

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Деловой визит

Столичный бизнес регулирует торговлю

стр. 2

Полезная встреча

Современная телемеханика

стр. 2

Итоги и перспективы

Государство. Наука. Бизнес

стр. 2

Модернизация ПС

Современная телемеханика

стр. 2

Строительство дорог

РОСНАНО представила лучшие технологии

стр. 3

СТРАТЕГИИ

4-5

Алюминиевый Китай

РУСАЛ и NORINCO подписали соглашение

стр. 4

На борту истории

Красное Сормово: круглые и некруглые даты

стр. 4

Снежные комбайны

Зимняя страда от Ростсельмаша

стр. 4

Жилая недвижимость

Потенциал роста все еще сохраняется

стр. 5

Методы управления

Преумножение капиталов

стр. 5

Без дивидендов

Акционеры «Красноярской ГЭС» решили

стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6

Обслуживание оборудования

Сотрудничество в области сервисных услуг

стр. 6

Перспективы тарифов

Круглый стол в Госдуме РФ

стр. 6

Повышение эффективности

Приоритеты работы в Сибири

стр. 6

ИТ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

7

На базе совместной НКУ

RS Group и АББ обеспечат модернизацию

стр. 7

Менеджмент простоев

Новое эффективное решение проблемы

стр. 7

РТС заработала миллиард

Реальные доходы экономики реальных знаний

стр. 7

ВАЖНАЯ ТЕМА

Президент Украины Виктор Янукович призвал Россию и ЕС изменить программу по созданию газопровода «Южный поток», который должен пройти мимо территории Украины. «Нам показывают, что наши партнеры могут обойтись без Украины. Это не по-партнерски, и я уже говорил об этом нашим партнерам в России и в Европейском союзе», — сказал В.Янукович. Он призвал Россию и ЕС отказаться от сложного, по его словам, проекта «Южный поток», связанного со «многими непредсказуемыми аспектами», и вместо этого объединить усилия и заняться модернизацией газотранспортной системы Украины. «Давайте строить через территорию Украины. Это и дешевле и быстрее», — считает он. 8 ноября премьер-министр Украины Николай Азаров предложил федеральному канцлеру Австрии Вернеру Файману изучить возможность инвестирования в модернизацию украинской газотранспортной системы в качестве альтернативы строительства «Южного потока».

Оживление с повышением

Рынок труда и зарплат как зеркало российской экономики

Дарья Ильина

В начале 2010 года рынок труда в России находился в довольно ослабленном состоянии. Тем не менее, большинство мер, необходимых для его оздоровления, уже были проведены, и большой активный шаг на поправку. Работодатели стали расширять пул вакансий, и, как показали исследования уровня заработной платы, проводимые экспертами кадрового центра «ЮНИТИ», повышение потребности в персонале все чаще приводит к росту компенсаций. Для вакансий, качественных кандидатов на которые по-прежнему мало, увеличился верхний уровень заработной платы, кое-где даже превысив докризисный. Там, где дефицит кадров не такой острый, работодатели в целях привлечения более квалифицированных соискателей повышают размер минимального предложения.

Будущее — за IT

По оценкам аналитиков рынка труда, зарплаты IT-специалистов не только догнали, но даже превзошли докризисные показатели. По всем вакансиям наблюдается быстрый рост. Объяснение этому довольно простое. Наконец, с мнением о том, что «будущее — за информационными технологиями», согласились не только представители самой отрасли, но и остальные участники рынка. «Оптимизационные процессы доказали большинству руководителей необходимость закладывать в основу деятельности автоматизацию бизнес-процессов. Это позволит эффективно использовать человеческие ресурсы, а значит, экономить на персонале», — поясняет Елена Тимошкина, руководитель группы подбора персонала направления «IT/Телекоммуникации» КЦ «ЮНИТИ». — Однако увеличение спроса на информационные продукты привело к тому, что специализированным IT-компаниям в спешном порядке потребовались рабочие руки». В число самых популярных вакансий входят программисты 1С, необходимые для регулярного обслужи-

вания и обновления соответствующего продукта. Согласно данным исследования, их средняя заработная плата начиная с прошлой осени пошла вверх и к концу 2010 года поднялась с 57000 до 65000 руб. Динамику роста около 8% за год показал также средний уровень предложений для программистов C++ и тестировщиков ПО.

мационных технологий предложения для этой части кандидатов имеют большой разброс (от 42000 до 70000 руб.). Это говорит о том, что у работодателей существует потребность в кандидатах разного уровня квалификации. У системных администраторов также произошел плавный рост зарплаты. По сравнению с концом прошлого года

нули свои значения 2008 года. В первую очередь это обрадовалось, конечно, специалистов, занимающихся организацией процессов импорта и экспорта товаров. Именно они в прошлом году пострадали из-за уменьшения поставок. Теперь средний уровень предлагаемой компенсации менеджерам по ВЭД и специалистам по таможенному оформлению вырос с

по подбору персонала кадрового центра «ЮНИТИ». — Но, углубившись в оптимизацию, компании были вынуждены вносить большие коррективы в логистику, а для этого нужен опыт преобразований. В результате востребованность квалифицированных кадров резко пошла в гору, при этом в 7 случаях из 10 работодатель ставит перед но-



Спрос на настоящих профессионалов возвращается и растет вместе с их окладами

сейчас им предлагают в среднем на 10% больше (в октябре — 35000–40000 руб.).

Показательная логистика

По прогнозам исследования глобальной консалтинговой компании Frost&Sullivan «Российский рынок логистических услуг», темпы роста российского рынка в этом году составят 6–9%, а докризисный объем восстановится к 2012–2013 годам. Однако зарплаты в логистике уже полностью вер-

40000 до 45000 руб.; а декларантов — с 40000 до 55000 руб.

Однако наиболее выгодными изменения в отрасли оказались для директоров по логистике. «На пике кризиса многие владельцы бизнеса решили, что содержание топов невыгодно, и пытались их заменить специалистами более низкого ранга. Отсутствие спроса привело к снижению предложения для директоров в начале прошлого года с 90000 до 65000 руб., — рассказывает Виталий Лаврентьев, ведущий специалист

вым сотрудником задачи по реформированию направлений. Сегодня специалисты с подобным опытом крайне мало — дефицит провоцирует рост компенсаций». В итоге, если в кризис директора по логистике были согласны на любую должность, лишь бы не покидать отрасль, то сейчас у них есть шансы вернуться на прежние позиции с хорошим окладом: 100000–150000 руб., вместо докризисных 90000–120000 руб.

(Окончание на стр. 3)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Численность зарегистрированных безработных в России снизилась на 1,2% и по состоянию на 17 ноября 2010 года составила 1 млн 507 тыс. 922 человека. Численность безработных граждан снизилась в 64 регионах России. С начала октября 2008 года общая численность уволенных работников достигла 1 млн 444 тыс. 245 человек. Из числа уволенных 432 тыс. 350 человек были трудоустроены, в том числе 231 тыс. 272 человека — в прежней организации.

Концепции надежности

Энергетики провели публичное обсуждение

Анастасия Бердникова

В Москве прошло совещание технических руководителей генерирующих компаний по вопросам обеспечения надежности объектов электроэнергетики. Организатором выступило НП «Совет производителей электроэнергии»; впервые на обсуждение была вынесена подготовленная Минэнерго России Концепция обеспечения надежности в электроэнергетике.

Проект Концепции, работу над которой Минэнерго начало год назад сразу после аварии на Саяно-Шушенской ГЭС, предусматривает принятие так называемой «Дорожной карты» — плана экстренных, среднесрочных (2011–2015) и стратегических (2011–2017) мероприятий. «Сегодня обеспечением надежности энергообъектов все компании занимаются самостоятельно, и количество усилий, к сожалению, не всегда пропорционально затратам, — комментирует Антон Вивчар, директор департамента по внешним связям и стратегическому развитию Совета производителей энергии. — Единственный документ позволит снизить издержки генерирующих компаний

уже на уровне разработки документации, упростит технические задачи».

Согласно данным Минэнерго РФ, приведенным Алексеем Степановым, директором Департамента оперативного контроля и управления в электроэнергетике и мобподготовки в ТЭК, средний возраст оборудования на ТЭС, 90% которых принадлежит компаниям-членам НП «Совет производителей энергии», составляет 30–35 лет при доле устаревшего оснащения более 50%. Высокая степень изношенности электротехники снижает надежность работы оборудования и энергообеспечения потребителей, а также общую энергоэффективность. При этом потери электроэнергии в ЕНЭС составляют 5% по сравнению с 3,7% в среднем по миру.

Алексей Степанов отметил значимость участия генерирующих компаний в разработке нормативно-правовой и нормативно-технической базы для согласования их с Министерством и экспертным сообществом по этому вопросу и мы ждем от Совета производителей энергии более активного участия и представления консолидированной позиции». В организованном Советом производителе-

лей энергии совещании приняли участие представители ООО «Газпром энергохолдинг», ОАО «ОГК-4», ОАО «Квадра», ОАО «ТГК-2», ОАО «Фортум», ОАО «ОГК-3», ЗАО «КЭС», ОАО «Энел ОГК-5», ОАО «УК Сибирская генерирующая компания» и ОАО «ЛУКОЙЛ». Денис Башук, директор по производству ООО «Газпром энергохолдинг», подчеркнул, что генерирующие компании готовы инвестировать в надежность, но после создания соответствующих нормативно-правовых условий.

На совещании была утверждена совместная инициатива Минэнерго России и Совета производителей электроэнергетики по разработке нормативно-правовой базы для подготовки персонала в рамках реализации Концепции. «Это только начало работы, — уверен Антон Вивчар, — Мы будем действовать на опережение и в ближайшее время до принятия Концепции сформируем предложения по развитию нормативно-технической базы для согласования их с Министерством и экспертным сообществом. Минэнерго РФ также планирует в ближайшее время продолжить публичное обсуждение проекта с участием других субъектов электроэнергетики и другими участниками рынка.

Опасные утечки

Анастасия Самусенко

Компания SearchInform, российский разработчик средств обеспечения информационной безопасности, исследовала состояние информационной безопасности в двухстах организациях в России и других странах СНГ. Исследование в форме опроса было проведено этой осенью среди участников семинаров, которые состоялись в рамках ежегодного роуд-шоу по информационной безопасности SearchInform в России, Украине и Беларуси.

Опрос показал, что в большинстве организаций вопросы информационной безопасности занимают непрофильные подразделения: в 54% случаев это ИТ-отдел, в 7% случаев — служба безопасности организации, а в 22% случаев респонденты указали, что в их организациях за информационную безопасность вообще никто не отвечает. Лишь 9% опрошенных указали на наличие специализированного отдела информационной безопасности, и еще 8% затруднились при ответе на данный вопрос. Инструктаж сотрудников для разъяснения политик информационной безопасности организации проводится лишь в 55% всех изученных компаний и государственных учреждений, а использовать специализированные системы защиты от утечек информации (DLP-системы) лишь 15% организаций.

На вопрос «Случались ли в вашей организации инциденты, связанные с утечкой конфиденциальных данных?» 44% опрошенных ответили утвердительно, еще 26% опрошенных сообщили, что они не в курсе подобных событий. С попытками уволенных сотрудников похитить в отставку работателю конфиденциальную информацию сталкивались 35% организаций, еще 28% организаций сообщили, что не имеют данных о подобном рода инцидентах.

В тех немногочисленных организациях, где движение данных все-таки контролируется, наиболее частыми объектами внимания специалистов по информационной безопасности становятся электронная почта (29% организаций); протоколы мгновенного обмена сообщениями, такие, как ICQ, Jabber и т.д. (23%), протокол Всемирной паутины, или HTTP-протокол (23%), внешние носители информации (14%). Гораздо реже контролируются документы, отправляемые сотрудниками на печать (7%) и популярное VoIP-решение Skype (4%). Организации, еще не внедрившие у себя DLP-систему, в 45% случаев планируют в ближайшее время ее внедрение.

По данным SearchInform, средняя стоимость одной утечки информации в мире составляет около \$2,7 млн. «Контур информационной безопасности SearchInform» позволяет выявлять утечки конфиденциальной информации через e-mail, ICQ, голосовые и текстовые сообщения Skype, посты на форумах или комментарии в блогах, внешние устройства (USB/CD), документы отправляемые на печать, а также появление конфиденциальной информации на компьютерах пользователей. Ответственные сотрудники оперативно оповещаются о нарушениях политики безопасности. Расширенные поисковые возможности позволяют эффективно защищать конфиденциальные данные при минимальных затратах на анализ информационных потоков. На сегодняшний день «Контур информационной безопасности SearchInform» — признанный лидер на рынках информационной безопасности России и стран СНГ.

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



Специалисты по прочности исследуют максимальные возможности самолета



Рыбинск успешно прошел проверку на инновационность и модернизацию

«Промышленный еженедельник» на льготных условиях публикует:

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

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

Современная телемеханика

«МРСК Сибири» модернизирует сорок своих подстанций

Светлана Черногубова, Красноярск

Сорок подстанций напряжением 110 кВ обору́дет «МРСК Сибири» в 2010 году современными системами телемеханики. Системы телемеханики дают энергетикам возможность дистанционного контроля состояния оборудования.

Они позволяют в режиме реального времени отслеживать работу подстанций, оперативно реагировать на нештатные ситуации и, как результат, сокращать время восстановления электроснабжения при отключениях. Система уведомляет диспетчера о срабатывании защит на подстанции и о проникновении посторонних лиц на объект.

Телемеханизация способствует повышению надежности энергосистемы и качества обслуживания потребителей. Поэтому в «МРСК Сибири» действует отдельная целевая программа по оснащению узловых подстанций системами телемеханики.

В текущем году сетевая компания впервые применила комплексный подход к модернизации подстанций: энергетики объединили системы телемеханики, учета и контроля качества электроэнергии. Это позволило значительно снизить финансовые затраты Общества на оснащение подстанций современным оборудованием.

В течение ближайших пяти лет «МРСК Сибири» планирует телемеханизировать около трети своих подстанций напряжением 110 кВ.

ГОСУДАРСТВО. НАУКА. БИЗНЕС: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

14 декабря в Москве конференц-центре «Japan House» состоится конференция «Государство. Наука. Бизнес: Итоги и перспективы», направленная на освещение итогов работы по кооперации вузов и производственных предприятий, а также обсуждение актуальных возможностей по продвижению инновационных разработок.

Организатор мероприятия автономная некоммерческая организация «Центр информационно-аналитической и правовой поддержки органов исполнительной власти и правоохранительных структур».

Ключевыми вопросами обсуждения станут результаты отбора заявок в рамках реализации Постановления Правительства № 218 от 9 апреля 2010 года; возможности для продвижения разработок в рамках ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы»; использование предложений бизнеса по разработке проектов в рамках организации ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ.

В программе мероприятия запланированы выступления Г.В. Шелева (Минобрнауки России), И.В. Короткова (Инконсалт К), М.В. Сергеева (РИНЦЭС), К.В. Шуртакова (Дирекция ФЦНТП).

К участию в конференции приглашаются представители производственных компаний, научных организаций, высших учебных заведений.

По опыту предыдущих конференций, оргкомитет ожидает примерно 100-120 участников из разных городов России. Также предполагается, что в мероприятии примут участие крупные российские компании такие, как ОАО «СУЭК», ОАО НК «Роснефть», ОАО «Газпром», ОАО НК «РуссНефть» и др.

Конференция проходит в некоммерческом формате.

Оргкомитет конференции: (499) 706-80-33, 706-80-30
www.ano-info.ru

Испытания

ЦАГИ исследует Ил-96-300

Специалисты по прочности ФГУП «Центральный аэрогидродинамический институт имени профессора Н.Е. Жуковского» (ЦАГИ, Жуковский, Московская область) приступили к финальному этапу испытаний на ресурс и живучесть конструкции самолета Ил-96-300 в целях получения повышенных ресурсных характеристик для модификации этого летательного аппарата (Ил-96-400Т). Работы идут по заказу ОАО «Авиационный комплекс им. С.В. Ильюшина».

На первом этапе проведены усталостные испытания в объеме 40000 полетов, что вдвое превышает проектный ресурс конструкции самолета, который составляет 20000 полетов. На финальном этапе специалисты исследуют длительность развития усталостных трещин от естественных повреждений и искусственных надразезов с размерами от минимальных до допустимых в зонах конструкции, значимых по условиям усталости. Для исследований длительности развития трещин дополнительно проводятся испытания в объеме еще одного проектного ресурса до 60000 полетов. В процессе исследований в зонах искусственных повреждений проведена тензометрия 5000 тензодатчиков. Развитие трещин контролируется компьютеризированной системой с использованием фольговых датчиков трещин.

Испытания проходят на специальном стенде ЦАГИ, с помощью которого одновременно для всех агрегатов самолета моделируется случайный спектр переменных нагрузок, возникающих во время наземных и полетных режимов полета. Прочности используют уникальную систему многоканального нагружения крыла с подвижной платформой, которая переставляется синхронно с деформацией крыла, соответствующей наземному и полетному положениям. Моделирование переменных нагрузок осуществляется при помощи 150 электрогидравлических каналов нагружения.

Деловой визит

Андрей Кокошин оценил инновации НПО «Сатурн»

Первый заместитель председателя комитета Государственной думы РФ по науке и наукоемким технологиям, заместитель руководителя фракции «ЕДИНАЯ РОССИЯ» Андрей Кокошин посетил с деловым визитом ОАО «НПО «Сатурн».

Андрей Кокошин принял участие в совещании с участием заместителя генерального директора УК «ОДК», управляющего директора НПО «Сатурн» Ильи Федорова и других менеджеров компании. В программу визита вошло посещение Учебного центра НПО «Сатурн», который объединяет в себе центр по подготовке персонала предприятий и центр обучения техническому обслуживанию двигателя SaM146; сборочного серийного производства двигателя SaM146; готовящегося к вводу в эксплуатацию нового производственного корпуса, где будет располагаться специализированный цех по выпуску деталей для двигателя SaM146; информационно-вычислительного центра компании, мощные суперкомпьютерные платформы которого являются действенным и необходимым инструментом для повышения скорости проектирования и сокращения затрат на выпуск новой наукоемкой продукции.

Говоря о целях своего визита, г-н Кокошин отметил, что «НПО «Сатурн» — одно из важнейших предприятий российского авиастроения, это предприятие, где развиваются важные темыми современными высокими технологиями, в том числе совместных разработок,



в частности, с французами, исключительно важен для отечественного машиностроения, для реализации программ модернизации и построения инновационной экономики. Поэтому целью моего очередного посещения НПО «Сатурн» стало, во-первых, общение с руководством компании ряда проектов, по которым нужно участие федеральной власти. Господдержка предприятию оказана мощная, в том числе и в лице премьер-министра, но целый ряд направлений нуждается в конкретизации и наращивании усилий. Потенциал у «Сатурна» большой, в том числе и экспортный, это касается и наземной, и авиационной тематики. Мы активно обсуждаем возможность массового вы-

хода с такой продукцией в страны и регионы, с которыми выстроились хорошие политические отношения. Поддержка на внутреннем рынке тоже необходима, и эти проблемы мы активно обсуждаем с администрацией области.

Во-вторых, опыт равноправного партнерства НПО «Сатурн» с французской компанией «Снекма» должен быть востребован при формировании долгосрочной национальной научно-промышленной политики. Ознакомившись с долгосрочными и среднесрочными планами компании, я убедился в том, что четко выверенная стратегия предприятия крайне интересна для макроэкономического уровня».

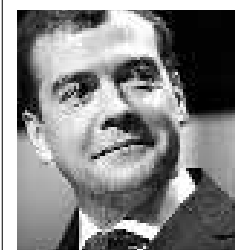
По словам заместителя генерального директора УК

«ОДК», управляющего директора НПО «Сатурн» Ильи Федорова, «все то, что сделано на «Сатурне» после создания Д-30КП/КУ — это SaM146, двигатель для крылатых ракет, АЛ-55 и так далее — все это наукоемкая деятельность, которая стоит на самых передовых рубежах науки и техники».

Визит на «Сатурн» председателя правительства РФ Владимира Владимировича Путина летом этого года был очень успешным с точки зрения финансовой поддержки. «Сатурн» сегодня нужна работа, как можно больше наукоемкой работы: этап интеграции компании в европейское, мировое двигателестроение уже состоялся, теперь нам нужно как можно больше работы такого же уровня.

«ОДК», управляющего директора НПО «Сатурн» Ильи Федорова, «все то, что сделано на «Сатурне» после создания Д-30КП/КУ — это SaM146, двигатель для крылатых ракет, АЛ-55 и так далее — все это наукоемкая деятельность, которая стоит на самых передовых рубежах науки и техники».

Визит на «Сатурн» председателя правительства РФ Владимира Владимировича Путина летом этого года был очень успешным с точки зрения финансовой поддержки. «Сатурн» сегодня нужна работа, как можно больше наукоемкой работы: этап интеграции компании в европейское, мировое двигателестроение уже состоялся, теперь нам нужно как можно больше работы такого же уровня.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«Мы с оптимизмом смотрим в будущее и стараемся развивать отношения между Россией и НАТО по всем направлениям. Но есть ключевые сферы, которые для нас важны и которые важны для Североатлантического альянса, для государств, входящих в НАТО. Это сотрудничество по целому ряду направлений: борьба с терроризмом как одной из очень серьезных, очень сложных угроз, с которыми сталкивается все человечество (недаром мы одобрили общий список угроз, которые стоят перед нашими странами), наркоторговля, проблемы, связанные с пиратством, распространением оружия массового уничтожения. Все это темы, по которым у нас практически нет расхождений».

УВЕДОМЛЕНИЕ

о результатах открытого одноэтапного конкурса на право заключения Договора на выполнение работ по реконструкции, инженерному и технологическому оснащению здания ОАО «СО ЭЭС», расположенного по адресу: г. Челябинск, ул. Хохрякова, д. 2-В.

В соответствии с Извещением, официально опубликованном 05.07.2010 в газете «Промышленный еженедельник» (№ 23 (341), копии размещены 05.07.2010 на внешнем сайте ОАО «СО ЭЭС» и на сайте информационно-аналитической и торгово-операционной системы «Рынок продукции, услуг и технологий для электроэнергетики» «B2B energo.ru» — <http://b2b-energo.ru/> за № 136 140, Заказчик, являющийся Организатором конкурса — ОАО «СО ЭЭС», почтовый адрес 109074, г. Москва, Китайгородский проезд, д. 7, стр. 3, провел открытый одноэтапный конкурс без предварительного отбора на право заключения Договора на выполнение работ по реконструкции, инженерному и технологическому оснащению здания ОАО «СО ЭЭС», расположенного по адресу: г. Челябинск, ул. Хохрякова, д. 2-В.

По результатам конкурса (протокол заседания Центральной закупочной комиссии от 08.09.2010 № 33-цк) победителем признано Закрытое акционерное общество «АСТЕРОС» (ОГРН 1027739254025), юридический адрес: 115035, г. Москва, ул. Пятницкая, д. 2/38, стр.3, с ценной Договора не более 488 616 218,52 рублей с учетом НДС, сроком исполнения обязательств — не позднее 17 месяцев с момента заключения договора.

Между Организатором конкурса и Победителем подписан договор.

Полезная московская встреча

Столичный бизнес включается в работу по регулированию торговли

Елена Барашева

Решение проблемы регулирования транспортных потоков в Москве естественным образом сопряжено с решением задачи дислокации торговых точек и площадок в городе. Обсуждение вопроса урегулирования ситуации с размещением объектов мелкорозничной торговли в Москве явилось предметом встречи руководителей предприятий мелкой розницы и индивидуальных предпринимателей с руководителем Департамента потребительского рынка и услуг города Москвы Михаилом Орловым. Инициатором встречи выступила Московская ТПП, объединяющая малый и средний бизнес Москвы на отраслевой основе.

Встреча прошла в конференц-зале Московской торгово-промышленной Палаты и имела, по отзывам участников встречи, деловой и конструктивный характер. Наряду с предпринимателями из большинства округов города Москвы, во встрече приняли участие руководители ведущих профильных общественных объединений предпринимателей, таких как ММБА, МАП, Московское отделение «Опоры России», Ассоциация предприятий быстрого питания, Московская жилищная ассоциация, а также профессиональных гильдий и подразделений Московской ТПП. Встреча широко освещалась федеральными и региональными средствами массовой информации.

Как не раз прозвучало на встрече, Московская ТПП является по сути той общественной организацией бизнеса, которая и консолидирует силы столичного бизнес сообщества, и способна оказывать действенную поддержку бизнесу, в том числе в защите прав и интересов предпринимателей. Поэтому выбор места встречи был вполне закономерным. Как сообщил президент МТПП Леонид Говоров, письмо для встречи послужило массовые обращения в палату предпринимателей, занятых

мелкорозничной торговлей и обеспеченных действиями городских властей по отношению к объектам мелкорозничной торговли. «Мы понимаем, — сказал президент Палаты, — что необходимо упорядочить размещение объектов мелкорозничной торговли и поддерживать эту работу, ведь некоторые территории действительно



чрезмерно перегружены ларьками и палатками. Однако эта работа должна обязательно вестись в рамках правового поля. Объекты, установленные нелегально без всяких разрешений, должны быть ликвидированы. В отношении объектов, на размещение которых есть разрешительные документы или договоры, должны быть порядок расторжения договоров, компенсации в денежном выражении или в виде альтернативных мест».

Леонид Говоров отметил, что предпринимательское общество и общественные организации бизнеса, каковой является МТПП, обязательно должны участвовать в разработке схемы размещения объектов мелкорозничной торговли на территории Москвы, новых правил получения разрешений на торговые места. С

этой целью представители МТПП войдут в рабочую группу при вновь созданной комиссии Правительства Москвы по разработке новой конкурсной документации и порядку проведения конкурсов в сфере мелкорозничной торговли. Также представители Московской ТПП выступят в роли наблюдателей на конкур-



сах для предприятий мелкорозничной торговли. В свою очередь глава Департамента потребительского рынка и услуг города Москвы Михаил Орлов констатировал единую принципиальную позицию власти и бизнеса в вопросе наведения порядка в сфере мелкорозничной торговли. Он ознакомил участников встречи с действиями Правительства Москвы в этом направлении. Так, начата работа по разработке схемы размещения объектов мелкорозничной торговли на территории города. Разработка схемы ведется в соответствии с действующим Федеральным законом «О государственном регулировании торговой деятельности в Российской Федерации», срок создания схемы определен мэром Москвы Сергеем Собяниным в мае 2011 года. Разработка схемы поручена Комитету

архитектуры и градостроительства города Москвы и будет проводиться на основании анализа востребованности и обеспеченности населения города торговыми площадями. Как сообщил Михаил Орлов, эта схема будет действовать постоянно и будет охватывать все объекты мелкорозничной торговли всевозможных видов



деятельности, как стационарных, так и нестационарных. Речь идет о выделении торговых площадей и создании оборудованных торговых площадок для размещения на них объектов мелкорозничной торговли. При этом важными критериями будут являться пешеходная и ценовая доступность товаров и услуг повседневного спроса населения и обеспечение оптимизации городских транспортных потоков. В разработку вовлечены муниципалитеты и управы районов Москвы. Михаил Орлов призвал предпринимательское сообщество также принять активное участие в формировании схемы: «Идея такова, что размещение объектов мелкорозничной торговли не должно создавать затруднений для ведения бизнеса на конкретных территориях, чтобы бизнес имел на каждом объекте

максимальную отдачу и эффективность». Схема будет вводиться в действие постепенно, по мере разработки отдельных участков в каждом административном округе Москвы. До конца текущего года каждый административный округ должен подготовить разработку одной торговой площадки на территории округа. В



рамках этой комиссии создана рабочая группа по выявлению всех недостающих существующих конкурсных процедур и разработке предложений нового порядка конкурсов, которую возглавил руководитель Департамента потребительского рынка и услуг города Москвы Михаил Орлов. Он объявил, что первое заседание рабочей группы состоится 23 ноября, и что он приветствует участие в нем как объединений бизнеса, так и отдельных предпринимателей. В рабочую группу уже вошли представители различных общественных объединений бизнеса, в том числе МТПП. Отвечая на вопросы предпринимателей, Михаил Орлов, в частности сообщил, что до ввода в действие новой схемы и конкурсных правил в мае следующего года, продолжит действовать прежний порядок конкурсных процедур. «Мы не можем без конкурса пролить разрешения на размещения объектов мелкой розницы, поскольку это незаконно и ущемляет права других предпринимателей». Очередной конкурс планируется провести в январе 2011 года. Чтобы его проведение максимально соответствовало установленным правилам, конкурс состоится в присутствии общественных наблюдателей из числа представителей общественных бизнес объединений. Представители Московской ТПП также выступят наблюдателями за работой конкурсных комиссий. На встрече предприниматели и руководители профессиональных объединений бизнеса высказали много конструктивных предложений по упорядочению мелкорозничной торговли в Москве. Среди них предложения по участию в рабочей группе представителей предприятий по разработке единых конкурсных правил для предприятий мелкорозничной торговли, обеспечению коммуникационных возможностей на стадии разработки торговых площадок, проведению мониторинга предприятий мелкорозничной торговли для определения состояния и перспектив развития малого и среднего бизнеса в данной сфере деятельности и многие другие.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



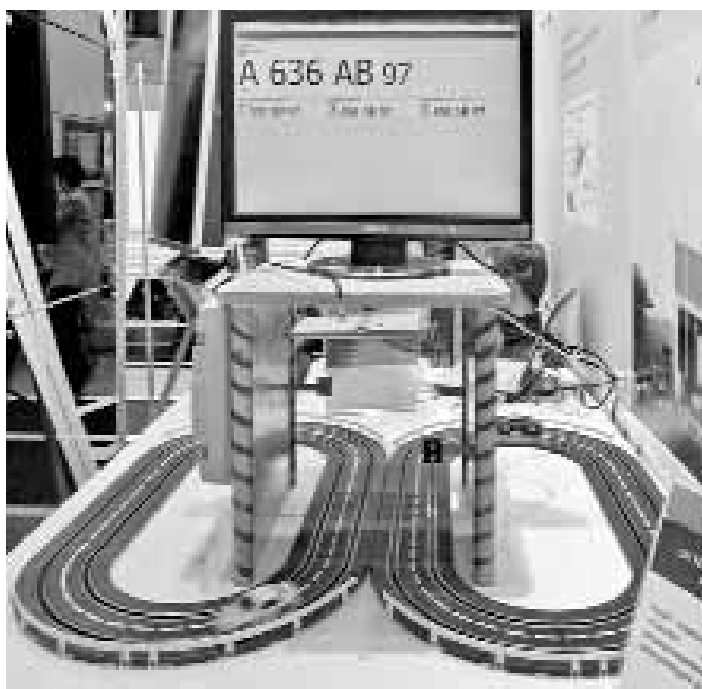
РОСНАНО активно развивает дорожную инфраструктуру России

Строительство дорог

РОСНАНО представила новейшие разработки

Мария Полудю

В рамках Международной специализированной выставки-форума «Дорога», посвященной развитию дорожной инфраструктуры России (проходила в Москве в «Крокус Экспо») ГК «Роснанотех» представила инновационные разработки своих проектных компаний. Участие РОСНАНО в выставке-форуме «Дорога» было организовано департаментом программ стимулирования спроса совместно с Фондом содействия развитию нанотехнологий «Форум Роснанотех» с целью привлечения внимания представителей индустрии дорожного строительства к уникальным возможностям разработок проектных компаний РОСНАНО, ориентированных на строительство и оснащение суперсовременных дорог будущего.



На стенде РОСНАНО площадью 88 кв. м вниманию посетителей были представлены следующие образцы дорожных материалов и оборудования: модификатор дорожного покрытия ООО «Уникром»; светодиодные светильники, ООО «Оптоган»; солнечные батареи, ООО «Хевел»; базальтопластики

завода «Базальтовые технологии «Гален» — образцы армированной сетки, арматурные стержни, шахтный крепеж; Литий-ионные технологии, ООО «Литотех»; образцы краски для нанесения дорожной разметки компании «Люмин» и углеродного полотна, и прочее.

Представленные на выставке продукты широко используются в реализации крупных проектов в России и за рубежом. Так, ЗАО «Оптоган» поставляет светотехнику для нефтегазопровода в Перми и автомобильного центра Volkswagen в Санкт-Петербурге; базальтопластиковые стержни ROCKBAR, произведенные на заводе «Базальтовые технологии «Гален» используются при армировании мостового настила Томпсонского моста, Сев. Ирландия, аккумуляторные батареи, ООО «Литотех» используются в электробусах и в салоне автомобиля Hyundai Porter.

После торжественного открытия выставки стенд РОСНАНО посетили заместитель министра транспорта РФ Белозеров О.В., руководитель Федерального дорожного агентства (Росавтодор) Чабунин А.М., заместитель руководителя Росавтодора Быстров Н.В. и др.

Международная специализированная выставка-форум «Дорога» проходит при поддержке и непосредственном участии Министерства транспорта РФ. Экспозиция вы-

ставки является местом демонстрации всего спектра продукции и услуг для комплексного подхода к развитию транспортного комплекса России, продвижения новых технологий, обмена опытом, повышения сохранности грузов, безопасности и комфорта дорожного движения.

Международная специализированная выставка-форум «Дорога» проходит при поддержке и непосредственном участии Министерства транспорта РФ. Экспозиция вы-

Оживление с повышением

(Окончание. Начало на стр. 1)

Предлагаемая компенсация для менеджеров по логистике выросла за год на те же 6-9%, что и сам рынок, но значительно снизилась относительно весенних показателей. Это в том, что, согласно исследованию КЦ «ЮНИТИ», с февраля по май зарплата этих специалистов резко начала увеличиваться (верхние границы предложения доходили до 55000 руб.), однако уже с начала лета ее динамика кардинально изменилась, снизив значения почти до прошлогодних 30000-45000 руб. Данную тенденцию рекрутеры объясняют изменившимися требованиями. В начале года

45000 руб. При этом число работодателей, предлагающих минимальную сумму, становится все меньше, из-за чего среднее значение выросло за год с 30000 до 38000 руб. Похожая ситуация и у аналитиков: если компенсация для опытных кандидатов осталась на уровне 60000 руб., то начинающим стали платить заметно больше — 45000 руб. вместо прошлогодних 35000. Больше всех прибавили в цене менеджеры по кредитам. Среднее предложение для них в течение года выросло примерно на 15-20%. В зависимости от величины банка сегодня она составляет от 25000 до 45000 руб.

изменение спроса на товары дало толчок для смены ассортиментной политики, поэтому без хороших аналитиков-маркетологов и категорийных менеджеров не обойтись. Их заработная плата за последний год росла умеренными темпами: предлагаемая компенсация увеличилась на 6% и 8% соответственно. Аналитик-маркетолог может теперь рассчитывать на оклад в 42000 руб., фиксированная часть зарплаты категорийного менеджера составляет около 80000 руб.

Что касается управляющего звена, то директор магазина, в зависимости от площади торговой точки и функциональных обязанностей, получает от 45000 до 100000 руб.

Сезон закончен — да здравствует новый сезон!

«По степени активности в подборе кадров строительство до последнего времени было едва ли не самой отстающей отраслью. Из-за низкой востребованности кандидатов на рынке не наблюдалось значительного роста зарплат», — поясняет руководитель группы подбора персонала КЦ «ЮНИТИ» Ольга Рыбалова.

Как показывают результаты исследования в течение года, уровень вознаграждения у специалистов, занимающихся подготовкой проектов, держится на одном уровне. Так, компенсация архитектора с марта проявляет стабильность от месяца к месяцу (40000—50000 руб.). У проектировщика размер зарплаты за прошедший год не изменился и, в среднем, остается на уровне 45000 руб.

Небольшой рост компенсаций рекрутеры отмечают в среде специалистов, отвечающих за реализацию проектов. К примеру, верхний уровень зарплаты руководителей проекта за год вырос более чем на 10% и теперь составляет 90000 руб. (в начале года — 80000 руб.) Такое вознаграждение гарантирует международные компании, которые очень ценят качество возведенного объекта. Немного подросла минимальная зарплата прорабов. Если в январе-феврале предложения начинались от 35000 руб., то с весны нижняя граница установилась на уровне 40000 руб.

«Действительно, в течение года заработные платы в строительстве поднялись незначительно, но, я полагаю, период затишия подходит к концу. Осень изменила ситуацию — спрос на специалистов стал быстро повышаться», — замечает Ольга Рыбалова. Сейчас, по данным кадрового центра «ЮНИТИ», около 20% заказов приходят из этой сферы. Многие компании сегодня активно восстанавливают численность персонала, набирают как узкоотраслевых специалистов, так и сотрудников бэк-офиса. По всей видимости, итоги строительного сезона 2010 года позволили компаниям начать расширять штаты, тем более что прогнозы на будущий год обещают запуск большого числа новых проектов.

Несмотря на неоднородность процесса восстановления рынка труда, увеличение заработных плат продолжается довольно уверенными темпами. Насколько эта тенденция сохранится в будущем, зависит, конечно, от темпов развития той или иной сферы. На следующий год аналитики уже прогнозируют небольшое, но стабильное движение вперед, что позволяет ожидать как увеличения количества новых вакансий, так и очередного витка роста заработных плат.

С использованием материалов кадрового центра «ЮНИТИ»



компании стремились нанять одного специалиста, но высококвалифицированного, способного самостоятельно решить большой круг задач. Но растущий рынок показал, что увеличившийся объем операций придется разделить между несколькими сотрудниками, поэтому предпочтение при подборе кандидатов стали отдавать узким специалистам.

А вот спрос на рядовых риск-менеджеров явно пошел на убыль. Это отразилось на их окладе: верхняя планка предложения с 75000 руб. (на начало года) опустилась к июлю до 60000 руб.

Покупать будут всегда

Оценивая показатели динамики заработных плат в розничной торговле, эту сферу можно назвать эдаким середнячком. Рост заработных плат в течение года здесь составил в среднем 5-10%. Несмотря на то, что и в кризис эта сфера ни дня не оставалась без клиентов, в связи со снижением спроса магазины были вынуждены сокращать расходы. И вместе с ассортиментом продукции в ритейле уменьшалось количество сотрудников и размер их зарплат. С весны все стало возвращаться на круги своя: население начало тратить больше, ему в угоду полки магазинов заполнились более разнообразным товаром. Постепенно стал появляться и спрос на кандидатов, однако уровень компенсаций, по словам рекрутеров пока не достигал докризисные показатели.

В первую очередь сегодня востребованы торговые работники, численность которых была сильно сокращена. Заработная плата мерчендайзеров, чья прямая обязанность следить, чтобы витрины не пустовали, увеличилась за год на 3000 руб. Теперь они могут претендовать в среднем на 25000 руб. Более высокие темпы роста (около 17%) продемонстрировали показатели предлагаемой компенсации для продавцов-консультантов, помогающих покупателям ориентироваться в многообразии товаров. Они получают сейчас до 30000 руб., хотя в начале года им предлагали не больше 25000 руб.

Не менее активно подбирают торговые сети и сотрудников среднего звена. Так,



В 2011 году в Иордании пройдет юбилейная российская промышленная выставка

Деловые дискуссии

Зарубежные журналисты желают знать

Важнейшие события, происходящие в России и в мире, обсуждали иностранные журналисты вместе с известными российскими политическими, общественными деятелями и руководителями крупнейших компаний на конференции «Модернизация и инновационное развитие: глобальное партнерство» в рамках проекта Investigating Russia. Встречи представителей крупнейших иноСМИ — Financial Times, Die Presse, The Independent, BBC, Le Figaro, Reuters — с деловой элитой России проходили в Общественной палате РФ на протяжении трех дней с 22 по 24 ноября.

Одна из самых жарких дискуссий состоялась на второй день пресс-марафона во время встречи с вице-президентом Союза машиностроителей России, председателем Комиссии Общественной палаты РФ по вопросам модернизации промышленности Владимиром Гутеневым, старшим вице-президентом ОАО «Российские железные дороги» Валентином Гапановичем, генеральным директором ОАО «АХК «Сухой» Михаилом Погосяном, заместителем министра промышленности и торговли России Станиславом Наумовым, ректором Московского государственного технологического университета «Станкин», профессором Сергеем Григорьевым. Репортеры задавали участникам встречи вопросы о модернизации экономики.

По словам вице-президента СоюзМаш России Владимира Гутенева, потенциал России в сфере модернизации сегодня высок. «Поэтому, — уверен он, — особенно важно совместить европейский опыт с российским потенциалом развития. Многие крупнейшие российские компании и корпорации работают в тесном сотрудничестве с иностранными партнерами. И этот опыт международной кооперации является своеобразным катализатором модернизации промышленности в России». Генеральный директор ОАО «АХК «Сухой» Михаил Погосян также убежден, что сегодня для развития компании ключевым является «момент международной кооперации в области гражданской авиа-

ционной техники». «Сейчас у нас стабильные позиции на рынке и мы сформировали устойчивый спрос на нашу продукцию, — отметил Михаил Погосян. — И для продвижения продукции на мировой рынок мы работаем в тесном сотрудничестве с итальянскими партнерами».

С тем, что Россия давно и успешно сотрудничает в области новых технологий с западными партнерами, согласен и старший вице-президент ОАО «Российские железные дороги» Валентин Гапанович. Буквально на днях компания «РЖД» представила премьер-министру России Владимиру Путину новейший локомотив, разработанный вместе с компанией

ные исследования. Наш университет в последние годы установил тесные связи более чем с 30 ведущими университетами Европы».

На базе Министерства промышленности и торговли Российской Федерации запущен новый проект, который должен способствовать внедрению инноваций в России. «В этом проекте компании смогут представить свои научные разработки, — сообщил заместитель министра промышленности и торговли Станислав Наумов. — Проект интересен не только как поле для внедрения инновационных идей, но и тем, что участие зарубежных партнеров в нем не ограничено. С некоторыми



Siemens. «Мы подписали контракт на выпуск 220 таких локомотивов», — сообщил Валентин Гапанович. Модернизация набирает обороты не только в экономике, но и в системе высшего профессионального образования, отметил ректор Московского государственного технологического университета «Станкин» Сергей Григорьев. «И здесь принципиальное значение имеет сотрудничество со странами Европейского Союза, — уверен он. — Это прежде всего система академических связей, которые позволяют регулярно посылать студентов и преподавателей в Европу. И второй фактор — это совместные науч-

из них уже существуют договоренности о том, что часть рисков по коммерциализации новых проектов они берут на себя».

Участники выразили единодушие в том, что международная кооперация во всех сферах экономики дает положительную динамику модернизации. «Это позволяет значительно сократить издержки отдельных компаний, — отметил вице-президент Союза машиностроителей Владимир Гутенев, — и консолидировано выходить на ранее недоступные рынки». Участники дискуссии детально ответили на вопросы журналистов о новых возможностях развития России по всем направлениям.

10-Я ЮБИЛЕЙНАЯ РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА

7 - 9 марта 2011 г.
Амман, Иордания
Le Meridien

ОРГАНИЗАТОР:
ОАО «Зарубеж Экспо»

СООРГАНИЗАТОРЫ:
Международный Ассоциация Форум Мир

СООРГАНИЗАТОРЫ В ИОРДАНИИ:
Торговая палата Иордания; Министрство Торговли и Промышленности Иордания

ВЫСТАВКА ПРОХОДИТ ПОД ПАТРОНАЖЕМ ТПП РФ

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

- нефть и газ
- энергетика
- машиностроение
- металлургия
- строительство
- транспорт и техника
- химия
- геология
- сельское хозяйство, лес и продовольствие
- водные технологии
- лесоматериалы
- технологии безопасности
- телекоммуникации и связь
- информационные технологии
- индустрия и инвестиции
- медицина
- образование

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:
Министерства иностранных дел РФ, Росотрудничества, Министерства экономического развития РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, Торгово-промышленной Палаты РФ, Посольства РФ в Иордании, Посольства Хашимитского Королевства Иордания в РФ, Посольства Ирака в РФ, Российско-Арабского Делового Совета, Российско-Иорданского Делового Совета.

Промышленной палаты Иордания, Торгово-промышленной палаты Багдада, Министерства торговли и промышленности Иордания, Министерства связи Иордания, Министерства энергетики и природных ресурсов Иордания, Министерства сельского хозяйства Иордания, Министерства водных технологий и ирригации Иордания, Министерства здравоохранения Иордания

ЦЕЛЬ ВЫСТАВКИ:
Развитие экономических отношений между Российской Федерацией и Королевством Иордания и развитие трехстороннего сотрудничества Иордания, Ирака и России. Выставка дает возможность российскому бизнесу участвовать в восстановлении экономики Ирака

ИОРДАНИЯ - ВОРОТА НА БЛИЖНИЙ ВОСТОК
Иордания граничит с Сирией, Израилем, Ираком, Саудовской Аравией и Египтом. Членство в ВТО, политическая и экономическая стабильность, исключительная надежность банковского сектора, международный аэропорт и пятизвездочные отели делают Иорданию наиболее удобным местом для проведения международных выставок, конференций, деловых встреч на Ближнем Востоке. Более 80% иракских частных компаний зарегистрированы в Иордании. Наличие особой экономической зоны дает возможность после регистрации сотрудничать со всеми странами региона без дополнительных номинаций. Крупный грузовой морской порт Акаба осуществляет грузовые потоки в Ирак. Библийские места, курорты Красного и Мертвого морей позволяют совместить бизнес с лечением и отдыхом. Власти Иордания готовы оказывать всестороннее содействие и поддерживать развитие отношений с российским бизнесом. Российская продукция традиционно пользуется большим спросом на Ближнем Востоке.

ПРОГРАММА «EXPO-RUSSIA JORDAN 2011»

7 МАРТА 2011 Г., АММАН
Торжественное открытие выставки, Международная конференция «Россия Иордания - Ирак: перспективы экономического сотрудничества»

7 - 9 МАРТА 2011 Г., АММАН
Выставка, Тематические круглые столы, Церемония награждения участников Выставки

10 - 11 МАРТА 2011 Г., АКАБА
Деловые встречи

11 МАРТА 2011 Г., ПЕТРА
Концертная программа

12 - 14 МАРТА 2011 Г., МЕРТВОЕ МОРЕ
Встречи с партнерами, представительными компаниями стран Ближнего Востока

ОРГАНИТЕЛИ ВЫСТАВКИ:
ОАО «Зарубеж Экспо»
Росий, Москва, ул. Пречистенка, 10
Тел: +7 (495) 637-50-79, 637-36-33, 637-36-66,
+7 (495) 765-99-17, 765-92-82
Многоканальный номер:
+7 (495) 721-32-36
www.expo.ru
info@zabexpo.ru

Есть миллиард!

Договоры на поставку техники

Олеся Шевелева

В рамках международной специализированной выставки «Дорога» Государственная транспортная лизинговая компания подписала ряд договоров на поставку дорожной техники и оборудования в лизинг, общая стоимость которых составила около 1 млрд руб. Основные договоры были заключены с двумя крупными дорожными предприятиями России — ООО «Дорога» и ОАО «Дорожная служба Иркутской области».

ОАО «Дорожная служба Иркутской области», крупнейший подрядчик по ремонту и содержанию автодорог в Иркутской области, приобрела в лизинг автогрейдеры, экскаваторы и самосвалы. Поставщиком техники выступает «Дормаш-Интернешнл». Ранее ГТЛК и «Дорожная служба Иркутской области» уже заключали несколько контрактов на поставку КДМ, автогрейдеров, рециркуляторов и других видов техники на общую сумму около 200 млн руб.

ООО «Дорога», одно из крупнейших дорожно-строительных предприятий, обслуживающих Черноземье, и Государственная транспортная лизинговая компания подписали договор о поставке самосвалов VOLVO производства машиностроительного завода БЕЦЕМА. Еще одним интересным событием стало подписание договора на поставку машин нового типа по вывозу мусора, предназначенных для работы с новой системой заглубленных контейнеров. Государственная транспортная лизинговая компания передает в лизинг компании «Стильэко», подрядчику Префектуры ЦАО г. Москвы, два мусоровоза производства ЗАО «Коминвест-АКМТ», на базе шасси MAN.

«Выставка «Дорога» стала продуктивной площадкой, я уверен, не только для нас, но и для других участников», — заявил Эдуард Горбачевский, заместитель генерального директора по работе с клиентами Государственной транспортной лизинговой компании. «Мы приветствуем продолжение сотрудничества с нашими постоянными партнерами, а также развитие новых перспективных проектов, в том числе для Москвы».



Государственная транспортная лизинговая компания поставляет в лизинг различные виды техники и оборудования для предприятий всех сфер. С 2009 года реализует программы в рамках сопровождения модернизации предприятий дорожного и коммунального комплекса, транспортной системы городов и регионов. ОАО «Дорожная служба Иркутской области» — крупнейший подрядчик по строительству, ремонту и содержанию автодорог в Иркутской области. Единственный акционер — Министерство имущественных отношений Иркутской области. Включает в себя 21 филиал по всей области. Объем контрактов на 2011 год составляет около 1,5 млрд руб. ООО «Дорога» — один из крупнейших генподрядчиков на трассе М-4 «Дон». Осуществляет строительство и ремонт автомобильных и железных дорог, ВВП. Объем контрактов на подрядные работы на период с 2010 по 2012 гг. составляет около 9,1 млрд руб.

Против гололедов

Наш кальций — в Берлине

ООО «Зиракс», производитель специализированной химической продукции, поставяемой для широкого круга клиентов, в числе которых — нефтесервисные и нефтегазодобывающие компании, а также предприятия, специализирующиеся на зимней уборке и эксплуатации дорог и территорий с твердым покрытием, объявило о заключении контракта с Берлинским предприятием по уборке города на поставку противогололедного материала (ПГМ).

Контракт заключен между компаниями Zirax GmbH (Австрия) и Berliner Stadtreinigungsbetriebe (BSR). Период поставки по нему — с 11.10.2010 года по 30.04.2014 года. Объем поставки — 13,8 тыс. т, общая сумма контракта — 4,54 млн евро.

Хлористый кальций будет использоваться в составе противогололедных материалов для борьбы с зимней скользкостью на дорогах в Берлине по технологии «увлажненная соль». При этой технологии на дороги вносится хлористый натрий, смоченный раствором хлористого кальция. Данная технология позволяет на 40% и более сократить расход реагентов, увеличить диапазон рабочих температур реагентов, увеличить скорость уборки автомобильных дорог после снегопадов, повысить качество работ и уменьшить стоимость зимнего содержания дороги. Сергей Митзов, руководитель федеральных проектов компании «Зиракс», комментирует: «Обработка дорог по технологии «увлажненная соль» чистым хлористым натрием, смешанным с раствором хлористого кальция, на сегодня признается одним из самых распространенных методов борьбы с зимней скользкостью. Метод оптимален по соотношению эффективности/стоимости. Технология «увлажненная соль» успешно используется во многих странах Европы, в США и Канаде. С появлением необходимой техники расширяется применение этого метода и в России, особенно на трассах вне населенных пунктов. Выбор Зиракс как поставщика хлористого кальция для Германии подтверждает стабильно высокое качество продукции компании и ее известность».

СПРАВКА «ПЕ»: Компания Зиракс — это производитель и продавец специализированной химической продукции, поставяемой для широкого круга клиентов, в числе которых нефтесервисные и нефтегазодобывающие компании, предприятия пищевой промышленности, горнодобывающего и строительного комплексов, а также предприятия, специализирующиеся на уборке и эксплуатации дорог.

Алюминиевый Китай

РУСАЛ и NORINCO согласовали условия создания СП

РУСАЛ и Shenzhen North Investments (китайская торговая компания, «дочка» NORINCO, занимается сбытом первичного алюминия на рынках Китая и Юго-Восточной Азии) подписали рамочное соглашение об основных условиях приобретения РУСАЛОМ 33% в уставном капитале китайского трейдера и организации совместного производства по выпуску алюминиевых сплавов.

Согласно подписанному Рамочному соглашению об основных условиях приобретения 33-процентной доли в уставном капитале китайской торговой компании Shenzhen North Investments, РУСАЛ примет активное участие в стратегическом и операционном управлении торговой компанией Shenzhen North Investments. В состав совета директоров компании войдут два представителя РУСАЛА, один из которых будет назначен председателем совета. Кроме того, РУСАЛ получит право назначения вице-председателя Совета по внутреннему аудиту, а также заместителя финансового директора компании.

Сделка подлежит одобрению советом директоров ОК РУСАЛ, а также должна будет пройти согласование с банками — кредиторами РУСАЛА. Также необходимо получить одобрение сделки у соответствующих контролирующих государственных органов Китая. Сделку планируется завершить в первом квартале 2011 года.

Покупка доли в китайской торговой компании с более чем пятнадцатилетним опытом работы будет способствовать эффективному продвижению продукции РУСАЛА на китайском рынке. Компания



предприятия по производству и продаже продуктов из алюминиевых сплавов, включая заготовки для выпуска алюминиевых банок, плоских и цилиндрических слитков для производства профилей, а также сплавов для производства колесных дисков. Согласно подписанному Меморандуму, РУСАЛ готов предоставить помещения на своих заводах для запуска производства, поставкам жидкого металла, а также сотрудничать в области организации технологических процессов и управления произво-

дством. Компания NORINCO, в свою очередь, намерена обеспечить поставку оборудования, предоставить необходимые ресурсы для проектирования производства и монтажа оборудования, а также обеспечить оборотный капитал. Предполагается, что доля РУСАЛА в совместном предприятии составит не менее 51%.

Географическая близость алюминиевых заводов РУСАЛА к Китаю дает нам возможность предложить самые выгодные условия сотрудничества нашим партнерам в Азии. Запуск в Сибири современных высокотехнологичных и экологических производств, ориентированных на потребности азиатских потребителей, — одно из

ярких тому подтверждений. Мы надеемся, что достигнутые соглашения станут важным этапом в расширении нашего партнерства с NORINCO и будут способствовать развитию взаимовыгодных отношений».

СПРАВКА «ПЕ»: РУСАЛ — лидер мировой алюминиевой отрасли. На долю компании приходится около 10% мирового производства алюминия и 10% глинозема. В компании работают около 76 000 человек. РУСАЛ присутствует в 19 странах мира на 5 континентах. Компания реализует свою продукцию преимущественно на рынках Европы, Северной Америки, Юго-Восточной Азии, в Японии, Китае и Корее.

Две очереди дублера

Продолжается строительство сочинских объектов

Одна из ведущих российских строительных компаний — ОАО «Мостотрест» заключило государственный контракт на строительство второй и третьей очереди дублера Курортного проспекта в Сочи. Заказчиком объекта выступает Федеральное государственное учреждение «Дирекция по строительству и реконструкции автомобильных дорог Черноморского побережья Федерального дорожного агентства» (ФГУ ДСД «Черноморье»). Стоимость контракта составляет 59,36 млрд руб. Срок выполнения работ — 28,5 месяцев.



В рамках реализации государственного контракта ОАО «Мостотрест» в качестве гене-



рального подрядчика построит вторую и третью очереди дублера Курортного проспекта от км 172 федеральной автодороги М-27 Дубуга-Сочи (река Псахе) до начала обхода города Сочи ПК0 (река Агура) с реконструкцией участка автомобильной дороги от ул. Земляничная до Курортного проспекта в Сочи.

В составе второй очереди дублера Курортного проспекта от ул. Земляничной до реки Сочи будет построена четырехполосная автомобильная дорога общей протяженностью более 5,5 км, включающая 13 мостов, путепроводов и эстакад общей длиной 4,8 км, а также три разноуровневые раз-

ности более 5,8 км, а также две разноуровневые развязки.

Комментируя подписание государственного контракта, генеральный директор ОАО «Мостотрест» Владимир Власов сказал: «В настоящее время «Мостотрест» принимает активное участие в развитии транспортной инфраструктуры олимпийского Сочи: специалисты компании ведут строительство развязок «Стадион», «Алдерское кольцо», «Голубые Дали», современной дороги Алдер — горнолыжнический курорт «Альпика-Сервис», а также эстакад на первой очереди дублера Курортного проспекта. В рамках реализации проекта по строительству второй и третьей очереди дублера Курортного проспекта нам предстоит построить более 30 различных искусственных сооружений и 10 км автодороги. Это большая и ответственная работа, успешному выполнению которой должны способствовать эффективная система проектного управления, высокий научно-технический потенциал компании, а также значительные производственные ресурсы «Мостотреста».

ОАО «Мостотрест» (включая ООО «КОРПОРАЦИЯ ИНЖСТРОЙ» и ООО «Транстроймеханизация») — крупнейшая диверсифицированная российская компания в сфере инфраструктурного строительства, ведущая мостостроительная компания России. По данным независимого отраслевого консультанта РМР, в 2009 году «Мостотрест» занял 7,8% российского рынка инфраструктурного строительства (за исключением работ

по обслуживанию и ремонту дорог), а также 25% мостостроительного рынка по объему выручки в части работ, выполненных собственными силами. Основная компетенция «Мостотреста» — строительство и реконструкция мостов, автомобильных дорог, а также других объектов транспортной инфраструктуры. Компания была основана в 1930 году как Всесоюзный трест по строительству внеклассных и больших мостов

На борт истории

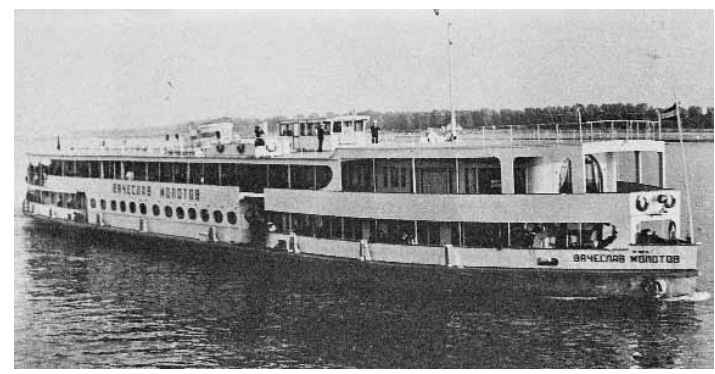
Круглые и некруглые даты Красного Сормово

Уходящий год богат на даты. Прошло 6 лет, как Группа МНП стала самостоятельной компанией. В этом же году исполнилось 140 лет первой в России сталеплавильной печи системы Сименса-Мартена — мареновская печь. Это событие имело огромное значение в развитии отечественной металлургии. 100 лет лучшим в стране пассажирским паровозам 1-3-1 «Гончая Малаховского» (по сормовскому проекту паровозы данного типа строились на всех заводах России), и 90 лет первому советскому танку «Борец за свободу тов. Ленин», построенному на Красном Сормово.

Впервые в мире 80 лет назад сормовские конструкторы при проектировании нефтяных танков для Каспия отошли от правил Ллойда и сделали расчеты, используя продольную систему набора за счет снижения веса корпуса при той же прочности. В это же время, 80 лет назад на Красном Сормово впервые в мире в качестве грузовых насосов были применены два центробежных насоса, приводившиеся в действие отдельными электромоторами. Тогда же была построена первая на Волге подводная лодка «Щ-34» («Комсомолец») и первые советские землесосы типа «Ирригатор», отправленные в разобранном виде на Аму-Дарью.

60 лет исполнилось в этом году первым в речном судостроении дизель-электрическим ледоколам «Волга» и «Дон», и первому морскому танкеру дизель-электроходоу «Генерал Азии Асланов». 65 лет первой в стране промышленной установке непрерывной разливки стали (УНПС). 40 лет серии из сухогрузных теплоходов принципиально нового типа судов «река-море» плавания проекта 1557.

В это же время в строительстве была применена первая в мировом речном судостроении конструкция люков системы В.А. Терентьева, инженера-конструктора завода Красное Сормово, с крышками, герметически закрывающимися при помощи гидравлики. Первой в стране серийной постройке спасательных и рабочих аппаратов СПС (проект 1837) и АРС (проект 1838), положившей начало подводному флоту страны, исполнилось 40 лет. Первая в мире ракетная дизель-электрическая подводная лодка с вспомогательной атомной энергетической установкой была построена на заводе 35 лет назад.



Исполнилось 73 года Николаю Жаркову, генеральному директору легендарного завода, где построено все вышеперечисленное. «При директоре Жаркове происходило много такого, благодаря чему Красное Сормово остается уникальным современным предприятием. Круг его директорских забот необычайно широк, организаторский талант незауряден, инженерный интеллект высок, а умение взять ответственность на себя не перестает восхищать. Руководители такого масштаба как Николай Сергеевич очень редки, именно на таких личностях должна держаться Россия. Для меня честь быть его современницей», — прокомментировала начальник пресс-службы Группы МНП Гульнара Нарзикулова.

Снег, комбайны

Зимняя уборка от компании «Ростсельмаш»

На выставке «ЮгАгро» в Краснодаре 23-26 ноября, компания «Ростсельмаш» впервые представила российским потребителям свой новый продукт — снегоборочные машины. На сегодняшний день «Ростсельмаш» представляет в России две модели снегоборочника — с шириной захвата 1,3 и 2,7 м.

По предварительным прогнозам синоптиков, зима 2010-2011 будет аномально холодной и снежной. Справиться с обильным снегопадом поможет новая продукция «Ростсельмаш». Прицепные снегоборочные машины выпускаются на одной из зарубежных производственных площадок — каналском заводе BUNLER, который с 2007 года входит в состав группы компаний «Ростсельмаш».

Российским потребителям хорошо известны производимые здесь тракторы VERSATILE, оборудование для зернопереработки. Сегодня у потребителей есть возможность убедиться в таком же высоком качестве и снегоборочников. Они относятся к лучшим образцам в данном сегменте. Конструкция снегоборочников Ростсельмаш отличается надежностью, простотой в эксплуатации и обслуживании. Машины работают от привода карданного вала, присоединяются к 3-х точечному сцепному устройству и могут агрегатироваться с тракторами широкого диапазона мощности: от 15 л.с. до 180 л.с., в том числе тракторам VERSATILE.

В отличие от бульдозерно-отвальной технологии, широко применяемой в России, снегоборочники Ростсельмаш не оставляют по обочинам дорог спрессованный снег, а расплющивают его. Шнекороторная технология, по которой они работают, используется для очистки от снега аэродромов, автомобильных дорог и других объектов при выносе снежного покрова до 1,4 м, для пробивки дорог по снежной целине, переброски снежных валов и куч, образуемых при работе плужных снегоборочных машин. Шнекороторный снегоборочный механизм отбрасывает снег в сторону на 20-30м, распределяя его тонким слоем. Благодаря переброске снега в пригородах и с шоссе дорог не образуется валов, задерживающих снег на проезжей части при метелях и поземках.

«Снегоборочники, выпускаемые на одном из наших производственных предприятий, имеют хороший спрос в Северной Америке. На такой же спрос мы рассчитываем и в России. Техника будет востребована как в сельском хозяйстве, так и в дорожно-коммунальном. Преимущество наших машин перед конкурентами — широкий модельный ряд. Мы производим 7 моделей снегоборочников с шириной захвата от 1,3 до 2,7 м. Кроме того, стоимость нашей продукции выгодно отличает ее от аналогов российского производства», — подчеркнул директор по маркетингу «Ростсельмаш» Олег Ландин.

СПРАВКА «ПЕ»: Группа компаний «Ростсельмаш» входит в пятерку крупнейших мировых производителей сельскохозяйственной техники. В состав группы компаний входит 12 предприятий. Производственные площадки расположены на территории Канады, России, США, Украины и Казахстана. Продуктовую линейку «Ростсельмаш» составляют 17 типов сельскохозяйственной техники, более 100 моделей и модификаций. Продажа осуществляется в 26 странах мира. Дилерская сеть — более 500 сервисных центров и филиалов во всем мире.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«Калина» на 33% нарастила прибыль

Через несколько дней после публикации финансовых результатов по РСБУ за январь-сентябрь 2010 года, концерн «Калина» раскрыл информацию о финансовых итогах деятельности за тот же период по МСФО, представив неудивительные консолидированные результаты. Консолидированная нетто-выручка от продаж сократилась на 3% год к году, что было вызвано продажей дочернего предприятия концерна «Dr. Scheller Cosmetics AG», занимавшейся производством и реализацией средств по уходу за полостью рта и продукции под частными марками в ряде европейских стран (в России и странах СНГ продажи выросли за отчетный период на 12% год к году). Несмотря на сокращение выручки, компания смогла добиться увеличения валовой прибыли на 2,5% год к году, чему способствовало 8%-е снижение себестоимости продаж. Валовая маржа выросла при этом на 2,7 п.п., с 46,8% в январе-сентябре 2009 года до 49,5% по результатам отчетного периода. Операционная прибыль концерна сократилась на 9% год к году вследствие роста затрат на рекламу и продвижение готовой продукции (с 2,8 млрд руб. до 3,2 млрд руб.), а чистая прибыль продемонстрировала рост на 33% вследствие 150-миллионной прибыли от курсовых разниц против 78-миллионного убытка годом ранее. Чистая рентабельность «Калины» выросла с 4% до 5,5%.

«Мы позитивно оцениваем представленные «Калиной» промежуточные консолидированные финансовые результаты, обращая внимание инвесторов, прежде всего, на хороший рост чистой прибыли и растущую чистую маржу бизнеса», — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Что касается сокращения выручки, то мы не склонны придавать этому большого значения, поскольку оно было вызвано продажей низкорентабельного дочернего предприятия (напомним, что чистая прибыль «Калины» по РСБУ за январь-сентябрь 2010 года составила 1,09 млрд руб., что позволяет оценить убыток дочерних структур компании более чем в 500 млн руб.). На наш взгляд, это корпоративное событие заслуживает однозначно позитивной оценки, так как в дальнейшем оно будет способствовать росту маржинальности бизнеса группы в целом».

Nissan планирует купить 10% акций «АвтоВАЗа»

Глава «Ростехнологий» Сергей Чемезов заявил о том, что японская компания Nissan приобретет 10% акций «АвтоВАЗа». Акции будут выкуплены у текущих мажоритарных акционеров, в том числе 4% продадут «Ростехнологии». Цена сделки не раскрывается, однако, по оценкам г-на Чемезова, исходя из EBITDA 2010 года, стоимость «АвтоВАЗа» составляет \$2,4 млрд.

«Покупка акций «АвтоВАЗа» вторым членом альянса Renault-Nissan должна быть позитивно воспринята инвесторами, — считает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Увеличение доли иностранных компаний в уставном капитале «АвтоВАЗа», по нашему мнению, будет способствовать дальнейшему развитию кооперации с ними, что позволит увеличить конкурентоспособность моделей «АвтоВАЗа». Фактическая цена покупки пакета акций компании может превысить текущие рыночные котировки, однако это не должно оказать существенного влияния на котировки акций «АвтоВАЗа».

«КТК» опубликовала отчетность за квартал

«КТК» опубликовала финансовые результаты за 3-й квартал текущего года. Выручка компании выросла на 44% квартал к кварталу, до 3,9 млрд руб., валовая прибыль увеличилась почти в 4,5 раза, до 0,8 млрд руб., а чистая прибыль составила 349 млн руб.

Добыча компании в 3-м квартале выросла на 52% квартал к кварталу, до 1,9 млн т, что способствовало значительному снижению удельной себестоимости. Денежная себестоимость добычи тонны угля сократилась на 37% относительно показателей второго квартала, до 471 рубля на тонну. Средние цены реализации в 3-м квартале выросли на 7% квартал к кварталу, прежде всего, за счет повышения цен на экспортных направлениях. Также произошло увеличение объемов перерабатываемого угля (на 33% квартал к кварталу), в то время как доля внешнего угля в структуре продаж постепенно снижается.



Несмотря на сильный результат отдельно взятого 3-го квартала результаты по итогам января-сентября продолжают уступать аналогичному периоду предыдущего года вследствие быстрого роста издержек. Компания оптимистично смотрит на перспективы 4-го квартала, ожидая роста производства до 2,2 млн т, одновременно с увеличением содержания угля в породе, что должно способствовать сокращению удельной себестоимости.

Стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский позитивно оценивает финансовые результаты «КТК» по итогам 3-го квартала: «Компании удалось порадовать инвесторов уверенным ростом объемов добычи одновременно с принципиальным снижением удельной себестоимости. Мы считаем, что реализация амбициозной программы по увеличению добычи и повышению доли продукции с высокой добавленной стоимостью в структуре продаж, должна продолжить оказывать позитивный эффект на финансовые результаты «КТК»».

«ЮТэйр» планирует увеличить прибыль

Авиакомпания «ЮТэйр» опубликовала свои прогнозы по основным финансовым показателям на 2010 год. По итогам года компания планирует увеличить выручку на 20,6%, до 40,2 млрд руб. (\$1,3 млрд), чистую прибыль — в 7,3 раза, до 662 млн руб. (\$21 млн). Также было объявлено о планах закупить 24 самолета S51-100 на замену старым Ту-134, поставки самолетов запланированы на 2013 год. «Принимая во внимание планы по росту выручки на 20,6% в текущем году при росте пассажирооборота по

Жилая недвижимость

Потенциал роста рынка остается высоким

Владимир Сергиевский, стратег ИК «ФИНАМ»

Обеспеченность россиян жильем продолжает оставаться низкой. Решению проблемы дефицита жилых площадей будет способствовать удешевление ипотечного кредитования и массовое строительство жилья для всех категорий граждан.

По данным Росстата, средняя обеспеченность россиян жильем в расчете на душу населения составила в 2009

точно низкую доступность жилья в стране. На текущий момент средняя площадь жилого помещения в России (квартиры или дома) составляет около 53 кв. м, что приблизительно соответствует площади двухкомнатного жилья (47 кв. м). При этом более 40% населения живет в условиях, не отвечающих минимальным требованиям благоустройства и комфорта, в ветхих или предназначенных под снос помещениях. О перспективах развития рынка жилой недвижимости свидетельствует тот

милрд руб., при этом 5 крупнейших игроков рынка выдали около 65% этой суммы, что свидетельствует о достаточной высокой степени монополизированности рынка и, как следствие, отсутствии на нем достаточной конкуренции (относительно высокие ставки по ипотечному кредитованию). Мы объясняем неразвитость рынка отсутствием подтвержденной кредитной истории подавляющей части населения, высокой составленной «серых доходов» в общих доходах россиян (что не позво-

ляет ипотеку), но, прежде всего, — высоким ставкам по кредитам. Так, в России у ведущих банков стоимость кредитов на приобретение жилья на вторичном рынке при первоначальном взносе в 20-30% от стоимости объекта недвижимости на срок не менее 10 лет составляет около 12,5%

с помощью ипотечного кредитования и других форм жилищного финансирования, станут доступными для 60% российских семей. При этом средневзвешенная ставка по рублевым кредитам должна снизиться до 6% годовых. Ожидаемое удешевление ипотечного кредитования будет способствовать росту числа и

Методы управления

Преумножение капиталов



Ярослав Кабаков, директор Учебного центра «ФИНАМ»

Любой, кто стремится преумножить свой капитал, должен регулярно заботиться не только о распределении дохода между накоплением и текущими тратами, но и стремиться преумножить капитал. Специалисты называют это управлением капиталом.

Преимущество стратегии управления капиталом состоит в том, что она является целым подходом, который ведет инвестора, начиная с подготовительного этапа вплоть до момента исполнения его инвестиционной цели через различные, благоприятные и неблагоприятные периоды, в каждый момент времени, давая основу для принятия необходимого решения в конкретной ситуации. Прежде всего, человек должен составить персональный инвестиционный план, который отражает его ожидания или цели инвестирования, имеющиеся в распоряжении ресурсы (капитал, время, уровень подготовки), а также приемлемый для конкретного инвестора уровень риска. Имея в распоряжении такую исходную информацию, на ее основе можно разработать индивидуальный подход к управлению капиталом, который дает ответы на вопросы в какие инструменты в каких пропорциях размещать капитал.

В широком смысле можно выделить три подхода к управлению капиталом, в зависимости от степени принимаемого риска: консервативный, умеренный и агрессивный. Консервативный подход — это своего рода «салонная война». Цель, которую ставит перед собой консервативный инвестор — сохранить вложенный капитал от воздействия инфляции и возможного негативного влияния рыночной конъюнктуры, например, чтобы передать капитал по наследству. Консервативные инвесторы используют преимущественно инструменты с фиксированной доходностью — банковский депозит, облигации, инструменты денежного рынка, либо структурные продукты, которые представляют собой комбинацию инструментов фондового и срочного рынков в одном портфеле. Такой портфель позволяет добиться практически полного контроля над рисками при сохранении достаточно высокой доходности.

Агрессивный подход — полная противоположность консервативному. Агрессивный инвестор готов принять на себя высокие риски, вплоть до полного обнуления инвестиционного счета. При этом рассчитывает многократно увеличить вложенный капитал в случае успеха. Агрессивный инвестор использует высокорисковые инструменты — облигации, по которым высока вероятность дефолтов, акции второго и третьего эшелона, производные финансовые инструменты, работа с заемным капиталом. Умеренный подход является своего рода «золотой серединой». Такой подход сулит инвестору умеренную прибыль, которая превышает инфляцию. Возможные потери в случае неудачного развития событий также вполне умеренны и могут быть компенсированы инвестором в течение непродолжительного времени.

При выборе того или иного подхода не стоит забывать о приемлемом уровне риска. Требуется определить размер денежных средств, имеющихся в распоряжении и какую часть этих средств инвестор потенциально готов потерять. Например, имеется капитал в 2 млн руб. и если инвестор готов пережить потерю 500 тыс. руб., то ему подойдет умеренный подход. Это инвестиция преимущественно в «голубые фишки» — акции крупнейших, наиболее надежных компаний. На горизонте 5-6 лет можно рассчитывать на увеличение объема инвестиций в 2-5 раз. На выбор стратегии также влияет и инвестиционный горизонт. Например, если период вашего размещения средств в различные активы имеет максимальную продолжительность, то инвестор должен пользоваться агрессивным подходом, так как сроки велики он сможет получить максимальную доходность, но с уменьшением инвестиционного горизонта инвестор должен сменить свой подход на более умеренный. А уже почти накануне достижения своей финансовой цели инвестор и вовсе должен стать консервативным.



Рынок верит, что объемы жилищного строительства еще себя покажут с самой активной стороны

году 22,4 кв. м. Это весьма низкий показатель, с учетом того, что средняя по странам Западной Европы цифра находится в районе 40-45 кв. м/чел., в США этот показатель составляет более 65 кв. м/чел., а в Норвегии достигает 75 кв. м/чел. Таким образом, несмотря на то, что по площади Россия является самой большой в мире страной, здесь наблюдается относительный дефицит жилых площадей. В числе основных причин этого положения мы видим низкие темпы ввода новых площадей на протяжении многих лет, вызванные значительным недоинвестированием в строительный сектор (в советские времена темпы строительства качественного индивидуального жилья находились на весьма невысоком уровне), а также доста-

татом факт, что в настоящее время не удовлетворены своими жилищными условиями (прежде всего жилищной площадью) более 60% семьи страны и при наличии у них соответствующей возможности хотели бы их улучшить. Посредством ипотечного кредитования в стране финансируется не более 10% сделок по покупке жилья, тогда

как в развитых странах это является общей практикой. По информации аналитического центра «Русипотека», в I полугодии 2010 года было выдано кредитов на общую сумму всего немногим более 155

годных в рублях, тогда как ставки в валюте составляют в среднем 10-11% (в развитых странах стоимость ипотеки составляет 5-6%). Поэтому очевидно, что находясь на ранней стадии развития, рос-

только между льготными категориями населения, в т.ч. в рамках федеральной целевой программы «Жилище». Исходя из заявленных правительством планов, в 2025 году общий жилищный фонд России достигнет 5,37 млрд кв. м, что на 69% выше текущего значения этого показателя. Мы полагаем, что ежегодный прирост площадей в расчете на душу населения в различных регионах будет разный. Так, в Москве он будет значительно ниже, чем в Подмоскovie и прочих регионах вследствие ограниченной территории города. Исходя из средних темпов прироста площадей за последние 10 лет, мы полагаем, что в 2013 году они выйдут на уровень в 0,5 кв. м/чел. в Москве, а в Московской области и прочих регионах составят немногим более 1 кв. м/чел.

Рост ипотечного кредитования будет идти бок о бок со снижением процентных ставок, что является одним из основных приоритетов государственной Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2030 года, реализация которой возложена на Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

НОВОСТИ

итогах 10 месяцев 42% год к году, можно сделать вывод о значительном снижении доходности на пассажирокилометр (по нашим оценкам, около 15%), что будет оказывать негативное влияние на рентабельность «ЮТэйра», — говорит старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Авиакомпания продолжает придерживаться стратегии по захвату рынка. В результате менеджмент ожидает снижения EBITDA в 2010 году до 2,8 млрд руб. (\$90 млн) с 3,1 млрд (\$97 млн). Что касается чистой прибыли, то ее увеличение может произойти за счет снижения процентных ставок по заемным ресурсам, а также за счет неоперационных расходов. Планы замены самолетов на новые будут способствовать повышению топливной эффективности авиалайнера «ЮТэйра», что должно оказать поддержку рентабельности авиакомпании, однако этот процесс начнется не ранее чем через 3 года».

Акционеры остались без дивидендов

Акционеры «Красноярской ГЭС» на собрании, состоявшемся 17 ноября этого года, не утвердили решение о выплате дивидендов по итогам 2009 года и первого полугодия 2010 года. Всего предполагалось выплатить 9,44 руб. на одну обыкновенную акцию по итогам работы в 2009 году и 5,27 руб. — за второе полугодие этого года. Как следует из материалов компании, инициатором вынесения вопроса о выплате дивидендов выступал «СУЭК», который через подконтрольную ему «Енисейскую ТГК» (ТГК-13), владеет 25% акций «Красноярской ГЭС». Сообщается,

что против решения о выплате дивидендов было подано 72,26% голосов, что свидетельствует о том, что оно было заблокировано основным акционером «Красноярской ГЭС» — холдингом «ЕвроСибЭнерго», контролирующим около 70% акций компании.

«В целом, маловероятно, что «ЕвроСибЭнерго» в преддверии своего выхода на IPO (запланированного на декабрь этого года) будет выплачивать себе шельды дивиденды, — предполагает аналитик ИК «ФИНАМ» Алексей Ковалев. — Дело в том, что принятие подобного решения могло бы быть негативно воспринято инвесторами и, следовательно, отразиться на цене размещения акций «ЕвроСибЭнерго» на Гонконгской фондовой бирже. Кроме того, выплата дивидендов, на наш взгляд, могла бы в некоторой степени свидетельствовать о том, что между «ЕвроСибЭнерго» и СУЭКом достигнута договоренность относительно судьбы 25% акций «Красноярской ГЭС». В этом случае «Енисейская ТГК» (СУЭК) могла бы рассматриваться как так называемый «ухаживающий» акционер, а «ЕвроСибЭнерго» — как потенциальный обладатель более 95% акций «Красноярской ГЭС». Это в перспективе могло бы создать дополнительный риск для миноритариев «Красноярской ГЭС», связанных с принудительным выкупом их акций по заниженной цене».

Аналитики «ФИНАМа» также не исключают, что успешное проведение IPO «ЕвроСибЭнерго» может привлечь интерес инвесторов к акциям контролируемых холдингом компаний — «Иркутскэнерго» и «Красноярской ГЭС».

«Верофарм» увеличил продажи на 22%

Одна из крупнейших российских фармацевтических компаний, «Верофарм» раскрыла результаты деятельности за три квартала года. Продажи готовой продукции за отчетный период выросли на 22% год к году и составили 3,9 млрд руб. Этот рост был обеспечен в основном за счет увеличения продаж рецептурных препаратов (более 70% совокупных продаж по итогам 9 месяцев) с 2,1 млрд руб. до 2,8 млрд руб. (наиболее продаваемыми препаратами стали «Церипро», «Гептор», «Ирунин», «Паклитаксел-ЛЭНС» и «Доксорубинин-ЛЭНС»). Продажи безрецептурных препаратов (13% выручки) выросли на 37% до 505 млн руб., а выручка от реализации пластмасс (16% выручки), напротив, сократилась на 2% (до 631 млн руб.). Продажи традиционных препаратов упали на 58% до 38 млн руб. За отчетный период компания запустила в производство 12 новых лекарственных препаратов различных категорий (выручка от их продаж составила 106 млн руб.) и получила государственные регистрационные удостоверения еще на 6 новых препаратов.

«Мы полагаем, что позитивная динамика продаж за первые три квартала сохранится и в конце этого года, что позволит компании увеличить выручку по итогам года более чем на 20%, — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Мы также отмечаем тот факт, что компания уделяет большое внимание запуску в производство новых лекарственных средств, отвечающих текущим потребностям рынка и ориентированных на дальнейшее увеличение выручки компании».

Рост эффективности

Приоритеты работы «МРСК Сибири»

Светлана Черногузова,
Красноярск

Проблемы технического перевооружения, реновации оборудования и борьба с потерями электроэнергии стали главными темами совещания Совета начальников РЭС и руководителей технических центров «МРСК Сибири», которое прошло в Омске. Примерно в это же время в Москве «МРСК Сибири» стала победителем XIII Ежегодного конкурса годовых отчетов, организованного Фондовой биржей РТС.

Совещание в Омске провел генеральный директор «МРСК Сибири» Александр Антропенко. Он отметил, что текущий год был сложным для энергетики Сибири. Лишь четыре энергосистемы в зоне ответственности «МРСК Сибири», по предварительным оценкам, завершат год с прибылью. Это «Томская распределительная компания», «Хакасэнерго», «Омскэнерго» и «Кузбассэнерго». Если в прошлом году проблемы возникали в основном из-за снижения потребления электроэнергии, то сегодня — из-за несовершенства законодательства. Речь идет о прекращении действия договоров «последней мили» в ряде регионов присутствия «МРСК Сибири».

Еще одна серьезная проблема — неплатежи ряда энергосбытовых компаний и базовых потребителей за транспортировку электроэнергии. В этом году размер задолженности за эту услугу перед «МРСК Сибири» превысил 5 млрд руб. Это ставило под угрозу выполнение ремонтной и инвестиционной программ энергосистемы, а значит —

надежное энергоснабжение потребителей.

Следующий год должен стать для «МРСК Сибири» годом дальнейшего развития. Планируется, что инвестиционная программа энергокомпании в 2011 году вырастет более чем вдвое и достигнет 8,2 млрд руб. Энергетикам крайне необходимо форсировать программу реновации оборудования. Она позволит решить сразу несколько задач: снизить



износ электрических сетей и подстанций, обеспечит безопасность их эксплуатации, а также будет способствовать развитию смежных отраслей, включая рост заказов на производство энергетического оборудования и создание новых рабочих мест.

В этих условиях от РЭСов и технических центров «МРСК Сибири» требуется более эф-

фективная работа, в первую очередь — по снижению потерь при транспортировке электроэнергии. Руководством «МРСК Сибири» поставлена задача — снизить в 2011 году потери электроэнергии на 5% к уровню 2010 года, ликвидировать безучетное потребление электроэнергии, массово внедрять энергосберегающие технологии. Особое внимание рекомендовано уделять вопросам охраны труда на предприятиях. По

теплоизоляционные материалы, конвекторное отопление в кабинетах, энергосберегающие котлы, светодиодные светильники. Сегодня такие технологии активно применяются на всех объектах филиала «МРСК Сибири» — «Омскэнерго», что позволяет экономить до 20 процентов энергоресурсов, необходимых для их обслуживания. Средства, сэкономленные в результате внедрения ресурсосберегающих технологий, направляются на эксплуатацию и капитальный ремонт профильных объектов.

XIII Ежегодный конкурс годовых отчетов, организованный Фондовой биржей РТС, состоялся 19 ноября в рамках традиционной рабочей встречи ОАО «РТС» с эмитентами и управляющими компаниями. В этом году в нем участвовало 138 российских и иностранных предприятий, представляющих практически все сектора экономики: энергетический, нефтедобывающий, металлургический, телекоммуникационный, потребительский и др.

«МРСК Сибири» победила в номинации «Лучший годовой отчет Сибирского федерального округа». Конкурсная комиссия решила, что отчет сетевой компании за 2009 год максимально полно отражает производственные и финансовые результаты деятельности Общества. В документе много внимания уделяется вопросам социальной политики «МРСК Сибири», теме взаимодействия с акционерами и инвесторами, раскрытия информации о стратегии развития компании.

Годовой отчет сетевой компании за 2009 год наглядно подтверждает, что обеспечение информационной прозрачности и открытости Общества — одна из приоритетных задач «МРСК Сибири».

Годовой отчет сетевой компании за 2009 год наглядно подтверждает, что обеспечение информационной прозрачности и открытости Общества — одна из приоритетных задач «МРСК Сибири».

Годовой отчет сетевой компании за 2009 год наглядно подтверждает, что обеспечение информационной прозрачности и открытости Общества — одна из приоритетных задач «МРСК Сибири».

Годовой отчет сетевой компании за 2009 год наглядно подтверждает, что обеспечение информационной прозрачности и открытости Общества — одна из приоритетных задач «МРСК Сибири».

Годовой отчет сетевой компании за 2009 год наглядно подтверждает, что обеспечение информационной прозрачности и открытости Общества — одна из приоритетных задач «МРСК Сибири».

«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», «Читаэнерго», ОАО «Томская распределительная компания», ОАО «Улан-Удэ Энерго» и ОАО «Тываэнерго» (дочернее общество) находятся под управлением ОАО «МРСК Сибири». В филиалах действуют 244 Района электрических

сетей (РЭС), 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 кВтч, выручка — 39 млрд руб. Численность персонала — 21,5 тыс. человек.

Обслуживание оборудования

Соглашение о сотрудничестве в области сервисных услуг

ООО «Газпром энергохолдинг» заключило с ОАО «Силовые машины» соглашение о сотрудничестве в области сервисных услуг и обслуживания энергетического оборудования электростанций генерирующих компаний Группы «Газпром энергохолдинг».

Документ направлен на установление долгосрочного сотрудничества по обслуживанию парка паровых, газовых, гидравлических турбин, турбо- и гидрогенераторов производства ОАО «Силовые машины» (или оборудования, поставляемого с участием этой компании).

В соответствии с соглашением, все взаимодействие между ОАО «Силовые машины» и генерирующими компаниями Группы «Газпром энергохолдинг» по вопросам сервисного обслуживания, ремонтов и поставок энергооборудования будет осуществляться с предварительным согласованием и при участии ООО «Газпром энергохолдинг». Кроме того, предполагается организация информационного и инженерингового сопровождения эксплуатации, ремонта и технического обслуживания энергетического оборудования.



Также предусматривается развитие взаимодействия по осуществлению капитальных и текущих ремонтов на электростан-

циях генерирующих компаний Группы «Газпром энергохолдинг». Соглашение было подписано 12 ноября 2010 года.

ООО «Газпром энергохолдинг» (100% дочернее общество ОАО «Газпром») создано в рамках реализации стратегии ОАО «Газпром» в электроэнергетике в качестве вертикально интегрированной компании. Сфера деятельности ООО «Газпром энергохолдинг» — инвестиционная деятельность, управление дочерними обществами — предприятиями электроэнергетики путем выполнения функций еди-

ного корпоративного центра электроэнергетического сектора Группы «Газпром». Компания «Силовые машины» — ведущий российский производитель и поставщик комплексных решений в области энергомашиностроения, включающих инженеринг, производство, поставку, монтаж, сервис и модернизацию оборудования для тепловых, атомных, гидравлических и газотурбинных электростанций.

наиболее востребованные инновационные технологии, намечены возможные сроки их коммерциализации, а также выделены те направления деятельности, в которых Россия может добиться прорывного эффекта и занять лидирующие позиции.

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО «МОЭК» создано в 2004 году по распоряжению Правительства Москвы. ОАО «МОЭК» является крупнейшим теплонаблюдяющим предприятием России. Компания осуществляет отопление и горячее водоснабжение 70% жилых и административных зданий, промышленных предприятий и объектов социальной сферы Москвы. В ОАО «МОЭК» работают свыше 21 тыс. сотрудников.

Развитие Сколково

Сектор энергоэффективности и сбережения

В Москве прошло совещание, посвященное развитию сектора энергоэффективности и энергосбережения в рамках создающегося в Подмосковье Центра разработки и коммерциализации новых технологий «Сколково». В мероприятии приняли участие высшие менеджеры крупнейших российских и международных энергетических компаний, руководители экспертных организаций, а также представители органов власти и местного самоуправления.

В обсуждении развития кластера Фонда «Сколково» по энергосбережению приняло участие ОАО «МОЭК». На форуме ОАО «МОЭК» представляли первый заместитель генерального директора Владислав Черный и главный инженер Илья Пульнер. В ходе совещания они приняли

участие в обсуждении ключевых положений развития сектора энергосбережения и энергоэффективности Центра, которые будут лежать в основе концепции по отбору, ведению и передаче технологий в коммерческое пользование. Данный документ, в дальнейшем, станет базовым для последующей деятельности этого направления работы Центра «Сколково». Владислав Черный и Илья Пульнер обсудили с коллегами новые тенденции в области создания энергоэффективных городов, построения «умных» сетей и хранения энергии, инноваций в области традиционной энергетики, а также приняли участие в дискуссиях по возобновляемым источникам энергии, водородной энергетике и энергоэффективности в промышленности.

Благодаря совместной работе всех заинтересованных сторон были определены

наиболее востребованные инновационные технологии, намечены возможные сроки их коммерциализации, а также выделены те направления деятельности, в которых Россия может добиться прорывного эффекта и занять лидирующие позиции.

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО «МОЭК» создано в 2004 году по распоряжению Правительства Москвы. ОАО «МОЭК» является крупнейшим теплонаблюдяющим предприятием России. Компания осуществляет отопление и горячее водоснабжение 70% жилых и административных зданий, промышленных предприятий и объектов социальной сферы Москвы. В ОАО «МОЭК» работают свыше 21 тыс. сотрудников.

Перспективы тарифов

Круглый стол комитета Госдумы РФ по энергетике

В рамках заседания круглого стола «Перспективы введения долгосрочных тарифов на электрическую и тепловую энергию для конечных потребителей», проведенного комитетом Государственной Думы РФ по энергетике, выступил с докладом заместитель председателя правления НП «Совет рынка» Владимир Шкатов.

В своем докладе, посвященном функционированию рынка электроэнергии (мощности) и прогнозированию цен, Владимир Шкатов отметил, что на сегодняшний день оптовый рынок работает достаточно устойчиво и адекватно. «Конечно, в рамках сезона, недели или месяца резкие скачки цен могут вызвать ощущение чего-то непредвиденного», — отметил он, — однако с точки зрения трендов ситуация на рынке вполне предсказуема. Более того, на основании этих трендов наши специалисты способны делать прогнозы, на которые с уверенностью могут опираться энергокомпании при планировании своих бизнес-процессов».

Владимир Шкатов привел прогноз цен на рынке на сутки вперед (РСВ) на будущий год, подчеркнув, что среднегодовые значения индексов равновесных цен в 2011 году в сравнении с аналогичными значениями нынешнего года изменятся незначительно и составят: по первой ценовой зоне (Европейская часть России и Урал) — 872 руб. за МВт·ч; по второй ценовой зоне (Сибирь) — 547 руб. за МВт·ч. При этом, по словам Владимира Шкатова, основной причиной роста среднегодовых индексов равновесных цен в обеих ценовых зонах станет рост цен на топливо.

В работе круглого стола приняли участие депутаты Государственной Думы ФС РФ, члены Совета Федерации ФС РФ, представители Минэкономразвития, Минэнерго, ФСТ, ФАС, Региональных энергетических комиссий, генерирующих и энергосбытовых компаний. В рамках дискуссии участники круглого стола ответили на вопросы журналистов.

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

Челябинские энергообъекты

«Астерос» и СО ЕЭС повышают надежность управления

Компания «Астерос» приступила к реконструкции офиса Челябинского диспетчерского центра СО ЕЭС. В ходе работ специалисты компании создадут инженерную и ИТ-инфраструктуру центра и оснастят его высокотехнологичным оборудованием. В итоге новый диспетчерский центр позволит обеспечить надежное управление объектами электроэнергетики в регионе.

СО ЕЭС является единой структурой, которая осуществляет централизованное оперативно-диспетчерское управление всеми объектами в составе энергетической системы России, а также контролирует реализацию приоритетных инвестиционных проектов в этой области. В состав СО ЕЭС входит 66 филиалов, расположенных на всей территории РФ.

Для повышения надежности и стабильности управления энергообъектами в Челябинской области руководством СО ЕЭС было принято решение о полной реконструкции офисного здания — регионального диспетчерского управления (РДУ). В настоящее время в управлении Челябинского РДУ находится более 5 крупнейших генерирующих предприятий области, а его хозяйство насчитывает около 400 линий электропередач и более 190 трансформаторных подстанций и распределительных устройств. Для управления подобным комплексом требуется мощная, надежная и современная ИТ-инфраструктура, поддерживающая непрерывную и стабильную работу диспетчерского центра.

По итогам открытого конкурса в качестве генерального подрядчика проекта привлечена компания «Астерос», которая ранее построила подобный центр в Санкт-Петербурге и в настоящее время ведет



строительство инженерной инфраструктуры диспетчерского центра в Волгограде. В ходе проекта специалисты компании реконструируют здание, с нуля обеспечат его инженерно-технологическое оснащение, автоматизируют более 100 рабочих мест. Работы затронут создание кабельной системы, локально-вычислительной сети, системы телефонной связи, системы электроснабжения, системы вентиляции и кондиционирования, пожаротушения, системы безопасности и т.д. Кроме того, «Астерос» обеспечит поставку и монтаж серверного оборудования, оборудования для селекторных совещаний, конференц-зала, монтаж систем телевидения, радиофикации, часофикации.

«В последний год объем энергопотребления в стране значительно вырос, как следствие, увеличилось производственных мощностей предприятий, изменилась структура энергетических сетей. Это потребовало от СО ЕЭС совершенствования инфраструктуры и технического оснащения региональных субъектов управления электроэнергетикой. По итогам реконструкции офисного здания для Челябинского диспетчерского управления, его технического обновления, заказчик получит инновационный ИТ-комплекс, способный решить самые сложные задачи», — прокомментировал Юрий Пшеничников, директор департамента по работе с сектором энергетики компании «Астерос».

«Системный оператор Единой энергетической системы» (СО ЕЭС) — специализированная организация, осуществляющая централизованное оперативно-диспетчерское управление в Единой энергетической системе России. В процессе своей деятельности Системный оператор решает три основные группы задач: управление технологическими режимами работы объектов ЕЭС России в реальном времени, обеспечение перспективного развития ЕЭС России, обеспечение единства и эффективности работы технологических механизмов оптового и розничных рынков электрической энергии и мощ-

ности. В состав СО ЕЭС входит 7 объединенных диспетчерских управлений (ОДУ) и 59 региональных диспетчерских управлений (РДУ).

Группа «Астерос» занимает второе место в сегменте системной интеграции российского рынка ИТ-услуг по оценке IDC по итогам 2009 года. Основными направлениями деятельности группы являются построение ИТ-инфраструктуры, инженерных систем, систем безопасности, а также предоставление услуг ИТ-консалтинга и ИТ-аутсорсинга. В состав группы входят компании «Астерос», «Аверта», «КАБЕСТ», «Диалог-Киев».

Светлое завтра Ванкора

«Энерготех» построит дизельную электростанцию

Олег Данилов

Компания «Энерготех» признана победителем в тендере на строительство резервно-аварийной дизельной электростанции для энергоснабжения насосов ЦПС Ванкорской группы месторождений. Суммарная мощность электростанции составит 10,4 МВт.

«Энерготех» проведет разработку конструкторской документации в соответствии с техническими требованиями заказчика, поставит оборудование и компоненты основных инженерных систем до ближайшей железнодорожной станции (ст. Коротчасово), обеспечит шеф-надзор на этапе монтажных работ, проведет пусконаладочные работы и введет станцию в промышленную эксплуатацию. Кроме того контрактом предусмотрено обучение эксплуатирующего персонала заказчика, а также поставка расходных материалов, инструментов и ЗИП на 2 года работы станции.

В качестве генерирующего оборудования будут использоваться один из самых мощных дизельных генераторных установок (ДГУ) американского производителя Caterpillar серии 3616 с пневматическим пуском. Единичная мощность ДГУ составляет 5,2 МВт. Все оборудова-

ние станции будет располагаться в легкодоступном здании из сэндвич-панелей. Помимо основного генерирующего оборудования в здании разместятся: высоковольтное и низковольт-



терская и др. Два резервуара дизельного топлива по 16 тыс. л каждая обеспечат от 12 до 36 часов работы ДГУ для энергоснабжения насосов ЦПС. Этого интервала вполне достаточно

рующего оборудования на заводе Caterpillar в США. Проектный отдел «Энерготех» завершает разработку конструкторской документации проекта. Сроки поставки оборудования назначены на весенний период 2011 года, а ввод электростанции в промышленную эксплуатацию — на август-сентябрь 2011 года.

ООО «Энерготех» (г. Москва) является одной из лидирующих российских ЕРС-компаний, работающих в области малой энергетики и компрессорных станций. «Энерготех» осуществляет все работы по вводу в эксплуатацию генерирующих и компрессорных станций «под ключ»: проектирование, поставка оборудования, строительно-монтажные и пусконаладочные работы, гарантийное и послегарантийное сопровождение, подготовка персонала заказчика, консалтинг. С 1995 года сотрудниками реализовано более 60 масштабных проектов для предприятий нефтегазового сектора, ЖКХ и других отраслей экономики. С января 2006 года «Энерготех» является официальным дистрибьютором Waukesha Engine Dresser, Inc (США) на территории РФ, с июля 2005 года — дилером Cummins, Inc (США). В 2006 году признана лучшим дистрибьютором Waukesha в Европе. В 2007 году компания вышла на рынок компрессорного оборудования с своими решениями.

ИТ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

На базе IBM Cognos TM 1

«ОГК-4» автоматизирует собственное бюджетирование

Анна Окунькова

«ОГК-4» в рамках повышения эффективности бизнес-планирования внедряет новую систему бюджетирования на базе IBM Cognos TM 1. В новой системе будут автоматизированы процессы операционного и трехлетнего планирования в соответствии с требованиями концерна E.ON AG. Проект выполняется бизнес-партнером IBM, компанией GMS.

«ОГК-4» — крупнейшая из российских тепловых генерирующих компаний по объему продажи электроэнергии, объединяющая в своем составе пять электростанций. С 2007 года «ОГК-4» входит в состав международного энергетического концерна E.ON AG.

С момента интеграции в концерн одной из важнейших стратегических задач для «ОГК-4» стала реализация процессов трехлетнего бюджетного планирования с целью более точного прогнозирования финансово-экономической деятельности и повышения качества отчетности перед акционерами и E.ON AG. Процесс составления трехлетнего плана связан со значительной трудоемкостью сбора вспомогательных бюджетных форм со всех филиалов, консолидации, составления сводной отчетности и ввода корректировок по МСФО. Для решения данной задачи специалистами GMS было предложено реализовать новую систему бюджетирования на базе решения IBM Cognos TM 1, которое отвечает предъявляемым энергокомпанией требованиям по производительности, масштабируемости и возможностям дальнейшего развития.

Контракт на реализацию проекта был подписан во втором квартале 2010 г. Реализация проекта по созданию новой системы бюджетирования осуществляется поэтапно. Целью первого этапа является автоматизация в IBM Cognos TM 1 процессов составления трехлетнего плана. При общей продолжительности данного этапа — шесть месяцев — за первые четыре месяца специалисты GMS сформировали новую методологию бюджетирования и разработали прототип системы трехлетнего бюджетного планирования, который включил в себя 10 уникальных ключевых бюджетных форм.

По результатам успешного пилотного запуска прототипа в настоящий момент GMS выполняет работы по его тиражированию на филиалы. В общей сложности в IBM Cognos TM 1 будет разработано более 60 бюджетных форм для всех центров финансовой ответственности «ОГК-4». Результатом первого этапа проекта станет формирование консолидированного отчета о прибылях и убытках (P&L) «ОГК-4» в соответствии со стандартами концерна E.ON AG, сроком на три года.

На втором этапе проекта, который стартует в ноябре 2010 года, GMS автоматизирует процессы операционного планирования в соответствии с построенной бюджетной моделью. Реализация данного этапа позволит «ОГК-4» составлять подробный бюджет на год с детализацией до договоров как для оперативного управления платежами, так и для контроля затрат. Финальным этапом на пути построения новой системы бюджетирования станет настройка автоматической выгрузки фактических данных из учетной системы «ОГК-4» в IBM Cognos TM 1 для полноточного план-фактного анализа по бюджету доходов и расходов.

«Проект, реализацию которого начали специалисты компании GMS, объединил преимущества программных средств IBM и экспертизу проектной команды для выполнения наших задач, конечной из которых является автоматизация в системе полного цикла бюджетного планирования», — отметил Марио Маццоловски, директор по экономике «ОГК-4».

«Данный проект является для GMS не просто продолжением партнерских отношений с «ОГК-4», но и возможностью использовать имеющийся у нас опыт и наработки по автоматизации бюджетирования крупных распределенных компаний для крупнейшего в России внедрения решений IBM Cognos в энергетике», — комментирует Евгений Ерофеев, директор департамента BPM-систем, компания GMS.

«Одно из важных преимуществ программных средств IBM Cognos — возможность интеграции отраслевых приложений, необходимых для реализации бизнес-задач, с учетом промышленной специфики заказчика», — отметил Сергей Лихарев, руководитель направления решений по управлению информацией, IBM в России и СНГ. Проект, реализуемый в «ОГК-4», наглядно демонстрирует эти преимущества Cognos TM1».



«ОГК-4» — крупнейшая тепловая оптовая генерирующая компания в России по объему продажи электроэнергии. В состав компании входят пять тепловых электрических станций общей мощностью 8630 МВт — Сургутская ГРЭС-2, Березовская ГРЭС, Шатурская ГРЭС, Смоленская ГРЭС и Яйвинская ГРЭС. 78,3% акций ОАО «ОГК-4» принадлежит E.ON Russia Holding — 100-процентному дочернему предприятию международного энергетического концерна E.ON AG.

GMS — передовая консалтинговая компания в сфере ИТ, выполняющая комплексные проекты, направленные на повышение эффективности бизнеса. GMS является партнером ведущих поставщиков программных продуктов: IBM Cognos Planning, IBM Cognos 8 BI, Infor ERP LN, Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics CRM, Microsoft Office Solution Accelerator for Sarbanes-Oxley, Microsoft SharePoint, Oracle E-Business Suite, PlanDesigner, SAP Business Suite, «БОСС-Кадровик», WebTutor, CourseLab. GMS основана в 1997 г., и сейчас компания имеет значительный опыт работы с крупнейшими предприятиями различных секторов экономики и стран мира. С 2005 года GMS входит в Группу компаний «Компьюлинк». Головной офис компании GMS расположен в Москве, филиал — в Санкт-Петербурге.

На базе НКУ совместной разработки

RS Group и АББ обеспечат модернизацию системы энергоснабжения

Елена Стольников

На минувшей неделе в Подмосковье прошла техническая яркая презентация состоятельности и международной интеграции российских ИТ-технологий, на этот раз — в лице отечественной инженеринговой компании RS Group, которая подписала контракт с ЗАО «Пивоваренное объединение «Красный Восток — Солодовниво» (Казань), принадлежащим Группе компаний «Эфес Россия». Контракт предусматривает реконструкцию трех трансформаторных подстанций с поставкой новых низковольтных комплектных устройств (НКУ) серии RS511 (это совместная разработка АББ и RS Group!). Проект нацелен на повышение надежности энергоснабжения и энергоэффективности пивоваренного производства. Сумма контракта — 27 млн руб., но сам факт его структуры и национальное по сути содержание — куда важнее абсолютных цифр.

Российская (это хочется подчеркнуть особо) RS Group является ведущей отечественной 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. С 1996 года RS Group успешно развивает свой бизнес в 13 странах России и Украины в сотрудничестве с клиентами в промышленном и гражданском строительстве, на производственных предприятиях, в электроэнергетике, добыче и транспорте, энергоснабжении. Производственные площадки компании расположены в Королеве, Костроме, Казани, Новосибирске и Хабаровске.

RS Group является стратегическим партнером ведущих мировых компаний: АББ,

Schneider Electric, Danfoss, Legrand, Phoenix Contact, Rittal, PHILIPS, DEKraft. Вся продукция, выпускаемая RS Group, отвечает международным стандартам качества ISO 9001. С 1998 года RS Group разрабатывает и производит НКУ, ВРУ для жилых и общественных зданий, шиты распределительные для производственных и общественных зданий, шитки. Суммарная производственная мощность шести собственных производственных площадок — более 4000 колонок в год (или примерно 1 млрд руб. продукции). Все электрошитовое оборудование проходит приемосдаточные испытания в объеме, регламентированном соответствующими ГОСТами, и, в случае необходимости, проверку на работоспособность по согласованному с заказчиком программам.

В рамках состоявшейся по случаю нового контракта презентации председателю СМИ рассказали что новые НКУ серии RS511 представляют собой комплексные решения для распределения, управления и учета электроэнергии, объединяющие самые надежные низковольтные аппараты АББ в современном эргономичном корпусе. По согласию сторон, компания RS Group осуществит сборку, доставку и шеф-монтаж НКУ заказчику. Сборка НКУ будет осуществляться как на заводе RS Group в подмосковном городе Королеве (где, собственно, и проходили презентационные мероприятия), так и на заводе RS Group в Казани. Завершение поставок оборудования запланировано на I квартал 2011 года. В том же году ожидается prolongация договора на поставку оборудования RS Group и АББ еще для двух трансформаторных подстанций. В общей сложности план модернизации энергетического хозяйства казанского завода ГК «Эфес Россия» предусматривает реконструкцию девяти подстанций.

«В течение ближайших нескольких лет мы намерены усилить производственную безо-

пасность и повысить энергоэффективность завода «Красный Восток — Солодовниво». Переоборудование энергетической системы столь мощного предприятия, выпускающего более 20 млн литров пива в год, является комплексной и весьма сложной задачей. Для ее реализации мы привлекли двух ведущих партнеров на

легчающее процесс последующей эксплуатации электроустановки клиентом. Мы надем, что проект с ЗАО «ПО «Красный Восток — Солодовниво» станет достойным референсом для производственных предприятий различного профиля», — подчеркнул Алексей Голубов, руководитель направления компании АББ.



электротехническом рынке: концерн АББ, флагман в области электрооборудования высокого качества, и компания RS Group, более 10 лет предлагающая на российский рынок комплексные решения, профессиональный сервис, а также расширенные гарантии», — отмечают в ГК «Эфес Россия».

«Новая линейка НКУ, разработанная совместно с нашим стратегическим партнером — компанией RS Group — представляет собой комплексное, универсальное техническое решение, значительно об-

«При совместной разработке новой линейки НКУ с АББ мы в первую очередь ориентировались на создание комплексного типового решения, удобного как с точки зрения производства, так и с точки зрения эксплуатации», — соглашается Владимир Михайличенко, технический директор RS Group. — При этом новые НКУ серии RS511 отличает использование наиболее надежной технологии защиты электрических цепей, основанной на современных низковольтных автоматических выключателях с электронными расце-

пителями. Используемая аппаратная часть соответствует всем последним требованиям рынка и, в особенности, повышенным требованиям по безопасности».

Хочется особо подчеркнуть уровень партнера в данном проекте. Концерн АББ — мировой лидер в области оборудования и технологий для электроэнергетики и автоматизации. Основываясь на передовых технологиях, глобальном присутствии, мировом

опыте и знаниях локальных особенностей, АББ предлагает продукты, системы, решения и услуги, которые увеличивают эффективность деятельности своих заказчиков, будь то обеспечение надежности электрической сети или повышение производительности завода. Группа компаний АББ ведет бизнес более чем в 100 странах, а ее штат насчитывает около 120000 человек. Штаб-квартира компании расположена в Цюрихе (Швейцария).

Компания RS Group насчитывает сегодня 14 подразделений во всех Федеральных округах России и в Украине. Более 450 сотрудников. Шесть производственных площадок. Собственные склады в Москве и регионах (общая площадь складских помещений — более 3000 кв. м., общий объем складских запасов — свыше 3,5 млн евро). Доставка товара в любой регион России.

RS Group предлагает своим заказчикам оборудование мировых производителей и гарантирует: оперативный подбор оборудования; квалифицированную техническую поддержку клиентов; индивидуальный подход к работе с клиентами; гибкую систему скидок и коммерческих условий; широкий ассортимент.

RS Group специализируется на разработке и монтаже систем автоматизации технологических процессов для различных сфер жизнедеятельности человека. Автоматизация ТП является наиболее значимой для отраслей непрерывного цикла производства (нефте- и газопереработка, электроэнергетика, металлургия, машиностроение, фармацевтика, пищевая промышленность и др.).

АББ ведет отсчет с конца XIX века и представляет впечатляющий путь инноваций и промышленного лидерства. В 1883 была основана шведская фирма ASEA — производитель электрической осветительной аппаратуры и генераторов, впоследствии признанной одной из десяти ведущих энергетических компаний в мире. В России первый офис АББ был открыт еще в 1893. В 1891 произошло основание Brown, Boveri & Cie (BBC), которая вскоре стала первой компанией, передавшей на расстояние переменный ток высокой мощности.

В 1988 путем слияния компаний АББ и BBC образовалась компания АББ; в том же году открылось представительство новой компании в России.

АББ входит в число крупнейших инженеринговых и электротехнических компаний в России. Российская группа концерна АББ разрабатывает и производит продукцию, которая находится на уровне международных стандартов и одновременно соответствует российским техническим требованиям.

АББ в России ведет свой бизнес по пяти направлениям: оборудование для электроэнергетики, системы для электроэнергетики, дискретная автоматизация и движение, автоматизация процессов, низковольтное оборудование, оборудование для электроэнергетики. У АББ в России занято около 1700 сотрудников, восемь производственных площадок (в Москве, Подмоскovie, Чебоксарах и Екатеринбург) и 20 региональных офисов (головной офис находится в Москве).

На сегодняшний день концерн производит в России широкую линейку оборудования и систем: силовые кабели, оборудование ВЧ связи, устройства РЗ и ПА, оборудование связи по ВОЛС, элегазовые колонковые и баковые выключатели, шкафы КРУ, измерительное и контрольное оборудование, высоковольтные трансформаторные и выключательные вводы; автоматизированные системы управления и мониторинга электрооборудования, высоковольтные аппараты и т.д.

PТС заработала \$1 млрд

Мировой рынок САПР и PLM растет и планирует расти дальше

Елена Красникова

Корпорация PТС подвела итоги за 2010 финансовый год, завершившийся 30 сентября. Второй раз за последние десятилетия корпорация превысила доход в \$1 млрд. Корпорация PТС оценивает рынок систем автоматизированного проектирования (САПР) и программ управления этапами разработки изделия (PLM) как растущий и планирует рост доходов на 60% в течение следующих трех лет.

Результаты 2010 финансового года: доход \$1,01 млрд, рост составил 8% и превысил ожидания корпорации (компания в начале года планировала заработать \$980 млн), чистая прибыль на акцию — \$1, норма прибыли — 15,6%. Цели 2011 финансового года: доход — от \$1,1 до \$1,3 млрд, чистая прибыль на акцию — \$1,2, планируемый рост дохода от продаж лицензий — 20-25%, от продаж услуг — 10%.

29% годового дохода PТС пришлось на выручку от продажи лицензий. Рост в этом секторе составил 39%. Остальной доход пришелся на продажу услуг: консалтинга и технической поддержки, которая включает в себя бесплатное обновление программного обеспечения при выходе новых версий. Большая часть дохода PТС была заработана в европейском регионе — 39% от общего оборота. Рост в этом регионе составили 4% по сравнению с прошлым годом, тогда как в США рост продаж составил 10%.

Индустриальные аналитики к 2014 году ожидают рост рынка САПР на 6% и рост рынка PLM на 9%. PТС делает ставку на оба рынка. В октябре компания выпустила новую систему проектирования CREO, объединившую разные парадигмы моделирования, которые ранее были несовместимы: 2D моделирование,

прямое 3D моделирование и параметрическое 3D моделирование. Но при этом корпорация PТС ожидает смещение основной части доходов на продажу своей PLM-системы Windchill, решения для управления инженерными данными и проектами, поэтому в марте планируется выход новой версии Windchill 10.0.

Более того, корпорация считает, что потенциал роста продаж PLM-систем скрыт на рынке SMB, и планирует активно развивать «легкий вариант» PLM-систем — Windchill Product Point, предназначенный для небольших команд разработчиков и основанный на платформе Microsoft SharePoint.

По оценкам аналитического агентства CIMdata, мировой рынок PLM упал на 9,6% в 2009 году по сравнению с предыдущим годом и составил \$23,5 миллиарда. Однако прогнозы CIMdata на ближайшие пять лет оптимистичны: ожидается рост в различных секторах PLM в среднем на 8% ежегодно. При этом аналитики компании считают, что рост PLM рынка возможен не только вверх, но и вглубь. На игроков рынка будет влиять необходимость проектировать изделия в соответствии с экологическими стандартами (экологичное проектирование), продолжится рост активности покупателей из числа компаний средних размеров, будут расти развивающиеся рынки, в частности азиатско-тихоокеанского региона.

По оценкам компании Gartner, российский рынок ИТ в 2009 году потерял четверть оборота. Однако аналитики компании ожидают стабильный рост оборота в среднем на 5,9% в течение следующих 4 лет. Рынок бизнес-приложений, которыми являются и PLM системы, упал в прошлом году на 15% по сравнению с докризисным годом, в следующие несколько лет ожидается медленный рост. Компании стабилизируют свое финансовое положение после кризиса и готовы инвестировать в программные решения, которые помогут сократить затраты или существенно повысить эффективность операционной деятельности в кратчайшие сроки.

«На данный момент в различных странах корпорация PТС ведет переговоры насчет 250 потенциальных сделок с крупными компаниями, которые хотят поменять имеющиеся у них PLM-системы на что-то более эффективное, что поможет им получить больше конкурентных преимуществ на своих рынках. У нас прошло 70 крупных сделок за 2010 год, от каждой из которых мы получили доход более \$1 млн. Только за последний квартал года мы закрыли сделки с такими компаниями, как Bombardier, Bosch, Deere & Company, NASA, Raytheon, Steelcase, the US Army, the US Navy, Whirlpool», — отметил Джим Хеппельманн, президент и исполнительный директор PТС.

«В России мы также фиксируем активный рост продаж, который даже выше, чем среднерегиональные показатели. В России более трети дохода приходится на продажу PLM-системы Windchill, но темп роста продаж этого бизнес-решения, которое позволяет компаниям выпускать инновационные изделия, намного выше, чем в Европе. Показатели продаж услуг, хотя все еще отстают от продаж лицензий, при этом демонстрируют стабильный рост более чем на 25% вот уже несколько лет, несмотря на кризис. Резко выросли продажи решения Arbortext — программного продукта для подготовки технической документации, в том числе и в соответствии с различными международными стандартами. Будем надеяться, что положительная динамика продаж наших услуг и решений говорит не только о росте корпорации PТС в России, но и об изменении отношения наших промышленных заказчиков к системам разработки изделий, которые способны положительно повлиять на такие показатели, как быстрый вывод на рынок новых изделий, конкурентоспособность, надежность изделия и пр.» — сказал Валерий Прагин, генеральный директор PТС Россия.

«TRIM — Менеджмент простоев»

Новое решение поможет организовать бережливое производство

Игорь Антоненко

Компания СпецТек объявила о выходе нового тиражного решения «TRIM — Менеджмент простоев», созданного на основе программного комплекса TRIM. Решение поможет предприятиям оценивать и снижать потери, связанные с неэффективным использованием оборудования.

Руководству и техническому менеджменту предприятия важно знать насколько эффективно используется оборудование — работает ли оно столько, сколько могло бы работать, где кроются потери, снижающие его эффективность, в чем причины потерь, как бороться с этими потерями. Эти вопросы звучат особенно остро, когда стоит задача увеличения объема производства, повышения конкурентоспособности предприятия — соответственно, возникает спрос на средства информационной поддержки менеджмента.

Откликаясь на этот спрос, опираясь на свою компетенцию в области практик управления основными фондами и широкие возможности EAM/MRO-системы TRIM, СпецТек сформировал решение «TRIM — Менеджмент простоев» — предприятия пищевой промышленности, фармацевтики, целлюлозно-бумажной и легкой промышленности, переработки полимеров, производства упаковки, химии, производства строительных материалов и других отраслей промышленности.

«TRIM — Менеджмент простоев» — это совокупность программных и методических средств, позволяющих внедрить на предприятии информационную систему мониторинга эффективности оборудования, и измерять в ней численные показатели потерь времени в работе оборудования, производственных линий или цехов. Решение предоставляет заказчику соответствующие средства автоматизации и готовую методику для сбора данных, расчета и анализа этих показателей. Путем декомпозиции показателей можно выявлять причины потерь и разрабатывать корректирующие меры.

Таким образом, решение «TRIM — Менеджмент простоев» поможет заказчику понять: какие потери и как нужно снизить, чтобы быстро и значительно увеличить выпуск продукции, не вводя дополнительных мощностей. В этом смысле решение «TRIM — Менеджмент простоев» помогает реализовать концепцию бережливого производства, направленную, как известно, на устранение всех видов потерь.

Методической основой решения стала система показателей общей эффективности оборудования, известная в мировой практике как OEE — Overall Equipment Effectiveness. Согласно OEE, решение «TRIM — Менеджмент простоев» классифицирует все потери на три большие группы: из-за простоев оборудования, из-за снижения скорости работы оборудования, из-за снижения качества продукции. Снижение скорости можно пересчитать в интервал времени простоя оборудования. Периоды, когда производился брак, также эквивалентны непроизводительному простоя. Таким образом, задача управления потерями численно сводится к менеджменту простоев.

В комплект поставки решения «TRIM — Менеджмент простоев» входит программное обеспечение TRIM (прикладные модули «Техобслуживание», «Диспетчерский журнал», «Каталог») с предварительными настройками под задачу мониторинга эффективности оборудования. Кроме того, СпецТек внес в состав решения

свои наработки в области управленческого консалтинга в виде набора показателей, рассчитываемых по методике OEE, и соответствующих этим показателям форм аналитических отчетов. Базовая конфигурация решения «TRIM — Менеджмент простоев» предназначена не менее чем для трех пользователей. Это отражает подход СпецТек, согласно которому к работе в системе мониторинга эффективности оборудования должны быть привлечены, как минимум, оператор производственной линии, сервисный инженер (ремонтник) и руководитель. Если объект мониторинга будут не одна, а несколько производственных линий, это повлечет соответствующее увеличение числа пользователей.

Поставка решения осуществляется в совокупности с услугами СпецТек по его внедрению. Степень готовности решения позволяет выполнить такой проект не более чем за 2 месяца, включая обучение пользователей, пуско-наладочные работы, разработку инструкций, и с учетом возможных работ по адаптации стандартных отчетов к потребностям заказчика. В развитии системы мониторинга общей эффективности оборудования СпецТек предлагает интегрировать ее с информационной системой управления.

ПОДРОБНОСТИ

Главный летный отряд

Семейство A320 — «рабочая лошадь» Аэрофлота

Валерий Родиков

Летный отряд (ЛО) самолетов семейства А320 — самый большой в Аэрофлоте. Он приносит Аэрофлоту до 89% доходов. При этом отряд — не только главный добытчик, но и учебная база авиакомпании. Раньше эту функцию выполнял 63 ЛО, который летал на Ту-154. В отряде А320 молодые пилоты доводятся «до кондиции», здесь же готовятся летчики на дальнемагистральные А330. Наш гость — командир летного отряда А320 Владимир Чавыкин. На основе беседы с ним написан этот материал.

От «Кукурузника» до А330

Почему именно Чавыкин стал командиром самого большого летного отряда Аэрофлота? Вероятный ответ на этот вопрос — сама его биография. Родился 2 августа 1963 года в Ашхабаде. Отец руководил НИИ оборонного профиля, мать работала там же инженером. С детства мечтал быть летчиком, и после окончания средней школы в 1980 году поступил в Краснокутское авиационное училище гражданской авиации. Училище готовило пилотов Ан-2 для авиации, обслуживающей народное хозяйство. Будучи простым в эксплуатации, пригодным для работы с неподготовленными грунтовыми площадками, и обладая малым разбегом и проблемом, самолет был незаменим для работ на малоосвоенных территориях Сибири, Крайнего Севера, Средней Азии, где применялся повсеместно. В народе Ан-2 называли «кукурузником». Его широко использовали для сельскохозяйственных авиадоставок в эпоху массового выращивания кукурузы в СССР.

После училища Владимир был распределен на авиапредприятие, базировавшееся в городе Ташауз (ныне Дашагуз) на севере Туркмении. Семь лет летал на Ан-2. Пришлось расплывать химикаты над хлопковыми полями, возить рабочие смены на урановые рудники и буровые, пассажиров и грузы на местных авиалиниях, доставлять воду в пески... Полеты над пустыней имеют свои особенности: отсутствие ориентиров, внезапные песчаные бури, когда «не видно ни зги». Было трудно, но интересно. Быстро приходил летный опыт. Отгуливал почти семь лет на Ан-2.

Надо было расти дальше. Переехал на Ан-24 в Кировограде в знаменитой Школе высшей летной подготовки и перевелся в Ашхабад. Отлетал на Ан-24 и в 1996 году переехал на Б737. Туркмены самыми первыми в СНГ приобрели эти самолеты. Один из них даже пригнали на МАКС-1997 с портретами Туркменбаши в салоне. Пролетав два года на Бонинге, в 1998 году переехал в Москву и поступил на работу в Аэрофлот вторым пилотом на Б737. Быстро стал КВС (командир воздушного судна), затем КВС-инструктором. В 2003 году в числе первых переехал на А320. Получил допуск инструктора и начал переучивать в Дубае наших летчиков с Бонинг-737 и А310 на А320. Более полугода, почти безвыгодно (раз в месяц в Москву на день, чтобы обновить визу), продолжалась эта командировка. Два года назад, когда командир ЛО А320 Игорь Чалик возглавил летный отряд А330, Владимира Владимировича назначили на его место командиром летного отряда А320. Его налет — более 12000 часов. Из них более 3000 — на арабских. Несмотря на огромную административную нагрузку, он уже на 1 ноября с начала года налетал почти 600 часов и не только на А320, но и на А330. Я спросил его: «зачем?». Ведь А330 более тяжелая, а, следовательно, более

инерционная машина. Ведет себя по-другому, потому и свои особенности в управлении. «Мне это интересно», — ответил он. Ему было интересно летать семь лет над пустыней на Ан-2. Ему интересны все самолеты, которые он освоил. Я понял: Чавыкин интересно жить в авиации. Она стала его судьбой...

Есть, кому летать!

Мы беседовали с Владимиром Владимировичем буквально за день до того, как появилась непрофессиональная статья «Некому летать» в газете «Ведомости», в которой говорилось, что 18 летчиков А320 отправлены в отпуск по причине выработки санитарной нормы — 800 часов за последовательные 365 дней. Резонанс от публикации был. Правда, хилый. Поскольку проблема известная и, к сожалению, до сих пор не решенная. Хотя на Западе норма в 1000 часов — не предел. Другая проблема — дефицит летчиков — тоже известна. Кто должен решать эти проблемы, как говорят, по долгу службы — не секрет. Для этого есть министерство транспорта. Но вот пока и ныне там.

Приходится преодолевать эти трудности самим авиакомпаниям. И Аэрофлоту это удается лучше других. Это видно на примере летного отряда, ко-

зарплата КВС в новом году будет также увеличена, а есть еще и соцпакет. От рекламных баннеров в интернете прока немного. Приходится набирать летчиков отовсюду, даже с дистрибьюблей. Это, конечно, шутка. В основном берем в учебный отряд после летных училищ, переучиваем их на А320 и доводим до кондиции. Есть и другие каналы, например, некоторые за границей получают коммерческие сертификаты пилотов и приходят к нам... Мы учим летчиков на А320 не только для себя, например, подготовили пилотов «Уральских авиалиний». Уральцы оказались способными, летают грамотно, красиво. Видна аэрофлотская школа. А у нас летный стандарт высок.

Обеспечить пилотами такую воздушную армию, как в Аэрофлоте, очень непросто. Тем более, что в стране их не хватает. Тем не менее, армия летает с высокой регулярностью, а число перевозимых пассажиров и их динамика роста говорят сами за себя.

«Конечно, проблемы есть. Но наша сила не в том, что мы их скрываем, а в том, что мы о них говорим, и мы их решаем. Есть случаи перелета. Они известны. Сегодня мы предпринимем все усилия, чтобы следовать установленным нормам», — говорит командир А320-х.

леденения на взлете случалась неправильная индикация скорости туброк Пито. «Да, — отвечает командир, — было таких 11 случаев. Мы натренировали наших пилотов так, чтобы они могли взлетать без указателя скорости, опираясь только на значения тангажа и тяги. Поэтому наши летчики из всех этих непростых ситуаций вышли с честью. Мы готовы к таким ситуациям».

В Аэрофлоте на Бонинг-767 и Бонинг-777 летал Владимир Рисухин. Он стал доктором технических наук, профессором Западно-мичиганского университета. Готовил летчиков в Америке. Он тоже озабочен проблемой возрастающей нехватки высококвалифицированных пилотов. Эта проблема международная. Он посетил ей несколько статей. И вот что интересно. Большой налет при высокой автоматизации управления полетом не служит гарантией требуемого уровня квалификации пилота автоматизированного самолета. Наоборот, летчик теряет базовые летные навыки в том случае, если за него принимает решения и действует компьютер. Так ли это?

«Владимир Рисухин прав, — говорит Чавыкин. — Чтобы этого не случилось, мы включаем летный тренинг с минимальным уровнем автоматизации, чтобы летчики не разучи-

ли управлять самолетом в ручном режиме. Именно тогда, при старых «дедовских» способах управления, молодые пилоты лучше понимают работу всей автоматикой самолета и те физические процессы, которые происходят при управлении полетом, и самое главное, мы даем пилоту почувствовать, что он является настоящим летчиком».

Я понял: во всем дойти до самой сути — это кредо летного командира. Интересно было бы узнать мнение самого Рисухина по этому вопросу. Я направил набросок моей статьи за океан по электронной почте, и в тот же день получил ответ. Но сначала о самом Рисухине.

Летчик Аэрофлота — американский профессор После первых девяти лет летной карьеры в Якутском управлении ГА Владимир Рисухин работал пилотом-инструктором, заместителем командира эскадрильи, командиром летного отряда грузовых самолетов Ан-12 и Ил-76 в Центральном управлении международных воздушных сообщений Аэрофлота. Без отрыва от производства он закончил Академию гражданской авиации в Ленинграде. Как пилота и летного руководителя подразделений грузовых самолетов его интересовал вопрос о том, почему в грузовой авиации, где большинство полетов выполнялось вне твердого расписания (на так называемой чартерной основе), уровень аварийности был намного выше, чем при поле-

тах пассажирских самолетов по центральному расписанию. Результатом поиска ответа на этот вопрос послужила специальная методика планирования нерегулярных авиAPEREBOZOK, а также ученая степень кандидата технических наук, присужденная Владимиру в 1988 году. Владимир Николаевич был пионером освоения иностранной техники в Аэрофлоте. Он сам летал и учил пилотов летать на А310, Б767, Б777. В конце 90-х, находясь в командировке по перечислению пилотов Аэрофлота на самолет Бонинг-777 на тренажерах авиакомпании Юнайтед в Денвере (США), Рисухин познакомился с доктором философии, бывшим летчиком военнотранспортной авиации, автором трех книг по проблемам надежности работы экипажа, профессором академии ВВС в Колорадо Спринге Тони Керном. Вскоре американец, по приглашению руководства Аэрофлота, приехал в Москву и прочел в Аэрофлоте ряд лекций по безопасности полетов. В свою очередь он предложил русскому летчику написать одну из 10 книг из серии по искоренению ошибок пилотов, которая должна была выйти под редакцией Тони Керна во всемирно известном издательстве научно-технической литературы МакГроу Хилл. Из 10 предложенных американским профессором тем Рисухин выбрал одну из самых трудных, а именно — тему о том, как экипажу избежать ошибок при управлении автоматизированными самолетами. Книга вышла, имела успех, стала учебным пособием, в том числе и среди Российских пилотов, владеющих английским языком. Но издать ее на русском языке денег не нашлось. Зато ее без всякого уведомления автора издali китайцы.

Гражданская авиация — одна из наиболее динамично развивающихся отраслей. Ввод в действие новых самолетов ставит перед авиаторами и новые задачи. Хотя автоматизация управления полетом и позволила повысить уровень безопасности полетов, а также сократить количество членов летного экипажа, она одновременно породила и ранее не известные проблемы взаимодействия человека-оператора (в данном случае — пилота) с бортовой автоматикой. Исследования Владимира в этой области завершились в 2002 году защитой докторской диссертации на тему: «Разработка методологии повышения уровня безопасности и эффективности эксплуатации магистральных самолетов гражданской авиации на основе обеспечения надежности деятельности экипажей». Работая в Аэрофлоте на командно-летных и инструкторских должностях и занимаясь одновременно научными исследованиями по проблемам надежности летных экипажей, Рисухин стал известным в авиационных кругах как России, так и США. Его уход на пенсию в возрасте 56 лет совпал с приглашением поработать в Западно-Мичиганском университете на должность ассоциированного профессора (по-нашему — доцента) авиационного колледжа.

В настоящее время Владимир Рисухин — полный профессор (по Американской классификации). В свободное время он продолжает летать, однако теперь уже на небольшом, одномоторном, но современном компьютеризированном самолете Cessna-200. Руководство колледжа, в котором работает Владимир — третьего по рейтингу авиационного учебного заведения США, выпускающего в год более тысячи пилотов наряду с другими авиационными специалистами — приняло решение использовать самолеты этого типа для первоначального обучения пилотов, что привело к

необходимости серьезного пересмотра существующих программ летного обучения и тренировки. Владимир согласился на предложение руководителя колледжа освоить этот самолет с целью использования его прежнего опыта полетов на больших автоматизированных самолетах для улучшения качества обучения и тренировки студентов-пилотов.

Владимир непрерывно поддерживает профессиональные контакты со своими Российскими коллегами. На протяжении ряда лет он безвозмездно проводит занятия с пилотами Аэрофлота по наиболее острым вопросам летной эксплуатации автоматизированных самолетов, участвовал в проводившихся в авиационных учебных заведениях России конференциях, обсуждениях кандидатских и докторских диссертаций. А в августе 2010 года, во время традиционного приезда Владимира в Москву, была закончена работа по на-



писание и редактированию книги на русском языке по теории и практике пилотирования высокоавтоматизированных самолетов ГА. Совместно с Владимиром в написании и подготовке книги к изданию участвовали ведущие профессионалы авиатранспортной отрасли России Станислав Тульский, Валерий Козлов и Александр Кравченко (Аэрофлот), Владимир Циленко (Московский государственный технический университет ГА), Виталий Гребенкин (Егорьевский колледж ГА), Сергей Косачевский и Сергей Краснов (Ульяновское высшее авиационное училище ГА). Идея подготовки книги получила поддержку руководства Аэрофлота и Заместителя Министра Транспорта Российской Федерации Валерия Окулова. В ближайшее время книга должна быть издана в Москве. Несомненно, книга станет

Даже самая совершенная авиатехника не может обеспечить безаварийную работу без грамотных специалистов с высокой профессиональной мотивацией.

хорошим подспорьем в летно-методической работе Владимира Чавыкина и его коллег из Аэрофлота и других авиакомпаний России.

Проблема повышения уровня профессионализма

Проблема повышения уровня летного профессионализма важна не только для авиакомпании России. Быстро расту-

щие объемы авиатransпортов в мире требуют повышенного внимания руководителей многих зарубежных авиакомпаний к обучению и подготовке авиационных специалистов, способных безаварийно и эффективно эксплуатировать сложнейшую современную авиационную технику. Представление о том, как видит указанную проблему Владимир Рисухин, может быть проиллюстрировано его ответом на мое письмо.

«Спасибо за статью о В.В. Чавыкине. В ней действительно затрагивается проблема, важная не только для гражданской авиации России, но и для всей мировой ГА. Тому есть несколько причин, и, на мой взгляд, среди них — опережающее развитие авиационной техники по сравнению с развитием способностей человека-оператора ее грамотно эксплуатировать. Людей с пилотскими свидетельствами или, по крайней мере, с пилотскими амбициями в мире много, но

никогда не было столько пилотов, перевозящих несколько десятков пассажиров, выветила проблему недостаточного профессионального уровня их пилотов. В настоящее время пилоты региональных самолетов представляют собой основную резервную часть персонала крупных авиакомпаний, и с этой точки зрения проблема летного мастерства приобретает еще большее значение. Громкие катастрофы с региональными самолетами, произошедшие в США и в мире за последние 2-3 года, всколыхнули общественность и заставили правительство ужесточить требования к пилотам при принятии их на работу в небольшие региональные авиакомпании. Главное требование — наличие у пилота налета не менее 1500 часов, позволяющего ему претендовать на получение летного сертификата высшего в ГА США уровня — лицензию пилота транспортной авиации.

Это условие ставит авиакомпании в очень трудное положение с летными кадрами: молодых пилотов с таким налетом, способных летать на сложных автоматизированных самолетах, мало. А даже полторы тысячи часов налета на Цессне-172 (подобной нашему дорожному старому Як-12) мало что дают пилоту для его способности управлять (в составе экипажа, а не в одиночку) довольно сложным автоматизированным региональным самолетом, к примеру, CRJ-200 и его дальнейшими модификациями, которые очень распространены в ГА Американского континента и других стран. Принимая во внимание коммерческие интересы авиакомпаний, правительство США рассматривает возможность уменьшения требуемой минимальной нормы налета (1500 часов) пилотам, получившим высококачественное теоретическое обучение и соответствующую летную тренировку в ведущих авиационных учебных заведениях. Совместно с моими коллегами в Западно-Мичиганском университете я работаю над тем, как улучшить программы теоретической и летной подготовки студентов-пилотов, чтобы доказать правительству, что наши пилоты-выпускники имеют право на уменьшенный налет при поступлении на работу в региональные авиакомпании.

Ведущие авиационные специалисты и ученые России проявляют аналогичный подход к решению проблемы дефицита высокообразованных пилотов. К примеру, руководство Аэрофлота, опираясь на опыт и знания Заслуженного пилота России Станислава Тульского, опытейших пилотов Николая Пузырева, Валерия Захаревича, Виталия Дервянко, Владимира Чавыкина, кандидата технических наук Виталия Кравченко, доктора медицинских наук, профессора Валерия Козлова и их товарищей, проводит работу по созданию при своей авиакомпании летного учебного заведения с использованием новейшего тренажерного оборудования и передовых методов подготовки пилотов. Эта инициатива находит поддержку в Правительстве Российской Федерации.

Теперь уже не является новостью тот факт, что даже самая совершенная авиационная техника не может обеспечить безаварийную авиатранспортную работу без эксплуатирующих ее грамотных специалистов с высокой профессиональной мотивацией. Тесное творческое сотрудничество между авиационными властями, ведущими авиакомпаниями и авиационными учебными заведениями России и других стран в деле профессионального подготовки новых поколений авиаторов может послужить одним из главных инструментов обеспечения высококачественных результатов деятельности авиационно-транспортной отрасли.

Серия недавних катастроф в мировой авиации к региональ-



Гражданская авиация — одна из наиболее динамичных отраслей. Ввод в действие новых самолетов ставит перед авиаторами и новые задачи.

А поможет решению проблемы «Авиационная школа Аэрофлота?»

Готовность к полетам в ОЗП

Летчик Аэрофлота — американский профессор

После первых девяти лет летной карьеры в Якутском управлении ГА Владимир Рисухин работал пилотом-инструктором, заместителем командира эскадрильи, командиром летного отряда грузовых самолетов Ан-12 и Ил-76 в Центральном управлении международных воздушных сообщений Аэрофлота. Без отрыва от производства он закончил Академию гражданской авиации в Ленинграде. Как пилота и летного руководителя подразделений грузовых самолетов его интересовал вопрос о том, почему в грузовой авиации, где большинство полетов выполнялось вне твердого расписания (на так называемой чартерной основе), уровень аварийности был намного выше, чем при поле-

Наступил осенне-зимний сезон. Время для авиакомпании при нашем континентальном климате непростое. Естественно вопрос: как готовить пилотов к причудам матушки-зимы?

Мы теоретически и практически на тренажерах готовим пилотов к зимней эксплуатации. Особое внимание — тем пилотам, которые первый год летают на А320 и молодым командирам. Зимние полеты имеют свою специфику и сам самолет А320 тоже. Управление им отличается от управления самолетов, использующих принцип жестких тяг между штурвалом и рулевыми элементами, как например на Ил-96, «Бонингах», MD-11, а самое главное отличается логика работы автоматических систем управления самолетом.

В предшествующую зиму были случаи, когда у А320 из-за об-

летные условия не позволяют выполнять норму налета (1500 часов) пилотам, получившим высококачественное теоретическое обучение и соответствующую летную тренировку в ведущих авиационных учебных заведениях.

Теперь уже не является новостью тот факт, что даже самая совершенная авиационная техника не может обеспечить безаварийную авиатранспортную работу без эксплуатирующих ее грамотных специалистов с высокой профессиональной мотивацией. Тесное творческое сотрудничество между авиационными властями, ведущими авиакомпаниями и авиационными учебными заведениями России и других стран в деле профессионального подготовки новых поколений авиаторов может послужить одним из главных инструментов обеспечения высококачественных результатов деятельности авиационно-транспортной отрасли.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник». Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массового 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 Гужоконова Татьяна Соколова

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

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

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий. Номер подписан 26.11.2010 г. Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38 www.redstarph.ru Номер заказа 3917 Тираж 40000 экз.

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