр будет наращивать производственные мощности для того, чтобы обеспечить растущее присутствие GE на российском энергетическом рынке. Производственная площадка имеет потенциал для существенного расширения и может включать другие подразделения компании GE в будущем.

Артём Биков, председатель совета директоров ООО «Интертехэлектро — Новая генерация», подчеркнул: «В сложных климатических условиях Ямало-Ненецкого округа высоконадежные турбины производства GE обеспечат Ноябрьскую ПГУ стратегическое преимущество. Совместно с компанией GE мы «выкавали»

уникальный опыт строительства электростанции в суровых климатических условиях. Сейчас мы устанавливаем подобные турбины на других электростанциях в России. Кроме того, мы надеемся, что деятельность Калужского Центра энергетических технологий сделает работу наших электростанций более надежной и эффективной».

«Открытие Центра энергетических технологий компании GE в Калуге важный знак, свидетельствующий о позитивных изменениях, происходящих в российском инвестиционном климате. Очевидно, что глобальные корпорации, такие как GE, понимают важность локализации своей деятельности в России и обеспечения большей доступности своей продукции и услуг для потребителей. Поздравляем компанию GE с успешным окончанием строительства и открытием Центра энергетических технологий», — заявил Юрий Аркадьевич Станкевич, заместитель председателя Комитета по энергетической политике и энергоэффективности Российского союза промышленников и предпринимателей.

Первый вице-президент — операционный директор ЗАО «КЭС» Андрей Вагнер, сказал: «Год назад представители КЭС участвовали в закладке «первого камня» сервисного центра GE в Калуге. Сегодня мы рады поздравить GE с завершением строительства! Уверены, что GE сохранит комплексный подход при продвижении на рынок РФ своих самых современных технологий. В настоящее время КЭС устанавливает на площадках трех ТЭЦ семь газовых турбин типа 6FA производства GE, и их гарантиро-

ванное обеспечение в минимальные сроки расходными материалами, запчастями, шеф-инженерами и другими услугами в процессе последующей эксплуатации повысит надежность и эффективность работы новых энергоблоков».

Предприятие в Калуге представляет собой один из двенадцати технологических центров компании GE Energy по всему миру. Компания GE активно присутствует в России с 1920-х годов и на сегодняшний день предлагает полный спектр продукции и услуг для энергетического сектора страны, от разработки и добычи нефти и газа до производства электроэнергетики.

GE — многопрофильная корпорация, работающая в сфере высоких технологий, средств массовой информации и финансовых услуг. Сфера деятельности компании охватывает в числе прочего энергетику, водные ресурсы, транспорт, здравоохранение, финансовые и информационные услуги. GE обслуживает заказчиков более чем в ста странах мира; глобальный штат GE насчитывает более 300 тысяч сотрудников. В энергетическом секторе GE разрабатывает и внедряет технологии, позволяющие эффективно использовать природные ресурсы. Глобальный штат GE Energy насчитывает 85 тыс. сотрудников, а выручка в 2009 году составила \$40 млрд. Компания GE Energy является одним из мировых лидеров по разработке технологий генерации и распределения энергии. Входящие в GE Energy компании создают интегрированные продукты и сервисные решения для всех областей энергетической промышленности.

Инновационная фармацевтика

«Протек» и «ХимРар»: соглашение о стратегическом партнерстве

Елена Сурина

Группа компаний «Протек» и НП ЦВТ «ХимРар» заключили соглашение о стратегическом партнерстве, одним из основных направлений которого станет создание инновационного медико-фармацевтического кластера вокруг Физтеха.

Целью соглашения является развитие исследовательского, производственного и маркетингового потенциала, основанное на компетенциях и конкурентных преимуществах обеих компаний. Для реализации Проекта ГК «Протек» и НП ЦВТ «ХимРар» получат доступ к взаимным возможностям по разработке, испытаниям, производству, дистрибуции и маркетингу инновационных и импортозамещающих препаратов.

В рамках партнерства планируется организация инновационного медико-фармацевтического кластера на базе

Московского физико-технического института (МФТИ, г. Долгопрудный) как ведущего естественнонаучного ВУЗа в РФ, способного стать локомотивом развития национальной инновационной системы.

Основная идея данного кластера заключается в создании пояса малых инновационных предприятий и корпоративных исследовательских центров вокруг Физтеха, которые будут работать интерфейсом между наукой и индустрией в области «живых систем».

Председатель Совета директоров ОАО «Протек» В.С. Якунин, характеризую МФТИ, сказал о том, что институт всегда славился своей ориентированностью на прикладную науку и внедрение в производство результатов фундаментальных исследований. Он считает, что в свое время школа Физтеха дала ему лично глубокие знания и практический опыт, которые оказались востребованы, в том числе и в бизнесе.

В.Г. Музьев, президент ГК «Протек», комментирует: «Реализация данного проекта, мы как российская компания видим свой вклад в решении важнейшей задачи, поставленной государством по развитию наукоемких и конкурентных отраслей экономики. Данный проект для нас чрезвычайно важен также и с точки зрения приоритетов развития Группы компаний «Протек» в производственном сегменте».

Председатель Совета Директоров НП ЦВТ «ХимРар» д.т.н. А.А. Ивашенко отметил, что уникальная система Физтеха, созданная еще в советское время, оказалась на удивление подходящей моделью и в условиях рыночной экономики».

Ректор МФТИ Н.Н. Кудрявцев приветствовал партнерство МФТИ с компаниями «Протек» и «ХимРар», подчеркнул. Развитие прикладной науки вокруг Физтеха является одним из стратегических направлений развития института.

ЦВТ «ХимРар» основан в 1990 году. Негосударственный научно-исследовательский комплекс и инновационный бизнес-инкубатор, объединяющий высокотехнологичные организации, ведущие разработки для фармацевтических и биотехнологических производителей. Основная цель — разработка и выведение на рынок инновационных лекарств на основе новейших «постгенных» технологий.

Группа компаний «Протек» — одна из крупнейших фармацевтических компаний России, работает во всех сегментах фармобластной промышленности лекарственных средств, фармацевтической дистрибуции, а также розничных продажах. Ключевые компании Группы: «Центр внедрения «ПРОТЕК», аптечная сеть «Ригла», «ФармФирма «Солекс». Головная компания Группы — ОАО «ПРОТЕК». Консолидированная выручка Группы по МСФО за I полугодие 2010 года — 45,460 млн руб.

Московская готовность

Магистральные электрические сети получили паспорт к ОЗП

Филиал ОАО «ФСК ЕЭС» — Московское предприятие магистральных электрических сетей Центра (Московское ПМЭС) — в конце прошлой недели получил паспорт готовности электросетевых объектов напряжением 220-750 кВ в Московском регионе к прохождению осенне-зимнего периода 2010-2011 годов.

Итоги подготовки к зиме оценивала комиссия, в состав которой вошли руководители и специалисты филиала ОАО «ФСК ЕЭС» — Магистральные электрические сети (МЭС) Центра, представители Ростехнадзора, а также регионального подразделения Системного оператора Единой энергетической системы. Получение паспорта готовности свидетельствует о своевременном и качественном выполнении мероприятий, направленных на повышение надежности электроснабжения потребителей Москвы и Московской области с населением свыше 17,3 млн человек.

Осенне-зимний период продолжается с середины ноября до апреля. В это время энергообъекты работают в условиях низких температур, а потребление электроэнергии сильно возрастает. Загрузка сети зимой на 30-40% превышает летние показатели.

Залог надежного функционирования Единой национальной электрической сети в зимний период — всесторонняя подготовка, включающая выполнение ремонтных, целевых и инвестиционных программ, а также проведение противоаварийных тренировок.

Всего в ходе подготовки к осенне-зимнему периоду 2010-2011 гг. на подстанциях 220-750 кВ Московского региона выполнен ремонт 18 автотрансформаторов, заменено 43 высоковольтных ввода, 2230 единиц опорно-стержневой изоляции, отремонтировано 9 компрессоров. Аномально-высокая жара и пожары в ближнем Подмосковье не повлияли на графики и качество выполнения основного плана ремонтной кампании и целевых программ, направленных на повышение надежности электроснабжения потребителей. На всех подстанциях проведены комплексные обследования силового оборудования.

Проведены плановые осмотры всех линий электропередачи напряжением 220-750 кВ. На трассах линий расширено 840,8 га просек. Выполнена замена 4944 изоляторов, 88,4 км грозозащитного троса, отремонтировано 745 фундаментов опор и анкерных плит, заменено 87 дистанционных распорок. На ремонтные мероприя-

тия в магистральном сетевом комплексе Москвы и Московской области было направлено свыше 438 млн руб.

Особое внимание было уделено подготовке персонала, соблюдению норм промышленной безопасности, обеспечению работников спецодеждой, средствами коллективной и индивидуальной защиты. На всех подстанциях Московского региона прошли специализированные противоаварийные тренировки. Проведено 28 противопожарных учений совместно с региональными подразделениями противопожарной службы МЧС.

Магистральная сетевая комплекс Москвы и Московской области образуют 31 подстанция напряжением 220-750 кВ общей трансформаторной мощностью 28913 МВА и 90 линий электропередачи 220-750 кВ общей протяженностью свыше 4 тыс. км. Из них на территории Москвы расположены свыше 50 км линий электропередачи, а также 3 подстанции 500 кВ — Очаково, Чагино, Бескудниково. Эти подстанции в совокупности с подмосковными подстанциями 500 кВ Западная, Ногинск, Пахра и Трубино, а также подстанцией 750 кВ Белый Раст образуют Московское энергетическое кольцо 500 кВ, являющееся основой Московской энергосистемы.

Наличие отсутствия

Интеллектуальные транспортные системы

12 ноября в Москве прошла Международная конференция «Интеллектуальный транспорт — 2010». Конференция была подготовлена и проведена в рамках проекта партии «Единая Россия» под названием «Инфраструктура России». Официальную поддержку конференции оказал комитет Государственной думы РФ по транспорту.

Ключевыми к обсуждению стали вопросы законодательного регулирования в области создания, внедрения и эксплуатации в РФ интеллектуальных транспортных систем (ИТС), национальная концепция развития интеллектуальных транспортных систем, а также развитие рынка ИТС в России.

С приветственным словом председателя Государственной думы РФ Бориса Грызлова участникам конференции выступила Надежда Герасимова — заместитель председателя ГД РФ. Также гостей и участников поприветствовали Сергей Аристов — заместитель Министра транспорта РФ, Дмитрий Дмитриенко — губернатор Мурманской области. В работе конференции приняли участие представители свыше 30 субъектов РФ, 15 иностранных государств, среди которых — представители инвестиционных кругов Китая, Сингапура и Гонконга. Особый интерес к вопросу развития транспортной инфраструктуры в России и международному сотрудничеству проявила делегация одной из крупнейших китайской инновационной компании Goldman Sachs Gao Hua.



В разгар рабочего дня конференции Сергей Шишкарев — председатель комитета ГД РФ по транспорту, руководитель проекта «Инфраструктура России» анонсировал запуск интернет-портала «Закон-2011»: «Сегодня ровно в полдень на сайте «Закон-2011» для общего обсуждения будет опубликована концепция закона об интеллектуальных транспортных системах (ИТС). Мы планируем собрать все замечания и предложения по этой концепции и приступить к написанию законопроекта, причем сделать это максимально быстро».

Участники международной конференции отметили, что в настоящее время в России отсутствует единая политика,

концепция и другие атрибуты зрелого процесса разработки ИТС. Этот термин даже не употребляется в стратегических документах по транспортной политике страны. В стране отсутствуют официальные организационные структуры, ответственные за развитие ИТС, как основного средства инновационного развития транспорта. В этой связи все отметили необходимость не только законодательного обеспечения ИТС в России, но и формирование национальной интеллектуальной транспортной системы Российской Федерации.

По итогам Конференции участники приняли проект резолюции, в котором указано: рекомендовать Комитету Госу-

дарственной Думы ФС РФ по транспорту обеспечить разработку и принятие Закона об ИТС в 2011 году; основным механизмом государственного стимулирования и инвестиционного политики считать Федеральную целевую программу «ИТС России на период до 2020 года». Рекомендовать Министерству транспорта РФ разработать и утвердить Концепцию такой целевой программы в 2011 году; комитету Государственной думы РФ по транспорту и Министерству транспорта РФ обеспечить координацию положений разрабатываемого Закона об ИТС и Концепции Федеральной целевой программы «ИТС России до 2020 года».

Сладкий опыт

«Ферреро Россия» развивает свою владимирское производство

(Окончание. Начало на стр. 1)

Являясь социально-ориентированным работодателем, «Ферреро» предлагает своим сотрудникам расширенный социальный пакет. Для сотрудников организован служебный транспорт для доставки до места работы и обратно, организовано горячее питание и предусмотрена 100% дотация на питание; всем сотрудникам предоставляется дополнительное страхование жизни и страхования от несчастных случаев 24 часа в сутки, по всему миру. Сотрудники кондитерской фабрики «Ферреро» имеют возможность получать льготные ставки по кредитованию у банков-партнеров компании «Ферреро». На предприятии организована работа здравпункта, который в будущем станет большим медицинским центром, оснащенный всем необходимым оборудованием как для оказания не только первой помощи, так и для проведения диагностических и профилактических мероприятий.

Кроме того, в рамках международной программы «Kinder + Sport» у компании «Ферреро» накоплен богатый опыт в области поддержки детского и юношеского спорта, продвижения ценностей здорового образа жизни. Развивая свое присутствие на территории Владимирской области, компания большое внимание уделяет реализации социальных проектов в регионе. С 2009 года «Ферреро» активно сотрудничает с Департаментом по физической культуре, спорту и туризму Адми-

нистрации Владимирской области РФ по реализации совместной программы поддержки и развития детского спорта.

Следующим этапом развития кондитерской фабрики «Ферреро» во Владимирской области станет начало локального производства ореховой пасты Nutella, запланированного на март 2011 года. Инвестиции в третью производственную линию составят 6 млн евро, проектная мощность — 4 тыс. т в год.

«Ореховая паста Nutella — один из ключевых брендов группы «Ферреро». Она была одним из пяти брендов, с которыми компания «Ферреро» вышла на российский рынок в 1995 году. Мы оцениваем рынок в России как очень перспективный и уверены, что начало локального производства Nutella позволит вывести продажи этого продукта на качественно иной уровень», — комментирует генеральный директор ЗАО «Ферреро Россия» Артуро Мария Карделуз.

Как уверяет Артуро Мария Карделуз, «история развития бизнеса компании «Ферреро» в России — это история успешной интеграции. Мы прошли все этапы организационного развития, с открытием небольшого московского представительства до создания разветвленной коммерческой структуры и собственного производства. Сегодня Россия является одной из наиболее привлекательных стран для иностранных инвестиций. Политическая и экономическая стабиль-

ность последнего десятилетия, последовательные действия российского руководства, нацеленные на создание привлекательного инвестиционного климата, способствовали тому, что за последние годы инвестиционная привлекательность России значительно выросла. Сегодня очень многие иностранные компании успешно развивают свой бизнес в России в самых разных отраслях экономики. Стимулом для нас является тот факт, что руководство Российской Федерации рассматривает привлечение иностранных инвестиций как значительный фактор модернизации национальной экономики. Наши цели и интересы совпадают, а это наиболее благоприятная среда для эффективного взаимодействия».

Комментируя успешность развития производства «Ферреро» во Владимирской области, директор Департамента внешних экономических связей областной администрации Вера Шамота рассказала «Промышленному еженедельнику», что в области очень серьезно работают по созданию благоприятных условий для инвесторов. В результате сегодня Владимирская область стала одной из наиболее привлекательных в стране регионов для строительства промышленных предприятий инвесторами из разных стран. В настоящее время областное руководство ведет переговоры по созданию в регионе целого ряда новых производств за счет привлеченных из-за рубежа инвестиций.

ИТ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Отчеты космоса

Навигационные национальные системы



На очередном заседании совета директоров ОАО «Навигационно-информационные системы» (НИС ГЛОНАСС) обсуждались текущие вопросы деятельности и перспективные направления развития Федерального сетевого оператора.

Мероприятие прошло под руководством председателя совета директоров «НИС ГЛОНАСС», министра РФ по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий Сергея Шойгу.

В своем выступлении Сергей Шойгу поблагодарил руководителя Федерального космического агентства А.Н.Перминова, генерального конструктора системы ГЛОНАСС Ю.М.Урличича и генерального директора «НИС ГЛОНАСС» А.О.Гурко за надежную работу систем и оборудования на базе ГЛОНАСС в ходе ликвидации лесных пожаров летом 2010 года.

МЧС России своевременно и оперативно получало информацию о возникновении новых очагов возгорания благодаря возможности таких космических систем, как ГЛОНАСС и дистанционного зондирования Земли. Получаемые со спутников данные позволили максимально оперативно задействовать имеющиеся силы и средства для предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Генеральный директор «НИС ГЛОНАСС» А.О.Гурко представил отчет о деятельности Федерального сетевого оператора и планах развертывания программы Экстренного реагирования при авариях «ЭРА ГЛОНАСС».

Информ ребрендинг
IT ENERGY меняет имидж

Ирина Ужегова

Компания IT ENERGY — ведущий поставщик ИТ-услуг для предприятий энергетики — объявила о начале ребрендинга. Новый фирменный стиль позволит компании более ярко отражать ее характер и цели: ярко-красный цвет и современный дизайн нового фирменного знака наглядно демонстрируют, что компания IT ENERGY готова к активным действиям, а модули в составе логотипа символизируют полный спектр интегрированных ИТ-сервисов, взаимно дополняющих друг друга. В новом стиле заложены главные ценности компании: стабильность, инновационность, технологичность, активное развитие и постоянное движение вперед. Эти же идеи отражены и в девизе компании: IT ENERGY — энергия технологий.

«Мы рассматриваем ребрендинг как надежную инвестицию в будущее. В последние годы в компании произошло много изменений, связанных с приобретением нового статуса на рынке в результате реструктуризации ПАО «ЕЭС России». Сегодня IT ENERGY продолжает укреплять свои позиции и активно развивает свои услуги для энергетической отрасли, где уже зарекомендовала себя как надежный партнер и ведущий профессионал. Новый фирменный стиль поможет подчеркнуть характер IT ENERGY, как стремительно развивающейся успешной компании, располагающей ресурсами и передовыми технологиями для поддержки ИТ-инфраструктур современных энергопредприятий», — заявил О.Сундуков, генеральный директор IT ENERGY.

Компания IT ENERGY специализируется на предоставлении ИТ-услуг для предприятий энергетики. Основной упор своей деятельности компания делает на ИТ-аутсорсинг, услуги центра обработки данных, включая аренду инфраструктуры (co-location) и вычислительных ресурсов (dedicated), и услуги по эксплуатации инженерных систем внешних ЦОД. Кроме того, IT ENERGY осуществляет поставку комплексных ИТ-решений для энергетических предприятий России и оказывает консультационные услуги по внедрению практических опробованных методов управления ИТ-сервисами. Также IT ENERGY ведет активную работу по популяризации ИТ-технологий в ТЭК, развитию отраслевых ИТ-стандартов и построению полноценного взаимодействия участников рынка для надежной поддержки ИТ-развития отрасли.

Опыт пяти поколений

«Шнейдер Электрик» представила в Москве Acti 9

Яна Ханова

26 октября в Москве в рамках масштабной презентации, собравшей более 350 топ-менеджеров и технических специалистов ведущих предприятий столицы и области, компания «Шнейдер Электрик» представила Acti 9 — самую надежную, эффективную и простую в эксплуатации модульную систему для конечного распределения электроэнергии в зданиях и на промышленных объектах. Система Acti 9 аккумулирует опыт пяти поколений модульного оборудования компании Schneider Electric на протяжении последних 40 лет, и реализует 21 запатентованное ноу-хау. Инвестиции в разработку и запуск производства нового оборудования составили 300 млн евро.

«Acti 9 — самый крупный инновационный проект в истории Schneider Electric», — заявил, открывая презентацию в Москве, Клод Мило, лидер проекта Acti 9 в Европе. Объем инвестиций в ее идею и технологическую разработку, длившуюся на протяжении четырех лет, составил порядка 150 млн евро.

Schneider Electric занимает первое место в сфере модульного оборудования в Европе и входит в тройку лидеров в России. Начиная с этого года, мы продолжим активно укреплять свои позиции благодаря беспрецедентному предложению на рынке», — отметил Марк Незет, вице-президент компании «Шнейдер Электрик» в России. «Россия выступает стратегически важным регионом для Schneider Electric в области продаж модульного оборудования, и поэтому стала одной из первых стран, где мы запускаем проект Acti 9 — и у нас весьма амбициозные планы», — продолжил Клод Мило.

Иллюстрируя преемственность опыта между Европой и Россией, специалисты «Шнейдер Электрик» отразили результаты любопытного и ироничного экспери-

мента. Путем компьютерного моделирования вокруг Земли была пропущена опоясывающая параллель, проходящая через Францию (где расположена штаб-квартира Schneider Electric) и Россию. Вдоль параллели были размещены аппараты Acti9. Измерения показали: чтобы «опоясать» землю, потребуется 1,5 млрд систем Acti 9. Эта цифра соответствует количеству проданных компанией модульных систем за 40 лет их существования!



«40-летний опыт Schneider Electric в области производства модульного оборудования является фундаментом, на котором зиждется будущий успех Acti 9. Три главных преимущества нового продукта, основанные на этих знаниях, — исключительная безопасность, простота эксплуатации и эффективность работы», — подчеркнул лидер проекта Acti9 в России Алексей Кошаев.

Acti 9 представляет собой гибкую и открытую систему, спроектированную по принципу «все в одном» и способ-

ную обмениваться данными с любой системой управления зданием. Поэтому при введении новых правил и технических требований, предъявляемых к построению электроустановок, Acti 9 может быть легко изменена и адаптирована. Непревзойденный уровень надежности и безопасности Acti 9 обеспечивается за счет функции VisiSafe миниатюрного выключателя iC60 и дифференциального выключателя нагрузки серии iID.

идентифицировать все линии повреждения с первого взгляда, быстро устранять неисправности и повторно подключить потребителей к сети, что обеспечивает эффективное управление установками и сокращение времени простоев. При этом сверхплотность дифференциального устройства Acti 9 гарантирует самый высокий уровень бесперебойности работы и электрическую стойкость аппарата, даже если он

объединяет в себе автоматический выключатель и встроенный привод, что в совокупности позволяет коммутировать, например, осветительную нагрузку. Reflex iC60 может управляться программируемым логическим контроллером и легко вписывается в систему управления зданием, не требуя для этого дополнительных устройств или модернизации. Таким образом, продукт позволяет гибко перестроить электроустановку при изменении требований к системам управления освещением промышленных и административно-коммерческих объектов.

Acti 9 полностью изготовлен из утилизируемых и повторно используемых материалов, что доказывает его 100%-ое соответствие экологическим требованиям. Система может подстраиваться и изменяться согласно требованиям в области энергоэффективности и охраны окружающей среды. При использовании Acti 9 влияние на экологию минимизируется на всех этапах: на этапе проектирования, в течение всего срока службы электроустановки, а также при возможной утилизации.

ЗАО «Шнейдер Электрик» является ведущим разработчиком и поставщиком комплексных энергоэффективных решений на российском рынке. Миссия компании — способствовать рациональному использованию электроэнергии и предлагать решения, благодаря которым бизнес становится более продуктивным и стабильным. Компания специализируется в области управления электроэнергией в сфере гражданского и жилищного строительства, промышленности, энергетики и инфраструктуры, центров обработки данных и сетей. Численность персонала ЗАО «Шнейдер Электрик» в России — более 3 тыс. человек. Компания имеет представительства в 19 крупнейших городах России с головным офисом в Москве. Производственная база «Шнейдер Электрик» в России представлена 3-мя действующими заводами и 2-мя логистическими центрами.

подвергается электромагнитному или химическому воздействию. В Acti 9 впервые применено новое автоматическое устройство повторного включения (ARA iC60), позволяющее сокращать расходы на эксплуатацию электроустановок на удаленных объектах инфраструктуры. Благодаря ему управлять зданием становится проще, простой ликвидируются, а бизнес становится более конкурентоспособным.

Кроме того в Acti 9 интегрировано устройство Reflex iC60, которое

подвергается электромагнитному или химическому воздействию. В Acti 9 впервые применено новое автоматическое устройство повторного включения (ARA iC60), позволяющее сокращать расходы на эксплуатацию электроустановок на удаленных объектах инфраструктуры. Благодаря ему управлять зданием становится проще, простой ликвидируются, а бизнес становится более конкурентоспособным.

Кроме того в Acti 9 интегрировано устройство Reflex iC60, которое

Условия оптимальной легализации

Altium предлагает российским пользователям льготный переход на высокотехнологичное

Altium предлагает пользователям нелегальных копий P-CAD выгодные условия перехода на легальное использование этого продукта. Предприятия, принявшие участие в акции, дополнительно получат возможность на льготных условиях перейти на решение нового поколения — Altium Designer.

Компания Altium проводит специальную акцию для пользователей популярной системы автоматизированного проектирования электроники P-CAD. До сих пор в России многие пользователи P-CAD используют нелегальные копии этого продукта. Помочь перейти на легальное использование решений Altium поможет специальное предложение компании: до конца 2010 года за 60000 руб. (без НДС) каждый пользователь P-CAD может приобрести лицензионный сертификат одно рабочее место. Количество предлагаемых на таких условиях лицензий ограничено. Дополнительным преимуществом приобретения лицензионного сертификата на P-CAD станет возможность льготной замены P-CAD на Altium Designer в течение 12 месяцев со дня приобретения сертификата.

Система автоматизированного проектирования электроники Altium Designer призвана заменить своего предше-



ственника — широко распространенную САПР под маркой P-CAD. Хотя многие функции P-CAD перенесены в Altium Designer, идеология нового продукта подразумевает совершенно новый, инновационный подход к проектированию электроники. Новая система представляет собой комплексное решение, позволяющее в рамках единой модели данных вести разработку электронных устройств во всех трех аспектах: печатные платы, программ-

руемая аппаратная часть и программная часть. В одном и том же приложении можно разрабатывать принципиальные схемы, проектировать печатные платы и создавать прототипы будущих устройств. Над одним проектом могут работать специалисты разных отделов. В результате инженеры получают возможность сосредоточиться на интеллектуальной составляющей изделия, на совершенстве его электронной начинки, что во многом определяет

конкурентные преимущества выпускаемой продукции. Риски использования нелегального ПО очевидны: по российскому законодательству за это предусмотрены не только штрафные санкции, но и уголовное преследование. По данным международной Ассоциации производителей программного обеспечения, в России 67% программ, установленных на персональные компьютеры в 2009 году, были пиратскими; коммерческая стоимость этого ПО составила

Защита данных

LETA IT-company и Turperware

Мария Кузнецова

LETA IT-company — один из лидеров рынка информационной безопасности в России, ведущий оператор типизированных ИТ-услуг — завершила комплексный проект по защите персональных данных (ПДн) в российском представительстве компании Turperware, крупнейшего мирового производителя высококачественной посуды. Проект включал полный цикл проектирования и строительства системы защиты персональных данных (СЗПДн). Внедренная система полностью отвечает положениям федерального закона № 152-ФЗ, соответствующим подзаконных актов и других элементов действующей нормативной базы в области защиты ПДн.

Компания Turperware, основанная в 1947 году, в настоящее время является всемирно известным производителем эксклюзивной высококачественной посуды для дома и кухни. Этот бренд широко известен и популярен в России. В 1997 году в Санкт-Петербурге появился первый Дистрибуторный Центр Turperware. В дальнейшем, компания постоянно увеличивала число таких центров, расширяла их географию, и в настоящее время на территории России и СНГ их насчитывается уже более 200.

Важность и особенность данного проекта обусловлены спецификой бизнеса Turperware и, в частности, технологии реализации продукции: продажи осуществляют независимые консультанты, работающие практически во всех регионах страны. В информационных системах компании хранятся как их персональные данные, так и сведения об их финансовых операциях, причем при обработке ПДн работников и дистрибуторов систематически происходит транзитная передача данных. Соответственно, территориально-распределенные системы персональных данных (ИСПДн) попадают в классы К2 и К3.

Данный проект, выполнение которого было поручено компании LETA, должен был привести СЗПДн Turperware в полное соответствие с требованиями российского законодательства. При этом создаваемые системы должны обеспечить постоянный контроль уровня защищенности информации; снизить риски и выявлять факты несанкционированного доступа к персональным данным и их передачи лицам, не имеющим соответствующих полномочий; предупреждать негативные последствия нарушения порядка доступа к информации.

Также системы должны обеспечивать оперативное восстановление данных, модифицированных или уничтоженных вследствие несанкционированного доступа. В рамках данного проекта в компании Turperware была внедрена современная СЗПДн, в которой реализованы все вышеперечисленные требования. Она защищает персональные данные от широкого спектра угроз, среди которых: перехват персональных данных при их передаче по линиям связи, а также хищение, несанкционированную модификацию и блокирование ПДн.

Проект проходил по типизированной схеме, многократно апробированной компанией LETA в проектах сходного масштаба. На первом этапе специалисты LETA IT-company провели анализ существующих документов и процессов по ИТ и ИБ, а затем разработали план анализа процессов обработки персональных данных. Следующий этап был полностью посвящен обследованию этих процессов. На третьем этапе специалисты компании LETA провели комплексный анализ собранной информации и разработали необходимый пакет отчетной документации. Затем, на четвертом этапе, было сформировано техническое задание на построение СЗПДн для каждой информационной системы персональных данных. На пятом этапе была создана необходимая организационно-распорядительная документация; при ее разработке компания LETA опиралась на всю совокупность собранных данных, а также руководствовалась требованиями действующей нормативной базы в области защиты ПДн.

СЗПДн компании Turperware прошла период тестирования и в настоящее время введена в эксплуатацию. «Информационные технологии — важнейший элемент всей нашей системы продаж. В то же время, для нашей компании необходима надежная защита персональных данных и других сведений, хранящихся в информационных системах, является аксиомой. Столь же ответственно мы относимся к выполнению требований действующего российского законодательства», — говорит Елена Орлова, финансовый директор компании Turperware. — Однако нормативная база в сфере защиты персональных данных сложна, в ней до недавнего времени происходили серьезные изменения, причем наша территориально-распределенная система с точки зрения уровня требований попадала в «высшую лигу». Поэтому мы доверили реализацию проекта LETA IT-company — нашему партнеру, досконально знающему предметную область защиты персональных данных, имеющему солидный портфель внедрений и отлаженную технологию управления проектами».

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«Газпром Нефть» хорошо отчиталась

Компания «Газпром Нефть» опубликовала неаудированную консолидированную промежуточную финансовую отчетность по стандартам US GAAP за третий квартал 2010 года. Выручка выросла на 18% по отношению к показателям 3К2009 до \$8,2 млрд. Основными факторами такой динамики стали рост средней мировой цены на нефть Юралс на 11% год к году до \$75,5 за баррель, рост добычи углеводородов на 1,6%, а также увеличение нефтепереработки на 25%. Таких высоких темпов роста нефтепереработки удалось достичь, главным образом, за счет консолидации Московского НПЗ в начале этого года.

ЕВТДА компании выросла на 11% — до \$2,01 млрд. Издержки, напрямую зависящие от нефтяных цен в части выплаты НДС и пошлин, выросли сильнее, чем выручка, однако, компании удалось сдержать рост закупок нефти, газа и нефтепродуктов. Из издержек, не зависящих напрямую от нефтяных цен, хорошим результатом явилось снижение на 6% год к году операционных издержек. Однако, административные издержки показали рост на 47%, что является следствием консолидации активов. В результате рентабельность ЕВТДА упала на 2 п.п. до 24% и компания по этому показателю останется на среднеотраслевом уровне, утратив свое лидерство, которое наблюдалось до кризиса.

Чистая прибыль выросла на 2% — до \$865 млн. Некоторый негативный эффект на прибыль оказал убыток от курсовых разниц в размере \$32 млн против прибыли \$73 млн в III квартале 2009 года, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин. — За квартал компания не изменила свою долговую нагрузку. Показатель чистый долг/собственный капитал остался на уровне 18%, что приблизительно соответствует среднеотраслевому уровню. В целом «Газпром Нефть» показала позитивные результаты, как в производственной, так и в финансовой деятельности.

«ФСК»: позитивные результаты за девять месяцев

«ФСК» опубликовала на своем сайте финансовую отчетность по РСБУ по итогам девяти месяцев 2010 года, в полной мере отразившую преимущества от перехода с начала этого года на принципы тарифообразования по RAB. Операционный рост выручки по сравнению с себестоимостью привел к более чем двукратному росту операционной прибыли компании, достигшей \$810 млн. ЕВТДА увеличилась на 53% — до \$1715 млн, что предполагает повышение рентабельности по ЕВТДА на 3 п.п. до 62%. Чистая прибыль показала схожую динамику (рост на 61%) и выросла до \$621 млн, что соответствует чистой рентабельности на уровне 23% (рост на 3 п.п.).

«Столь динамичный рост, продемонстрированный «ФСК» по итогам деятельности за девять месяцев этого года, не стал сюрпризом для рынка, поскольку тенденция улучшения результатов компании уже в полной мере проявилась в ее отчетности за первое полугодие 2010 года, — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Алексей Ковалев. — Мы полагаем, что в настоящее время участники рынка больше интересуются перспективами долгосрочного регулирования компании, в частности, параметры тарифообразования после 2012 года».

Телеканал «О2ТВ»: позитив 9 месяцев года

Молодежный телеканал «О2ТВ» опубликовал промежуточные консолидированные финансовые результаты по РСБУ за январь-сентябрь 2010 г. Выручка канала выросла до 429 тыс. руб. в январе-сентябре 2009 года до 33,8 млн руб. в отчетном периоде (+7788%) вследствие резкого увеличения рекламных доходов (87% в структуре консолидированной выручки). Канал также зафиксировал многократный рост себестоимости продаж (со 117 тыс. руб. до 26 млн руб.). Результатом этих изменений стал рост валовой прибыли более чем на 2400% год к году — до 7,8 млн руб.



В то же время, компания не смогла сдержать рост управленческих расходов, что привело к увеличению убытка от продаж со 695 тыс. руб. до 5,5 млн руб. Однако, позитивная динамика финансовых доходов (+176% год к году — до 8,7 млн руб.), а также сокращение расходов по финансовому долгу (-57% — до 1,8 млн руб.) позволили «О2ТВ» зафиксировать по итогам отчетного периода чистую прибыль в объеме 20 тыс. руб. против чистого убытка в 1,8 млн руб. годом ранее.

Представленные телеканалом финансовые результаты неоднозначны, считает аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов: «С одной стороны, мы отмечаем значительный рост технического персонала деятельности канала и тот факт, что чистый убыток сменился хоть небольшой, но прибылью. В то же время, мы обращаем внимание инвесторов на то, что чистая рентабельность бизнеса «О2ТВ» находится на весьма низком уровне, а чистая прибыль была обеспечена не за счет операционной деятельности (в отчетном периоде компания зафиксировала убыток от продаж), а исключительно благодаря финансовым статьям отчета о прибылях и убытках. С учетом изложенного, выпущенную «О2ТВ» отчетность мы оцениваем как умеренно позитивную».

«НорНикель» отложил продажу «ОГК-3»

Совет директоров «НорНикеля» отложил рассмотрение вопроса о реализации пакета в «ОГК-3» на 22 ноября. В официальном пресс-релизе компания объясняет перенос техническими причинами. «НорНикель» рассматривает вопрос об обмене собственностью пакета в «ОГК-3» (79%) на долю в «Интер РАО». По последней информации, «НорНикель» может получить от 10% до 15% акций «Интер РАО», а доля компании в ОГК-3 оценивается в \$2,1 млрд. Представитель «НорНикеля» не ожидает завершения сделки ранее 2-го квартала 2011 года, объясняя это необходимостью проведения масштабных согласований с обеих сторон. Также подчеркивается, что менеджмент «НорНикеля» стремится осуществить

Сектор телекоммуникаций

С развитием ужесточается регулирование

Эльдар Вагабов, аналитик ИК «ФИНАМ»

В третьем квартале в России продолжилось активное развитие рынка сотовой связи и интернета. Значительное влияние на дальнейшую динамику телекоммуникационного сектора могут оказать возможные изменения в законе о связи, способные ограничить сверхприбыли сотовых компаний.

В 3-м квартале текущего года абонентская база пользователей услуг сотовой связи и широкополосного доступа в Интернет продолжила рост. Так, если в июне 2010 года в России насчитывалось 213,3 млн подключенных сим-карт, то в июле этот показатель составил 215 млн штук, а в августе он достиг 216 млн штук (+0,45% месяци к месяцу). Уровень проникновения сотовой связи в августе составил 152,2%, что на 1,9 п.п. выше аналогичного показателя конца 2-го квартала. Похожая ситуация наблюдалась и в сегменте ШПД: в июле проникновение широкополосного Интернета выросло на 0,5 п.п. и достигло 28,9% (что соответствует 15 млн подключенных домохозяйств). Учитывая тот факт, что в России рынок услуг ШПД еще весьма далек от насыщения, в будущем можно ожидать динамичного роста новых подключений, что будет способствовать дальнейшему росту проникновения. Что касается услуг сотовой связи, то степень насыщения рынка гораздо выше, поэтому со временем рост проникновения будет замедляться.

Среди значимых событий для телекоммуникационного сектора необходимо отметить реформу в области

«Связьинвеста». Так, в августе-сентябре завершилась процедура выкупа акций у миноритарных акционеров «Ростелекома» и МРК, не согласных с условиями реорганизации. Анализ требований на выкуп показал, что к выкупу

виды бумаги к выкупу на сумму, превышающую установленный 10%-й лимит от стоимости чистых активов (12,5%), аналогичный показатель по другим «дочкам» «Связьинвеста» составил от 2,1% («ЮТК») до 8,2% («Дальсвязь»), а

тор «Связьинвеста» Е.Юрченко подал заявление об отставке, после чего практически сразу же в прессе появилась информация о том, что он отозвал свое заявление. Эти события разворачивались на фоне ухода члена совета

в суть происходящего. По его словам, отставка явилась результатом конфликта с представителями крупнейшего миноритарного акционера «Ростелекома» и МРК, Marshall Capital Partners.

29 сентября совет директоров «Связьинвеста» утвердил на посту и.о. генерального директора кандидатуру заместителя генерального директора «Ростелекома» Вадима Семенова, предложенную Минкомсвязи и по совместительству председателем совета директоров «Связьинвеста» Игорем Шеголевым. Потеря «Связьинвестом» сильного лидера в лице Е.Юрченко, который пришел в компанию непосредственно перед началом процесса реорганизации, и чьей основной задачей являлось проведение реформы, в самый разгар преобразований может помешать нормальному ходу реформы.

Мы ожидаем, что в IV квартале может продолжиться начатое еще в 2008 году и активизированное в 3-м квартале 2010 года обсуждение вопроса о внесении поправок в закон «О связи», которые предусматривают возможность распространения на сотовых операторов статуса «естественных» игроков рынка, что позволило бы государству осуществлять контроль и регулировать межоператорские тарифы сотовых операторов, в том числе игроков «большой тройки». В случае принятия поправок в закон сотовые операторы будут вынуждены предоставлять другим компаниям доступ к своим сетям по регулируемым (т.е. ограниченному сверху) ценам, что теоретически может лишить их возможности извлекать сверхприбыль и негативно сказаться на финансовых показателях.



В случае принятия поправок в закон сотовые операторы будут вынуждены предоставлять другим компаниям доступ к своим сетям по регулируемым (то есть, ограниченному сверху) ценам, что теоретически может лишить их возможности извлекать сверхприбыль и негативно сказаться на финансовых показателях.

предъявлялись преимущественно привилегированные бумаги, текущая рыночная цена которых была ниже цены выкупа на 15-25%. «Ростелеком» стал единственной компанией, участвующей в реформе, чьи акционеры предъя-

вили затраты госхолдинга Леонида Реймана с поста советника Президента РФ, что породило на рынке слухи о возможном назначении Л.Реймана на пост главы «Связьинвеста». Однако позже Е.Юрченко внес некоторую ясность

директоров госхолдинга Леонида Реймана с поста советника Президента РФ, что породило на рынке слухи о возможном назначении Л.Реймана на пост главы «Связьинвеста». Однако позже Е.Юрченко внес некоторую ясность

НОВОСТИ

сделку в рамках стратегии по снижению доли низколиквидных непрофильных активов в структуре бизнеса. «Мы позитивно оцениваем стремление «НорНикеля» оптимизировать структуру бизнеса за счет реализации непрофильных активов, что в сочетании с благоприятной конъюнктурой рынка цветных металлов должно позитивно отразиться на капитализации компании», — уверен стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергеевский.

«ОАК» разместила допэмиссию

Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) опубликовала информацию об окончании размещения дополнительной эмиссии акций. Всего компания разместила 14,3 млрд акций по номиналу в 1 рубль (\$0,033). Новые акции размещались по закрытой подписке в пользу Российской Федерации. «Новость уже должна быть учтена в рыночных ценах, так как размещение дополнительной эмиссии было объявлено в конце июня, — говорит старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Учитывая, что цена размещения, составляющая 1 рубль (\$0,033), превышает текущую рыночную цену в 0,44 рубля (\$0,014) более чем в 2 раза, миноритарные акционеры выигрывают от размещения акций дополнительной эмиссии. Столь высокая цена размещения обусловлена тем, что в соответствии с российским зако-



нодательством цена размещения акций дополнительной эмиссии не может быть ниже номинала, который составляет для акций «ОАК» 1 рубль».

Привилегированные акции «Транснефти» войдут в индекс MSCI Russia

Агентство MSCI Barra объявила результаты полугодичного пересмотра списка акций, входящих в индекс MSCI Russia Standard Index (или MSCI Russia) и MSCI Russia Large Cap Index. По итогам пересмотра в индекс будут включены привилегированные акции компании «Транснефть». Изменение состава индекса по итогам данного пересмотра планируется произвести 1 декабря. В индексе MSCI Russia Standard Index вес акций «Транснефти» составит 0,81%, а в индексе MSCI Russia Large Cap Index — 0,84%.

Ранее уже были прецеденты, когда акции «Транснефти» включались в индекс MSCI Russia Standard Index. Так, в сентябре 2009 года акции «Транснефти» включались в индекс MSCI Russia Standard Index с весом 0,5%. В течение месяца с даты объявления о включении в индекс, котировки акций «Транснефти» выросли тогда на 70%. Однако в декабре 2009 года акции были исключены из индекса, и менее чем за месяц с даты объявления об исключении (12 ноября) акции «Транснефти» упали в цене более чем на 15%.

«Такие сильные колебания цены связаны с тем, что многие международные фонды, вкладывающие свои средства в акции российских компаний, прежде всего, ориентируются на индекс семейства MSCI, основным из которых для России считается MSCI Russia Standard Index, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин. — Таким образом, включение акций в этот индекс привлекает к ней значительный спрос со стороны иностранных инвесторов. Мы ожидаем, что вышедшая новость может существенно позитивно отразиться на котировках акций «Транснефти» в краткосрочном периоде».

«Газпром» опубликовал данные

«Газпром» опубликовал неаудированную консолидированную промежуточную финансовую отчетность по стандартам МСФО за первое полугодие 2010 года. Чистая выручка за вычетом акцизов и пошлин выросла на 17% год к году, достигнув 1,73 трлн руб. Объем продаж газа вырос на 14%, составив 259 млрд куб. м. Столь резкий рост обусловлен сильным падением продаж газа в начале 2009 года вследствие газового конфликта с Украиной. Средняя цена реализации газа выросла на 4% до \$136 за тыс. кубометров. Выручка прочих сегментов бизнеса, основная доля которых приходится на нефтяной, выросла на 40% — главным образом, из-за роста средней мировой цены на нефть Юралс на 48% год к году до \$76 за баррель. Во второй половине 2009 года конфликт с Туркменией вынудил «Газпром» кардинально переломить тенденцию роста самой крупной статьи издержек компании — закупок газа, нефти и нефтепродуктов. В результате в I полугодие 2010 года эти издержки упали на 22% год к году, а их доля в общих издержках «Газпро-

Значения и прогнозы

Фондовые индикаторы



Ярослав Кабаков, ректор Учебного Центра «ФИНАМ»

Индексы S&P500 и NASDAQ100 являются одними из наиболее значимых для мировых фондовых площадок. Они — не только отличный индикатор состояния рынка США, но и ориентир для прогноза движения рынков других стран.

Индекс S&P 500 является важнейшим из глобальных индексов агентства Standard&Poor's. Индекс ориентирован на сегмент рынка с высокой и средней капитализацией, охватывая более 80% акций американских компаний, что делает его идеальным инструментом, характеризующим состояние рынка в целом. Невозможно переоценить ту огромную роль, которую индекс S&P 500 сыграл в формировании финансовых рынков за время, прошедшее после его запуска 4 марта 1957 года. Индекс S&P 500 включает 500 компаний-лидеров ведущих отраслей американской экономики и пользуется широким признанием по всему миру как лучший индикатор состояния фондового рынка США. На его основе созданы многочисленные финансовые продукты, что подтверждается \$1,2 трлн., напрямую инвестированных в ценные бумаги расчетной базы индекса. При этом S&P 500 не является простым списком крупнейших компаний США, так как в него не попадают компании, находящиеся в частном владении и компании, акции которых обладают недостаточной ликвидностью.

Для включения компаний в список для расчета индекса существуют следующие критерии. Во-первых, компания должна работать в секторе производства или услуг и быть американской. Во-вторых, она должна обладать рыночной капитализацией свыше \$4 млрд. Компания должна быть финансово устойчивой. Это, как правило, определяется по указанному в отчетности положительному показателю прибыли за четыре квартала подряд, при этом указанная в отчетности прибыль определяется как чистая прибыль по GAAP за вычетом прекращенных операций и непредвиденных расходов. Компания должна быть ликвидной, то есть отношение годового объема торгов в долларовом выражении к рыночной капитализации должно быть равным или превышать 0,3. Не менее 50% акций должны находиться в публичном обращении. Кроме того, индексный комитет стремится поддерживать баланс индекса S&P 500 в соответствии с секторальным балансом всей группы компаний, имеющих право на включение в индекс.

В свою очередь, Индекс Nasdaq-100 составляют крупнейшие нефинансовые американские и иностранные компании — производители компьютерного «железа» и «софта», телекоммуникационные компании и прочие компании сектора высоких технологий. История биржи NASDAQ ведет отсчет с 4 февраля 1971 года, со дня ее первых официальных торгов. NASDAQ — это автоматизированная система розничной торговли ценными бумагами, буквальный перевод названия «Автоматическая система котирования национальной ассоциации фондовых дилеров». В 1994 году NASDAQ по среднему объему торгов обошла крупнейшую и престижнейшую Нью-Йоркскую фондовую биржу. А слияние NASD и AMEX, произошедшее 4 года спустя, еще больше упрочило позиции образованной Nasdaq Amex Market Group. Первоначально главным критерием попадания в верхние строчки индекса NASDAQ был вес компании, выраженный в долларах США, — рыночная капитализация, но в декабре 1998 года была проведена «перебалансировка», по которой рыночная капитализация каждой компании уже умножалась на некий ежеквартально пересматриваемый весовой коэффициент.



ма» снизилась с 35% в I полугодии 2009 года до 25% в I полугодии 2010 года. Общие издержки «Газпрома» выросли всего на 11% год к году, что является хорошим показателем, а издержки в расчете на кубометр добычи газа снизились на 9%. Наиболее сильно на рост издержек повлияли статьи издержки на персонал (рост на 22%) и выплаты НДС (рост на 37%). В результате, «Газпром» показал рост показателя ЕВТДА на 29% до 697 млрд руб., а рентабельность ЕВТДА выросла с 37% до 40%. Чистая прибыль «Газпрома» выросла на 67% — до 495 млрд руб. Столь сильный рост обусловлен тем, что в первом полугодии 2009 года «Газпром» понес 281 млрд руб. убытков от курсовых разниц, а в первом полугодии 2010 года — только 59 млрд руб. Долговая нагрузка компании за второй квартал не изменилась. Коэффициент чистый долг / собственный капитал остался на уровне 17%, что соответствует среднеотраслевому показателю. «Компания «Газпром» является финансово устойчивой компанией, что подтверждается возможностью компании привлекать дешевые заемные средства, — отмечает аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин. — В целом, результаты «Газпрома» за I полугодие 2010 года показали значительное улучшение год к году, благодаря хорошей рыночной конъюнктуре и росту добычи газа».

260 км новых линий

«МРСК Сибири» прирастает мощностью

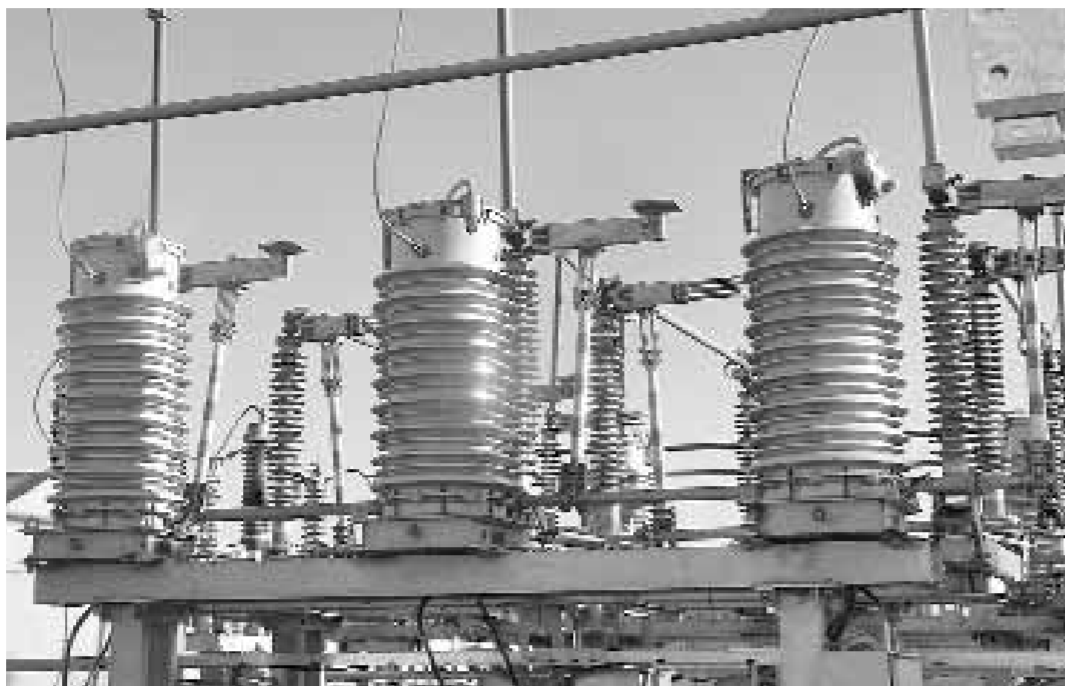
Светлана Черногулова,
Красноярск

За 9 месяцев 2010 года «МРСК Сибири» ввела в эксплуатацию 260 км линий электропередачи и увеличила трансформаторную мощность на 149 мегавольтампер (МВА).

В настоящее время уже закончена реконструкция подстанции 110/35/6 кВ «Анжерская» в Кузбассе, воздушных линий электропередачи 110 кВ «ПС «Кемеровская» — НК ТЭЦ» и «ПС «Кемеровская» — ПС «Звездная».

Сетевая компания завершает комплексную реконструкцию подстанций 110/6 кВ «Цемзавод» и 110/35/10 кВ «Богучаны» в Красноярском крае, подстанций 110/35/6 кВ «Западная» в столице Республики Бурятия — Улан-Уде и 110/10 кВ «Калининская» в Республике Хакасия, воздушных линий 110 кВ «Опорная — Подгорная» в Барнауле и 35 кВ «Санниково — Бобровка» в Алтайском крае.

Крупнейший проект инвестиционной программы «МРСК Сибири» реализуется в Омске. Он подразумевает стро-



ительство подстанции 110/10 кВ «Прибрежная», реконструкцию открытого распределительного устройства рабочего напряжения 110 кВ подстанции «Фрунзенская», строительство подводного перехода под реками Иртыш и Замайка для кабельной линии 110 кВ

«Фрунзенская — Прибрежная» и линии волоконно-оптической связи. Эти объекты включены в план перспективного развития области, в их финансировании участвуют федеральный и региональный бюджеты. Общая стоимость проекта — 2 млрд руб.

Всего в 2010 году энергетики «МРСК Сибири» планируют ввести в эксплуатацию 580 км линий электропередачи, а также увеличить трансформаторную мощность на 370 МВА. Планируемый объем инвестиций «МРСК Сибири» — 4,3 млрд руб.

«Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири» (ОАО «МРСК Сибири»), дочернее общество ОАО «Холдинг МРСК», осуществляет передачу и распределение электроэнергии на территориях республик Алтай, Бурятия, Тыва и Хакасия, Алтайского, Забайкальского, Красноярского краев, Кемеровской, Омской и Томской областей. В состав ОАО «МРСК Сибири» входят

филиалы — «Алтайэнерго», «Бурятэнерго», «Горно-Алтайские электрические сети», «Красноярскэнерго», «Кузбассэнерго-РЭС», «Омскэнерго», «Хакасэнерго», «Читазэнерго». ОАО «Томская распределительная компания», ОАО «Улан-Удэ Энерго» и ОАО «Тывазэнерго» (дочернее общество) находятся под управлением ОАО «МРСК Сибири». В филиалах действуют 244 Района электрических

сетей (РЭС), 39 технических центров (ТЦ). Территория обслуживания — 2,173 млн кв. км. Общая протяженность линий электропередачи — 271,770 тыс. км, трансформаторных подстанций 6-10-35/0,4 кВ — 55445, подстанций 35-110 кВ — 1921. Полезный отпуск электроэнергии в 2009 году составил 98,2 млрд кВт·ч, выручка — 39 млрд руб. Численность персонала — 21,5 тыс. человек.

На ПС «Зеленогорск»

«Русинжиниринг» приступило к монтажу ошиновки

Холдинг «Русинжиниринг» приступил к монтажу ошиновки ОРУ-330 кВ на строящейся подстанции 330 кВ «Зеленогорск» в Выборгском районе Ленинградской области. Работы ведутся в рамках проекта по строительству ПС 330 кВ «Зеленогорск» с заходами ВЛ 330 кВ. Заказчиком строительства выступил филиал ОАО «ФСК ЕЭС» — МЭС Северо-Запада. Генеральным подрядчиком является ООО «Русинжиниринг».

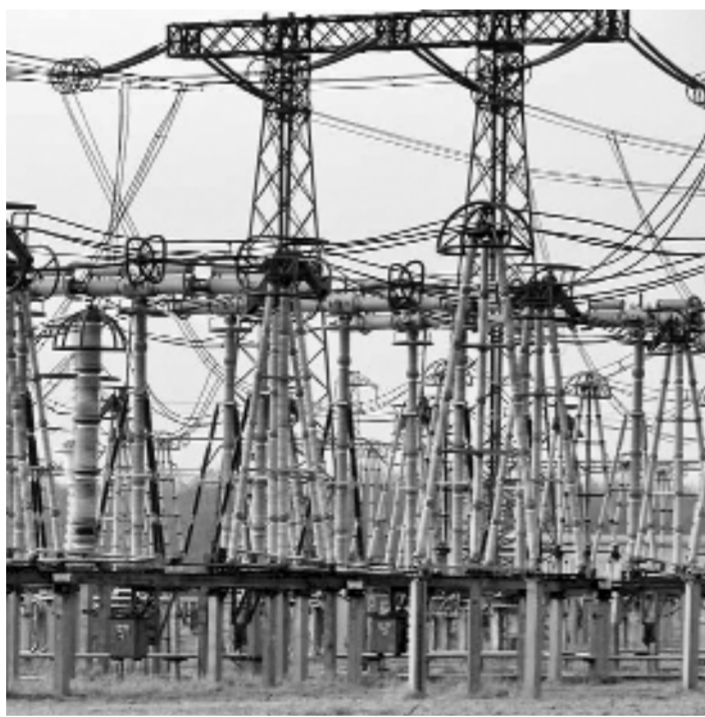
Оборудование, завершается устройство контура заземления, начаты работы по верхней ошиновке. При устройстве фундаментов под оборудование и порталы применена инновационная технология буронабивных свай с импульсным уплотнением.

Строительство ПС 330 кВ «Зеленогорск» с заходами ВЛ 330 кВ предусмотрено согла-

шением о сотрудничестве по вопросу развития Единой национальной электрической сети, заключенным между ОАО «ФСК ЕЭС» и правительством Ленинградской области до 2015 года. ПС 330 кВ «Зеленогорск» строится в открытом исполнении с двумя распределительными 110 и 330 кВ и двумя трансформаторами суммарной мощностью 400 МВА.

Ввод в строй ПС 330 кВ «Зеленогорск» позволит ликвидировать дефицит мощности не только в динамично развивающемся Курортном районе Петербурга, но и повысить надежность электроснабжения потребителей Карельского перешейка и города Зеленогорска Ленинградской области. Кроме того, строительство энергообъекта даст импульс развитию морского торгового порта «Приморск» — крупнейшего российского нефтеналивного порта на Балтике, конечной точки Балтийской трубопроводной системы.

В рамках проекта Холдинг «Русинжиниринг» выполнит следующие работы: строительство заходов двух ВЛ 330 кВ, строительство заходов восьми ВЛ 110 кВ, установка двух трехфазных автотрансформаторов 330/110 кВ мощностью по 200 МВА, сооружение ОРУ 330 кВ и 110 кВ, создание систем РЗА и ПА, АСУ ТП, АИИС КУЭ, сооружение ВОЛС и систем связи, установка оборудования, поставка материалов и монтаж конструкций, строительство вспомогательных объектов на ПС, сдача объекта в эксплуатацию и последующее гарантийное обслуживание. Работы на объекте начаты в марте 2010 года, срок окончания работ — конец 2011 года.



На сегодняшний день на объекте специалистами Холдинга «Русинжиниринг» завершена подготовка территории для строительства ПС 330 кВ «Зеленогорск», выполнены работы по водопонижению и наружному ограждению. Выведены под кровлю здания проходной и ОПУ, завершается закрытие теплового контура, ведутся внутренние работ. Выполнены резервуары противопожарного запаса воды, маслосборник, сооружения очистки замасленных стоков, смонтированы фундаменты под два автотрансформатора. На ОРУ 330кВ и 110 кВ выполнены все фундаменты, завершается монтаж порталов и металлоконструкций опор под

Последнее колесо

Оборудование для гидротурбин Богучанской ГЭС

Роман Деняк

«Силовые машины» завершили изготовление последнего, девятого рабочего колеса для турбин Богучанской ГЭС, строительство которой ведут ОАО «РусГидро» и ОК «Русаль» в Красноярском крае на реке Ангара. Представители заказчика проверили геометрию колеса, оценили качество сварки и балансировки. После шлифовки и последних испытаний колесо было принято заказчиком и отправлено в цех для покраски.

Достройка Богучанской ГЭС возобновлена в 2006 году компаниями ОАО «РусГидро» и ОК «Русаль» после заключения Соглашения о совместной реализации проекта по созданию Богучанского энерго-металлургического объединения (БЭМО) в составе Богучанской ГЭС установленной проектной мощностью 3000 МВт и алюминиевого завода производительностью 600 тыс. т металла в год. Поздний пуск девяти гидроагрегатов Богучанской ГЭС с выходом станции на полную мощность в 2013 году является основой государственного инвестиционного проекта «Комплексное развитие Нижнего Приангарья», которым предусмотрено дальнейшее освоение природно-ресурсного потенциала территории, обеспечение энергетической безопасности ОЭС Сибири благодаря привлечению частных инвестиций. Из средств федерального бюджета и бюджета Красноярского края финансируются работы по созданию объектов социальной, транспортной, энергетической инфраструктуры территории. Срок реализации государственного проекта «Комплексное развитие Нижнего Приангарья» определен с 2006-го по 2015-й годы.

Рабочие колеса Богучанской ГЭС — самые крупные по размерам и массе из изготовленных в России за последние десятилетия. Колесо имеет 11 рабочих лопастей, его вес составляет 155,6 т, диаметр — 7,86 м. Всего по условиям контрактов, заключенных между «Силовыми машинами» и партнерами по проекту строительства станции — ОАО «РусГидро» и ОК «Русаль» в 2006-2007 годах, «Силовые машины» обеспечивают проектирование, изготовление и

поставку на Богучанскую ГЭС девяти гидротурбин и девяти гидрогенераторов номинальной мощностью 333 МВт каждый. Установленная мощность станции, оснащенной этим оборудованием, составит 3000 МВт, среднегодовая выработка — 17,6 млрд кВт·ч.

Рабочие колеса №1, 2, 3 и 4 были доставлены на Богучанскую ГЭС в период навигации 2008 и 2009 годов, колеса №5, 6 и 7 — 9 сентября 2010 года. Маршрут доставки превышает 6500 км и проходит по морским и речным трассам: через Ладожское и Онежское озера, Беломорско-Балтийский канал, по Северному морскому пути (по акватории Белого, Баренцева, Карского морей), Енисею и Ангаре. Рабочее колесо №8 уже подготовлено к отправке; операция по транспортировке рабочих колес №8 и 9 начнется в период летней навигации 2011 года.

В настоящее время на строительстве Богучанской ГЭС ведутся работы по монтажу гидроагрегатов №1, 2 и 3 первого пускового комплекса. Монтаж ГА №1 начал 1 июля, ГА №2 — в первой декаде сентября, ГА №3 — в октябре 2010 года. Срок монтажа головного гидроагрегата составляет 11 месяцев, с учетом пусконаладочных работ — 12 месяцев. Для второго и всех последующих гидроагрегатов цикл монтажа с пуско-наладочными работами будет составлять 10 месяцев.

ОАО «РусГидро» — крупнейшая генерирующая компания России, объединяющая 60 объектов возобновляемой энергетики. Установленная мощность ОАО «РусГидро» составляет 25,4 ГВт, включая Саяно-Шушенскую ГЭС им. П.С. Непорожнего (6400 МВт), на которой в настоящее время ведутся восстановительные работы.

Компания «Силовые машины» — ведущий российский производитель и поставщик комплексных решений в области энергомашиностроения. Компания «Силовые машины», созданная в 2000 году, объединила технологические, производственные и интеллектуальные ресурсы всемирно известных предприятий: «Ленинградский Металлический завод» (1857), «Электросила» (1898), Завод турбинных лопаток (1964), Калужский турбинный завод (1946), «Энергомашэкспорт» (1966), а также ОАО «Силовые машины» — завод Реостат (1960). Оборудование этих предприятий установлено в 57 странах мира.

Питерское потребление

На 5,7% превышая прошлогодние статистические показатели

Павел Якушев

По оперативным данным Филиала ОАО «СО ЕЭС» «Региональное диспетчерское управление энергосистемами Санкт-Петербурга и Ленинградской области» (Ленинградское РДУ), потребление электроэнергии в январе-октябре 2010 года составило 34782,4 млн кВт·ч, что на 5,7% больше объема потребления за аналогичный период 2009 года.

Электростанции энергосистем Санкт-Петербурга и Ленинградской области с января по октябрь 2010 года выработали 45088,2 млн кВт·ч электроэнергии, что на 2,2% больше выработки за десять месяцев 2009 года. Потребление электроэнергии в октябре в региональной энергосистеме достигло 3825,1 млн кВт·ч, что на

1,6% больше объема потребления в октябре 2009 года. Выработка электростанциями энергосистем Санкт-Петербурга и Ленинградской области в октябре 2010 года составила 4919,6 млн кВт·ч, что на 2,9% больше, чем в октябре 2009 года.

Рост произведенной в энергосистемах Санкт-Петербурга и Ленинградской области электроэнергии, главным образом, обусловлен наличием крупных объектов генерации: Киришской ГРЭС, Северной ТЭЦ-21 и Южной ТЭЦ-22. Выдача электроэнергии из энергосистем Санкт-Петербурга и Ленинградской области по межсистемным линиям электропередачи за январь-октябрь 2010 года составила 10305,8 млн кВт·ч, в том числе по межгосударственным линиям передано 9196,1 млн кВт·ч. В октябре этот показатель составил 1094,5 млн кВт·ч, в том числе по межгосударственным линиям передано 1019,8 млн кВт·ч.

Филиал ОАО «СО ЕЭС» Ленинградское РДУ создан в 2003 году, входит в зону ответственности Филиала ОАО «СО ЕЭС» ОДУ Северо-Запада и осуществляет функции оперативно-диспетчерского управления объектами электроэнергетики на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Суммарная установленная мощность генерирующих объектов по операционной зоне Ленинградского РДУ составляет 10927,1 МВт. Основными объектами генерации являются Ленинградская АЭС, Киришская ГРЭС, Северо-Западная ТЭЦ, Северная ТЭЦ-21 и Южная ТЭЦ-22. В управлении и ведении Филиала ОАО «СО ЕЭС» Ленинградское РДУ находится также 396 линий электропередачи класса напряжения 110-750 кВ, 291 трансформаторная подстанция и распределительные устройства электростанций напряжением 110-750 кВ. Территория операционной зоны расположена на площади 87,3 тыс. кв. км с населением 6,207 млн человек.

Филиал ОАО «СО ЕЭС» «Объединенное диспетчерское управление энергосистемами Северо-Запада» управляет режимом ОЭС Северо-Запада, объединяющей энергосистемы 10 субъектов Российской Федерации: города Санкт-Петербург, Мурманской, Калининградской, Ленинградской, Новгородской, Псковской и Архангельской областей, республик Карелия и Коми, Ненецкого автономного округа. Площадь территории операционной зоны ОДУ Северо-Запада — 1532,2 тыс. кв. км, в городах и населенных пунктах, расположенных на ней, проживает 12,7 млн человек. Электроэнергетический комплекс образуют 108 электростанций мощностью 5 МВт и выше, имеющих суммарную установленную мощность 21016,3 МВт, 965 электрических подстанций 110-750 кВ и 1299 линий электропередачи 110-750 кВ общей протяженностью 41460,9 км.

Электротехнический позитив

RS Group открыла сборочное производство в Казани

Яна Ханова

Инжиниринговая компания RS Group объявила об официальном запуске в Казани производства низковольтного электротехнического оборудования, отвечающего самым высоким мировым стандартам в области технологий и качества. Согласно планам компании, в ближайшей перспективе производственный цех будет обеспечивать выпуск оборудования, годовая рыночная стоимость которого оценивается в сумму не менее 1 млн евро. Создание нового производства призвано укрепить позиции RS Group в стратегически важном регионе России и усовершенствовать систему взаимодействия компании с партнерами в ПФО. Проект реализуется производственным подразделением RS Group — компанией «РС Техсервис».

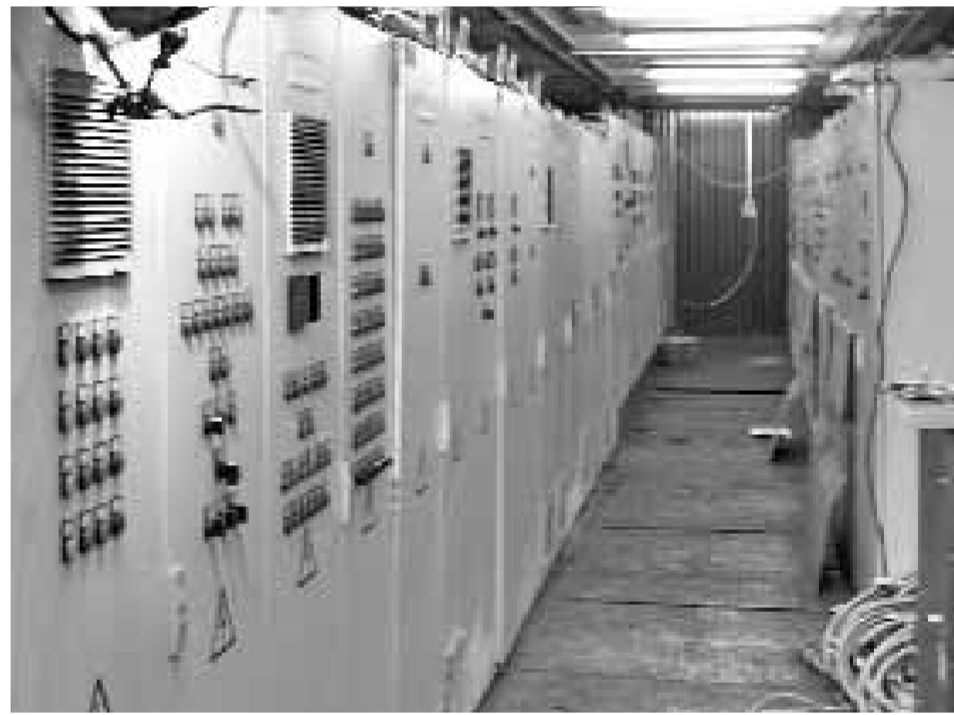
Технический запуск производственной линии RS Group в Казани стартовал в первой декаде октября 2010 года. В настоящий момент на объекте полностью налажен выпуск широкой номенклатуры продукции для обеспечения нужд крупнейших энергетических, промышленных, нефтегазовых предприятий, а также жилых и гражданских объектов Приволжского федерального округа. Целью компании является гарантированное обеспечение быстрых и эффективных поставок на территории Татарстана, Нижнего Новгорода, Уфы и Орса. Основные классы выпускаемого на предприятии оборудования — НКУ до 3200 А, щиты и шкафы управления и автоматики.

Комментирует эксперт электротехнического рынка Татарстана, Директор филиала международной компании Schneider Electric в Казани, Александр Беляевский: «Открытие производственного цеха в Казани свидетельствует о хороших показателях роста RS Group в регионе. С 2005 года в Татарстане активно работает подразделение компании — «РС Татэлектро», реализующее комплексные проекты для крупных промышленных и строительных компаний в ПФО. Очевидно, динамика продаж казанского подразделения RS Group в последние годы убеждает компанию сосредоточить дополнительные ресурсы в регионе».

RS Group является ведущей российской сервисной инженерной компанией и занимает лидирующие позиции в области решений для распределения электроэнергии, систем защиты и управления, систем автоматизации технологических процессов в промышленности и электроэнергетике. RS Group является официальным дистрибутором и стратегическим партнером ведущих мировых производителей электротехнической продукции — Schneider Electric, ABB, Danfoss, Legrand, Phoenix Contact, Rittal, Vacon, DEKraft, Rittal. С 1996 года RS Group успешно развивает свой бизнес в 13 государствах России и Украины в сотрудничестве с клиентами в промышленном и гражданском

строительном сервисном обслуживании по всему спектру поставляемого оборудования.

«Отличие компании RS Group как партнера состоит в том, что она одновременно является для нас дистрибутором, осуществляет сборку комплексных решений под проект на собственной площадке, оказывает услуги по системной интеграции, автоматизации и пуско-наладке, а также обеспечивает сервисную поддержку клиентов. Это позволяет реализовывать совместно с компанией сложные и комплексные проекты, один из которых мы запускаем и



«РС Техсервис», Александр Кутимов. На сегодняшний день производственный процесс в Казани максимально оптимизирован, и на сборочном производстве задействовано 10 сборщиков, прошедших специальную подготовку. В результате RS Group в Казани разрабатывает и внедряет проектные решения высокой сложности в области низкого и среднего напряжения, производит сборку низковольтных комплексов устройств и щитов автоматизации на базе компонентов ведущих мировых производителей и обеспечивает каче-

планируем анонсировать в скором времени», — отмечает Александр Беляевский.

«Мы хорошо понимаем ведущую роль крупнейших промышленных структур в формировании прочного энергетического кластера в регионе и ценим наши многолетние и успешные отношения с крупнейшим производителем электротехнического оборудования — компанией Schneider Electric. Вместе мы нацелены на комплексную и ответственную работу с нашими заказчиками в ПФО», — подчеркивает Андрей Смирнов, гендиректор RS Group.

строительство, на производственных предприятиях, в электроэнергетике, добыче и транспортировке энергоносителей. Производственные площадки компании расположены в Королеве, Костроме, Казани, Новосибирске и Хабаровске.

Schneider Electric — крупнейшая международная компания, разрабатывающая комплексные решения в области управления энергией. В 2009 году оборот компании составил 15,8 млрд евро при штате более 100 тыс. человек в 100 странах мира. В составе компании — 207 заводов, а также научно-исследовательские центры в 25 странах. Компания продает продукцию в 190 государствах мира.

Природоохрана

5 млн 629 тыс. руб. за десять месяцев направлено на экологию

ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» (МОЭСК) увеличила расходы на экологическую безопасность столицы более чем в два раза. Центральные электрические сети — филиал ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» подвели итоги природоохранной деятельности за 10 месяцев 2010 года. В течение десяти месяцев на реализацию природоохранных мероприятий в Москве направлено 5 млн 629 тыс. руб.

В ходе выполнения программы мероприятий по охране и рациональному использованию природных ресурсов разработана природоохранная документация, включающая нормативы выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, нормативы образования отходов и лимиты на их размещение на текущий год. Выполнен контроль за загрязнением стоков: выборочно взяты и обработаны данные по 10 анализам с пяти электроподстанций, расположенным в черте Москвы. Проведены работы по количественному химическому анализу проб воды из артезианской сква-

жины на подстанции «Борисово». В соответствии с Программой реализации экологической политики ОАО «МОЭСК» выполнены работы по отбору проб трансформаторного масла на содержание полихлорированных бифенилов.

Проведено 98 проверок санитарного состояния территорий подстанций, работы природоохранного оборудования на объектах филиала, а также площадок для временного размещения отходов. По итогам 10 месяцев, для последующей утилизации и переработки сдано специализированным организациям более 33 т различных отходов. В соответствии с заключенными охраняемыми обязательствами по обеспечению сохранности и использованию особо охраняемой природной территории регионального значения в г. Москве изготовлены и установлены информационные щиты о нахождении объектов ЦЭС на территории данных территорий.

По словам руководителя отдела экологии Центральных электрических сетей ОАО «МОЭСК» Ирины Серкиной: «Цель работы филиала — обеспечить соответствие международному стандарту ISO 14001 и возрастающим требованиям при-

родоохранного законодательства РФ. На всех объектах Центральных электросетей регулярно выполняется производственный экологический контроль, оборудуется места хранения отходов.

На реализацию экологической программы филиала до конца текущего года планируется израсходовать еще 956 тыс. руб. Итоговая сумма затрат на охрану окружающей среды составит 6 миллионов 594 тыс. руб. Таким образом, МОЭСК, по сравнению с прошлым 2009 годом, увеличила расходы на экологическую безопасность столицы более чем в два раза, или на 3 миллиона 657 тыс. руб.»

СПРАВКА «ПЕ»:

Центральные электрические сети (ЦЭС) — филиал ОАО «МОЭСК» образован 1 октября 2007г. В эксплуатацию филиала входят 44 переходных пункта, 125 подстанций и 1147 км. воздушных линий напряжением 35 — 220 кВ. Общая численность персонала Центральных электрических сетей — 1356 человек.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

EuroBLECH 2010

Ганноверские рекорды; пока еще без достойного российского участия

Елена Стольникова,
Ганновер — Москва,
фото автора

В неофициальной выставочной столице Европы — германском городе Ганновер — прошла уникальная EuroBLECH: крупнейшая в мире специализированная выставка технологий и оборудования по обработке листового металла. Организатор выставки — Mask Brooks Exhibitions совместно с Deutsche Messe AG. Выставка показала, что мировая индустрия металлообработки уже фактически забыла о глобальном кризисе и идет большими шагами в будущее, осваивая новейшие технологии и материалы. Одна беда: российского участия в этом инновационном движении пока еще неадекватно мало. По крайней мере, на EuroBLECH-2010 российских стендов просто не оказалось. И это при том, что именно Ганновер стал теперь на долгие годы эксклюзивной столицей листовой металлообработки: следующие пять выставок (то есть, как минимум

EuroBLECH объективно занимает лидирующие позиции среди выставок, посвященных листовым металлам, и является наиболее авторитетным форумом для технологов, закупщиков, проектировщиков и служб технического контроля в том, что касается приобретения соответствующего оборудования, систем, инструментов и материалов.

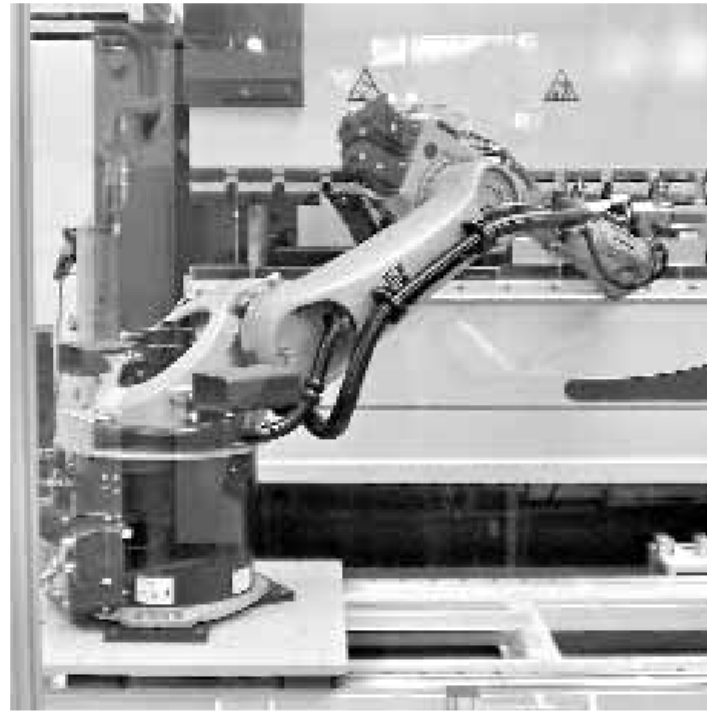
Напомню хорошо известный профессионалам исторический факт, что первая выставка EuroBLECH (сначала — просто BLECH) была проведена в 1969 году в Лондоне в выставочно-деловом центре Olympia Exhibition. Всего в ней тогда приняли участие 70 фирм-экспонентов, представивших машины и оборудование для обработки листового металла. Следующая EuroBLECH (проходила через год) состоялась в английском Манчестере. В 1974 году выставка переехала на материк — ее провела в швейцарском Цюрихе.

В Германию выставка BLECH попадает в 1978 году, местом ее проведения становится Эссен: в этот год уже более 700 экспонентов и свыше 10000 посетителей.

Следующие рекорды вы-

ше 50000 посетителей. И с того самого момента — каждая выставка — все больше участников и гостей, контрактов и сделок. Данные по этому году пока еще окончательно не подведены, но по году 2008 они впечатляют, тем более. Что нельзя не учитывать бушевавшие в то время стихии мирового кризиса. В тот год в Ганновер съехались представить свои разработки и достижения 1520 участников из 38 стран: общая площадь выставочных стендов составила 150 тыс. кв. м. Выставку посетило более 70000 посетителей из 98 стран мира.

Нынешнее решение выставки продолжить куда больше не кочевать стало обоим выгодным как для организаторов EuroBLECH, так и для руководство ганноверского выставочного комплекса (как известно, крупнейшего в мире). Констатируя заключенные



до 2022 года, поскольку EuroBLECH по регламенту проводится один раз в два года) будут проходить там же, в Ганновере.

тавки связаны уже непосредственно с Ганновером. В 1992 году (ганноверская премьера EuroBLECH) — более 1000 компаний-участников и свы-

договоренности о долгосрочном сотрудничестве, председателем Mask Brooks Exhibitions Стивен Брукс заявил: «Мы абсолютно убеждены в высочайшем профессионализме Deutsche Messe AG и возможностях Hannover Messe и находим, что условия для проведения EuroBLECH в Ганновере — наиболее удачные, что гарантирует нашей выставке дальнейшие успехи».

В ответ Штефан Кюне, представитель руководства Deutsche Messe AG, добавил: «Мы рады, что наша работа оказалась столь убедительной и это привело к решению провести следующие пять выставок EuroBLECH именно у нас. Ганновер действительно предлагает от-

личные условия для международных инвестиций, поиска новых партнеров, представления новейших технологий и решений».

В общем, EuroBLECH подтвердил свою ганноверскую прописку на ближайшие две пятiletки, и остается только надеяться, что буквально со следующей выставки в 2010 году отечественные промышленники, также как их коллеги из десятков других развитых стран, смогут использовать площадку EuroBLECH в своих деловых целях. Ведь это действительно — лучшее собрание достижений мировой металлообработки. В чем убеждается каждый, у кого реальный взгляд на вещи.

Итак, EuroBLECH-2010... В

выставке приняли участие 1455 компаний из 43 стран. Были продемонстрированы новейшие разработки станки и механизмы, материалы, инструменты, технологии, приборы контроля и т.д. — весь широчайший спектр приемов и возможностей по обработке листового металла. На четко структурированной, состоящей из 15 технологических секторов, выставке были продемонстрированы технологические циклы производства и обработки листовых металлов, результаты научно-исследовательских и конструкторских работ, изготовления полуфабрикатов и готовых изделий, способов обработки, сепарации, формовки, гибки, соединения, сварки и т.д. листового металла.

Никола Хамани, директор EuroBLECH (Mask Brooks Exhibitions) заявил, что судя по выставке отрасль прошла уже полосу тяжелого кризиса и теперь в ней преобладает позитивное созидательное настроение, все интересуется инновациями и развитием. При этом, по его словам, многие участники сделали акцент на продукты и системы, нацеленные на энергоэффективность, гибкость, новые материалы и инновационные технологии.

Что интересно: впервые третьей страной по числу участников (первыми-вторыми традиционно выступают Германия и Италия) на EuroBLECH-2010 стала... Турция. При этом статистика однозначно показывает заметный рост участия компаний из Китая и Индии. Российские предприятия в эту статистику не попадают. И, как мне ка-

жется, не по вине статистики...

Хотя представители российских компаний на выставке, безусловно, были, внимательно набравшись чужого опыта, знакомились с перспективными новинками, подписывали контракты. Так, например, представители российской компании «Кронштадт» посетили с деловым визитом EuroBLECH-2010, где хотели найти поставщиков оборудования в сфере гибки, резки, лазерного и плазменного раскроя листа, финишной обработки поверхности листа, линий раскроя рулонной стали, а также поставщиков ленточных станков и трубогибочных машин. Компания приняла решение расширить ассортимент поставляемой продукции. В компании создан отдел металлообработки, основной задачей которого является обеспечение промышленных предприятий России современным оборудованием и передовыми технологиями.

На EuroBLECH-2010 специалисты «Кронштадта» провели переговоры с компаниями Parnigiani (Италия), Tailift (Тайвань), Masring (линии по изготовлению металлопрофиля, Финляндия), SOTTAAB (машины плазменного раскроя листа, Италия) и другими. Пример «Кронштадта» (который, кстати, в настоящее время ведет переговоры с несколькими европейскими компаниями о заключении дилерских соглашений) — наглядное дополнительное доказательство того, что площадка EuroBLECH — крайне выгодная и перспективная. В принципе, с этим никто из отече-

ственных профессионалов не спорит. Однако использовать открывающиеся в Ганновере инновационные и маркетинговые возможности спешат пока еще весьма немногие. Хочется верить, что такая ситуация изменится. Что будет по-

казателем не только отраслевой мудрости, но и вовлеченности наших промышленников в общемировые тренды развития. И на EuroBLECH-2012 российская доля (хочется верить!) окажется уж никак не меньше турецкой.



**Максим
Алексеев,**
генеральный директор
ООО «Техноград»
(Кривой Рог, Украина)

«Я считаю «EuroBLECH» очень перспективной выставкой, которая просто поражает своими масштабами и объединяет многих профессионалов со всего мира. При этом очень полезно не только посмотреть на компании, которые что-то предлагают, но и показать себя. «EuroBLECH» — это территория обмена опытом, ведущими новинками и передовыми технологиями. Я думаю, это однозначно полезно всем».

На выставку EuroBLECH мы несколько раз приезжали в качестве гостей, а в 2010 году решили принять участие. Наша компания представила в Ганновере услуги по металлообработке и определенный ассортимент серийных изделий из металла. Наша главная цель на выставке в Ганновере — заявить о себе, показать свои технологии и те ноу-хау, которые мы используем на нашем заводе, который обладает уже сорокалетним опытом. Столь большой опыт работы и постоянное совершенствование технологии производства, современная модернизация станков с ЧПУ и безкоррозийный контроль качества выпускаемой продукции, позволяют нам успешно предлагать свои услуги на выставке EuroBLECH. Производство постоянно модернизируется и пополняется новым оборудованием. Мы используем самое современное металлообрабатывающее оборудование с ЧПУ, большая часть из которого представлена на этой выставке.

Мы возлагаем достаточно большие коммерческие надежды на «EuroBLECH», и к нам проявили заметный интерес многие участники и гости выставки из разных стран. Интерес к компании «Техноград» объясняется и нашей технологической гибкостью. Завод предлагает широкий спектр услуг по металлообработке и проектированию оборудования. Мы изготавливаем как простые металлические детали (в том числе комплектующие и заготовки) — так и сложные готовые металлоконструкции промышленного или строительного назначения».



**Ирина
Вайссаар,**
глава Представительства
Deutsche Messe AG для России

«Безусловно, EuroBLECH сегодня — самая авторитетная и крупнейшая в мире выставка по технологиям обработки листового металла. И тот факт, что она проводится именно в Ганновере, говорит только в подтверждение ее масштабов и значимости. Российские компании пока еще очень мало участвуют, но уже достаточно активно посещают эту выставку. Видимо, такая привычка — нормальное явление: сначала — приехать посмотреть выставку, познакомиться с ее потенциалом, а потом уже решить для себя, насколько интересно стать ее участником. Хотя безусловно, что только на ведущих промышленных выставках можно увидеть и самые новые технологии, и EuroBLECH в этой связи — сосредоточие того лучшего, что могут предложить сегодня профессионалы листовой металлообработки со всего мира. И я уверена, что поскольку для модернизации российской промышленности это крайне важная тема, участие компаний из России в EuroBLECH будет только увеличиваться, и самым активным образом. Как и в более масштабной выставке промышленного оборудования EMO Hannover, которая будет проводиться в конце сентября 2011 года и обещает стать крупнейшим событием в области обрабатывающих технологий машиностроения».

ТПП РФ помогает осваивать новые рынки

Георгий Петров: «Рынок Африки в целом является очень интересным для российских предприятий»



**Георгий
Петров,**
вице-президент
Торгово-промышленной палаты
Российской Федерации

Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП РФ) — негосударственная некоммерческая организация, которая представляет интересы российского бизнеса всех направлений деятельности и во всех регионах мира. О том, сколько много внимания уделяет палата африканскому направлению, рассказывает вице-президент ТПП РФ Георгий Петров.

— Георгий Георгиевич, насколько перспективны для российских компаний рынки Африки?

— Рынок Африки в целом является очень интересным для российских предприятий. Поэтому для Торгово-промышленной палаты РФ это одно из приоритетных направлений работы. При этом, что Африканский континент очень неоднородный, и нужно отделять Север Африки и Африку к югу от Сахары. Экономически сегодня это пока еще — два разных континента. По объемам торговли и инвестиционного сотрудничества лидирует Северная Африка. У нас есть Российско-арабский деловой совет, есть двусторонние деловые советы с каждой из стран Севера Африки.

— Что можно сказать о развитии отношений с Королевством Марокко?

— Королевство Марокко, безусловно, входит в тройку стран-лидеров на Африканском континенте по экономическим отношениям с Россией. Объемы торговли у нас не столь плохие: возьмем докризисный 2008 год — 1 млрд 300 млн долларов товарооборота. Конечно, мы существенно «просели» в 2009 году, который был очень непростым для мировой экономики. Сейчас мы чувствуем оживление, темпы торговли восстанавливаются и есть основания полагать, что в этом году мы достигнем докризисного уровня. И в немалой степени это достигается благодаря активной деятельности, которую осуществляет в Марокко наш представитель — Амур Давидович Канчавели. У него интересные формы работы, которые дают свой результат.

— Можно чуть подробнее об этих формах?

— По инициативе Амура Канчавели и его «Ассоциации КАД-М» в Касабланке создана такая несколько необычная форма, очень редко применяемая форма как постоянно действующая выставка российских экспортных товаров. Экспозиция все время меня-



ется, заинтересованные российские предприятия могут выставлять свою продукцию, а тот коллектив, который там работает, находит потенциальных потребителей этой продукции. Порой это бывают каталоги, информационные материалы, но, что важно, там есть и реальные экспонаты. Нужно учитывать специфику этого рынка: там покупают, прежде всего, не по картинке. Нужно показать живой объект, договориться о цене, о техническом обслуживании. И всем этим занимается выставочный центр «Ассоциация

КАД-М». Это очень интересная и перспективная форма работы. Она непростая, потому что нужно работать, так сказать, на двух направлениях: на одном, то есть в России (а именно — находить заинтересованные предприятия, регионы, то есть субъекты Российской Федерации, которые хотели бы представить свою продукцию), и на втором. Второе — это уже работа на марокканском рынке, где нужно найти потребителя и помочь заключить реальный контракт на поставку. Вот как ведется эта работа.

— В каких направлениях работает российский бизнес в Марокко?

— Уже сегодня Россия работает по многим направлениям в Марокко. Прежде всего, это энергетика. Энергетическая безопасность Марокко обеспечивается сегодня Россией. Однако не только энергетикой мы сильны и живы. Есть целый ряд других направлений, и здесь мы видим своей главной задачей, скажем так, подписание среднего бизнеса, который мог бы предложить компаниям Марокко различное промышленное оборудование

— Как вы думаете, Африка недооценивается нашими промышленниками?

— Я бы сказал, что оценка адекватная, особенно с учетом реальных сложностей, которые сегодня существуют. Первая сложность: вы посмотрите, из Москвы практически ни в одну страну Африки, кроме Египта, невозможно долететь прямым рейсом из России. А для бизнеса, конечно, нужны постоянные контакты. Вторая сложность — как отправлять грузы. У нас нет регулярных морских сообщений. И многие, особенно крупные постав-

щики, вынуждены использовать посредников. То есть, получается, большие объемы переправляются с посредниками из Германии, Голландии, Великобритании и так далее. Получается, что реальный товарооборот между нашими странами — выше, просто многие товары направляются через третьи страны.

Посмотрите, как разнятся российская и марокканская таможенные статистики. В 2008 году по нашим данным, как мы уже говорили, — \$1,3 млрд, а по данным Марокко — \$2,23 млрд. То есть, практически на один миллиард долларов наших товаров прошли через международных посредников. Причем, в основном это касается российского экспорта, потому что если наши данные показывают \$901 млн, то марокканские — \$2 млрд. А по импорту картина такая: наши данные по закупкам — \$450 млн, а марокканцы считают, что их экспорт в Российскую Федерацию составил всего \$230 млн. То есть, та же история с посредниками.

С одной стороны, можно сказать, ситуация объективная, потому что работать напрямую для многих наших поставщиков очень затратно. Но, с другой стороны, мы понимаем, что оставляем часть прибыли междунациональным посредникам.

— Какие механизмы государственной поддержки экспорта предусматриваются сегодня?

— Предоставление экспортных кредитов, страхование кредита, субсидирование процентной ставки. Ведь, понима-

ете, СССР приходил в Африку только за счет того, что давали госкредиты.

— Но есть и самостоятельная работа бизнеса?

— Да, конечно. И здесь снова можно вспомнить и привести в пример нашего представителя в Марокко Амура Канчавели, который аналогичную постоянно действующую выставку уже открыл в Каире и готовится к открытию, насколько я знаю, в Конго, в Габоне и ряде других африканских стран. Впрочем, не только африканских. Насколько я знаю, в декабре состоится открытие аналогичной экспозиции в Лиссабоне.

При этом, профессиональное выставочное сообщество уверяет, что это — невозможно. Просто все привыкли к специализированным выставкам: сегодня это химия, завтра — оборудование для деревообрабатывающей промышленности, послезавтра — продовольствие. А чтобы постоянно рядом, так сказать, бетономешалка, автомобиль, текстильный станок, автопокрышки — такого не бывает. Но у Канчавели получается. Дай Бог ему успеха! Потому что он по сути занимается экспорт-промоушеном. В Советском Союзе при некоторых торгпредствах это проводили. Особенно это было характерно для стран СЭВ, где создавали демонстрационные залы с представлением разного оборудования и товаров, которые предлагались на экспорт. Но это поддерживалось государством и проводилось на бюджетные деньги. А тут — частный бизнес. Поэтому мы такие инициативы особенно ценим.

ИСТОРИЧЕСКИЙ РАКУРС

Пятнадцатилетний рейс

Юбилей регулярных полетов в Новосибирск

ОАО «Аэрофлот» отмечает 15-летие открытия своего представительства в Новосибирске и начала выполнения в этот город регулярных полетов. В проходящих здесь торжественных мероприятиях принимают участие представители ведущей российской авиакомпании, правительства Новосибирской области, авиационных властей РФ, а также аэропорта Толмачево.

стало знаковым событием для Западной Сибири, придав дополнительный импульс ее социально-экономическому развитию. В обширный регион пришла авиакомпания с широкой сеткой тарифов и высоким уровнем обслуживания. За это

важным показателем в системе ОАО «Аэрофлот». При участии его сотрудников на территории Западносибирского региона открыты представительства авиакомпании в Омске, Барнауле и Кемерово. Новосибирск занимает важное место



период была проделана большая работа по созданию и развитию агентской сети по продаже пассажирских и грузовых перевозок, значительно выросли объемы продаж и выполненных работ.

Новосибирское представительство входит в число лидеров по производ-

в стратегии Аэрофлота как национального перевозчика. Ведущая авиакомпания России придает приоритетное значение развитию маршрутной сети внутри страны и намерена занять в отечественной отрасли первое место по объему внутренних перевозок.

Представительство в Новосибирске стало первым полноценным представительством Аэрофлота, открытым в Российской Федерации в постсоветское время. Приказ о его создании был подписан в феврале 1995 года, регистрация состоялась в апреле, а 9 ноября того же года был выполнен первый рейс на линии Москва-Новосибирск.

В настоящее время на этом маршруте ОАО «Аэрофлот» выполняет три ежедневных пассажирских рейса и 8-10 грузовых рейсов в неделю. В текущем году предполагается перевезти около 90 тыс. пассажиров и примерно 400 тыс. т почты и грузов.

Аэрофлот сыграл решающую роль в развитии Новосибирска в качестве стратегического авиационного узла. Так, аэропорт Толмачево ведет свою историю с 12 июля 1957 года, когда отсюда в Москву отправился самолет Аэрофлота Ту-104. А совсем недавно, 25 сентября, аэрофлотский лайнер Airbus A320 первым приземлился на вторую, новую взлетно-посадочную полосу этого аэропорта, ознаменовав ее ввод в эксплуатацию.

Возобновление Аэрофлотом регулярных рейсов в Новосибирск 15 лет назад

Труженик ЧП

От МиГа первого — до двадцать первого

Валерий Родиков

10 ноября 105 лет тому назад родился выдающийся авиаконструктор Анатолий Григорьевич Брунов. Более четверти века он отдал МиГам. История ОКБ «МиГ» неотделима от его имени. Он начал от истоков и ушел, когда марка МиГ стала мировым брендом. Его вклад в развитие отечественной авиации отмечен высшей трудовой наградой страны — золотой звездой Героя Соцтруда, тремя Сталинскими и Ленинской премиями.

Его университеты

«Человеком — эпохой» называют Анатолия Брунова его немногие оставшиеся коллеги. Его биография — отражение суровой, беспощадной и в то же время героической первой половины прошлого века, которая в наши дни вызывает ужас, и удивление, и восхищение. Он родился в поселке Обухово (в нынешнем Ногинском районе) в семье пролава фабричной лавки при местной льнопрядильной фабрике. Тогда еще не было материнского капитала, но демография была лучше, чем в Китае.

В семье было тринадцать детей. Толя был двенадцатым. Прокормить столько ртов было непросто. В 1918 году после окончания начальной школы его тринадцатилетнему мальчишку устроили работать на фабрику учеником слесаря. Учебу продолжил в вечерней школе. Тягу к знаниям заметили и в 1920 году его командировали в техникум в Москву. Но в первом семестре пришлось ночевать на Брестском (Белорусском) вокзале. Техник места в общежитии не дал. Вокзальные обитатели делились с ним куском черного хлеба. В 1922 году техникум преобразован в технический институт им. М. В. Ломоносова.

Делали также фюзеляжи яковлевского «неудачника» — бомбардировщика ББ-22. В конце 1938 года Дубровина перевели в Харьков, на место арестованного авиаконструктора К.А.Калинина. Заводское КБ осталось без «главы» и без работы, поскольку «Кодроны» и машины, спроектированные на базе французской конструкции, выпускать не стали. Свято место пусто не бывает. Дубровина сменил Горбунов, один



из троицы создателей истребителя ЛаГГ. Так в мае 1939 года началась история знаменитой «Лавки» — ОКБ Лавочкина. А Брунова ушел в поликарповское ОКБ на заводе №1 им. Сталина инженером-конструктором — помощником главного конструктора. 21.01.1940 он был зачислен в недавно организованной особой конструкторской отделении А.И.Микояна ведущим инженером.

чен ведущим программы испытаний МиГ-1. Это был канун войны — 1940 год.

Потом был ведущим инженером по МиГ-3 и не пошедшему в серию двухмоторному МиГ-5 (ДИС-200). Ему довелось открывать и эру отечественной реактивной авиации. Он был ведущим по проекту и первого реактивного истребителя МиГ-9, который был создан, по его словам, за «фантастические сроки». «Проектирование, начатое в июле 1945 года, заняло всего три с половиной месяца, а в феврале 1946 года, то есть через восемь месяцев, первый самолет был построен. При этом надо иметь в виду, что численность КБ была всего около ста человек, а производства — около двухсот человек», — вспоминает о той поре Анатолий Григорьевич.

Преобразование компоновочной схемы в рабочие чертежи всегда изобилует конфликтами. Проектировщики каждого агрегата самолета — от крыла до шасси, от двигателя до вооружения — хотят вложить в машину максимум. Сделать это можно только за чей-то счет. Ведь масса и габариты самолета ограничены. Отсюда споры. Брунов был мастером компромисса. В итоге совместных усилий рождалась оптимальная компоновка. Уникальность конструкторских решений стало отличительной чертой микояновской конструкторской школы.

Во всех МиГах, созданных за первые четверть века ОКБ, есть доля его труда. В 1945 году поднял ранг разработчиков: ведущие тему инженеры получили статус заместителей главного конструктора. Уже в этом качестве Анатолий Григорьевич руководил проектированием, постройкой, испытаниями и доводкой опытных образцов истребителей МиГ-9, МиГ-15, МиГ-17, МиГ-19, МиГ-21 и их многих модификаций. А сколько сил было потрачено на запуск самолетов в серию! Гигантская работа. И он с ней справился. Самолет-солдат МиГ-15 и МиГ-21 стали самыми массовыми истребителями.

В марте 1957 года министр авиационной промышленности Петр Васильевич Деметьев своим приказом №101сс поднял роль руководителей тем: они получили статус главных конструкторов. Годом ранее главные конструкторы ОКБ получили статус генералов. Анатолий Брунов был назначен главным конструктором самолетов-истребителей. В то время он руководил разработкой МиГ-21 и его модификаций.

«Тружеником чрезвычайной полезности», — назвал Брунова легенда авиации Герой Советского Союза заслуженный летчик-испытатель Григорий Седов. А он, бывший не только великодушным летчиком-испытателем, но и главным конструктором истребителей МиГ-23, МиГ-27 и многофункционального фронтового истребителя 5-го поколения — МФИ, как никто другой знает цену конструкторского труда и тяжкий груз моральной ответственности за принимаемые решения, который довел до авиаконструктора. Брунов был главным конструктором МиГ-21, а Григорий Седов испытывал

Пятилетка полиметаллов

«Уралэлектромедь»: выпустило свыше 750 тыс. т брикетов

Производство полиметаллов ОАО «Уралэлектромедь» (ППМ, предприятие металлургического комплекса УГМК) за пять лет с начала ввода в эксплуатацию нового цеха выпустило свыше 750 тыс. т брикетов. На сегодняшний день доля брикетированного сырья составляет почти половину всего шихтового материала для выпуска черновой меди на Производстве полиметаллов.

Отделение брикетирования тонкодисперсного сырья на Производстве полиметаллов ОАО «Уралэлектромедь» было открыто 8 ноября 2005 года. Кардинальное изменение технологии плавки черновой меди с применением брикетированного сырья позволило ППМ отказаться от использования в мезелавильном производстве отражательной печи, как основного источника загрязнения атмосферного воздуха. В современном цехе брикетирования предусмотрена двухступенчатая система газоочистки, эффективность которой составляет 99%.

На сегодняшний день цех брикетирования является самостоятельным подразделением ППМ. Проектная мощность отделения составляет 194 тысячи т брикетов в год, или 26,5 т в час. Основное оборудование, которым оснащены новый участок — брикетировочный пресс и смесители — изготовлены по специальному заказу отечественными предприятиями. Также все оборудование оснащено автоматической системой управления

технологическими процессами фирмы «Siemens» («Сименс», Германия).

«За несколько лет до запуска нового цеха современная технология брикетирования сырья отработывалась на экспериментальном участке. Благодаря чему цех на протяжении всех пяти лет работы показывает положительную динамику и стабильно наращивает выпуск продукции», — рассказывает начальник цеха брикетирования ППМ Евгений Веретников.

Отметим, что если в 2006 году новый цех выпустил 127 тыс. т брикетов, то в 2009 году — свыше 179 тыс. т. В 2010 году объем выпуска брикетов ожидается на уровне предшествующего года.

«Успешный опыт пятилетней работы современного производства дает право на хорошую перспективу. В ближайших планах внедрение более мощного брикетировочного пресса производительностью до 50 т брикетов в час, — говорит Евгений Веретников. — Для расширения зоны приемы сырья также предусмотрена установка дополнительного козловой крана, а новый роторный загрузчик позволит увеличить КПД сушильного барабана и его производительность».

Наращивание производственной мощности цеха брикетирования Производства полиметаллов обусловлено строительством нового цеха электролиза меди в ОАО «Уралэлектромедь». Кировградский филиал поставляет на «Уралэлектромедь» черновую медь для дальнейшего процесса рафинирования.

Историческая логистика

STS/RLS Logistics обслуживает строительств на острове Русском

Дмитрий Партон

В 2012 году на острове Русском пройдет саммит организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). По проекту, на земельном участке площадью 2,8 тыс. га, создается крупный международный деловой центр, несколько гостиниц, океанариум и Тихоокеанский научно-образовательный центр, в состав которого войдут несколько институтов РАН. Кроме того, Русский соединит с материком мост. В новом районе Владивостока будет проживать около 150 тыс. жителей, включая 50 тыс. студентов.



ным ставом — длинномерными трубопроводами, а затем, после прибытия к береговой линии порта, автотранспорт заходил на паромы и системно поставлялся на Русский. На острове специалисты представительства STS/RLS Logistics организовывали разгрузочную работу и направляли грузы к местам строительства.

С сентября по октябрь этого года исполнялся контракт с

ЗАО «Дальневосточная электротехническая компания» по транспортно-экспедиторскому обслуживанию двух 45-тонных трансформаторов и комплектующих для строительства центральной ТЭЦ на острове Русский. Груз из Екатеринбурга во Владивосток прибывал платформами и полувагонами по ж/д. После выгрузки он консолидировался в порту Владивостока, а затем транс-

форматоры устанавливались на автотранспортные платформы и паромом перевозились на остров и далее к месту строительства ТЭЦ.

В процессе доставки логистический оператор решил ряд сложных задач, связанных с технологическими требованиями заказчика и географическими особенностями места работ. К примеру, на острове практически нет дорог, поэтому для движения и маневра автотранспорта с тяжеловесным грузом, участок дороги приходилось, по сути, создавать. Было произведено выравнивание, отсыпка и проведена буксировка длинномеров мощными тракторами. Особые условия в соответствии с ТУ и ГОСТ потребовались и для временного хранения трансформаторов, комплектующих и труб с учетом возможности сепарации и штабелирования.

Данные проекты стали лишь началом деятельности STS/RLS Logistics по логистическому обеспечению проекта АТЭС 2012. Сейчас офис компании во Владивостоке работает еще над несколькими контрактами по доставке оборудования. К концу 2010 года, по контракту с «Союз Лифт Монтаж», планируется завершить не менее масштабный проект по перевозке лифтов, которые будут установлены во всех зданиях строящегося комплекса.

Анатолия переводят на рабфак при этом институте. После окончания рабфака поступает в МВТУ. В приказе по МВТУ №45 от 9 февраля 1930 года, объявлявшем о присвоении инженерного звания Сергею Павловичу Королеву, Семену Алексеевичу Лавочкину и многим другим, упоминается и имя Анатолия Григорьевича. Брунов по праву стоит в этом славном списке.

Кстати, это был первый и последний выпуск аэромеханического факультета МВТУ. Уже в марте 1930 года факультет получил самостоятельность и стал называться ВАМУ — Высшим аэромеханическим училищем, которое еще через 5 месяцев превратилось в МАИ — знаменитый впоследствии Московский авиационный институт имени Серго Орджоникидзе. Вот такие университеты были у Королева, Лавочкина, Брунова и многих других, кто выковал авиационно-космическую мощь страны.

На последнем курсе МВТУ Брунов работал в ОКБ Н. Н. Поликарпова, которого впоследствии назвали «королем истребителей», на заводе №25 Авиастроя. Защитив диплом, работает здесь же инженером-конструктором. В августе 1930 года завод №25 сливается с заводом №39 им. Менжинского ОГПУ и Анатолия Григорьевича назначают начальником бригады фюзеляжа в ОКБ завода. В то время реорганизации предприятий были довольно часты, авианпором только формировался. Поэтому столь обширен послужный список Брунова в этот период. В 1937-1939 годах его перевели на завод №301 в подмосковных Химках заместителем главного конструктора А.А.Дубровина. Изначально завод строился как фабрика для выпуска престижной мебели, предназначенной для Дворца Советов. От строительства Дворца отказались, а фабрику отдали авианпорту. При заводе создали опытное КБ во главе с Дубровиным. Вместо стульев и столов завод стал осваивать выпуск по лицензии французского учебно-тренировочного истребителя «Кодрон».



1948 год, на снимке — лауреаты премий в области авиационной промышленности

Главный конструктор

«Все, кто работал с Бруновым, дружно отмечают поразительную работоспособность, редкую память, неистощимую конструкторскую изобретательность. Все эти качества сыграли свою роль в прикладной обработке первого МиГа...» Это строки из книги «Артем Микоян» в серии ЖЗЛ. Ее автор — историк авиации писатель Михаил Арлазоров. В процессе написания книги он собрал большой материал об ОКБ. Вот, что он пишет о Брунове: «Отличный конструктор. Брунов был мастером воплощения замыслов в материал. Он как никто умел организовать работу конструкторов, производственников и даже испытателей, в чьи дела разбирался ничуть не хуже, чем во всем остальном». Недаром он был назна-

этот самый массовый среди долгожителей истребитель.

Брунов считался у заказчиков признанным авторитетом. Ему верили, как банкир верит векселю со стопроцентной гарантией. За создание МиГ-21 Анатолию Григорьевичу вместе с группой коллег была присуждена Ленинская премия, в то время самая престижная.

В конце 1966 года он ушел на пенсию. Умер в 1972 году. Похоронен на Введенском кладбище. Его уже нет с нами 38 лет, а его творение — МиГ-21 — до сих пор охраняет небо многих стран. Многие МиГ-21 обрели постоянную наземную стоянку на педесталах и стали памятниками людям их созданием и на них летавшим. Среди них в первых строках Анатолий Григорьевич Брунов.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ
УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ:
ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник».
Издане 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); vki@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.Коптеев, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Теперев.

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Номер подписан 12.11.2010 г.
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38
www.redstarph.ru
Номер заказа 3915
Тираж 40000 экз.