Газета
о промышленности,
газета
для промышленников

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

Независимая
общероссийская
газета

www.promweekly.ru

1 марта — 7 марта 2010 года

№6 (324)

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ 2-3

НТС в ЦАГИ
Аэродинамика и динамика полета
стр. 2

Колонны добрались
Успешное освоение месторождений
стр. 2

Подключение потребителей
Сибирские энергичные приращения
стр. 3

Единый регламент
К вопросам переработки отходов
стр. 3

Первый колесный
Онежский хорвестер
стр. 3

СТРАТЕГИИ 4-5

Рабочие группы
Энергосберегающие инициативы
стр. 4

Новые удобрения
Испанский опыт чистого производства
стр. 4

Современный кадровый портрет
Логистические команды в реальности
стр. 4

Способы прибыли
Дивидендная доходность на рынке
стр. 5

Золотые цены
Высокий спрос инвесторов
стр. 5

В пользу ВЭБ и России
ОАК размещает допэмиссию
стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА 6

Долгосрочная стартегия
Энергоэффективность: руководство к действию
стр. 6

Благотворный переход
Метод RAB привлекает инвестиционные ресурсы
стр. 6

Томский совет
Международная активность
стр. 6

ДОСТИЖЕНИЯ 7-8

Интеллектуальный мониторинг
РНТ: итоги и стратегии
стр. 7

«АвтоТрекер» на работе
Связь космического и земного
стр. 8

Ворошиловский стрелок
К 90-летию Евгения Драгунова
стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

Объемы мировой торговли сократились по итогам 2009 года на 12%, в то время как ВТО прогнозировала, что спад составит всего 10%. В 2010 году наблюдается постепенное восстановление мировой торговли. Главной причиной уменьшения стало одновременное снижение совокупного потребительского спроса во всех лидирующих мировых экономиках. Еще одним негативным фактором стало сокращение торгового финансирования. Также снижению товарооборота способствовали, однако в гораздо меньшей степени, увеличение госпошлин, внутренних субсидий и принятие дополнительных антидемпинговых мер. Существенную роль для стимулирования роста экономики в долгосрочной перспективе играет технологический прогресс, при этом торговля в данном отношении имеет важное значение. Эксперты предупреждают, что без восстановления объемов мировой торговли о восстановлении мировой экономики можно даже не мечтать. Конечно, четкой взаимосвязи между мировым ВВП и объемом мировой торговли нет.

«Электросети-2009»

Названы победители Всероссийского конкурса журналистских работ

Юрий Соколов

Профессиональные традиции, безусловно — материя не просто приятная и полезная, но и стратегически конструктивная. Аксиоматическое выражение про «непомнящих родства своего» и экономически не самый позитивный опыт под девизом «До основанья, а затем» дополнительно подтверждают не просто желательность, но необходимость сохранения добротных профессиональных традиций — как в большом, так и в малом. И в этом контексте инициативы Холдинга МРСК по продвижению заслуженного и имеющего уже добрые традиции Всероссийского конкурса журналистских работ в области энергетики может только радовать. В Москве прошло награждение лауреатов конкурса «Электросети-2009», организованного при поддержке Министерства энергетики России и Российской ассоциации по связям с общественностью. Каждый год церемония награждения становится символом конструктивного сотрудничества серьезной журналистики и ведущих экономических сил страны.

В этом году призы победителям вручали советник Министра энергетики Российской Федерации по связям с общественностью, взаимодействию со СМИ и общественными организациями Ирина Есипова и президент Российской ассоциации по связям с общественностью Алексей Глазырин. В самой церемонии приняли участие руководители департаментов по связям с общественностью 12 операционных компаний ОАО «Холдинг МРСК», которым предстоит организовывать отборочный этап творческих работ уже в рамках Всероссийского конкурса «Электросети-2010».

Хочется отметить, что конкурс растет и развивается. Так, в сентябре прошлого года в Ижевске в рамках Всероссийского совещания по подготовке сетевых организаций к прохождению ОЗП 2009-2010 гг. состоялось первое заседание пресс-клуба Холдинга МРСК, который активно включен во все этапы работы всероссийского конкурса. Директор по информационной политике и коммуникациям Холдинга МРСК Александр Ужанов, открывая первое заседание пресс-клуба, тогда заявил:

«Сегодня сетевые компании Холдинга МРСК работают в 69 субъектах РФ, обслуживая территорию, на которой проживает более 120 млн человек. Холдинг МРСК — мощнейшая компания, от работы которой зависит надежность электроснабжения миллионов людей. Мы должны быть понятны и предсказуемы».

Как рассказал Александр Ужанов, журналисты федеральных и региональных СМИ в рамках работы клуба смогут встречаться с топ-менеджерами управляющей компании и получать «эксклюзивную информацию по самым актуальным вопросам деятельности компании из первых рук». Причем, речь о встречах разного формата — как официально, так и в режиме «без галстуков».

Александр Ужанов обозначил один из основной принцип информационной политике холдинга и конкурса «Электросети» — открытость: «Наша задача — обеспечить открытый и комфортный формат сотрудничества со СМИ, чтобы в любой момент журналисты смогли получить от нас любую, интересующую их информацию, комментарии руководства Холдинга. Самая главная ценность этой информации — она верна!»

Говоря об «Электросетях», он отметил: «Инициируя конкурс, мы тем самым хотим привлечь более пристальное внимание журналистов, средств массовой информации особенно в регионах, к проблемам сетевого комплекса и к тем решениям, которые сегодня позволяют решать нашу главную задачу — обеспечение надежного электроснабжения. Кроме того, мы надеемся, что конкурс вызовет повышенный интерес СМИ к инновациям Холдинга, которых только за год с небольшим появилось очень много. И они уже доказали свою жизнеспособность. Сегодня руководство Холдинга МРСК предпринимает активные шаги для создания и развития в России совместных предприятий с ведущими мировыми производителями электротехнического оборудования. И мы бы хотели, чтобы об этих инициативах и позитивных результатах знали потребители, общественность, потенциальные инвесторы».

По итогам Всероссийского конкурса журналистских работ «Электросети-2009» в Москве в центральном офисе ОАО «Холдинг МРСК» прошла церемония награждения победителей. Открывая церемонию, Генеральный директор Холдинга МРСК Николай Швец отметил, что в конкурсе приняли участие более 300 российских журналистов: «Думаю, это была хорошая возможность для журналистов заявить о себе, о готовности работать на информационном поле электроэнергетики».

Перед распределительным электросетевым комплексом и энергетикой в целом стоят большие задачи. «Мы вступаем в серьезную работу, связанную с программой реновации оборудования, — отметил Генеральный директор. — В мае текущего года программу планируется представить для рассмотрения в правительство.

(Окончание на стр. 2)

Ирина Есипова вручила награды достойнешим из энергетических журналистов страны

ЦИФРА НЕДЕЛИ

По данным федерального статистического наблюдения Росстата в январе 2010 года (впервые за период с декабря 2008 года) численность принятых работников превысила численность выбывших. Доля приема на новые рабочие места составила 16,2%, в том числе в организациях обрабатывающих производств — 27%, по производству электроэнергии, газа и воды — 20%. Численность вакансий на конец января составила 1,5% от списочной численности работников.

World Energy Dialogue

Мегаполисы как шанс для экономики

В апреле этого года в рамках HANNOVER MESSE 2010 Ганновер пройдет традиционный международный форум по энергетике — WORLD ENERGY DIALOGUE (WED). Среди актуальных энергетических вопросов и проблем современности в Ганновере пойдет речь и о необходимости скорректировать модели энергопотребления, особенно это касается больших городов.

В связи с официальным представлением программы форума WORLD ENERGY DIALOGUE (WED) его председатель профессор д-р Клаус Тепфер подчеркнул, что «мир живет в урбанистическом тысячелетии. Это особенно хорошо видно на примере азиатских мегаполисов, которые по данным UN Habitat — организации ООН, занимающейся вопросами человеческих поселений — ежегодно увеличиваются на 7%. «В Китае предполагают, что к 2030 году в городах с высокой плотностью проживания будет жить не менее 60% населения», — комментирует г-н Тепфер эту тенденцию, характерную прежде всего для густонаселенных стран Азии и Африки.

«Сегодня эта ситуация активно исследуется и обсуждается, однако едва ли кто-либо занимается ею последовательно и всерьез», — критику г-на Тепфера вызывают все еще неглубокий общественно-политический подход к проблеме и не поспевающие за прогрессом перемены в жизни мегаполисов. По мнению г-на Тепфера, эти процессы должны развиваться так, чтобы, с одной стороны, мегаполисы могли выполнять свои функции, необходимые для экономической стабильности, социального равновесия и общественных интеграционных процессов. С другой стороны, они должны одновременно справляться с экологическими последствиями производства и потребления.

Г-н Тепфер видит в городских конгломерациях ключ к конкурентоспособности на глобальных рынках: «В будущем производительность городских регионов будет играть в международной конкуренции гораздо более важную роль, чем сейчас, — и гораздо более важную, чем конкурентоспособность стран в целом». Он рассматривает WORLD ENERGY DIALOGUE как идеальную платформу для обсуждения важнейших вопросов будущего, в том числе надежных концепций энергоснабжения для мегаполисов».

Председатель правления компании EWE AG (Ольденбург) д-р Вернер Бринкер рассматривает предстоящую смену моделей инфраструктур энергоснабжения как ответ на требования растущих городских территорий. Он заявляет: «Времена, когда примитивные сети передавали электроэнергию из пункта А в пункт Б, заканчиваются. Нам нужно разумное взаимодействие всех компонентов электросети от производителя до конечного потребителя». Г-н Бринкер видит необходимость усиленного внедрения современных коммуникационных и ИТ-технологий — только это позволит организовать на виртуальной рыночной площади широкомасштабный обмен информацией между разнообразными потребителями и централизованными, а также децентрализованными производителями и разумно связать их друг с другом.

По мнению г-на Бринкера, именно электрические транспортные средства станут в будущем играть выдающуюся роль в сосуществовании характерных для больших городов потребностей.

(Окончание на стр. 3)

Сноу бой

Юлия Живутская,
Санкт-Петербург

Небывалые снегопады в России могут привести к обрушениям зданий, считают эксперты по технической диагностике группы компаний «Городской центр экспертиз» (ГЦЭ). Как отмечают специалисты, в зоне риска — здания из металлоконструкций, стальных и алюминиевых профилей, к которым относятся многочисленные торговые центры, производственные ангары и выставочные павильоны.

«Снежная зима вскрыла очередную проблему современного строительства — несовершенство конструктивных особенностей новых зданий, — говорит управляющий директор по технической диагностике группы ГЦЭ Александр Калухин. — Как правило, кирпичным и каменным зданиям снег не страшен. В крайнем случае, появится трещина. А вот у современных зданий из металлоконструкций — другая физика: распределение нагрузок происходит совершенно по-другому. Металл гнется, деформируется и это может привести к более серьезным последствиям, например, к обрушению всего сооружения».

Напомним, что до сих пор закрыт крупнейший торговый центр в Петербурге, принадлежащий шведскому девелоперу IKEA, «Мега Дыбенко». Сейчас проводится расследование всех обстоятельств обвала части кровли. Предварительная причина инцидента — скопившийся на крыше снег. Второй ТЦ «МЕГА Парнас» возобновил свою работу только после того, как его крышу два дня расчищали.

По данным синоптиков, суммарное количество осадков, выпавших в Москве, составляет 170% от месячной нормы. В Петербурге таких обильных снегопадов не отмечали за все 130 лет наблюдений. Снежная зима в России, впрочем, повсеместно. Это подтверждает тот факт, что в феврале в Саратове рухнули сразу две крыши зданий под тяжестью снега, и в Оренбурге произошло обрушение кровли ледового дворца по той же причине.

Тем не менее, утверждают эксперты ГЦЭ: «Снег не виноват. По строительным нормам расчет снеговой нагрузки обязателен. Кроме того, он рассчитывается для каждого типа здания и с учетом географических особенностей региона с запасом прочности. В Петербурге расчетная снеговая нагрузка на кровлю составляет 180 кг на кв. м, — говорит г-н Калухин. — Причины обрушений зданий в России остались те же: ошибки в проектировании, нарушения технологий строительства, низкое качество строительных материалов, неправильная эксплуатация. Природный фактор (наводнения, землетрясения, снег) — это всего лишь 6% причин обрушения зданий. И если проводить тщательное расследование по каждому инциденту, выяснится, что снег всего лишь усугубил уже существующие дефекты».

СПРАВКА «ПЕ»:
Компания «Городской центр экспертиз — Север» (ГЦЭ-Север) специализируется на экспертизе промышленной безопасности технических устройств, зданий и сооружений (технической диагностике). Экспертами обследовано свыше 5000 зданий и сооружений России. Среди клиентов компании: «Газпром», «Роснефть», «Транснефть», РЖД, РУСАЛ, «Северсталь-групп» и многие другие.

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

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

Лучшие энергетические журналисты страны получили свои награды

Авиационная наука успешно продолжает вести научно-прикладные разработки

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

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

Минпромторг России уведомляет о проведении:

«08» апреля 2010 г. конкурса на замещение вакантных должностей руководителей: ФГУП «Внешнеэкономическое предприятие «Судоэкспорт», ФГУП «Электромеханический завод «Звезда».

«15» апреля 2010 г. конкурса на замещение вакантных должностей руководителей: ФГУП «Центральный научно-исследовательский институт «Комплекс», ФГУП «Центральный научно-исследовательский институт материалов», ФГУП «Центральный научно-исследовательский институт хлопчатобумажной промышленности».

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

КОРОТКО

Первый семинар

Учебный центр НП «Совет рынка» совместно с ОАО «АТС» провели первый семинар для специалистов компаний — субъектов оптового рынка электроэнергии и мощности (ОРЭМ) и инфраструктурных организаций.

Темой первого семинара стала «Организация тестирования программного обеспечения автоматического рабочего места сбора данных коммерческого учета Участника ОРЭМ». В семинаре приняли участие представители компаний ОАО «СО ЕЭС», ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Концерн Росэнергоатом», ОАО «Воронежская энергосбытовая компания», ОАО «Воронежатомэнергосбыт» и ОАО «Нижноватомэнергосбыт».

Слушателям были представлены функциональные возможности и особенности нового ПО, которое позволит участникам энергорынка автоматизировать процедуру взаимодействия субъектов ОРЭМ, обеспечить универсальное представление аналитических, отчетных и служебных документов коммерческому оператору, значительно уменьшить затраты участников по созданию аналогичных подсистем.

Также в рамках семинара для слушателей был проведен пользовательский тренинг, позволяющий наиболее полно познакомиться с функциональностью системы, функциями администратора и пользователя системы, а также перечнем решаемых системой задач. Тема следующего семинара Учебного центра — «Основы теоретической и практической работы на ОРЭМ».

АНО дополнительного профессионального образования «Учебный центр НП «Совет рынка» создана Некоммерческим партнерством «Совет рынка» согласно решению Наблюдательного Совета НП «Совет Рынка» от 9 октября 2009 года.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

В соответствии с постановлениями Правительства Российской Федерации от 16 марта 2000 года №234 «О порядке заключения трудовых договоров и аттестации руководителей федеральных государственных унитарных предприятий», а также от 3 декабря 2004 года №739 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия» Федеральная служба безопасности Российской Федерации объявляет конкурс на замещение должности руководителя федерального государственного унитарного предприятия «Гостиница» Федеральной службы безопасности Российской Федерации» (ФГУП «Гостиница» ФСБ России»).

Дата проведения конкурса — 1 апреля 2010 года. Время проведения конкурса — 10 часов 00 минут (время московское).

Дата подведения итогов конкурса — 2 апреля 2010 года.

Место проведения конкурса — г. Москва, ул. Б. Лубянка, д.12, каб. 612.

Основные характеристики и сведения о ФГУП «Гостиница» ФСБ России»

Местонахождение предприятия: 123001, г. Москва, ул. Большая Садовая, д. 5/1.

Основные виды деятельности предприятия: оказание гостиничных услуг физическим и юридическим лицам, оказание комплексных социально-бытовых и сервисных услуг гражданам и юридическим лицам.

Размер уставного фонда — 1000000 рублей;

Балансовая стоимость активов (по сост. на 01.10.2009 г.) — 186738 тыс. руб.;

Чистая прибыль — 788 тыс. руб.;

Выручка от продажи продукции (товаров, работ, услуг) — 56454 тыс. руб.;

Среднесписочная численность работников — 87 чел.

Требования к претенденту на замещение должности руководителя федерального унитарного предприятия: гражданин Российской Федерации, место жительства — г. Москва или Московская область, высшее профессиональное образование, опыт работы в сфере деятельности предприятия — не менее 5 лет, опыт работы на руководящей должности — не менее 5 лет, не привлекавшийся к административной и уголовной ответственности, имеющий безупречную деловую репутацию, имеющий допуск к сведениям, составляющим государственную тайну.

Для участия в конкурсе претенденты, отвечающие вышеуказанным требованиям, представляют следующие документы:

1. Заявление об участии в конкурсе, листок по учету кадров, фотографию 4?6 см;
2. заверенные нотариально копии: трудовой книжки, документов об образовании государственного образца, страхового свидетельства государственного пенсионного страхования и свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
3. предложения по программе деятельности предприятия (в запечатанном конверте);
4. копию паспорта (с обязательным приложением, в том числе страницы места жительства);
5. документы, подтверждающие допуск к сведениям, составляющим государственную тайну.

Дата начала приема заявок с прилагаемыми к ним документами — «2» марта 2010 года (время московское).

Дата окончания приема заявок — до 16:00 «31» марта 2010 года (время московское).

Прием заявок с прилагаемыми к ним документам осуществляется в рабочие дни с 10 до 16 часов (время московское) по адресу: г. Москва, ул. Мясницкая, д.7/3, стр. 10 (ответственное лицо — Ситова Н.П., тел. 628-11-31).

Победителем конкурса признается участник, успешно прошедший тестовые испытания и предложивший, по мнению комиссии, наилучшую программу деятельности предприятия. О результатах конкурса участники конкурса и его победитель уведомляются непосредственно на заседании комиссии либо заказным письмом в 10-дневный срок с даты подведения итогов конкурса.

Основные условия трудового договора содержатся в примерном трудовом договоре с руководителем федерального государственного унитарного предприятия, утвержденном приказом Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации от 2 марта 2005 года №49.

Врио начальника Хозяйственного управления
ФСБ России А.П. Антонцев

НТС в ЦАГИ

Аэродинамика и динамика полета 2009

Наталья Богаченко

В подмосковном Жуковском состоялось заседание расширенного научно-технического совета ФГУП «Центральный аэрогидродинамический институт имени профессора Н.Е.Жуковского» (ЦАГИ) по аэродинамике и динамике полета, на котором обсуждались итоги научной деятельности института за 2009 год. На открытии расширенного научно-технического совета (НТС) с приветственной речью выступил исполнительный директор ЦАГИ, доктор физико-математических наук Сергей Чернышев.

В работе расширенного заседания НТС приняли участие специалисты ОАО «ОАК», ОАО «Авиапром», ОАО «НПК «ИРКУТ», ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева», ОАО «ОКБ им. А.С. Яковлева», ФГУП «ЭМЗ им. В.М. Мясищева», ФГУП «ЦИАМ им. П.И. Баранова», ФГУП «СибНИА им. С.А. Чаплыгина», ОАО РКК «Энергия им. С.П. Королева», ОАО «АК им. С.В. Ильюшина», ОАО «Компания «Сухой» и др.

Руководители научно-исследовательских отделений института представили доклады об исследованиях ЦАГИ в области аэродинамики силовых установок, аэродинамики самолетов и ракет, аэродинамики и динамики вертолетов, штопора и аэродинамики самолетов на больших углах атаки, динамики и систем управления ЛА, перспективного проектирования, гидродинамики и авиационной акустики. Доклады руководителей научно-исследовательских отделений, содержащие новые научные результаты, вывали большой интерес у научной общественности.

Материалы и решение НТС ЦАГИ по аэродинамике и динамике полета будут направлены руководству Минпромторга России, разработчикам авиационной техники и другим заинтересованным организациям, а также использованы при выборе приоритетных направлений дальнейших научных исследований.

«Сегодня отечественная авиационная наука нуждается в самых современных разработках в области динамики полета и аэродинамики летательных аппаратов. Необходимо продолжать работы по созданию научно-технического задела на перспективу. В ближайшем будущем мы планируем собрать представителей авиационной отрасли и обсудить приоритетные направления исследований нашего института по ключевым проблемам развития авиационной техники», — закрывая заседание, сказал заместитель директора ЦАГИ по аэродинамике и динамике полета Геннадий Павловец.

«Электросети-2009»

Названы победители Всероссийского конкурса журналистов

(Окончание. Начало на стр. 1)

Причем, эта программа должна максимально учитывать возможности российского энергомашиностроения при производстве оборудования на замену технике, выработавшей свой срок». Еще одна важная задача — выполнение программы по организации новой системы учета электрической энергии. Она будет развернута в течение ближайших трех лет. Холдинг МРСК уже приступил к разработке этой программы, при реализации которой очень важную роль будет играть разъяснительная работа. «Есть и другие важные задачи, которые связаны с повышением надежности функционирования распределительного сетевого комплекса, и в целом российской электроэнергетики», — сказал Николай Швец.

«С момента объявления Конкурса, — отметил директор по информационной политике и коммуникациям ОАО «Холдинг МРСК» Александр Ужанов, который вел церемонию, — в комиссию поступило более 300 творческих произведений из более 50 субъектов Российской Федерации. Все работы внимательно рассмотрены, и самые достойные были представлены в семи номинациях. Все победители награждены именными хрустальными дипломами».

В первой номинации — «Да будет свет!», где определялся самый яркий материал о деятельности распределительного электросетевого комплекса, лучшей признана публикация «Без осечек» в газете «Калининградская правда». Автор — Александр Гмырин.

Во второй номинации — «Постоянный ток» — победа присуждена журналисту, проявившему в освещении деятельности распределительного электросетевого комплекса творческое постоянство. Это корреспондент отдела ТЭК газеты «Коммерсантъ» Владимир Степанов.

В третьей номинации — «Энергоспецназ» — за лучший специальный телевизионный проект, отражающий деятельность межрегиональных распределительных сетевых компаний, победа досталась продюсеру телепередачи «Энергетика. Обзор отрасли» Российского информационного канала «Россия-24» Николаю Кудряшову.

За серию материалов о внедрении новых энергоэффективных технологий и реновации оборудования в электросетевом комплексе в номинации «Надежно. Просто. Эффективно» победителем признан корреспондент издания «Континент Сибирь» Марина Авраменко.

В пятой номинации — «Лица отрасли» — оценивались работы, посвященные самому ценному ресурсу любой компании — людям. Победа присуждена белгородскому информационному агентству «Бел.ру». Диплом вручен руководителю агентства Ольге Арчибасовой.

За материал в номинации «Свет истории», посвященный летописи развития кабельной промышленности в России, награждена главный редактор журнала «Кабель ньюс» и Интернет-портала «РусКэйбл» Екатерина Гусева.

При определении победителя в заключительной, седьмой, номинации конкурса — «Энергосбережение» — было принято решение наградить несколько авторов и изданий. Это главный редактор газеты «Энергетика» Алексей Иванов, заместитель главного редактора газеты «Промышленный еженедельник» Елена Стольникова, корреспондент журнала «Кабель-ньюс» Артем Курамшов, шеф-редактор телепроекта «Энергетика. Обзор отрасли» Роман Алеев, руководитель дирекции журнала «Регионы России» Ольга Чернокоз и директор журнала «Энергоинфо» Павел Хлюпин.

ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Владимир Путин,
Председатель Правительства РФ

«В ходе реформирования РАО ЕЭС новые собственники взяли на себя серьезные обязательства в развитие российской энергосистемы. Причем, часть этих обязательств была профинансирована за счет дополнительной эмиссии акций. Объем привлеченных средств составил 450 млрд руб. По сути, это государственные деньги, которые были переданы для развития. Из этой суммы непосредственно на инвестпроеты было потрачено 270 млрд руб. А 66 млрд руб. ушло на текущую деятельность компании, на покупку разного рода непрофильных активов. По сути — проедено. Или прямо скажем, деньги были направлены на спекулятивные цели. Еще 100 млрд руб. до сих пор не потрачены, лежат на счетах. Вместо дела некоторые предпочитают искать предлоги для того, чтобы уклониться от работы. Ссылаются на кризис и на отсутствие спроса. Просят перенести сроки ввода еще на 4-5 лет. А когда им предлагают построить станцию там, где есть гарантированный спрос, где это особо важно государству — например, в Сочи — то просто уходят в кусты».

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

В соответствии со Стандартами раскрытия информации субъектами оптового и розничных рынков электрической энергии, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 21.01.2004 г. № 24 (в ред. Постановления Правительства РФ от 21.04.2009 г. № 334) ОАО «МРСК Центра и Приволжья» сообщает следующую информацию:

— Решение Региональной службы по тарифам Нижегородской области от 29.01.2010 года № 4/1 «Об установлении размера платы за технологическое присоединение к электрическим сетям ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья», г. Нижний Новгород для заявителей с максимальной мощностью, не превышающей 15 кВт включительно (с учетом ранее присоединенной в данной точке присоединения мощности), на территории Нижегородской области».

Источник опубликования: газета «Нижегородская правда» от 20.02.2010 №18(456) 2010 г.

— Решение Региональной службы по тарифам Нижегородской области от 29.01.2010 года №4/2 «Об установлении ставок платы за технологическое присоединение к электрическим сетям ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья», г. Нижний Новгород на территории Нижегородской области».

Источник опубликования: газета «Нижегородская правда» от 20.02.2010 №18(456) 2010 г.

Колонны дошли

«Мечел» осваивает Эльгинское

Александр Толкач

ОАО «Мечел» продолжает работы по освоению Эльгинского месторождения коксующихся углей. Со станции Верхний Улак (Амурская обл.), где расположена строительная база «4-й км железнодорожного пути Улак-Эльга», принадлежащая компании, в начале февраля вышли две колонны спецтехники, предназначенной для освоения Эльгинского месторождения. Обе колонны уже добрались до пункта назначения — непосредственного места строительства будущего угольного разреза.

Всего будет 5 колонн. До апреля они доставят на месторождение необходимую технику, оборудование и материалы для строительства разреза и начала работ по добыче угля. Согласно утвержденным планам, эксплуатационно-разведочный участок на Эльгинском месторождении будет оборудован уже летом. В рамках подготовки участка начнутся и вскрышные работы. Ожидается, что первый уголь на новом разрезе будет добыт уже в ноябре 2010 года.

В составе автоколонн имеется различная горно-транспортная техника, в том числе: экскаваторы, бульдозеры, грейдеры, автосамосвалы, топливозаправщики, лесовозы, а также жилые модули и комплектующие для строительства вахтового поселка. Всего для начала освоения месторождения будет направлено свыше девяноста единиц спецтехники и крупногабаритного оборудования. В течение летнего периода на месте строительства разреза будет оборудован рабочий поселок на 250 человек, а также промзона, склады ГСМ, и другая необходимая инфраструктура. Затем на базе поселка появится стационарный рабочий городок для вахтенных рабочих, которые будут добывать уголь и вести дальнейшую разработку Эльгинского месторождения.

В настоящий момент на строительстве железной дороги Улак-Эльга уже работает около 2400 человек (с учетом вахт). Ожидается, что летом число работников на объекте достигнет 6000 человек. Таким образом, проект имеет большую социальную значимость для Дальневосточного федерального округа. Все работы по первоочередному комплексу освоения Эльгинского месторождения осуществляются генеральным подрядчиком ЗАО «Металлургшахтспецстрой», входящим в группу «Мечел». Старший вице-президент ОАО «Мечел» Владимир Полин отметил: «Проект по освоению Эльгинского месторождения — сложный и многогранный. На ход строительства оказывают влияние сложные климатические и геологические условия. Однако у нас есть все, чтобы успешно реализовать данный проект — опытные специалисты, ресурсы, а также новая современная техника и технологии. Мы четко следуем заявленным ранее планам и уверены, что уже осенью сможем начать добычу на Эльгинском месторождении.

Согласно текущим планам, в этом году на разрезе планируется добыть до 200 000 т угля, а в 2011 году мы ожидаем добычу уже на уровне 1 млн т. Это особенно радует, учитывая растущий спрос на высококачественный коксующийся уголь, как внутри России, так и за ее пределами. Дальнейшие темпы освоения Эльги будут зависеть от рыночных условий, но нашей основной целью остается как можно скорее вывести Эльгинское на уровень добычи в 27-30 млн т угля в год. Таким образом, «Мечел» получит возможность войти в тройку крупнейших мировых производителей и поставщиков коксующегося угля».

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

Росприроднадзор обсудил регламент обезвреживания медицинских отходов

Ведущие энергетики мира соберутся в апреле в германском Ганновере

Первый колесный

Онежский тракторный приступил к харвестеру

На «Онежском тракторном заводе» (ОТЗ), входящем в состав Концерна «Тракторные заводы», началась серийная сборка первого отечественного колесного харвестера по технологии датской компании Silvatec (также входит в «Тракторные заводы»). Две новых машины уже собраны и испытаны, в феврале будет собрано еще пять.

Новая машина, получившая наименование «ЧЕТРА-КХ451», не имеет аналогов в России. Восьмиколесный харвестер предназначен для рубки стволов, очистки их от коры и сучьев и распиливания на сортименты прямо на месте заготовки.

В планах на этот год было производство всего 10 таких инновационных машин, однако на ОТЗ уже поставлено 12 машинокомплектов харвестеров, изготовленных на датском предприятии. Поставщик новых машин «Ахромашхолдинг», должен отгрузить в этом году компании «Росагролизинг», который включил харвестер в свой реестр, не менее 30 таких машин.

В настоящее время харвестеры собираются в рамках первого этапа кооперации внутри Концерна «Тракторные заводы», то есть готовый машинокомплект приходит отдельно от колес и харвестерной головки. На ОТЗ идет конечная сборка комплектующих. На втором этапе кооперации предусмотрена установка топливопроводов российского производства. На третьем, — в том числе, переход с двигателя «Мерседес» на двигатель SISU. Производство этого важного компонента в рамках соглашения с американской компанией AGKO освоено на Владимирском моторотракторном заводе (ВМТЗ).

Таким образом, «Тракторные заводы» решают стратегически важную задачу по модернизации существующих в машиностроительной группе производственных площадок и выпуску инновационной, конкурентоспособной продукции. Благодаря существующей внутренней кооперации между предприятиями Концерна «Тракторные заводы», а также при сохранении высокого качества комплектующих и сборки харвестера, существенно снижается стоимость данного вида продукции для конечного потребителя.

СПРАВКА «ПЕ»: ООО «Онежский тракторный завод» — одно из старейших промышленных предприятий России, основанное в 1703 году, согласно Указу царя Петра I и давшее рождение нынешней столице Республики Карелия — городу Петрозаводск. Выпускается боле 20 различных модификаций машин для лесной и других отраслей промышленности, наиболее перспективными являются машины нового поколения — машина трелевочная чокерная «Онежец-300»; В 2009 году на предприятии собран первый образец харвестера на основе технологий Silvatec, в 2010 началась его серийная сборка. Вся выпускаемая продукция сертифицирована, система менеджмента качества имеет сертификат ISO 9001.

World Energy Dialogue

Мегаполисы как шанс для экономики

(Окончание. Начало на стр. 1)

Потребностей в мобильности и необходимой защиты климата. Как составная часть рынка энергии они обеспечат лучшее использование распределительной сети, станут использоваться как мобильные аккумуляторы энергии и, таким образом, послужат эффективному управлению и распределению энергии. Г-н Бринкер уверен, что технология «умных» сетей обеспечит Германии значительное преимущество в сфере технологий и конкурентоспособности, если в ближайшие годы будут выработаны стандарты и собран практический опыт. «Ориентиром должны служить прагматические конкретные задачи, поставленные политиками», — настаивает г-н Бринкер.

Д-р Андреас Люкса — почетный консультант по вопросам распределения энергии компании «Сименс» — рассматривает многообразие инфраструктурных решений как основу последовательного развития городов. 75% энергии в мире потребляют города, и, таким образом, что касается выбросов CO^2, то мегаполисы, на долю которых приходится 80% вредных эмиссий, играют здесь абсолютно доминантную роль.

По мнению г-на Люкса, изучившего обширный опыт «Сименс», компания могла бы стать пионером в создании технологий и энергоэффективных и надежных инфраструктур для инженерных сетей, транспорта, а также водо- и энергоснабжения. Ее исследования, в частности, «European Green City Index» или «Sustainable Infrastructure for Cities», где как пример рассматриваются Лондон и Мюнхен, могут стать конкретной основой для необходимых приоритетных инвестиций.

Среди растущих требований к инфраструктуре г-н Люкса в первую очередь называет надежное электроснабжение. Так он описывает приоритеты: «При растущем энергопотреблении доступность электроэнергии должна быть обеспечена с максимально возможной энергоэффективностью».

По прогнозам «Сименс», потребление электроэнергии значительно возрастет к 2030 году. Однако глобальных изменений в комбинированном использовании разных энергоносителей, по мнению г-на Люкса, не будет. Поэтому важнейшей задачей станет оптимизация комбинированного использования энергоносителей и система оптимизация «умных» электросетей будущего — так называемая «Smart Grid».

Согласно анализу консалтинговой компании Booz, Allan & Hamilton, городам мира придется в ближайшие 25 лет вложить в развитие водоснабжения, электрических сетей и транспортных систем около 27 миллиардов евро. «Мы ждем от WORLD ENERGY DIALOGUE, что он развернет необходимую дискуссию о базовых элементах интегрированных концепций развития и связей для мегаполисов», — такую цель г-н Люкса ставит перед форумом, который состоится на HANNOVER MESSE.

WORLD ENERGY DIALOGUE будет работать в рамках HANNOVER MESSE с 20 по 21 апреля 2010 года. В нем примут участие представители всех стран мира, которые поведут дискуссию о будущем комбинированном использовании энергоресурсов, а также о межгосударственных концепциях энергоснабжения. В докладах и дискуссиях на WORLD ENERGY DIALOGUE в первую очередь будут обсуждаться проблемы возобновляемых энергоресурсов и энергоэффективности как базовых элементов интегрированных концепций развития и связей для мегаполисов. В центре внимания будут находиться четыре глобальные темы: надежное энергоснабжение динамически развивающихся мегаполисов на примере Шанхая, возможности мобильности в городах будущего, комбинированные системы для передачи энергии и шансы использования энергии Солнца, которые может предложить миру Африка.

«Мы уже в пятый раз проводим WORLD ENERGY DIALOGUE. Он стал значительной платформой для всей энергетики. Надежное и непрерывное энергоснабжение — это задача, которая решается только на межгосударственном уровне. В контексте энергетических тем на HANNOVER MESSE мы ожидаем, что в этом году WORLD ENERGY DIALOGUE снова станет источником важных импульсов», — говорит Вольфганг Пех, руководитель сектора Дойче Мессе АГ.

Единый регламент

К вопросу обезвреживания медицинских отходов

Татьяна Калинина

В Департаменте Росприроднадзора по Центральному федеральному округу состоялось совещание по обсуждению проекта единого городского регламента по обезвреживанию отходов лечебно-профилактических учреждений

В совещании приняли участие представители Ростехнадзора, Роспотребнадзора, Департамента жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства по Москве, ГУ НИИ Экологии человека и гигиены окружающей среды им. Сысина, проблемного совета «Отходы производства и потребления» Международной академии наук экологии и безопасности жизнедеятельности, НП «Национальный Центр Эколого-Эпидемиологической безопасности», ГУП «Экотехпром», МГУП «Промотходы», «Мосэкопром» и др.

Сейчас в России область обращения с отходами регулируется СанПиН 2.1.7.728-99 от 1999 года и «Правилами сбора, хранения и удаления отходов лечебно-профилактических учреждений». В настоящее время этот механизм уже устарел, поэтому возникла серьезная необходимость в выработке единого нормативного документа по обращению с медотходами, в котором бы четко разграничивались функции и ответственность медицинских учреждений и предприятий по утилизации отходов.

Единый городской регламент установит требования к защите от инфекционного, токсикологического и иного негативного начала, источником, которого могут служить отходы лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) класса опасности «Б» и «В», а также к порядку проведения специальных мероприятий по их транспортировке.

В соответствии с новым регламентом организация системы обезвреживания отходов ЛПУ станет возможна двумя основными способами: непосредственно в местах образования отходов, при этом учреждение здравоохранения должно комплектоваться специализированным оборудованием для утилизации производимых отходов (автономная система).

Второй вариант — образующиеся отходы ЛПУ централизованно собираются, транспортируются и обезвреживаются в специализированных центрах (централизованная система).

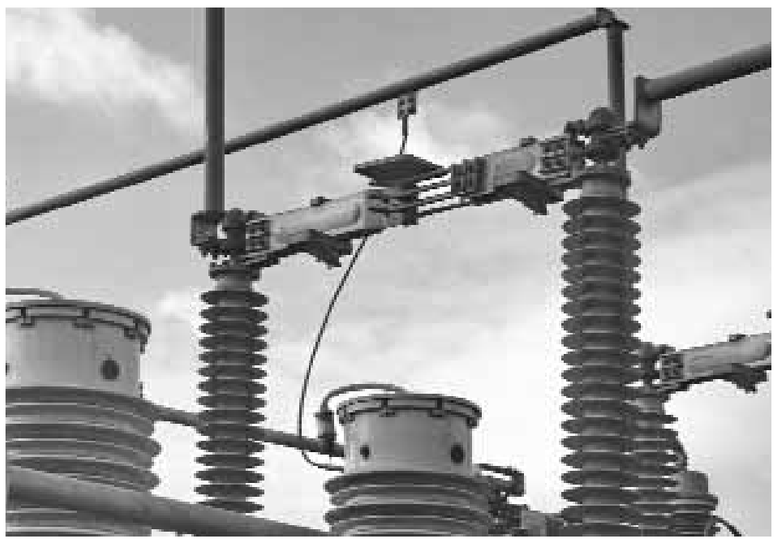
В случае централизованной системы обезвреживания отходов ЛПУ осуществляется специализированными организациями, действующими на основании соответствующей лицензии, с соблюдением обязательных требований нормативных и технических документов по охране окружающей среды и требований регламента.

Подключение потребителей

«МРСК Сибири»: прибавили 255,6 МВт общей мощности

Светлана Черногубова, Красноярск

В прошлом году «МРСК Сибири» осуществила технологическое присоединение 8620 потребителей общей мощностью 255,6 МВт в десяти регионах присутствия.



Среди крупных объектов в республике Хакасия выполнено присоединение двух трансформаторных подстанций напряжением 35/6 киловольт «Левый берег» и «Правый берег» для электроснабжения аварийно-восстановительных работ на Саяно-Шушенской ГЭС. В Красноярском крае — турбогенератора Канской ТЭЦ «ТГК-13», в Забайкальском крае — турбогенератора Читинской ТЭЦ-2 «ТГК-14».

К сетям «МРСК Сибири» в 2009 году присоединено 196 объектов жилищного строительства суммарной мощностью 40,2 мегаватта (МВт). Наибольшее количество заявок на присоединение новых объектов к сетям компании отмечено в Красноярском крае, Кемеровской и Омской областях.

В 2010 году в регионах присутствия «МРСК Сибири» ожидается рост количества заявок на технологическое присоединение: от промышленных потребителей — на 2,5-3%, от бытовых потребителей — на 1,5-2%, от юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (льготная группа потребителей с максимальной заявленной мощностью энергопринимающих устройств до 100 кВт) — 8-10%.

«Несмотря на снижение электропотребления в Сибири в 2009 году, взятые на себя обязательства по инвестиционным программам компания выполнила полностью, — отметил заместитель генерального директора по развитию и реализации услуг «МРСК Сибири» Олег Лукин. — Постоянно ведем мониторинг экономической ситуации в регионах присутствия компании, поскольку нам важно понимать, где будут центры нагрузок, выстраивать программы развития электросетевого комплекса в соответствии с общими экономическими тенденциями».

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 филиалах действуют 245 Районов электрических сетей (РЭС). Территория обслуживания — 2,214 млн кв. км. Общая протяженность линий электропередачи 271,75 тыс. км, трансформаторных подстанций 10(6)/0,4 кВ — 55565 единиц, подстанций 35 кВ и выше — 1921 единиц.

Полезный отпуск компанией электроэнергии в 2009 году составил 98,2 млрд кВт•ч, выручка — 39 млрд руб. Численность персонала МРСК Сибири — более 21 тыс. человек.

Рабочие группы по сбережению

ОАО «МРСК Сибири» выступило инициатором

Светлана Черногубова, Красноярск

Рабочие группы созданы в целях координации взаимодействия предприятий энергетического комплекса и региональных органов власти для реализации требований федерального закона «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Опыт территорий республик Алтай, Бурятия, Тува и Хакасия, Алтайского, Забайкальского, Красноярского краев, Кемеровской, Омской и Томской областей будет использован при подготовке новых предложений по развитию и реализации проекта реновации электросетевого комплекса Сибири.

В состав рабочих групп вошли представители правительств и администраций субъектов федерации в ранге вице-премьеров, министров, руководители генерирующих компаний, ученые, а также представители других заинтересованных организаций.

«В Сибирском регионе будут разработаны «пилотные» проекты по энергосбережению. Мы уже сейчас обсуждаем первые предложения по подготовке технико-экономических обоснований для типовых объектов: энергоэффективная школа, энергоэффективная котельная и больница, — уточнил генеральный директор «МРСК Сибири» Александр Антропенко. — Уверен, что достаточно быстро будут найдены оптимальные решения с использованием современных инновационных разработок, которые приведут к улучшению надежности и качества энергоснабжения потребителей».

Новые удобрения

Испанский секрет экологически чистого сельского хозяйства

Американская технология, испанская организация, российское производство — три составляющих уникального предприятия — ООО «Флора Л», выпускающего EBG, биоактивное органическое удобрение, образно говоря, пятого поколения. Владелец компании Пабло Гомез рассказывает «Промышленному еженедельнику» об особенностях становления своего бизнеса и особенностях работы в России.

— Синьор Гомез, с чего началась история столь необычного совместного производства?

— Сама идея возникла в 2003 году после того, как я прочитал статью в российском научном журнале. В статье говорилось о том, как с помощью калифорнийского червя можно получить почти натуральный гумус. Стал искать через Интернет тех, кто его делает, и нашел предприятие, которое занималось подобным производством.

Решил попробовать открыть свое, и вместе с мужем сестры мы создали торговую компанию Disumus в Испании, а через нее — компанию «Легран» в России исключительно для производства. Таким образом, мы разделили два вида деятельности, поскольку я тогда находился в РФ по вопросам производства, а Альфонсо — торговли и экспорта. Мы отправили на обучение персонал, сняли небольшие производственные помещения под городом Угличем и начали работать.

Первый опыт длился примерно три года. С разными приключениями — нас и затапливало, и травились — в конце концов мы научились производить биогумус, но финансов, к сожалению, не хватило, и пришлось проект сворачивать. И в момент, когда я практически его закрыл, друзья предложили объединить их финансовые возможности и мой производственный опыт для создания уже не малого, а среднего предприятия.

Таким образом, в 2006 году появилась совместная испано-российская компания «Флора Л», которая базируется в городе Липецк, а само производство находится в 45 км от Липецка.

— Это уникальное ноу-хау?

— Нет, подобный продукт есть во многих странах. Уникально само производство — мы ни на йоту не отходим от технологии, разработанной в США пятьдесят лет назад, что позволяет делать очень качественный продукт. У многих не хватает финансов или терпения дождаться, когда завершится биотехнологический процесс, а в «зеленых» плодах — соответствующий вкус. В России продукт с качеством, подобным нашему, мы встретили только у двух предприятий. А по объемам сравниться с нами не может никто. Наше предприятие способно выпускать до шести тысяч тонн биогумуса, при этом территория позволяет существенно расшириться.

— Оборудование?

— Минимальное. Средства механизации используются только до и после самого процесса производства в темном помещении, где черви пищеварением перерабатывают навоз крупного рогатого скота. Мы обеспечиваем необходимые условия — температуру, влажность, уровень шума и правильное питание, чтобы компост был действительно полностью компостирован, и его слой отвечал величине популяции и возрасту. По завершению биологического процесса получается масса чистого биогумуса. Продукт высушивается до 55-60% влажности, гранулируется

и становится полностью готовым к употреблению. Его можно использовать как удобрение дома, в огороде, на даче, а можно — как самостоятельный грунт, когда растение болеет.

— В чем разница между компостом и вашим продуктом?

— Во-первых, в нем полностью отсутствует патологическая флора. Во-вторых, в процессе пищеварения червем в конечном продукте остаются определенные ферменты и антибиотики, которых в навозе нет. Вдобавок к этому молекулярная структура биогумуса позволяет ему впитывать большие количества влаги, а отдавать ее достаточно медленно и дозировано, такая способность у навоза также отсутствует. Помимо этого, биогумус обладает очень сбалансированными NPK-параметрами, (соотношением азота, фосфора и кальция), чего, опять же, в навозе не встречается.

Различие по результатам. Биогумус EBG дает, во-первых, более раннее созревание плодов или цветов и большее количество плодов на единицу площади растительности. Поскольку в нем присутствуют антибиотики и бактерии естественного происхождения, они сразу занимают нишу вредных микроорганизмов. Что, естественно, дает свой эффект не в плане лечения, а в профилактике заболеваний растений.

Таковы основные параметры, которые в итоге конкретно выражаются в деньгах. Это — больше урожая, более качественный урожай и меньшие потери в процессе роста растений. Кроме того, навозом нужно ежегодно удобрять почву, а биогумусом EBG достаточно раз в три года. В общем, при использовании биогумуса деньги полностью возвращаются и более чем оправдываются.

— А как вы реализуете продукцию?

— Если речь идет о внутреннем рынке, то через обычные магазины садовой техники и инвентаря. Из-за того, что относительно грунта хорошего качества цена все-таки высока, для нас первоначально ключевым моментом было уговорить приобрести наш продукт в первый раз. После этого покупатель обычно становился постоянным клиентом. Во-первых, открывая пакет, он видел, что там никого мусора и постороннего грунта нет. А второй плюс он замечал буквально через две недели после применения — более яркие цвета, если речь идет о цветах, более раннее созревание плодов, если говорим об овощах. Это большее количество плодов по окончании роста. И он понимал, что есть прямая связь между продуктом и результатом, которого раньше, когда он использовал другие грунты и удобрения, было невозможно добиться.

Хотелось бы обратить внимание на исключительную экологическую составляющую EBG: никакой химии здесь нет, и навоз мы подбираем именно с тех ферм, где уверены, что животные здоровы и их никакими химикатами не обрабатывают, где не дают в пищу никаких добавок. Следовательно, мы соответствуем требованиям продвигаемого в Европе экологического сельского хозяйства.

— А за границу продаете?

— Раньше примерно 80% биогумуса EBG уходило в страны арабского мира: Саудовская Аравия, Арабские Эмираты, Катар — для оформления садов и больших территорий после строительства. Сейчас в связи с кризисом ситуация изменилась.

— Продукт дешевле производимого в Европе?

— Да, но здесь еще вопрос объемов. Когда вам надо обустроить гольф-клуб, нужна не пара десятков, а тысяча тонн биогумуса на каждый объект. При этом конечный потребитель не хочет иметь дело с несколькими поставщиками, впоследствии выясняя, у кого какие параметры «гуляют». Поэтому, когда мы предлагали большие объемы, сразу начинали с нами работать.

— В Евросоюзе производств такого масштаба нет?

— Это самое большое предприятие в Европе. Есть более крупные производства в Индии и в Китае, но мы с ними не конкурируем, потому что они делают достаточно дешевый продукт, который полностью отвечает своей цене. Там, по сути, не биогумус, а компостированный навоз с другими грунтами.

— У вас трудятся российские сотрудники?

— Кроме меня, да.

— Удивительно: испанец, который организовал такое производство именно в России...

— А это по двум причинам. Во-первых, здесь можно было найти навоз без химии, потому что в 2003 году мелкие хозяйства не имели возможности тратиться даже на медикаменты. А второй ключевой момент, что приходя в сельское хозяйство с проектом производства, нас встречали с распростертыми объятиями. Довольно оригинальный проект, и все старались помочь.

— Почему именно Липецкая область?

— В регионе хорошо развиты фермерские хозяйства, а кроме того, один из наших соучредителей — из тех краев. Да, температурные условия создают хлопоты: когда минус 20, уходило очень много ресурсов на отопление. Но мы сделали ремонт, уменьшили расход энергии, плюс — недорогой труд, рентабельность производства повысилась.

В Испании хотели открыть второе производства, но передумали. Там нехватка навоза, и повторять эксперимент небольшого производства — желания нет. Главное для нас сейчас — развить существующее производство в России.

Современный портрет по кадровым перспективам

Логистические провайдеры: рыночные спрос, предложение и не только

Дарья Ильина

Логоператоры до сих пор теряют заказчиков, даже рост потребительского спроса не помогает. Их клиенты, вгрызаясь в «теорию оптимизации издержек», выяснили, что понятия «аутсорсинг» и «минимальные затраты» не тождественны. Спасая положение, провайдеры латают дыры в своей технологии работы, для чего активно ищут специалистов. Руководитель группы подбора персонала направления «Логистика. Таможня. ВЭД» кадрового центра «ЮНИТИ» Ольга Симонова считает, что по характеру заказов легко можно понять, в каких направлениях логистические компании решили совершенствоваться, и предлагает взглянуть на тенденции развития провайдеров под этим углом.

Спрос на продажников

Вера в то, что их услуги в кризис как нельзя кстати и клиенты придут сами, логистических операторов не спасла. «Менеджер по продажам услуг» — на вершине рейтинга вакансий. Это лишнее подтверждение того, что проблема с заказчиками у провайдеров серьезная. И решать они ее предпочитают самым очевидным способом: искать новых.

Спрос, пусть не много, но все-таки сказался на цене специалиста. Если раньше можно было подобрать соискателя «средней руки» на 25-40 тыс. руб., то сегодня вилка — 30-60 тыс. руб. Небольшие компании ограничиваются менеджером «на телефон». Его задачи: обзванивать клиентов, рассылать предложения. Предлагают 25-30 тыс. руб. Такая зарплата устраивает кандидатов с минимальным опытом или вообще без оного, которые пока больше учатся работать, чем работают.

Более крупные компании концентрируются на активных продажах. Поэтому специалист должен не просто сидеть на телефоне, а действовать направлено: оценивать портфель услуг, анализировать рынок и выходить на потенциального клиента, устанавливать контакт. Кандидата с опытом около года берут на 35 тыс. руб. Если же человек готов к работе «в поле»: презентацию подготовить, собрать документы для декларирования, договориться с транспортной компанией, проконтролировать все этапы поставки и соблюдение условий, — это 40-50 тыс. руб. Тут уже и опыт требуется не менее трех лет, в том числе в осуществлении мультимодальных перевозок.

Директор по продажам стоит 120-150 тыс. руб. плюс бонусы. В его задачи включают (помимо непосредственного управления) разработку и реализацию стратегии ввода новых направлений услуг, маркетинговые исследования и анализ рынков. Поэтому ищут с управленческим опытом от 5 лет.

Подбирают новых руководителей — хотят поднять эффективность

Но сколько клиента презентациями не корми, а он все на цену смотрит. Чтобы сделать ее привлекательнее, операторы стали урезать прибыли и снижать тарифы — как могли, — но, видно, смогли не достаточно. Яркая иллюстрация того, что крупным компаниям выгоднее работать без посредников — сокращение доли арендуемых ими складских площадей в Московском регионе с 47,2% до 9,6%.

Искать клиентов, согласных на неконкурентные цены, — дело не благодарное, а урезать и далее тарифы, опускаясь в убытки, — не выгодное. Поэтому, по всей видимости, взялись за внутренние преобразования, отсюда спрос на директоров компаний и руководителей групп.

Сложность требуемых преобразований, как правило, зависит от масштабов самой компании и прямо пропорциональна уровню компенсации. По данным исследования кадрового центра «ЮНИТИ», с лета 2009 года размер предложения для топов вернулся на докризисный уровень. Сегодня, на фоне небольшого новогоднего сезонного снижения спроса, для генеральных директоров предложения начинаются от 90 тыс. руб. и доходят до 300 тыс. руб. Для руководителей отделов средняя заработная плата — 80-120 тыс. руб. При оценке кандидатов в первую очередь играет роль не наличие опыта руководства как такового, а его результаты.

Нужны универсалы — планируют расширение спектра услуг

Специалисты, которые умеют все, — еще один хит списка вакансий. Из чего можно сделать вывод: многие провайдеры пошли по пути диверсификации. Действительно, логистический оператор сегодня не хуже супермаркета может предоставить любой пакет услуг, в который заказчик собирает то, что ему требуется. Если у клиента есть свои специалисты (например, в области таможенного оформления, страхования) или собственный склад, то соответствующие этапы исключаются из списка. Нужно осуществить всю цепочку — тоже нет проблем.

В столице подбирают генеральных директоров, управляющих представительствами, менеджеров проекта. Предлагают среднюю для центра зарплату (100-200 тыс. руб.) плюс надбавку за переезд. В итоге сумма набегает 150-300 тыс. руб. Работодатели обращают внимание на наличие опыта запуска проектов, наработки новой базы клиентов.

Один из клиентов «ЮНИТИ» долгое время работал с группой дилеров известных брендов, которые имели свои площади для хранения продукции. Была четкая наработанная схема взаимодействия, разлетевшаяся в один момент после того, как те самые дилеры решили отказаться от содержания складов. При этом они попросили своего провайдера предложить им систему поставок от западного производителя напрямик до точки реализации в конкретное время и в заданном комплекте. Пришлось им подыскивать специалиста на новый проект.

Клиенты, оптимизируя свою деятельность, кто как может, предлагают схемы работы — одна другой оригинальнее. Но отказывать им сегодня нельзя. Отсюда и потребность у логистических провайдеров в универсальных специалистах, способных разработать цепочку любой сложности. Зарплаты их выше среднего уровня. Так, опытный кандидат, поработавший с разными видами транспорта, который способен предложить многовариативный проект поставки, стоит от 70 тыс. руб. и выше. При этом он должен иметь собственную базу контактов поставщиков экспедиторских и транспортных услуг, владеть навыками расчета таможенной стоимости и документального обеспечения всех процедур.

Подбирают «узких» специалистов — делают ставку на специализацию

Судя по спросу на соискателей с опытом работы в определенном сегменте, часть логоператоров решили сконцентрироваться на том, что они умеют лучше всего. Для кого-то специализацией становится сложность поставки. Они готовы платить за кандидата, перевозившего нестандартные грузы — взрывоопасные и ядовитые вещества, донорские ткани, негабаритные конструкции или технику, более 70 тыс. руб. и выше.

Другие ищут человека, работавшего с конкретной группой товаров. Кадровый центр «ЮНИТИ» выполнял заказ компании, занимающейся поставками сувенирной продукции. Подбирали менеджера по закупкам. Поиски клиент ограничил не просто рамками своей сферы — нужен был исключительно специалист, имеющий опыт работы с новогодней продукцией.

Некоторые провайдеры сосредотачивают усилия на одном направлении перевозок. Так действуют, например, операторы из Юго-Восточной Азии, работающие в нашей стране. Требования к кандидатам они ставят не простые: стаж от 5 лет в компании со схожей специализацией (транспортная\логистическая) и работающей именно с поставками в Юго-Восточную Азию. Кстати, молодость, по мнению управленцев восточных компаний, — порок. Они считают, что не достаточно зрелый специалист не имеет необходимого опыта. В подобных заказах неизвестно, что сложнее: найти кандидата или объединить его запросы с интересами работодателя. На Востоке у людей другое отношение к труду, они живут этим. Тему компенсации у них обсуждать не принято, повышают уровень предложения они крайне неохотно. А если человек смело заявляет свою цену и на меньшие условия не согласен, то его кандидатуру, скорее всего, отклонят, причем не сознавшись, что причина в деньгах.

Ищут специалиста, готового на переезд — пытаются завоевать новые рынки

Еще одно направление поиска персонала, которое может иллюстрировать тактику развития логистических компаний — специалисты в региональные представительства.

Сегодня, пока другие заняты самоусовершенствованием, есть возможность урвать кусок нового рынка. Сделать это нужно максимально быстро. Следовательно, тратить время на поиск местных специалистов и их обучение некогда — надо везти готового. Логист — он, как хирург: чем больше операций провел, тем выше квалификация. Ну, а по количеству реализованных сделок московские кандидаты дадут большую фору региональным. Расчет прост: дополнительные расходы на управление должны сократить срок выхода регионального проекта на точку безубыточности.

Как правило, в столице подбирают генеральных директоров, управляющих представительствами, менеджеров проекта. Чтобы заманить, предлагают среднюю для центра зарплату (100-200 тыс. руб.) плюс надбавку за переезд. В итоге сумма набегает 150-300 тыс. руб. Оценивая кандидатов, работодатели обращают внимание на наличие опыта запуска проектов, а также на наработки новой базы клиентов и поставщиков транспортных услуг. Срок контракта — от года. Основные направления: Центральный регион России, Краснодарский край, Зауралье.

Скажите мне, кто вам требуется, и многое станет понятным

«Скажи мне, кто тебе требуется, и я скажу, как дела в твоей компании». Сегодня из успешных компаний люди сами не уходят. Следовательно, если у фирмы появилась вакансия, значит, руководство кто-то не устраивает. Поскольку лишних и неэффективных сотрудников уже давно сократили, то сегодняшние перестановки, скорее всего, являются иллюстрацией тех изменений, которые должны вывести логоператоров на новый уровень эффективности. И хотя каждый из них идет своим путем, направления стандартные и уже опробованные в других отраслях. Но раз эти пути выхода из кризиса популярны — значит, работают!

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«ОАК» размещает допэмиссию

«Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК) объявила результаты голосования на внеочередном общем собрании акционеров, которое прошло 16 февраля. Акционеры одобрили сделки купли-продажи акций, размещаемых по закрытой подписке в пользу Российской Федерации (23 млрд акций) и ВЭБ (20 млрд акций). Цена размещения составит 1,05 рубля. Размещение выпускаемых акций будет проведено до 31 марта 2010 года.

«Мы оцениваем данную новость как позитивную, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Уставный капитал «ОАК» увеличится на 32,7%. Общий объем эмиссии составит 45,2 млрд руб. ($1,5 млрд). Размещение акций позволит компании привлечь денежные средства для реализации инвестиционной программы и снижения долговой нагрузки. Мы отмечаем, что в настоящее время долговая нагрузка «ОАК» является высокой: общий долг компании составляет 157 млрд руб. ($5,2 млрд) при выручке за 2009 год в 114 млрд руб. ($3,7 млрд)». По оценкам аналитиков ИК «ФИНАМ», размещение акций по 1,05 руб. выгодно для миноритарных акционеров компании, так как цена размещения на 68% выше текущих рыночных котировок акций «ОАК». Пакет государства в уставном капитале «ОАК» после размещения эмиссии составит 80,2%, поэтому фактически структура акционерного капитала компании в результате дополнительной эмиссии акций не претерпит существенных изменений.

Выставлена оферта миноритариям

ООО «Южная генерирующая компания ТГК-8» готова в рамках оферты миноритариям ОАО «Астраханская энергосбытовая компания» (АЭСК) выкупить акции сбыта по 0,9475 руб. за бумагу. Группа «ЛУКОЙЛ» через аффилированные «ТГК-8» и ТД «Энергосервис» контролирует около 89% сбыта. Таким образом, в рамках выставленной оферты «ТГК-8» может выкупить 11% уставного капитала «АЭСК». «Исходя из текущих рыночных котировок, акции «АЭСК» торгуются с 5% дисконтом к цене оферты, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Денис Круглов. — Поэтому на наш взгляд акции компании не представляют интереса для инвестиций, так как рост котировок акций «АЭСК» будет ограничен ценой оферты. Мы считаем, что в рамках выставленного обязательного предложения у группы «ЛУКОЙЛ» есть высокие шансы консолидировать более 95% УК «АЭСК», после чего, скорее всего, будет объявлен принудительный выкуп акций. Поэтому мы рекомендуем акционерам «АЭСК» воспользоваться выставленной офертой».

«КАМАЗ» открывает новое СП в Индии

«КАМАЗ» объявил об открытии совместного предприятия «Kamaz Vectra Motors», которое будет заниматься сборкой автомобилей на шасси «КАМАЗ». Совместное предприятие будет открыто на мощностях индийской компании «Vectra». Мощность совместного предприятия составит 5 тыс. автомобилей в год. Производство будет запущено 25 февраля. Аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов позитивно оценивает намерения «КАМАЗа» осуществлять международную экспансию: «Увеличение объемов производства позволяет более эффективно использовать платформу, на которой будут производиться автомобили СП. Также выход на рынок Индии позволит расширить общий рынок сбыта компании в условиях невысоких темпов роста российского рынка, что позволит «КАМАЗу» получить дополнительные доходы».

«Сбербанку» могут снизить ставку

В СМИ появилась информация о том, что депутат Государственной думы Владислав Резник внес законопроект о снижении ставки по субординированному кредиту «Сбербанка», предоставленному ЦБ РФ в конце 2008 года, с 8,0% до 4,75%.

«Мы позитивно оцениваем инициативу по снижению процентной ставки по субординированному кредиту «Сбербанка», — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Объем кредита составляет 500 млрд руб., следовательно, снижение процентной ставки по нему с 8,0% до 4,75% позволит экономить 16,25 млрд руб. в год, что составляет 45% от чистой прибыли банка по РСБУ за 2009 год. Согласно нашим оценкам, в 2010 году экономия на процентных платежах по субординированному кредиту может добавить около 20% к прибыли «Сбербанка» до налогообложения. Также мы отмечаем, что данный субординированный кредит составляет около 7% всех пассивов банка. Тем не менее, общий эффект от снижения ставки может оказаться ниже за счет соответствующего снижения ставок по кредитам заемщиков».

«Нутритек» завершил реструктуризацию банковских кредитов

«Нутритек» завершил реструктуризацию банковских долгов, подписав соглашение со своим последним кредитором, «Россельхозбанком». Сумма основного долга «Нутритека» перед банком составляет 2,4 млн евро и 110 млн руб. Согласно договоренности, кредит в иностранной валюте был конвертирован в рубли. Процентная ставка по обоим кредитам составляет 17% годовых, а сами кредиты подлежат окончательному погашению 30 июня 2013 года.

«На текущий момент общий долг компании превышает $200 млн. Подписанное с «Россельхозбанком» соглашение фактически означает полную реструктуризацию банковских кредитов. Помимо кредитов компания частично реструктурировала задолженность по своим долговым бумагам, — отмечает аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Мы позитивно оцениваем вышедшую новость, поскольку, на наш взгляд, достигнутая с банком договоренность значительно улучшила структуру задолженности и снизила риск дефолта, который инвесторы закладывали в оценку компании».

Золотые цены

Высокий спрос инвесторов и госсектора

Алексей Сулинов,
аналитик ИК «ФИНАМ»

Экономический кризис привел к резкому росту инвестиционного спроса на золото, что в прошлом году стало драйвером роста стоимости данного металла. В текущем году закрепление восходящего тренда на рынке золота будет зависить от сохранения благоприятной конъюнктуры мировых рынков и роста потребления золота со стороны развивающихся экономик.

Сегодня выгодно хранить капиталы в слитках

По предварительным прогнозам GFMS, в 2009 году рынок золота в физическом эквиваленте увеличился на 3,7%, достигнув 4003 т (128,7 млн тройских унций). В 2009 году золото достигло рекордной номинальной стоимости, превысив отметку в $1200 за унцию, тем не менее, пик реальной стоимости металла 1980 года остается пока не достигнутым. На текущий момент котировки золота находятся значительно выше операционных издержек большинства добывающих компаний, что стимулирует разработку новых проектов.

Стоит отметить и тот факт, что развитие экономического кризиса в 2009 году активно стимулировало инвесторов наращивать позиции в золоте, считающимся традиционно защитным инструментом. В результате, чистые инвестиции в золото выросли в 2009 году почти в 6 раз, а их доля в общей структуре спроса увеличилась на 27,5 п.п., до 33,5%.

Сальдо покупки-продажи золота госсектором достигло практически нулевого значения в 2009 году. Экономический кризис «добавил» в число покупателей физического золота центральные банки и правительственные фонды. По предварительным оценкам GFMS, реализация золота госсектором в 2009 году снизилась на 93% до 16 т (236 т в 2008 году), а в третьем квартале 2009 года были зафиксированы положительные чистые покупки золота со стороны госсектора.

В 2010 году основным драйвером роста цены золота могут стать закупки центральных банков и госфондов. В качестве примеров можно привести недавнее соглашение Гохрана с ЦБ РФ о продаже 30 т золота, а также реализацию в пользу Индии половины из общего объема 403 т.

Однако по итогам 2009 года стоит отметить падение конечного потребления. Использование золота в промышленности и ювелирном деле в 2009 году уменьшилось на 16%, что было ожидаемым событием на фоне снижения экономической активности под давлением глобального кризиса.

Что касается прогнозов, то мы считаем, что восстановление мировой экономики будет стимулировать конечный спрос. Мы ожидаем увеличения потребления золота в промышленности и ювелирном деле в 2010 году. Восстановление экономики развитых стран и рост потребительского спроса в развивающихся странах может способствовать увеличению реального потребления золота, что позволит частично компенсировать 16%-ное падение в 2009 году.

Кроме того, мы ожидаем увеличение спроса со стороны госсектора. Золото в резервах таких стран как Китай, Индия и Россия по-прежнему имеет небольшую долю, находясь на уровне 2-6%, в то время как аналогичный показатель для развитых стран в среднем составляет не меньше 20-30%. В этой связи мы полагаем, что в 2010 году основным драйвером роста цены золота может стать уже не столько инвестиционный спрос, сколько монетарный, то есть закупки центральных банков и госфондов. Ограничивающим фактором, правда, здесь будет являться внерыночный характер таких сделок. В качестве примеров можно привести недавнее соглашение Гохрана с ЦБ РФ о продаже 30 т золота, а также реализацию в пользу Индии половины из общего объема 403 т выставленных МВФ на продажу в конце 2009 года.

При текущих ценах на металл, добыча в 2010 году должна снова вырасти. Однако рост будет происходить, прежде всего, за счет разработки труднодоступных запасов, что означает увеличение доли высоко-затратных производителей в общем показателе добычи. Таким образом, любой откат цен потенциально стимулирует процесс закрытия высокозатратных производств, делая ожидаемое увеличение добычи неустойчивым. Бывшие страны-лидеры по производству золота продолжают терять позиции. Например, по итогам 2009 года в рейтинге крупнейших стран-производителей Южная Африка переместилась со второго места на третье, уступив Австралии.

Что касается прогнозов, то мы считаем, что высокий спрос инвесторов и госсектора окажет поддержку ценам. С другой стороны, мы считаем, что потенциал роста цены будет все же ограничиваться спецификой рынка золота. Она заключается в том, что легко трансформируемые запасы добытого золота значительно превышают текущие резервы и ресурсы металла. В этой связи мы ожидаем, что потенциальный рост цены будет стимулировать увеличение предложения лома, создавая давление на рыночные цены золота.

Существенным риском для рынка золота могут послужить изменение курса монетарной политики центральных банков развитых стран и, в первую очередь, ФРС США. В случае существенного роста процентных ставок привлекательность золота может снизиться на фоне увеличения доходности альтернативных инструментов с низкими рисками.

В целом, мы считаем, что цена золота в следующие несколько лет продолжит находиться существенно выше производственных издержек большинства компаний, но любому дальнейшему росту цен будет противостоять высокая ликвидность рынка лома, и растущая инвестиционная привлекательность альтернативных инструментов.

Способы прибыли

Дивидендная доходность

Ярослав Кабаков,
ректор АНО
«Учебный центр «ФИНАМ»

Одни инвесторы предпочитают долгосрочные вложения, другим интересны спекулятивные операции, а кто-то получат доходы за счет дивидендов. В последние годы данный способ заработка набирает обороты популярности с каждым днем.

При работе с ценными бумагами возможно получение прибыли не только от курсовой разницы (доход от разницы между ценой покупки и продажи), но и от получения дивидендов (выплаты ежегодных процентов владельцам акций). В реальной жизни трейдеров, которые живут исключительно в расчете на дивиденды, достаточно мало. Тем не менее, при грамотном подходе можно получать доход и с помощью дивидендов.

Что же такое дивидендная доходность? Она зависит от типа акций, которые бывают обыкновенные и привилегированные. Как правило, при биржевой торговле наиболее популярными акциями среди трейдеров являются обыкновенные акции, которые значительно дороже привилегированных. Это объясняется тем, что обыкновенные акции дают своему владельцу право на долю собственности предприятием, в то время как привилегированные акции позволяют инвестору рассчитывать только на дивиденды.

Дивиденды могут выплачиваться по привилегированным и по обыкновенным акциям, но если по привилегированным акциям доход фиксированный, то размер дивидендов, выплачиваемых на обыкновенные акции, может меняться в зависимости от того, насколько велика прибыль компании, и какую именно часть прибыли акционеры решат направить на выплату дивидендов. Надо сказать, что выплата по дивидендам проходит после того, как компания рассчитается с государством, заплатит налоги в бюджет, погасит долговые и другие обязательства, то есть, по сути, акционеры получают излишки, которые остаются от прибыли.

Зная прогноз прибыли, который, как правило, становится известным в начале года, трейдер может спрогнозировать размер дивидендных выплат. Рассчитать их достаточно легко: для привилегированных акций следует взять процент от прибыли, как правило, это 10% и разделить на количество привилегированных акций.

В определенный момент, который называется закрытием реестра или отсечкой реестра, фиксируют всех владельцев акций. Далее, собирается общее собрание акционеров, на котором принимается решение — какая часть прибыли будет направлена на выплату дивидендов, и сроки выплаты. Затем идет закрытие реестра — это та дата, на которую надо держать акцию в портфеле, чтобы иметь право на получение дивидендов.

Как правило, дивидендные доходности в существующих экономических реалиях невелики, но у дивидендов есть одно замечательное свойство: акцию не надо держать целый год, чтобы иметь право на их получение.

Таким образом, например, можно купить акцию за 15 минут до закрытия торгов на эту дату, а на следующий день ее продать и можно иметь право на выплату дивидендов. В данном случае для получения права на дивидендные выплаты надо оказаться в списке акционеров, владеющих ценной бумагой на конец дня закрытия реестра.

НОВОСТИ

«НМТП» планирует увеличить мощности

«Новороссийский морской торговый порт» сообщил о планах увеличения мощностей по перевалке зерна на 2 млн т в год. В рамках проекта по расширению зернового терминала емкость зернохранилища будет увеличена с 120 до 160 тыс. т. Также будет увеличена производительность железнодорожного участка по выгрузке зерна с 2,9 до 4 млн т, а автомобильного участка с 0,7 до 1,8 млн т. Проект по расширению мощностей планируется реализовать до конца 2011 года. Аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов позитивно оценивает планы компании по увеличению мощности зернового терминала: «В 2009 году «НМТП» перевалил 9,1 млн т зерна, что на 13,7% превышает проектную мощность зернового терминала в 8 млн т. По нашим оценкам, зерновой терминал не сможет постоянно функционировать в режиме перегрузки, что должно негативно сказаться на грузообороте зерна в ближайшие годы. В результате реализации проекта мощности зернового терминала «НМТП» должны увеличиться на 25%».

Итоги совещания

24 февраля состоялось совещание по инвестпрограмме в электроэнергетике, на котором премьер-министр РФ Владимир Путин сделал ряд важных заявлений. Во-первых, В.Путин сообщил, что подписал постановление, которое определяет принципы работы долгосрочного рынка мощности. Во-вторых, стало известно, что вопрос выполнения инвестпрограмм будет жестко увязываться с допуском к преимуществам долгосрочного рынка мощности. «Мы считаем, что подписание постановления о долгосрочном рынке мощности является позитивным событием для всего сегмента генерации, так как это подтверждает намерение правительства в ближайшем будущем утвердить детали и запустить долгосрочный рынок мощности, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Денис Круглов. — Однако, исходя из сделанных заявлений, не все генерирующие компании смогут стать полноценными участниками этого рынка. Скорее всего, будут введены ограничения и штрафы для энергокомпаний, не выполняющих свои инвестиционные обязательства. В числе таких компаний могут оказаться «ОГК-3», «ТГК-2», «ТГК-4» и ТГК, принадлежащие КЭС Холдингу. Риск потенциальных санкций к перечисленным компаниям будет оказывать давление на котировки их акций».

«Сибирьтелеком» объявил результаты

Межрегиональный оператор связи «Сибирьтелеком» объявил неаудированные финансовые результаты за 2009 года. По сообщению компании, выручка увеличилась на 1,3% год к году и достигла 28 млрд руб. Рост EBITDA составил 18,3% год к году, а рентабельность EBITDA выросла с 30,9% в 2008 году — до 36,1% в 2009 году. Чистая прибыль «Сибирьтелекома» выросла на 14,3% год к году, достигнув 2,4 млрд руб. Положительные моменты наблюдались и в отношении долга компании — уровень чистого долга снизился на 19,4% — до 14 млрдруб. «Основным драйвером роста выручки компании стал сегмент широкополосного доступа в интернет, рост в котором составил более 20%, — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Положительное влияние на динамику чистой прибыли оказало сокращение прочих финансовых расходов, размер которых по итогам 2008 года превысил 1,1 млрд руб.». Аналитики ИК «ФИНАМ» позитивно оценивают результаты «Сибирьтелекома», которые наглядно демонстрируют способность бизнеса успешно развиваться в условиях ослабления основных факторов роста в традиционных сегментах рынка телекоммуникаций — в сегменте местной и внутризоновой связи.

Химики увеличили выпуск стирола

Российские производители стирола, «Салаватнефтеоргсинтез», «Нижнекамскнефтехим» и «Сибур-Химпром», нарастили выпуск продукции на 4% год к году до 46,9 тыс. т. «Салаватнефтеоргсинтез» нарастил выпуск на 14%, «Нижнекамскнефтехим» на 7%, «Сибур-Химпром»на 7%. Остальные предприятия сократили выпуск продукции. «Увеличение производства стирола «Салаватнефтеоргсинтезом» и «Нижнекамскнефтехимом» свидетельствует о восстановлении спроса на химическую продукцию этих предприятий и должно позитивно сказаться на финансовых результатах компаний по итогам 2010 года», — считает аналитик ИК «ФИНАМ» Тимур Хамитов.

Долгосрочная стратегия

Энергоэффективность: руководство к действию

Прошлый год без преувеличения можно назвать началом нового этапа в развитии российского ЖКХ. Принятый в конце ноября закон «Об энергоэффективности» изменил правила игры на рынке коммунальных услуг и поставил многих его участников перед необходимостью пересмотра своих экономических приоритетов. Как жить и работать в новых условиях? Ответить на этот вопрос поможет опыт тех компаний, которые выбрали энергосбережение как долгосрочную стратегию развития.

Один из основных трендов

С каждым днем становится все более очевидно, что энергоэффективность является одним из основных трендов развития мировой экономики в XXI веке. И коммунальное хозяйство не может стать исключением. Более того, в ЖКХ вопрос сокращения энергопотерь стоит гораздо острее, чем в любом другом секторе экономики, ведь почти половина всех топливно-энергетических ресурсов развитых стран тратится сегодня на обеспечение коммунальных нужд их граждан.

Большинство развитых стран Европы столкнулось с дефицитом энергоресурсов уже более 30 лет назад. И камнем преткновения, как и сегодня в России, тогда стала чрезмерная энергоемкость жилищно-коммунального хозяйства. Однако опыт нескольких последних десятилетий показал, что проблема эта разрешима. Более того, в процессе ее решения коммунальные службы могут выйти на новый уровень рентабельности. Похожие преобразования начинаются сегодня и в нашей стране. Есть уже и первые успехи. Главное сейчас — с максимальной пользой использовать опыт, накопленный как ближайшими соседями по карте мира, так и российскими регионами.

Что касается нашей страны, то здесь ситуация еще более тревожная. Например, в Москве на коммунальные нужды уходит около 60% всей производимой тепловой энергии и более четверти — электрической. Причем, от 40% до 70% этой энергии просто рассеивается в атмосферу. В регионах дела обстоят не лучше. Наши дома постоянно излучают тепло через тонкие панельные стены, межплитные швы, разбитые окна на лестничных клетках и открытые форточки, превращая города в гигантское энергетическое решето.

Во многом благодаря ситуации, сложившейся в ЖКХ, валовый внутренний продукт страны имеет колоссальную энергоемкость, одну из самых высоких в мире. Ученые считают, что этот показатель может быть снижен более чем на 40%. Но для этого необходимо существенно повысить эффективность использования ресурсов: в частности, привести весь жилой фонд и коммунальную инфраструктуру в соответствие с современными стандартами энергосбережения. Ведь основной объем теплопотерь приходится сегодня именно на жилые здания, а не на городские и квартальные теплосети. Однако эта проблема требует применения комплексных решений, что, к сожалению, в наши дни большая редкость.

Сиюминутное или перспективное?

«Коммунальные службы нередко исходят лишь из соображений сиюминутной экономии либо формально подходят к исполнению требований закона «Об энергосбережении». Например, переводят дома на приборный учет, не проводя никаких работ по модернизации отопительных систем. Однако сам по себе прибор учета никакой экономии дать не может, поэтому счета за тепло растут, а его потребление не снижается. Это ведет лишь к конфликту между собственниками и теплоснабжающими компаниями», — считает Михаил Шапиро, генеральный директор компании «Данфосс», ведущего мирового производителя энергосберегающего оборудования для систем отопления и теплоснабжения зданий.

Если же модернизация и проводится, то зачастую носит половинчатый характер. Ведь чтобы добиться действительно существенной экономии тепла в 35-45%, нужно оптимизировать работу всех элементов домовой отопительной системы. Первый и самый очевидный шаг — установка индивидуального теплового пункта (ИТП). Это позволит корректировать теплопотребление в соответствии с погодными колебаниями. Кроме того, ИТП «забирает» только то количество тепла, которое нужно для обеспечения внутренних потребностей здания.

Но эти потребности тоже можно — и нужно — оптимизировать. В частности, необходимо дать жильцам возможность управлять своим теплопотреблением, т.е. регулировать температуру отопительных батарей. В противном случае, они будут продолжать отапливать улицу через открытые форточки. Решением этой проблемы являются радиаторные терморегуляторы. Будучи установлены на всех радиаторах в доме, они позволяют автоматически поддерживать в каждой комнате заданную ее обитателями температуру воздуха. Не менее важна автоматическая балансировка системы по стоякам, позволяющая добиться равномерного распределения горячей воды по дому. «Только комплекс мероприятий, вкупе с установкой приборов учета, может дать не номинальный, а вполне реальный экономический эффект, т.е. обеспечить значительное снижение теплопотребления и реальные сроки окупаемости оборудования, — говорит Михаил Шапиро. — А если в дополнение к общедомовому прибору учета тепла установить индивидуальные счетчики-распределители в квартирах, то у каждого собственника появится персональный стимул к экономии, что может дать результат даже выше прогнозируемого».

Модернизация поуральски

Впрочем, проблемы российского теплоснабжения носят не только технический характер. Например, сегодня часто можно услышать реплики о том, что на пути внедрения энергоэффективных технологий в российском ЖКХ стоят естественные преграды: в частности — прямая экономическая зависимость генерирующих компаний и коммунальных структур от объемов энергопотребления. Однако практика показывает, что подобные утверждения не просто далеки от истины, но противоречат здравому смыслу. Энергосбережение может существенно повысить рентабельность генерирующих предприятий, теплоснабжающих организаций и управляющих компаний. Вопрос в том, как правильно выстроить стратегию реформирования отрасли.

В качестве одного из наиболее показательных примеров комплексного подхода к реформированию городских энергосетей можно привести программу развития системы теплоснабжения Челябинска, реализация которой должна начаться в 2010 году. В рамках этого проекта планируется установить в жилых многоквартирных домах 2500 ИТП. Причем сделать это энергокомпания «Фортум» (основной поставщик тепла и электричества в городе) собирается за свой счет, а впоследствии передать оборудование на обслуживание коммунальным структурам.

Расчет энергетиков прост. Согласно данным директора Челябинских тепловых сетей Сергея Лобанова, стоимость тепла, которое город ежегодно теряет через форточку, составляет 635 млн руб. Это потенциал, расходуемый сегодня энергокомпанией вхолостую. Для сравнения: суммарные потери за счет утечек тепла не превышают 5 млн руб.

Выгодна модернизация и горожанам. Ведь после перевода жилого фонда на приборный учет тепла, что является обязательным требованием закона «Об энергосбережении», жители Челябинска смогут управлять своим теплопотреблением. А значит, снизится и размер платежей за тепло. Согласно подсчетам энергетиков, экономия средней семьи составит 1700-2500 руб. за один отопительный сезон.

Нужно отметить, что у компании «Фортум» уже есть опыт успешной реализации подобных проектов: в частности, в Таллине, Риге и других прибалтийских городах, где ситуация в теплоснабжении схожа с российской.

Регионы — за экономию

Нужно сказать, что не только в столице Южного Урала сегодня рассматривают энергосбережение как инструмент для решения экономических задач. С проблемой дефицита энергомощностей столкнулась недавно теплоснабжающая компания Гатчины (Ленинградская обл.) — города с почти стотысячным населением. «Мы оказались в непростом положении, — говорит главный инженер МУП «Тепловые Сети г. Гатчины» Владимир Шарабакин. — Городские коммуникации создавались давно и не были рассчитаны на современные нагрузки. Чтобы обеспечить полноценное теплоснабжение всем абонентам центральной части города, необходимо менять магистральные трубы, что позволит увеличить пропускную способность теплотрасс.

В то же время наши расчеты показывают, что тепло, отпускаемое потребителям, используется неэффективно, особенно в межсезонье. Когда в помещениях становится жарко, люди открывают форточки и греют улицу, причем эти потери значительно превышают наши потребности в дополнительных энергоресурсах.

Если заменить элеваторные узлы в домах на автоматизированные индивидуальные тепловые пункты с погодозависимым регулированием, то нагрузка на городскую теплосеть резко уменьшится. Кроме того, после установки ИТП система теплоснабжения в зданиях становится закрытой и необходимое рабочее давление в ее внутреннем контуре создается насосным оборудованием, входящим в состав теплового пункта. Таким образом, мы можем снизить нагрузку на насосы в котельных, которые сейчас «прокачивают» весь город. А это тоже немалая экономия».

Несколько иная проблема возникла у коммунальных служб Заречного Свердловской области. Жилой фонд этого города насчитывает около 200 многоквартирных домов, подключенных к системе центрального теплоснабжения. Несмотря на то, что зимой температура воздуха в этих широтах нередко опускается ниже -30°С, в последние годы зареченцы страдают от систематических «перетопов». «Температурный режим в городской теплосети часто бывает нестабилен. В результате в системы теплоснабжения зданий поступает перегретая вода. Да и на улице не всегда мороз, — объясняет директор обслуживающей городское жилье управляющей компании ООО «ДЕЗ» Сергей Сколобанов. — Поэтому в домах жарко. Но жильцы не располагают никакими средствами для регулирования температуры воздуха. В итоге получается, что люди платят за лишние гигакалории, тогда как могли бы потратить эти деньги, например, на текущий ремонт или благоустройство своих домов».

Чтобы исправить ситуацию, было решено в рамках федеральной программы капремонта оснастить домовые системы отопления средствами тепловой автоматики. Примечательно, что сделать это собственникам порекомендовало руководство управляющей компании. В минувшем году в шестидесяти жилых домах Заречного уже были установлены узлы регулирования на основе оборудования компании Danfoss, позволяющие управлять температурой теплоносителя на вводе в здание в соответствии с изменениями погодных условий. Теперь климат в домах всегда комфортный. Логическим завершением стал перевод отремонтированных домов на приборный учет тепла. «Мы не только решили проблему «перетопов», но и получили 20%-ную экономию на платежах за отопление, — говорит Сергей Сколобанов. — В следующем году мы планируем подать новую заявку в Фонд содействия реформированию ЖКХ и провести реконструкцию еще в 70 зданиях».

Большинство развитых стран Европы столкнулось с дефицитом энергоресурсов уже более 30 лет назад. Камнем преткновения, как и сегодня в России, стала чрезмерная энергоемкость жилищно-коммунального хозяйства. Но опыт последних десятилетий показал, что проблема эта разрешима.

Энергоэффективность является одним из основных трендов развития мировой экономики. И коммунальное хозяйство не может стать исключением. В ЖКХ вопрос сокращения потерь стоит гораздо острее, ведь почти половина всех топливно-энергетических ресурсов тратится на обеспечение коммунальных нужд граждан.

Благотворный переход

Метод RAB позволяет привлечь больше средств

Марина Осипова

«Переход филиалов «Владимирэнерго», «Калугаэнерго», «Удмуртэнерго» ОАО «МРСК Центра и Приволжья» на инновационную систему регулирования тарифов по методу RAB позволяет привлечь больше средств на развитие и модернизацию сетей, — отмечает генеральный директор энергокомпании Евгений Ушаков. — Увеличение вложенного капитала даст возможность филиалам успешно реализовать свои инвестиционные программы, и позволит регионам обслуживания динамично развиваться».

К примеру, план развития энергетического комплекса Владимирской области на 2010-2014 годы с учетом возросших капитальных вложений, предполагает строительство новых подстанций: 110/6/6 кВ «Семязино», «Булатниково», «Лизуново». Введение этих подстанций позволит подключить к сетям вновь отстроенные микрорайоны и повысить надежность электроснабжения уже имеющихся потребителей. Новая воздушная линия 35 кВ «Меленки-Фурсово» обеспечит питанием подстанцию «Меленки» и Меленковский кирпичный завод. В 2010 году запланирована реконструкция закрытого распределительного устройства с заменой ячеек 6 кВ со сроком эксплуатации более 40 лет на подстанции 110/6 кВ «Южная».

В 2010 году в Калужской области значительные средства будут направлены на реконструкцию подстанции 110кВ «Ворсино» с переводом ее на 220 кВ, на продолжение строительства подстанции 110/35/10 кВ «Ахлебинино» и еще ряд проектов. Энергетики региона планируют модернизацию высоковольтной линии электропередачи 110кВ «Орбита-Спутник», необходимой для полнообъемной выдачи мощности объекту генерации — Калужской ТЭЦ. Возводимые энергообъекты призваны обеспечить полноценное функционирование таких крупных промышленных потребителей, как автозаводы «Пежо-Ситроен» и «Дженерал электрик», фабрик «Л'Ореаль» и «ЛОТТЕ», предприятий по переработке сельхозпродукции «Гримме», «Лемкен», «Вольф Систем».

На территории Удмуртской республики ОАО «МРСК Центра и Приволжья» планирует строительство новой подстанции 110/10 кВ «Союзная» с заходами линий электропередачи 110кВ. Надежность и эффективность современного оборудования позволит решить проблему энергодефицита в республиканском центре.

Переход на RAB и следующие за ним инвестиции открывают реальные возможности для формирования качественно нового подхода в создании технической базы энергообъектов. Новый метод позволяет проводить мероприятия по снижению издержек, в том числе за счет повышения эффективности работы оборудования, использовать передовые экологически безопасные технологии, модернизировать основные фонды, создавая резервы мощности для подключения новых потребителей, а также улучшая качество и надежность электроснабжения.

«В 2010 году мы будем реализовать инвестиционные проекты, которые предназначены для энергоснабжения конкретных объектов в соответствие с заключенными договорами на технологическое присоединение, — подчеркивает генеральный директор ОАО «МРСК Центра и Приволжья» Евгений Ушаков. — Такая стратегия, позволит повысить эффективность деятельности компании, а также обеспечит возможность дальнейшего развития экономики и промышленности регионов».

Томский совет

Международная энергоэффективность

Светлана Черногубова

В Томске прошло заседание подгруппы по энергоэффективности российско-германской рабочей группы по стратегическому сотрудничеству (СРГ). Эта межправительственная комиссия создана в 2000 году по инициативе президента России Владимира Путина и федерального канцлера Германии Герхарда Шредера. Одним из направлений межгосударственного сотрудничества является реализация совместных российско-германских проектов в сфере энергоэффективности.

В заседании приняли участие представители Министерства регионального развития РФ, Министерства промышленности и энергетики РФ, Немецкого энергетического агентства (DENA), российского и германского бизнеса, представители Сибирского федерального округа, руководство Томской области.

Как отметил генеральный директор «Межрегиональной распределительной сетевой компании Сибири» Александр Антропенко, мы находимся еще в начале пути по превращению экономики страны в энергоэффективную. «Потери электроэнергии в целом по стране ежегодно составляют миллиарды киловатт-часов, — подчеркнул Александр Антропенко. — Причем речь идет, как о потерях в сетях, так и о нерациональном потреблении. Необходимо формировать современную культуру потребления электроэнергии».

«МРСК Сибири» уже имеет серьезный опыт оптимизации электропотребления. За последние три года компания снизила потребление на собственные и хозяйственные нужды на 23%. В настоящее время подготовлена программа реновации, направленная на переоснащение всего распределительно-сетевого хозяйства. Программа рассчитана до 2019 года с объемом инвестиций в размере 280 млрд руб.

Также в планах компании реализация совместных с Российско-немецким энергетическим агентством RUDEA проектов в сфере внедрения энергосберегающих и энергоэффективных технологий.

Гран-при за молодежь

Системный оператор стал обладателем премии «HR-Бренд 2009»

Павел Якушев

На четвертой ежегодной церемонии награждения победителей премии «HR-Бренд 2009» ОАО «СО ЕЭС» награжден Гран-при в номинации «HR-Бренд 2009 — Регион» за реализацию эффективной системы работы с молодежью.

«Развитие талантливой молодежи, передача уникальных знаний и практических навыков из поколения в поколение необходимы Системному оператору для реализации основной функции компании — обеспечения надежной работы Единой энергосистемы России. Поэтому для Системного оператора работа с молодежью во всех регионах России была и остается одним из главных приоритетов в сфере управления персоналом», — отметила на торжественной церемонии награждения директор по работе с персоналом ОАО «СО ЕЭС» Наталья Опарина.

Высоко оцененный жюри конкурса долгосрочный проект Системного оператора «Работа с молодежью» направлен на формирование кадрового резерва из числа талантливой молодежи, мотивированной на работу в электроэнергетике. Работа с молодежью реализуется в ОАО «СО ЕЭС» и его филиалах по трем направлениям: специализированная подготовка студентов профильных факультетов технических вузов, формирование внутреннего кадрового резерва из числа студентов очной формы обучения, интегрированная система профессионального самоопределения и профориентации старшеклассников, поступающих на бюджетные отделения профильных факультетов технических вузов.

Направление специализированной подготовки студентов включает трехэтапный отбор группы студентов: по результатам анкетирования, написания эссе и профессионального тестирования. Обучение ведется по уникальной учебной программе, разработанной при участии специалистов технологического блока ОАО «СО ЕЭС» и включающей учебные курсы лекций, практические, лабораторные занятия, стажировку в ОАО «СО ЕЭС». В 2008-2009 гг. специализированная подготовка студентов на договорной основе проводилась в пяти региональных вузах: Уральском государственном техническом университете — УПИ (г. Екатеринбург), Томском политехническом университете, Ивановском государственном энергетическом университете им. В.И. Ленина, Южно-Российском государственном техническом университете (НПИ) (г. Новочеркасск), Северо-Кавказском государственном техническом университете (г. Ставрополь).

СПРАВКА «ПЕ»: Ежегодная премия «HR-Бренд года», вручаемая уже в четвертый раз, является значимым событием на кадровом рынке. Премия отмечает успешную работу с репутацией компании как работодателя в следующих номинациях в зависимости от территориального охвата реализованного проекта: «Столица», «Северная столица», «Регион», «Федерация», «Мир». Помимо основных номинаций в рамках премии вручаются четыре Гран-при премии: HR-Бренд «Старт карьеры», Внутренний HR-Бренд, HR-Бренд Региона, Доверие соискателей. Победители премии определяются членами жюри — экспертами в области HR, рекрутмента, маркетинга и консалтинга.

В рамках формирования внутреннего кадрового резерва студенты-старшекурсники принимаются в штат ОАО «СО ЕЭС» на вакансии специалистов-стажеров.

Таким образом, они приобщаются к работе в высокопрофессиональном коллективе, применяют полученные в вузе знания по специальности на практике, реализуют серьезные исследовательские и образовательные проекты, выполняя под руководством опытного наставника конкретные энергетические производственные задачи.

Результаты работы специалистов-стажеров в 2009 году получили высокую оценку в 37 филиалах ОАО «СО ЕЭС», в том числе в Хабаровске, Благовещенске, Оренбурге, Кемерове, Омске, Красноярске, Иркутске, Новосибирске, Чите, Ростове-на-Дону, Махачкале, Краснодаре, Пятигорске, Санкт-Петербурге, Новгороде, Архангельске, Калининграде, поселке Мурмаши Мурманской области.

Система довузовской подготовки включает создание профильных «электроэнергетических» классов и групп для углубленного изучения точных наук путем отбора учащихся специализированных школ и студентов колледжей, а также проведение мероприятий по профессиональной ориентации. Деятельность по данному проекту ОАО «СО ЕЭС» осуществляет при поддержке Благотворительного фонда «Надежная смена».

Выстроенная в ОАО «СО ЕЭС» система работы с молодежью позволяет не только формировать одаренную трудовую смену, мотивированную на работу в Системном операторе, но и повышать качество высшего профессионального образования по направлению «Электротехника и электроэнергетика».

Интеллектуальный мониторинг

«Русские Навигационные Технологии»: итоги и стратегии

Александра Климушкина

Компания «Русские Навигационные Технологии» (РНТ) — один из лидеров российского рынка систем мониторинга и контроля автотранспорта — в 2009 году существенно увеличила масштабы бизнеса, укрепила свои позиции на ключевых сегментах рынка мониторинга транспорта, выполнила ряд крупных проектов и вышла на перспективные сегменты рынка. При этом РНТ разработала платформу нового поколения, подготовилась к началу масштабной деятельности на зарубежных рынках, а также завершила внутренние преобразования, необходимые для сохранения темпов роста.

В 2009 году компания «Русские Навигационные Технологии» превысила запланированные параметры: выручка увеличилась на 169,3% (в 2008 году — на 112,76%) и достигла 209,5 млн руб. Показатели РНТ соответствуют динамике рынка, объем которого в 2009 году удвоился (в штучном выражении). При этом основная часть доходов компании по-прежнему связана с внедрением решений на базе ее флагманской разработки — системы ГЛОНАСС/GPS мониторинга и контроля «АвтоТрекер». Отметим также, что компания «Русские Навигационные Технологии» является одним из наиболее успешных проектов Фонда «ВТБ Венчурный», созданного по программе Российской Венчурной Компании (РВК), которому с 2008 года принадлежит доля РНТ.

В настоящее время порядка половины оборота компании приходится на крупные коммерческие предприятия, 10-12% — на госсектор, остальное — на средний и малый бизнес. Сегодня бортовое оборудование «АвтоТрекер» установлено на более чем 60 тыс. единиц транспорта, что, по оценкам компании, превышает 25% всего российского парка транспортных средств, подключенных к системам мониторинга.

Компания строит свои планы на ближайшие годы, исходя из того, что, по ее оценке, рынок мониторинга транспорта в настоящее время освоен лишь на 5-6%, а в перспективе его объем будет ежегодно увеличиваться в два-три раза. Этот прогноз опирается на совокупное действие трех основных факторов роста. Во-первых, множество предприятий-заказчиков пришло к осознанному желанию повысить управляемость и снизить расходы на транспорт, а также интенсифицировать его использование. Система мониторинга является практически безальтернативной технической основой решения этой задачи. Во-вторых, существует огромный неудовлетворенный спрос в таких системах со стороны предприятий с небольшим числом машин, причем этот рынок практически недоступен для традиционных проектных схем, оптимизированных под крупные предприятия. В-третьих, действующая нормативная база предписывает полное оснащение к 2012 году всего транспорта в госсекторе ГЛОНАСС–приемниками, а для владельца транспорта именно система мониторинга является наиболее быстрым и экономически осмысленным способом извлечения пользы из этого оборудования.

В 2009 году компания «Русские Навигационные Технологии» выполнила важные реструктуризационные проекты, направленные на создание инфраструктуры для стабильного длительного роста на 100 и более процентов ежегодно. Среди них отметим: изменение технологии разработки (прежде всего, в части документирования и тестирования); внедрение новой системы логистики базовых комплектующих, «полуфабрикатов» (почти готовых подсистем) и готовых изделий, а также переход на иерархическую систему складов, позволяющую оптимизировать управление товарными запасами при выполнении плановых и незапланированных проектов; создание резерва модулей ГЛОНАСС, на которые существует дефицит, и запаса комплектующих, необходимого для длительного сервисного сопровождения внедренных систем разных поколений. Новая система рассчитана на пиковую нагрузку 500-1000 комплектов в сутки и при необходимости может быть масштабирована.

Краткосрочная перспектива

Компания ориентируется на продолжение эволюционного развития рынка мониторинга, основными потребителями при этом остаются крупные предприятия, внедряющие системы мониторинга как часть собственной ИС.

Важнейшими задачами на этом пути РНТ считает повышение в структуре цены проекта доли ПО, сервиса и интеллектуальной составляющей, а также значительное увеличение числа проектов, где используются расширенная конфигурация бортового оборудования и специализированные отраслевые и «горизонтальные» решения. В настоящее время большинство систем навигации, внедренных на российском рынке, использует датчики глобального позиционирования и уровня топлива, что позволяет на 30% снизить затраты на транспорт. Однако при внедрении дополнительных специализированных программных модулей, более широкой номенклатуры датчиков и исполнительных элементов предприятия могут получать дополнительную выгоду, достигающую 20-25%.

Сегодня система прямых продаж и дилерская сеть РНТ переориентированы на продвижение проектов указанного типа. Одним из ключевых инструментом выполнения этой задачи стал значительно расширенный в 2009 году портфель типизированных решений компании «Русские Навигационные Технологии». В настоящее время в него входят разработки для горнодобывающей промышленности, строительной отрасли, нефтегазового сектора, грузоперевозок, такси, скорой помощи и др.

В 2010 году компания планирует значительно расширить свое присутствие на ряде рынков, примыкающих к мониторингу транспорта. Значительный интерес здесь представляют железнодорожный и речной транспорт, контроль грузоперевозок (автономные решения для контроля перевозок и управления сложным спецоборудованием), сельское хозяйство, телеметрия (заказчику выгодно иметь единую платформу и инфраструктуру для мониторинга подвижных и стационарных объектов).

Техническим фундаментом реализации этих планов наряду с расширением и совершенствованием типовых решений является наращивание функциональности бортового оборудования. Важнейшим шагом в этом направлении станет завершение разработки новой платформы бортового оборудования и вывод на рынок в первой половине 2010 года нового поколения продуктов линейки «АвтоТрекер».

Система «АвтоТрекер» (Auto Tracker)

«АвтоТрекер» (www.autotracker.ru) — интеллектуальная система, обеспечивающая комплексный мониторинг подвижных объектов с помощью систем глобального позиционирования ГЛОНАСС и GPS. Система позволяет оптимизировать использование транспортных средств, автоматизировать управление автопарком, повысить ответственность персонала и обеспечить контроль состояния груза. Благодаря внедрению системы «АвтоТрекер» сокращаются расходы на топливо и эксплуатацию, исключается нецелевое использование транспорта, повышается инвестиционная привлекательность бизнеса.

Важной особенностью системы «АвтоТрекер» является локализация логической обработки первичных данных, полученных от датчиков, непосредственно в интеллектуальном бортовом блоке. Этот блок превращает низкоуровневые показания датчиков в логические события, отслеживает правила, описывающие допустимые и недопустимые ряды таких событий и в соответствии с этими правилами выдает команды управляющим элементам. Правила позволяют задать критические области и пороговые значения параметров, требующие специальной обработки, описать маршрут и допустимые отклонения, выявлять нештатные ситуации на основе определенных последовательностей событий. Причем обработка выполняется даже в автономном режиме. Все это значительно снижает нагрузку на сеть передачи данных и требования к ее доступности, а также позволяет управлять сложным набортным оборудованием с собственным набором датчиков, управляющих элементов и правил, описывающих логику их работы.

Компания «Русские Навигационные Технологии» была пионером использования в системах мониторинга интеллектуальных бортовых блоков, способных взаимодействовать практически с любым дополнительным оборудованием, проводить автономную логическую обработку низкоуровневой информации по сложным правилам и полноценно управлять различными исполнительными устройствами даже без связи с диспетчерским центром.

Создание новой платформы, на проектирование которой ушло полтора года, означает следующий шаг в этом направлении — переход к интеллектуальной бортовой сети. В ней все бортовые устройства имеют цифровые интерфейсы, для их взаимодействия используется единая цифровая магистраль, на разных участках которой могут применяться проводные и беспроводные технологии. Кроме того, внутри бортовых блоков начинает использоваться ОС реального времени, что значительно упрощает расширение их функциональности, взаимодействие с новыми видами оборудования, реализацию сложных автоматических процедур самодиагностики и восстановления.

Одновременно значительно упростятся установка, настройка, тестирование и сервисное обслуживание бортовой сети, а ноутбук станет главным инструментом сервисного мастера. Отметим, что разработка нового бортового блока основывалась на многолетнем опыте практического применения оборудования в различных отраслевых проектах и в самых тяжелых российских климатических условиях, что обеспечит его надежную работу в любой точке страны.

Стратегическое развитие

В 2009 году компания «Русские Навигационные Технологии» начала целенаправленную работу с госсектором. Значительное расширение этой деятельности — приоритетная задача РНТ на ближайшие годы. Здесь компания работает сразу по нескольким направлениям. Первым является тесное сотрудничество со всеми российскими производителями чипов ГЛОНАСС для максимально быстрого внедрения нового поколения приемников в товарную линейку «АвтоТрекер». Второе — это расширение каналов продаж и активное участие в тендерах. Наконец, третье направление — разработка специализированных решений для госсектора, требующая совершенно иного подхода, для реализации которого в компании создано отдельное софтверное подразделение.

Революционным элементом долгосрочной стратегии РНТ является активная работа с новым сегментом рынка мониторинга — предприятиями среднего и малого бизнеса с небольшим транспортным парком (от 10-50 до нескольких единиц техники). Эффективность использования автомобилей и другие преимущества мониторинга исключительно важны для таких предприятий, при этом здесь хорошо работает идея экономии, а решения принимаются оперативно, но стандартная практика реализации проектов в данном сегменте не подходит. Соответственно, компания «Русские Навигационные Технологии» намерена опираться на новую для российского рынка мониторинга операторскую модель бизнеса, реформируя подход к продажам.

По мнению компании «Русские Навигационные Технологии», именно операторская модель является магистральным направлением развития рынка мониторинга в среднесрочной и долгосрочной перспективе. В частности, именно в рамках этой модели возможна не только работа с малыми предприятиями, но и с частными потребителями, а также широкое внедрение пакетов услуг и формирование российского рынка LBS (Location Based Services). Элементы данной модели были отработаны РНТ в прошедшие годы и прошли жесткую проверку кризисом. Так, абонентские платежи не упали даже у предприятий, где интенсивность использования транспорта резко снизилась.

В качестве первого шага компания «Русские Навигационные Технологии» уже в ближайшее время предложит предприятиям SMB специальное решение, в котором функция мониторинга будет предоставляться как услуга с ежемесячной оплатой, зависящей от набора сервисов.

Широкое внедрение операторской модели предполагает постепенное развертывание инфраструктуры хостинга, формирование пакетов услуг с хорошими рыночными перспективами, создание тарифных планов и внедрение биллинга, а также разработку и внедрение максимально автоматизированной технологии подключения абонента, управления пакетом услуг, мониторинга качества сервиса и др. Кроме того, движение к операторской модели потребует внедрения партнерами бизнес-процессов, обеспечивающих гарантированный уровень сервиса для большого числа разнотипных абонентов, а также использования систем CRM и новых инструментов маркетинга и продаж.

Более того, переход на операторскую модель требует значительных инвестиций, и компания РНТ готова в этом помогать своим партнерам. Поддержка РНТ будет также опираться и на архитектурные особенности системы «АвтоТрекер», и на опыт предоставления коммерческих сервисов мониторинга, и на новые разработки, которые начались в 2009 году и активно ведутся в настоящее время.

С 2010 года компания «Русские Навигационные Технологии» начинает активно работать на зарубежных рынках. Первостепенный интерес здесь представляют страны СНГ, некоторые Арабские страны, страны Латинской Америки. На зарубежных рынках компания будет действовать через местных партнеров, при этом основной объем работ будут выполнять специалисты РНТ. В настоящее время уже имеются реальные планы проектов на десятки тысяч единиц техники, при этом первые зарубежные проекты уже находятся на стадии реализации. В долгосрочной перспективе на зарубежные рынки будет приходиться не менее половины сбыта.

Компания уверена, что система «АвтоТрекер» имеет серьезные экспортные перспективы. Во-первых, западные системы мониторинга предлагаются как опция к логистическим услугам, а система «АвтоТрекер» разработана как самостоятельное решение, внедряемое на крупном предприятии по проектной модели. При этом РНТ имеет уникальный опыт создания крупных диспетчерских центров. Во-вторых, большой технологический опыт по разработке оборудования делает решения российских разработчиков наиболее конкурентоспособными. В-третьих, в «АвтоТрекер» используются сразу две системы глобального позиционирования (GPS и ГЛОНАСС), что не только повышает надежность и точность определения координат, но и является важным для проектов, имеющих геополитическое значение. Наконец, российская система мониторинга имеет определенные ценовые преимущества, вытекающие из более низкой себестоимости интеграционного сервиса и разработки высокотехнологичного ПО.

Крупные проекты компании «Русские Навигационные Технологии»

Топливно-энергетический комплекс: ТАТ-Нефть, ТНК ВР, Башнефть, Газпром Нефть, Роснефть

Строительство: МосМетрострой, Инком-Недвижимость, ЗАО «Труд», ООО АнтейСтройИнвест, ГУП «Мосстройресурс», Аэродромдорстрой, Геострой

Горнодобывающая промышленность: УралАсбест ГОК, АК Алроса, Гайский ГОК

Грузоперевозки: Первая Экспедиционная Компания, СТС Логистикс, Желдорэкспедиция, Русская Контейнерная Верфь

Федеральная сеть гипермаркетов: «Магнит» Тандер (г.Краснодар), Копейка

Банки: Банк Русский Стандарт, Сбербанк РФ

Такси: Городское Такси

Пищевая промышленность: Черкизовский мясокомбинат (г. Москва), Микояновский мясокомбинат (г. Москва)

Оптовая и розничная торговля: «Премиум-БИР» (г. Санкт-Петербург), Спортмастер (г. Москва)

Государственные структуры и муниципальные предприятия: ГУП «Башавтотранс» (Уфа), ГУП «ЭкотехПром», Станции скорой медицинской помощи (г. Ханты-Мансийск, г.Ноябрьск, г.Тюмень, г.Уфа), Администрация Пермского края, Управление делами губернатора ХМАО-Югры, Городская больница ОАО «Медицинский центр» (г. Тюмень), ГЛПУ ТО «Областная больница № 16» (г.Тюмень), ТУМП ВКХ «ВОДОКАНАЛ», «ИркутскЭнерго» (г. Иркутск), «Дорожно-эксплутационная компания (г. Тюмень), Муниципальное дорожно-эксплуатационное предприятие (г. Ханты-Мансийск), Администрация г.Радужный (ХМАО), Администрация Краснодарского Края, ГУП ЦИТ

Партнерская сеть

Компания «Русские Навигационные Технологии» считает партнерскую сеть ключевым элементом в системе расширения бизнеса и совершенствования системы «АвтоТрекер». Напомним, что в сентябре 2008 года РНТ привлекла значительные инвестиции, в том числе и на развитие сети продаж, и сегодня эта сеть (13 представительств и более 60 партнеров) эффективно работает во всех регионах РФ, обеспечивая порядка 25% выручки.

В настоящее время экстенсивный период развития сети завершен, и с 2010 года начинается ее интенсивное развитие. Партнерам новая стратегия работы с сетью была представлена на Дилерском съезде в конце 2009 года. В результате ее реализации доля дилерских продаж вырастет в два раза, одновременно повысится маржа в проектах.

На новом этапе компания «Русские Навигационные Технологии» в каждом регионе делает ставку на значительное повышение уровня сотрудничества с наиболее активными партнерами, которые смогут поддержать все вышеперечисленные инициативы. Для различных типов партнеров разработаны разные схемы работы, причем РНТ окажет комплексную поддержку предприятиям, стремящимся выйти на новый уровень сотрудничества. В частности, будут значительно расширены информационная поддержка партнеров, обмен наилучшими бизнес-практиками и логистические сервисы. Более жесткими станут обязательства РНТ по отношению к партнерам, начнется внедрение элементов франчайзинга. В итоге, компания «Русские Навигационные Технологии» и ее партнерская сеть должны предстать перед заказчиком как «мегаструктура», в которой действуют единые стандарты качества услуг, уровня сервиса и компетентности.

СПРАВКА «ПЕ»:

ЗАО «Русские Навигационные Технологии» — российская компания, специализирующаяся на разработке, производстве и внедрении спутниковой системы GPS/ГЛОНАСС-мониторинга и контроля транспорта «АвтоТрекер». Компания основана в 2005 году на базе отдела программных разработок системного интегратора «РУСЛАН Коммуникейшнз», приступившего к созданию системы «АвтоТрекер» в 2002 году. В настоящее время ЗАО «Русские Навигационные Технологии» является крупнейшим российским производителем и интегратором систем мониторинга, контроля и телематики.

Экспортный космос

«Космическая связь» и Romantis: сотрудничество

Российский государственный спутниковый оператор ФГУП «Космическая связь» (ГПКС) и Romantis GmbH, европейский провайдер спутниковой емкости, оборудования и услуг поддержки, объявили о начале сотрудничества с целью продвижения услуг для Европы, Ближнего Востока и Азии (регион EMEA) на базе спутниковой емкости ГПКС и оборудования Романтис.

Romantis GmbH, динамично развивающийся европейский провайдер спутниковой емкости, оборудования и услуг поддержки, входит в группу компаний Romantis, которая оказывает услуги спутниковой связи по всему миру через сеть своих дочерних предприятий и партнеров. Клиентами Romantis являются телекоммуникационные операторы, корпоративные клиенты и вещательные компании Европы, Ближнего Востока, Африки и стран СНГ. Являясь универсальным дистрибьютором спутникового ресурса, Romantis арендует емкость на долгосрочной основе на спутниках крупнейших операторов. Сегодня компании группы предоставляют услуги с использованием десяти транспондеров на пяти геостационарных спутниках связи, обслуживающих различные регионы мира. Romantis GmbH владеет лицензией на право производства и продажи инновационной VSAT платформы EASTAR а также является дистрибьютором антенных систем iNetVu. С 2006 года Romantis GmbH — участник МОКС «ИНТЕРСПУТНИК». Romantis использует самые современные спутниковые технологии передачи аудио, видео и данных, опирается на многолетний опыт, эксплуатирует современные технические средства и обладает творческим потенциалом, необходимым для работы в условиях стремительно меняющихся технологий и требований рынка.

Новые партнеры будут развивать коммерческое сотрудничество по совместному продвижению и продаже на Ближнем Востоке и в Европе спутниковой емкости ГПКС, в частности ресурса космического аппарата «Экспресс-АМ44» (11° з.д., выведен на орбиту в феврале 2009 года). Стороны также договорились разработать специальные решения, предполагающие использование VSAT спутникового маршрутизатора (UHP-1000) производства компании Романтис и спутниковой емкости ГПКС. Совместные услуги будут включать готовые решения для корпоративных сетей, широкополосного доступа, ретрансляции сотовых сигналов, и т.д.

Спутник связи и вещания «Экспресс-АМ44» изготовлен ОАО «ИСС им. академика М.Ф.Решетнева» (бывший НПО ПМ) совместно с Thales Alenia Space и оснащен полезной нагрузкой, работающей в C-, Ku- и L- диапазоне. Два высокоэнергетических луча Ku-диапазона полностью покрывают Европу и Ближний Восток и позволяют обеспечивать услуги видео, голоса и передачи данных в высоком качестве по всему региону EMEA.

«Европа и Ближний Восток являются важными рынками для ГПКС, — говорит и.о. генерального директора ГПКС Юрий Прохоров. — Это сотрудничество позволит обеим компаниям укрепить позиции на рынке услуг спутниковой связи Европы и Ближнего Востока и предоставить своим клиентам комплексные решения».

Доктор Харальд Штанге, управляющий директор Romantis GmbH, сказал: «Экспресс-АМ44» — надежный и экономически эффективный спутник для предоставления услуг в регионе EMEA, а самое современное оборудование, которое мы производим, это универсальный и удобный инструмент для создания сетей VSAT любой топологии. У Romantis GmbH сильное местное представительство и хорошие возможности по предоставлению услуг в данном регионе. Вместе с емкостью «Экспресс-АМ44» мы можем предложить высококонкурентные решения как для государственных, так и для коммерческих клиентов на Ближнем Востоке, в Европе и Северной Африке».

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

В качестве национального оператора спутниковой связи России ГПКС решает важные государственные задачи по обеспечению подвижной президентской и правительственной связи, трансляции федеральных телерадиоканалов на территорию России и большинства стран мира. Предприятие активно участвует в реализации приоритетных национальных проектов, тесно взаимодействует с российскими органами государственной власти в области развития информационных и телекоммуникационных систем связи и вещания. ГПКС оказывает полный спектр услуг связи и вещания с использованием собственных наземных технических средств и спутниковой группировки, в составе которой современные космические аппараты серий «Экспресс-АМ», «Экспресс-МД», «Экспресс-А», «Бонум-1», а также часть емкости французского спутника «W4». Космические аппараты предприятия обеспечивают широкие возможности для организации телерадиовещания, в том числе услуг DTH, IPTV, MPEG-4, широкополосного доступа в Интернет, передачи данных, видеоконференцсвязи, создания сетей VSAT, организации ведомственных и корпоративных сетей связи в любом регионе земного шара. В ГПКС развернут современный наземный комплекс управления космическими аппаратами, на базе которого осуществляется управление и мониторинг не только собственных спутников, но также спутников «Eutelsat», «Intelsat» и др.

ИСТОРИЧЕСКИЙ РАКУРС

Ворошиловский стрелок

К девяностолетию выдающегося конструктора Евгения Драгунова

20 февраля оружейники России и мира отметили 90 лет со дня рождения выдающегося конструктора XX века, создателя снайперской винтовки СВД Евгения Федоровича Драгунова (1920-1991). Вклад великого ижевского конструктора в становление отечественной оружейной школы признан и неоспорим. Евгений Федорович стоял у истоков многих достижений ижмашевских конструкторов-оружейников. Он основоположник системы трехупорного запирания канала ствола, первопроходец в выработке требований к стволу высокоточного оружия, разработчик высокоэргономичной конструкции приклада. И т.д.

Снайперскую винтовку СВД специалисты называют лучшей снайперской винтовкой XX века. Имя Евгения Федоровича Драгунова по праву стоит в одном ряду с именами прославленных конструкторов-оружейников мирового масштаба. Прошло уже более сорока лет после принятия на вооружение его винтовки, но по своим техническим характеристикам и боевым свойствам СВД и ее модификации остаются современными образцами, превосходящими многие снайперские винтовки.

Под руководством Е.Ф. Драгунова в 1949-1958 годы был создан целый ряд спортивных винтовок: С-49, целевые спортивные винтовки ЦВ-50, «Зенит» (ЦВ-55), «Зеннт-2», малокалиберные целевые винтовки МЦВ-50, Тайга», «Стрела» (МЦВ-55), а также началось, создание винтовой «Биатлон», «СМ», «Бегущий олень». В 1963 году была создана 7,62 мм снайперская винтовка Драгунова СВД, принятая на вооружение Советской Армии.

На базе СВД разработаны популярные охотничьи карабины «Медведь» и «Тигр». В начале семидесятых был разработан пистолет-пулемет ПП-71, созданные на его основе пистолеты-пулеметы «Кедр» и «Клин» приняты на вооружение МВД РФ. В 1995 году на вооружение Вооруженных Сил Российской Федерации принята винтовка Драгунова со складывающимся прикладом (СВДС).

Всего за время конструкторской деятельности Е.Ф.Драгунов выполнил 27 разработок в области боевого и спортивного стрелкового оружия, получил 7 авторских свидетельств на изобретения.

Необходимые подробности

Снайперское оружие требует высокой кучности стрельбы. Традиционно кучность обеспечивается за счет массивного ствола, тяжелой конструкции. Винтовка же Драгунова замечательна своей легкостью (порядка 4 кг) и своей надежностью.

«Винтовки Драгунова известны тем, что могут надежно функционировать в труднейших условиях без тщательного ухода», — пишет в своей монографии ижевский конструктор-оружейник И.Е.Дерюшев. При этом кучность не пострадала — напротив, удалось достичь уникальных показателей: отверстия в мишени от 10 пуль покрывались 20-копеечной монетой. По оценкам специалистов, аналогов СВД нет во всем мире.

Русские традиции подготовки снайперов восходят к 18-19 векам: еще во время Крымской кампании в составе российской армии формировались небольшие под разделения лучших стрелков. Их первое участие в боях за Севастополь оказалось неожиданно эффективным: противник, лишившийся многих представителей своего командования, оказался деморализован.

Главное впечатление — эффективность и функциональность. Так писали зарубежные эксперты о снайперской винтовке Драгунова: «Ничего лишнего. Ничего сложного или хрупкого в обращении. Остается только одно — прицеливаться и стрелять».

Коренной ижевчанин

Евгений Федорович Драгунов родился в 1920 году. Рано увлекся стрелковым спортом и охотой. В 14 лет у него уже было свое охотничье ружье 28-го калибра, переделанное из австрийской винтовки «Манлихер». Летом 1934 года по прицельной стрельбе выполнил нормы на значок «Ворошиловский стрелок» 1 степени. Около года по вечерам учился и в стрелковой школе Осоавиахима. Чуть позже будущий конструктор выполнил нормы «Ворошиловского стрелка» 2 ступени, а также окончил курс стрельб Осоавиахима. Он выдержал экзамен на инструктора стрелкового спорта первого разряда с правом проведения стрельб из боевого оружия в открытых тирах.

В 1939 году после двух месяцев службы Евгений Драгунов был направлен в школу младших командиров в Хабаровске. Окончил школу с отличием, получил звание «младшего комвзвода» и был оставлен при школе оружейным мастером школы.

С этого момента по сути началась его карьера профессионального специалиста по стрелковому оружию.

Начало конструкторского пути

Итак, окончив школу-семилетку, отучившись в Ижевском механико-металлургическом (позднее — Индустриальном) техникуме (куда, кстати, был принят в 14 лет, а не в 16, как все) и заочной школе инструкторов стрелкового спорта, получив звание «Ворошиловский стрелок» и шестилетнюю практику работы оружейным мастером во время войны, в декабре 1945 года старший сержант артиллерии Е.Ф. Драгунов вернулся домой и устроился на Ижевский машиностроительный завод. Принимавший его на работу заместитель главного конструктора Валентин Петрович Камзолов впоследствии рассказывал, что он сразу же подумал: человек с такой фамилией должен сделать что-нибудь интересное в оружейной сфере. Каждому бы уметь так предсказывать будущее.

Уже через год начав работать самостоятельно, Драгунов занялся модернизацией мосинской трехлинейки образца 1891/30, которая во время войны широко использовалась как снайперское оружие. После первых опытных образцов, которые не были приняты в серийное производство, хотя и успешно прошли полигонные испытания, в 1949 году была запущена в производство его первая спортивная винтовка С-49.

С ее помощью в 1950 году В. Борисов первым из советских спортсменов-стрелков установил мировой рекорд.

Всего за годы работы Драгунов создал 27 различных конструкций стрелкового оружия, в том числе и целевые спортивные винтовки: МЦВ-50, ЦВ-50, СМ, «Биатлон», «Зенит», «Стрела», «Тайга» (специально для женщин).

Три последние модели принесли заводу-изготовителю Гран-при Всемирной выставки в Брюсселе.

Спортивное направление — не случайно. Как в свое время писал Михаил Евгеньевич Драгунов (или Драгунов-младший), «отец продолжал активно заниматься стрелковым спортом, стабильно выполнял норматив первого разряда и на протяжении почти десяти лет выступал за сборную команду республики».

Развивая талант

В 1958 году Драгунов принял предложение заняться конструированием самозарядной снайперской винтовки. Рассказывает выпускник Ленинградского военно-механического института Юрий Александров, который от начала и до конца прошел рядом с Драгуновым путь по ее созданию:

«Уже в 1959-м были созданы опытные образцы и вывезены в декабре на испытания. Помню, в день, когда мы вылетели на полигон в Климовск, мне как раз исполнилось 25 лет. Четверть века я разменял на борту арендованного грузового самолета.

Первое, что поразило всех присутствующих, — кучность стрельбы. Однако сразу стали видны и минусы в надежности и живучести. Дело в том, что кучность и надежность, как гений и злодейство, понятия в принципе несоединимые. Однако постепенно нам удалось исправить ряд показателей, и через какое-то время ижевскую «снайперскую» допустили на военный полигон в Щурово, под Москвой, где в общей сложности представителям нашего завода пришлось провести полгода.

Нашими конкурентами в деле создания снайперского оружия были два талантливых конструктора: наш земляк — ижевчанин С. Г. Симонов и представитель ковровской оружейной школы А. С. Константиков. С последним соперничество было жесточайшее. Столкнулись интересы и навыки двух ведущих оружейных школ.

Если первая — ижевская — как уже было сказано, имела опыт в отработке параметров кучности, то вторая — ковровская — отличалась безотказностью автоматики. Таким образом, успех той или другой стороны зависел только от того, сможет ли Константинов оперативно освоить кучность или мы быстрей разберемся с автоматикой.

Время поджимало. Заказчик — ГАУ (Главное артиллерийское управление) — начал торопить. Константинов заволновался — и стал нас копировать. Сделал, по аналогии с нашим образцом, трехстворное запирание и фрезерованную коробку. Однако полигонные испытания в Климовске показали, что от этого ковровская винтовка стала только тяжелей, потеряв при этом надежность. По сути дела ему надо было все начинать сначала.

После окончательных испытаний под Ленинградом конструкция Драгунова была рекомендована к войсковым испытаниям. В 1963 году на совместном заседании Министерства обороны и Министерства оборонной промышленности СССР было объявлено решение о принятии снайперской винтовки Драгунова (СВД) на вооружение Советской Армии. Массовое производство винтовки предлагали передать тулякам, но в итоге начали осваивать на родине конструктора, на его родном машиностроительном заводе.

За пять лет напряженной работы над своей винтовкой Драгунов был в отпуске не больше недели.

Конструкторская вершина

СВД стала вершиной конструкторской деятельности Драгунова, явилась большой творческой удачей талантливого изобретателя, результатом его упорного труда. В составе группы создателей советского стрелкового оружия в 1964 году Евгений Федорович был удостоен Ленинской премии. Отличные боевые и эксплуатационные качества снайперской винтовки Драгунова объективно оценены не только советскими, но и зарубежными военными специалистами. Так, в 1989 году в швейцарском военном журнале «Schweizer Waffen-Magazin» была опубликована статья, посвященная этому оружию. В ней говорилось: «На Западе советская снайперская винтовка Драгунова под классический русский военный патрон с закраиной 7,62x54 относится к редким экспонатам коллекционеров. Одну из них мы подвергли практическому испытанию...

Снайперская винтовка Драгунова очень хорошо спроектирована. Вопреки традиционным канонам проектирования точного оружия, бывший стрелок-спортсмен Драгунов сделал свою винтовку легким оружием. С оптическим прицелом и полным магазином она весит 4,55 кг. Цевье, состоящее из двух половин, снабженных большим числом продольных прорезей, служащих для охлаждения, а также приклад рамной конструкции с интегрированной пистолетной рукояткой выполнены из фанерной плиты. Центр тяжести заряженной винтовки располагается почти точно на уровне магазина. Нормы НАТО предписывают для снайперских винтовок максимальный радиус рассеивания на дистанции 600 ярдов (548,6 м) серии в 10 выстрелов 15 дюймов (38,1 см). Советская снайперская винтовка Драгунова уверенно перекрывает эти требования. Отдача, несмотря на относительно мощные патроны, умеренная. Винтовки Драгунова известны тем, что могут надежно функционировать в труднейших условиях без тщательного ухода».

С началом военных действий в Афганистане среди военных пошел разговор о том, что СВД необходимо сделать еще более компактной, так как штатная винтовка плохо вписывалась в ограниченное пространство БМП.

Отошедший от активной конструкторской работы Драгунов уже не смог довести проект по складной модификации. Эту работу завершил коллектив во главе с Азарием Ивановичем Нестеровым. В результате появились два опытных варианта СВД со складывающимся прикладом: СВДС-А (армейский) с длиной ствола 620 мм и СВДС-Д (десантный) с длиной ствола 590 мм. Для сокращения общей длины оружия конструкторами был разработан новый укороченный щелевой пламегаситель конической формы, длина рабочей зоны которого составляла всего 29 мм против 78 мм — в штатной СВД. Винтовка получила пластмассовую пистолетную рукоятку управления огнем.

Складывающийся на правую сторону ствольной коробки приклад был изготовлен не из клееной фанеры, а из стальных труб. Затылок приклада изготовлен из стеклонаполненного полиамида. На верхней трубке приклада разместили несъемную пластмассовую опору для щеки стрелка. В походном положении или во время стрельбы с открытого прицела опора поворачивается вниз. Со ствола убрали прилив для крепления штык-ножа. В результате испытаний было решено оставить только «десантный» образец винтовки, который был принят на вооружение Российских Вооруженных сил в 1995 году под обозначением СВДС (со складывающимся прикладом). Общая длина нового оружия составила 1135 мм при длине ствола 565 мм. Масса винтовки СВДС с неснаряженным магазином и без оптического прицела составляет 4,5 кг.

СВД в своей обычной конфигурации в последствии также претерпела некоторые изменения. Сейчас СВД изготавливается в нескольких вариантах: с деревянным нескладывающимся прикладом и пластмассовыми накладками; с пластмассовым нескладывающимся прикладом и пластмассовыми накладками. Винтовку оснастили регулируемой телескопической двуногой сошкой С-1. Скоро появятся варианты СВД и СВДС калибров 308 WIN., 9.3 мм и 338 Lapua MAG.

Принципиально новое дело

В начале 70-х годов Евгений Федорович взялся за принципиально новую для себя работу — пистолет-пулемет. Специфика этого вида оружия исключала возможность заимствования конструкторских решений СВД, поэтому в конструкцию пистолета-пулемета был положен ряд новых элементов. Но эта работа не была закончена, так как армия — в то время единственный заказчик — утратила интерес к этому виду оружия. И только спустя двадцать лет, уже будучи на пенсии, Е.Ф.Драгунов возобновил работу над ПП-71 на Ижевском механическом заводе, куда была передана разработка. Последний образец, над которым он работал, под названием «9 мм пистолет-пулемет «Кедр» (Конструкция Евгения Драгунова) был принят на вооружение МВД России уже после смерти конструктора, а в 1994 году на вооружение МВД был принят пистолет-пулемет «Клин», разработанный на базе «Кедра» (сейчас обе модели выпускаются в Златоусте).

Нельзя не отметить причастность Драгунова к созданию охотничьего оружия. Вскоре после освоения СВД в производстве на ее базе в КБ, руководимом И.Е.Семеновых, началась работа над охотничьим карабином «Медведь» под патрон 9,53 мм (разработчик Б.М. Зорин). С 1968 года карабин выпускался серийно. С появлением нового охотничьего патрона 7,62x51 создается и в 1975 году ставится на производство новая модель — «Медведь-3».

В 1969 году на базе СВД создан первый вариант самозарядного охотничьего карабина «Тигр» под патрон 7,62x53. Этот карабин стал основой тех «Тигров», которые выпускаются в настоящее время серийным производством под патроны 7,62x54R, 9,3x64, 30-06 Spring и пользуются огромной популярностью в России и за рубежом.

Имя на века

Почти год спустя в числе лауреатов Ленинской премии (М. Т. Калашников, В. В. Крупин, А. Д. Крякушин, В. Н. Пушин) прозвучало имя Драгунова. 741 руб. 29 коп. — материальное выражение премии — стали, пожалуй, самой крупной денежной наградой конструктора, и, будучи пенсионером союзного значения, жил очень скромно. Но как жил! Мотался по лесам с ружьем, был азартным рыбаком, часто захаживал в конструкторское бюро (в кабинете, где всю жизнь проработал Драгунов, до сих пор висит его портрет, и провисит, думается, еще немало лет). Потом дали о себе знать болезни. И все равно — тянулся к людям.

Двое сыновей Драгунова, Михаил и Алексей, продолжают семейную традицию как конструкторы-оружейники: Михаил — на Ижевском механическом заводе, Алексей — на «Ижмаше». Евгений Федорович оставил несколько незавершенных разработок, одна из них — пистолет-пулемет «КЕДР» («Конструктор Евгений Драгунов»; выпуск был налажен в Златоусте). Другую СВДС (складную) с 1994 года делают на «Ижмаше».

«Отец любил повторять фразу из Джека Лондона: «Он остался в живых потому, что нажал на спуск на пять шестых секунды раньше, чем его противник», — вспоминает М. Драгунов.

Кстати, «на личном счету» конструктора смертельного оружия не было ни одного убитого человека.

С использованием материалов «Ижмаша» и СМИ

Разработки Евгения Драгунова

Под руководством Е.Ф. Драгунова в 1949-1958 гг. был создан целый ряд спортивных винтовок: С-49, целевые спортивные винтовки ЦВ-50, «Зенит» (ЦВ-55), «Зенит-2», малокалиберные целевые винтовки МЦВ-50, «Тайга», «Стрела» (МЦВ-55), а также началось создание винтовок «Биатлон», «СМ», «Бегущий олень».

1963 год — создана 7,62 мм снайперская винтовка Драгунова СВД, принятая на вооружение Советской армии.

На базе СВД разработаны популярные охотничьи карабины «Медведь» и «Тигр».

1971-1973 гг. — разработан пистолет-пулемет ПП-71, созданные на его основе пистолеты-пулеметы «Кедр» и «Клин» приняты на вооружение МВД РФ.

1995 год — на вооружение Вооруженных сил Российской Федерации принята винтовка Драгунова со складывающимся прикладом (СВДС).

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник».

Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации.

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

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

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

Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто»
Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vkl@telus.net Тел.: (1-604)-805-5979

Распространяется по подписке, в розницу, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в любом отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России»: индекс для инд. подписчиков — **45774**, для предприятий и организаций — **83475**; по каталогу «Почта России»: индекс для инд. подписчиков — **10887**, индекс для предприятий и организаций — **10888**. На газету также можно подписаться через «Интер-Почту».

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

Использованы материалы информагентств и интернет–изданий.
Материалы со знаком «(Р)« публикуются на правах рекламы.
Номер подписан 26.2.2010 г.
Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса» 125993, г. Москва, ул. Правды, 24.
Номер заказа 012307
Тираж 40000 экз.

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