

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Лицензия получена
Оборудование для АЭС

стр. 2

Лизинговый союз
Техника для российских предприятий

стр. 2

Перспективная реконструкция
Энергоэффективные РЭУ

стр. 3

Наследие Драгунова
Научно-практическая конференция

стр. 3

Бережливая Россия
Июнь, Санкт-Петербург, Лин школа

стр. 3

СТРАТЕГИИ

4-5

Приняты на вооружение
Российские истребители — в рядах ВМС Индии

стр. 4

Производственная перезагрузка
Трудности как катализатор роста

стр. 4

Народная «Щука»
80 лет первой подлодке предприятия

стр. 4

Госзаказ поддержит
Судьбы российского тяжелого машиностроения

стр. 5

Доверительное управление
Активы как они есть

стр. 5

Пошлины на калий
Правительство РФ обсуждает 15%

стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6

Против хищений
Бороться и сдавать!

стр. 6

Ремонты на «Вятке»
МЭС Урала: замена реактора

стр. 6

Целевые программы
МРСК Сибири направит 1,5 млрд руб.

стр. 6

ПОДРОБНОСТИ

8

Разные пути
Цены ны недвижимость хотят построить

стр. 8

Скоростные регуляторы
Экономить можно быстрее

стр. 8

Техподдержка красоты
Мода и ИТ-аутсорсинг

стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

Правительство одобрило поправки в закон о бюджете, предусматривающие увеличение срока госзаимствований с 20 лет до 30 лет. Такое решение было принято, в частности, в связи с рекомендациями западных консультантов. После внесения поправок Россия сможет выпускать 30-летние облигации уже в этом году. Бюджетом РФ предусмотрены внешние заимствования на 2010 год в размере \$17,8 млрд. По оценке Минфина, реальная сумма размещения может быть значительно меньше, ранее речь шла о \$10-12 млрд. Организаторами выпуска еврооблигаций министерство месяц назад из 22 претендентов выбрало Barclays Capital, Citibank, Credit Suisse и ВТБ Капитал. Учитывались опыт банков, предлагаемая стратегия размещения выпуска, опыт и качество работы на российском рынке. Минфин остановился на банках, которые предложили более агрессивную стратегию размещения и видят возможность разместить бумаги по ценам ниже, чем они котировались сейчас.

Развитие автопрома

Стране представили стратегию модернизации отрасли

России представили Стратегию развития автомобильной промышленности на период до 2020 года, о которой так долго, упорно и разноречиво говорили все, кому не лень. Официальную презентацию судьбоносного для отрасли и всего отечественного машиностроения документа перед членами Правительства РФ провел Министр промышленности и торговли Российской Федерации Виктор Христенко.

Неутешительные подробности

Российская автомобильная промышленность в период мирового экономического кризиса оказалась одной из наиболее «пострадавших» отраслей экономики. Производство легковых автомобилей в 2009 году сократилось на 59,4% по сравнению с 2008 годом и составило 597 тыс. штук. Отечественных моделей легковых автомобилей в 2009 году изготовлено 316,9 тыс. шт. (36,1% от объема 2008 года) или 53,1% общего объема производства легковых автомобилей. Выпуск автомобилей иностранных брендов составил 280,1 тыс. шт. (47,3% от объема 2008 года) или 46,9% общего объема производства легковых автомобилей, в том числе предприятиями, работающими в режиме «промышленной сборки» — 192,2 тыс. шт. (51,1% от объема 2008 года). Общий объем отгруженной в 2009 году продукции легкового автомобилестроения составил 227 млрд руб. (59,2% от объема 2008 года).

Производство грузовых автомобилей в 2009 году составило 91,4 тыс. шт. (35,7% от объема 2008 года). Грузовых автомобилей иностранных моделей в 2009 году изготовлено 7,4 тыс. шт. (40,6% от объема 2008 года), что составляет 8,1% общего производства грузовых автомобилей. Общий объем отгруженной в 2009 году продукции грузового автомобилестроения составил 79,6 млрд руб. (49,8% объема 2008 года).

Автобусов в 2009 году изготовлено 35,5 тыс. шт. (на 46,3% меньше, чем за 2008 год), при этом изготовлено 4,5 тыс. шт. автобусов иностранных марок (104,5% к 2008 году), или 12,7% общего объема производства

автобусов. Общий объем отгруженной в 2009 году продукции по автобусам составил 12,6 млрд руб. (56,6% от объема 2008 года). Общий объем отгрузки продукции собственного производства по предприятиям автомобилестроения (включая производство автомобильных двигателей и компонентов) составил в 2009 году 489,5 млрд

2020 года является максимизация добавленной стоимости по всем переделам цепочки создания автотранспортных средств в России при достаточном выборе и качестве продукции автомобилестроения. Для достижения поставленной цели в рамках Стратегии должны быть решены следующие основные задачи:

1. Обеспечение потребности транспортного комплекса страны, включая личные потребности граждан, за счет внутреннего производства по всем переделам создания конкурентоспособной автомобильной техники, отвечающей международным требованиям по безопасности, экологическим характеристикам и экономичности.

2. Обеспечение национальной безопасности путем производства военной автомобильной техники и автомобильной техники «двойного» назначения на основе российской компонентной базы с учетом реализации «Концепции развития военной автомобильной техники на период до 2020 года».



Автопром должен остаться одной из ключевых машиностроительных отраслей страны

руб. (56,6% от объема 2008 года), в том числе предприятиями, находящимися исключительно в российской собственности 226,5 млрд руб. или 46% общего объема отгруженной в 2009 году продукции.

Ключевые принципы

Согласно новой концепции, основной целью государственной политики Российской Федерации по развитию национальной автомобильной промышленности на период до

4. Максимальная локализация производства комплектующих и автомобилей всех автопроизводителей.

5. Достижение глобального стоимостного преимущества по производству комплектующих для производимой автомобильной техники.

6. Развитие системы технического регулирования в автомобилестроении.

7. Преодоление технологического отставания автомобилестроения России от ведущих стран мира на основе иннова-

ционного обновления и модернизации производства.

8. Развитие региональных производств автомобильной техники и базовых автокомпонентов, включая регионы Сибири и Дальнего Востока.

9. Формирование инфраструктуры проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по со-

данию новых автотранспортных средств и автомобильных компонентов.

10. Совершенствование системы подготовки специалистов для автопрома, в том числе, создание новых программ обучения в соответствии с международными стандартами.

11. Совершенствование законодательства, нормативной правовой базы в области автомобилестроения и создания системы утилизации автотранспортных средств.

(Окончание на стр. 3)

Энергопотребление

Превышены докризисные значения

Павел Якушев

По оперативным данным ОАО «СО ЕЭС», потребление электроэнергии в Единой энергосистеме России в феврале 2010 года достигло 87,9 млрд кВт·ч, что на 0,5% превышает объем потребления в феврале 2008 года и на 6% превышает объем потребления в феврале 2009 года.

Потребление электроэнергии за февраль 2010 года в целом по России достигло 89,8 млрд кВт·ч (на 1,2% больше, чем в феврале 2008 года, и на 5,7% больше, чем в феврале 2009 года). В изолированных энергосистемах потребление составило 1,9 млрд кВт·ч (по сравнению с февралем 2009 года снизилось на 5,5%).

Суммарные объемы потребления и выработки электроэнергии в целом по России складываются из показателей электропотребления и выработки объектов, расположенных в Единой энергетической системе России, и объектов, работающих в изолированных энергосистемах (Таймырская, Камчатская, Сахалинская, Магаданская, Чукотская, а также энергосистемы цент-

ральной и северной Якутии). Фактические показатели работы энергосистем изолированных территорий представлены субъектами оперативно-диспетчерского управления указанных энергосистем.

Выработка электроэнергии по России в целом в феврале 2010 года составила 91,1 млрд кВт·ч, что на 5,6% больше, чем в феврале 2009 года. Электростанции ЕЭС России в феврале 2010 года выработали 89,2 млрд кВт·ч электроэнергии, на 5,8% больше выработки в феврале 2009 года. В изолированных энергосистемах выработано 1,9 млрд кВт·ч (на 5,5% меньше, чем в феврале 2009 года).

Основную нагрузку по обеспечению спроса на электроэнергию в ЕЭС России в феврале 2010 года несли тепловые электростанции (ТЭС), выработка которых составила 59,2 млрд кВт·ч, что на 7,4% больше, чем в феврале 2009 года. Выработка ГЭС за тот же период составила 11,2 млрд кВт·ч (на 8,5% меньше, чем в феврале 2009 года), выработка АЭС — 14,4 млрд кВт·ч (на 11,2% больше, чем в феврале 2009 года), выработка электростанций промышленных предприятий — 4,5 млрд кВт·ч (на 9,5% больше показателей февраля 2009 года).

С начала 2010 года выработка электроэнергии в России в целом составила 192,4 млрд кВт·ч, что на 6,3% больше, чем в январе-феврале 2009 года. Выработка электроэнергии в январе-феврале 2010 года в ЕЭС России составила 188,4 млрд кВт·ч, что на 6,6% больше аналогичного периода прошлого года. В изолированных энергосистемах выработано 4 млрд кВт·ч (на 5,4% меньше, чем в январе-феврале 2009 года).

Основную нагрузку по обеспечению спроса на электроэнергию в ЕЭС России несли ТЭС, выработка которых составила 126,3 млрд кВт·ч, что на 9,2% больше, чем в январе-феврале 2009 года. Выработка ГЭС составила 23,4 млрд кВт·ч (на 9,3% меньше), выработка АЭС — 29,6 млрд кВт·ч (на 10,7% больше прошлого года). Потребление электроэнергии за первые два месяца 2010 года в целом по России составило 189,5 млрд кВт·ч (на 0,2% больше, чем в январе-феврале 2008 года; на 6,4% больше, чем в январе-феврале 2009 года), в том числе в ЕЭС России — 185,5 млрд кВт·ч (на 0,3% меньше, чем в первые два месяца 2008 года; на 6,7% больше, чем в первые два месяца 2009 года), в изолированных энергосистемах — 3,99 млрд кВт·ч.

Сталинград А380

Валерий Родиков

Чужды дела твои небесные, Создатель! А еще чуднее — дела созданий твоих, считающих себя вправе вершить имена земные и небесные. История им — верховный судья, как говорится, однако же... Однако же случаются странности, каковые редкому специалисту по брендингу удастся хоть как-нибудь объяснить. Но — по порядку.

12 февраля авиакомпания Lufthansa объявила конкурс по всему миру на лучшее название для лайнера А380. Победителем оказалось название Stalingrad, которое было предложено россиянином.

В пятницу за него было отдано более 7 тыс. голосов. Истинный патриот г-н Владимир Вольфович, известный по своей работе в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации, призвал поддержать это название. По призыву Жириновского я ринулся в Интернет на сайт Lufthansa, но «голосовалка» уже не работала. Немцы, видимо, уже поняли, что эта затея пахнет Сталинградом во всемирном масштабе. И они прервали бурный поток российских пользователей сайта, объяснив, что предлагаемое имя в принципе им не подходит.

А директор по корпоративным коммуникациям Lufthansa Ааге Дюнхаупт сообщил РБК-daily о том, что «сейчас Lufthansa не выбирает название города для конкретного А380». Он пояснил, что авиакомпания ищет псевдоним для самолета, уникальное имя для всей серии.

«К примеру, Boeing 737 называется «Бобби», — поясняет он. «Когда Boeing 747 был введен в эксплуатацию в 1960 году, ему быстро дали прозвище Jumbo Jet. Вы можете войти в историю авиации, предложив уникальное имя для самого большого пассажирского лайнера», — говорится на странице официального сайта Lufthansa, посвященной А380. То есть, по аналогии с историей сейчас идут поиски названия для А380.

«Lufthansa пытается отыскать что-то милое, что может понравиться даже детям. Исходя из всего вышеперечисленного, уже сейчас мы можем сказать, что название какого-либо города за пределами Германии не будет использоваться для самолетов А380», — отметил Ааге Дюнхаупт.

При этом Lufthansa практикует давать имена своим лайнерам. В частности, первые самолеты А380 будут названы «Франкфурт» и «Мюнхен». «Lufthansa всегда выбирает только немецкие города», — поясняют в компании.

«Интересно, что же такое милое, что может понравиться детям», ищет Lufthansa? Могу сходу предложить: «Катюша». Или тоже не подойдет?

Тогда — «Дрезден». Американцы без всякой на то необходимости так «разделали» в годы Второй Мировой этот город, что Хиросима с Нагасаки отдыхают.

Так что зря Lufthansa ограничивает географию названий большого самолета. Это великая маркетинговая находка. Если Lufthansa не согласится, предложу Air France. Недаром в Париже одна из площадей и станций метро названы Сталинград. У французов верное чутье на бренды. Вспомните хотя бы «Шанель №5».

726-03-03

Poliscorp

корпоративная полиграфия

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

■ Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет

■ Изготовим продукцию по необходимости в нереальные сроки

■ Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями

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

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



«РУСПОЛИМЕТ» получил лицензию на изготовление ядерного оборудования



Совершенствование финансовых механизмов и схем продолжается

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Уведомление о результатах открытого одноэтапного конкурса на право заключения Договора на выполнение работ по строительству и инженерному оснащению административного здания диспетчерского центра ОАО «СО ЭЭС» по адресу: Волгоградская обл., г. Волгоград, Советский район, ул. Ярославская, 8б.

В соответствии с Извещением, официально опубликованным 02 ноября 2009 года в газете «Промышленный еженедельник» №38 (310), копия размещена на внешнем сайте ОАО «СО ЭЭС» в информационно-аналитической и торгово-операционной системе «Рынок продукции, услуг и технологий для электроэнергетики» «B2B energy.ru» за № 109428. Заказчик, являющийся Организатором конкурса — ОАО «СО ЭЭС», почтовый адрес 109074, г. Москва, Китайгородский проезд, д. 7, стр. 3, провел открытый одноэтапный конкурс без предварительного отбора на право заключения Договора на выполнение работ по строительству и инженерному оснащению административного здания диспетчерского центра ОАО «СО ЭЭС» по адресу: Волгоградская обл., г. Волгоград, Советский район, ул. Ярославская, 8 б.

По результатам конкурса (протокол заседания Центральной закупочной комиссии от 16.12.2009 № 49-цк) Закрытое акционерное общество «Би-Эй-Си» (ОГРН 1027739254025), юридический адрес: 115035, г. Москва, ул. Пятницкая, д. 2/38, стр. 3, с ценой Договора 286 951 433,46 рублей с учетом НДС, сроком выполнения работ по Договору — 18 кал. месяцев с даты заключения договора. Между Организатором конкурса и Победителем подписан договор.

Получение лицензии

Сергей Воронин

Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору выдала ОАО «РУСПОЛИМЕТ» лицензию на право изготовления оборудования для ядерных установок атомных станций.

В декабре 2009 года ОАО «РУСПОЛИМЕТ» обратилось с заявкой в Волжское межрегиональное управление по надзору за ядерной и радиационной безопасностью Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору. В ходе аудита проведенного ведомством проверены производственные подразделения ОАО «РУСПОЛИМЕТ», квалификация персонала, выполняющего заявленные виды работ, соответствующее ведение сопроводительной документации по операциям процесса, обеспеченность процесса необходимым оборудованием и мерительными инструментами. Независимая экспертиза проведена «Межотраслевым экспертно-сертификационным, научно-техническим и контрольным центром ядерной и радиационной безопасности» (РЭСЦентр). В перечень продукции для ядерных установок вошли кольцевые заготовки, поковки (штамповки), прутки, выпускаемые на ОАО «РУСПОЛИМЕТ». Перечисленная продукция предназначена для предприятий изготавливающих оборудование атомных станций по II, III классу безопасности.

Лизинговый союз

«Ивановская марка» и ОАО «ГТЛК» поставляют технику



Наталья Мартынова

Торговая компания «Ивановская марка», один из крупнейших российских поставщиков дорожно-строительной и специальной техники, и ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания» заключили соглашение о сотрудничестве на поставку автокранов «Ивановец» и дорожных катков «Раскат» юрлицам и индивидуальным предпринимателям на условиях лизинга.

ООО «Торговая компания «Ивановская марка» — эксклюзивный торговый представитель заводов: ОАО «Автокран» и ЗАО «Газпром-кран» по продаже мобильных кранов «Ивановец» и опорно-поворотных устройств, ЗАО «Брянский автомобильный завод» по реализации специальных колесных шасси и ОАО «РАСКАТ» по продаже дорожно-уплотнительной техники. Головное подразделение компании

«Ивановская марка» расположено в Москве. Региональная сеть компании насчитывает 18 офисов, 16 из которых расположены в крупнейших городах России и 2 — в странах СНГ: в Киеве (Украина) и Алма-Ате (Казахстан).

ОАО «ГТЛК» — одна из ведущих российских лизинговых компаний, работающая на рынке лизинговых услуг с 2001 года. Доля государства в уставном капитале компании составляет 100%. Полномочия по управлению компанией осуществляет Министерство транспорта России. Одна из главных задач компании — способствовать реализации программ оснащения предприятий дорожной отрасли страны современной эффективной высокопроизводительной техникой с использованием механизмов финансовой аренды (лизинга). С 2009 года ОАО «ГТЛК» реализует государственную программу льготного лизинга для предприятий дорожного комплекса. На ее осуществление из государственного бюджета выделено 10 млрд руб. В рамках под-

писанного соглашения компании достигли договоренности, благодаря которой покупатели получают возможность приобретать автокраны и дорожные катки на наиболее выгодных условиях. Перед потребителями техники открываются все преимущества государственной программы льготного лизинга. Программа распространяется на все модели автокранов «Ивановец» и дорожных катков «Раскат».

Головое удорожание по данной программе с учетом налога на имущество, страховых выплат и других затрат, которые несет лизингодатель, составляет 8,51%, что ниже всех рыночных ставок на сегодняшний день. Срок лизинга от 18 до 36 месяцев (по отдельным видам техники до 60 мес.). Авансовый платеж для лизингополучателя 0%. Срок гарантии — 18 месяцев.

Одна из ключевых задач этой программы — создание эффективных стимулов для использования новой отечественной строительной и специальной техники, а также внедрения инновационных технологий.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«Месяц назад я утвердил новую Военную доктрину Российской Федерации — она внимательно изучается и внутри страны, и за ее пределами. Утверждены также «Основы государственной политики в области ядерного сдерживания до 2020 года». Из этих документов вытекают несколько достаточно важных выводов. Во-первых, сегодня у нас нет потребности в дальнейшем увеличении самого потенциала стратегического сдерживания, однако обладание ядерным оружием — это определяющее условие для проведения Россией своей независимой политики для сохранения ее суверенитета, политики, направленной на поддержание мира и предотвращение любого военного конфликта, а также для содействия урегулированию постконфликтных ситуаций.

В прошлом году были приняты поправки к Закону «Об обороне». Они дают правовое обоснование применению Вооруженных Сил Российской Федерации для защиты своих граждан, которые находятся за ее пределами. Важно также иметь в виду, что вблизи наших границ еще существует конфликтный потенциал, существуют неурегулированные проблемы. И это, безусловно, создает потенциальную угрозу национальной безопасности нашей страны. При этом мы ведем настойчивую работу по закреплению позитивных тенденций в современной международной политике. В сравнительно короткие сроки путем интенсивных переговоров с Соединенными Штатами Америки нам удалось вплотную подойти к выработке нового договора о стратегических наступательных вооружениях, предусматривающего дальнейшее сокращение соответствующих вооружений. Возобновились после определенной заминки и полномасштабные контакты между Россией и НАТО».

Дизель-поезда для Zeleznice Srbije

Метровагонмаш победил в тендере

Артем Леденев

ОАО «Метровагонмаш» (Московская область, г. Мытищи, предприятие входит в ЗАО «Трансмашхолдинг») стало победителем в тендере на поставку в течение двух лет десяти дизель-поездов для Сербских железных дорог (Zeleznice Srbije). В Сербию будут поставлены рельсовые автобусы в двухвагонном исполнении.

Метровагонмаш — ведущее предприятие в области разработки и производства вагонов метро, единственный в России производитель рельсовых автобусов. Завод обеспечивает подвижным составом метрополитены России, других стран СНГ, а также Болгарии, Польши, Венгрии и пр. Помимо ОАО «Метровагонмаш» в тендере принимали участие испанский производи-



тель подвижного состава CAF, хорватский TZV Gredelj (Tvornica željezničkih vozila Gredelj, г. Заремб) и словацкая компания ZOS Vrutky a.s. (г. Врутки).

Наряду с ценовым предложением, при выборе победителя тендерная комиссия принимала во внимание опыт производителей в области разработки и производства дизель-поездов.

«Трансмашхолдинг ведет активную работу по выходу на новые рынки сбыта и поиску новых партнеров, как в России, так и за рубежом. Победа Метровагонмаша убедительно доказывает востребованность российской железнодорожной техники, ее способность на равных конкурировать с продукцией крупных производителей из стран Евросоюза», — прокомментировал итоги состоявшегося тендера генеральный директор Трансмашхолдинга Андрей Андреев.

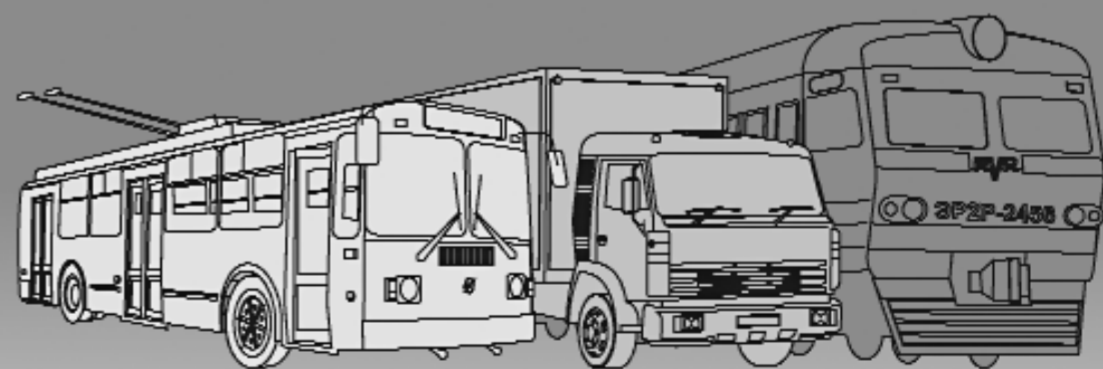
Дизель-поезда и рельсовые автобусы, произведенные в разные годы на подмосковном предприятии, успешно эксплуатируются не только в России, но и на Украине, в Литве, Венгрии, Чехии. В общей сложности с 2006 года «Метровагонмаш» передал заказчикам 62 состава рельсовых автобусов в двух- и трехвагонном исполнении.

Электроника → Транспорт

2010

5-7 апреля 2010 г.
Москва, ВВЦ

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА



Электроника, автоматика
информационные технологии
для транспорта и транспортных коммуникаций



<http://www.e-transport.ru>

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:
Министерства промышленности и природных ресурсов Челябинской области
Министерства промышленности и торговли РФ
Международного союза металлургов
Международного союза «Металлургия»

23-26 МАРТА
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР ЧМТЧ
Челябинск, пр. Ленина, 35
ДС «ЮНОСТЬ», Свердловский пр., 51

ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ
ЧЕЛЯБИНСК

УРАЛЬСКАЯ ПРОМЫШЛЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕДЕЛЯ

XII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
«МЕТАЛЛУРГИЯ. МЕТМАШ»
Основные разделы выставки:
1. Металлургия
2. Металлургия — оборудование и технологии для металлургической и черной металлургической промышленности

XIV МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
«МАШИНОСТРОЕНИЕ. МЕТАЛЛОБРАБОТКА. СВАРКА. ИНСТРУМЕНТ»

XIII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
«ПРОМЫШЛЕННАЯ ЭКОЛОГИЯ»
Основные разделы выставки:
1. Охрана окружающей среды
2. Оборудование и сокращенные решения
3. Технологии сбора и переработки отходов производства

ТРЕТИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ

Тел.: (351) 218-47-00, 8-919-116-09-91
arbit@expoural.ru, www.expoural.ru

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«АвтоВАЗ» снизил остатки готовых автомобилей в 2,2 раза



Пресс-служба «АвтоВАЗа» сообщила о снижении остатков готовых автомобилей на конец февраля в 2,2 раза по сравнению с остатками на конец февраля 2009 года, до 55 тыс. автомобилей. Предоставленные данные об остатках включают в себя автомобили на складах завода, дилеров, а также автомобили в пути.

«Мы оцениваем данную новость как умеренно позитивную, — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — В течение 2009 года «АвтоВАЗу» удалось привести остатки в соответствие с объемами продаж и высвободить часть рабочего капитала. По итогам 2009 года розничные продажи «АвтоВАЗа» упали на 44%, до 349,5 тыс. автомобилей, поэтому снижение остатков автомобилей в 2,2 раза выглядит оправданно. По нашим оценкам, при средней отпускной цене 1 автомобиля с завода в 220 тыс. руб. снижение остатков на складах на 66 тыс. автомобилей позволило высвободить 14,5 млрд руб. рабочего капитала».

«Балтика» опротестовала судебное решение о взыскании 2,1 млрд руб.

По данным деловых СМИ, пивоваренная компания «Балтика» опротестовала в апелляционном суде решение московского арбитража от 9 декабря 2009 года о взыскании 2,119 млрд руб. в пользу ее поставщика, компании «Русский солод». Суть претензии заключалась в приостановке платежей по контракту без его официального расторжения. В то же время суд вынес решение о взыскании с «Балтики» штрафа в пользу истца размером 300 млн руб.

«Несмотря на то, что на текущем этапе делать окончательные выводы относительно спора компаний было бы преждевременным, поскольку стороны могут обжаловать неприемлемые для них решения в вышестоящих инстанциях, мы считаем данную новость положительной для «Балтики», — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Если компания сможет отстоять свою правоту в суде и опротестовать наложение штрафа, это будет весьма позитивно для ее финансов, поскольку сумма исковых требований достаточно весомая — она составляет порядка 2% от ее прогнозной выручки за 2009 год (93,7 млрд руб.). Сохранение этой суммы позволит компании избежать ухудшения текущей ликвидности, что послужит положительным сигналом для инвесторов».

«ТНК-ВР Лтд»: результаты за 2009 год

«ТНК-ВР Лтд» опубликовало консолидированную аудированную финансовую отчетность по стандартам ОПБУ США за 2009 год. За 2009 год выручка компании упала на 33% год к году до \$34,8 млрд в результате падения цен на нефть Юралс на 35% до \$62 за баррель, частично компенсированного ростом добычи нефти на 2,9% до 1,69 млн баррелей в сутки. Напомним, что данный показатель не включает добычу компании «Славнефть» и поэтому достаточно точно отражает добычу «ТНК-ВР» Холдинга. За счет новых проектов в Восточной Сибири компании «ТНК-ВР» удалось занять второе место по темпам роста добычи, поделив его с компанией «Роснефть».

Общие издержки за вычетом амортизации упали на 38% до \$25,7 млрд. В результате рентабельность ЕВТТДА компании достигла 26%, что немного выше среднеотраслевого уровня. Операционные издержки, упавшие на 21%, в значительной степени подверглись влиянию ослабления курса рубля к доллару, которое составило 22%. Тем не менее, в отличие от той же «Роснефти», у «ТНК-ВР» доля издержек, оплачиваемых в рублях, гораздо меньше, что говорит об эффективности управления издержками в кризисном 2009 году, отмечает аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин. «Чистая прибыль «ТНК-ВР» упала всего на 6% до \$5 млрд, что на наш взгляд будет одним из лучших результатов в нефтегазовом секторе по итогам 2009 года, — сообщает г-н Еремин. — Рентабельность по чистой прибыли выросла до 14%, наконец-то догнав среднеотраслевой уровень. Долговая нагрузка за прошедший год немного снизилась. Чистый долг упал на 6% до \$6 млрд, а коэффициент долг/собственный капитал составил 28%. Это говорит о том, что у «ТНК-ВР» по-прежнему умеренно высокая долговая нагрузка — выше, чем в среднем по отрасли».

Показатели «Вертолетов России»

Холдинг «Вертолеты России» раскрыл производственные результаты по итогам 2009 года. По данным компании, производство вертолетов в России увеличилось на 8,3%, по сравнению с 2008 годом, до 183 вертолетов. В частности, в 2009 году «Улан-Удэнский авиационный завод» произвел 60 вертолетов, «Казанский вертолетный завод» — 85 вертолетов, «Роствертол» — 15 вертолетов.

Аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов оценивает производственные результаты «Вертолетов России» как позитивные, так как компания продолжает плавно увеличивать объемы продаж вертолетной техники: «Тем не менее, динамика производственных результатов различных заводов существенно отличается. Среди трех заводов, акции которых представлены на российских торговых площадках, лучше всего выглядят результаты «Казанского Вертолетного Завода», рост количества производимых вертолетов которого, по нашим оценкам, составил около 55%. Производственные результаты «Улан-Удэнского авиационного завода», по сравнению с 2008 годом, выглядят нейтрально. «Роствертол» снизил количество произведенных вертолетов на 66%».

«Интер РАО» и «Газпром» возобновили переговоры по обмену активами

По сообщению представителя «Интер РАО» компания возобновила переговоры по обмену активами в электроэнергетике с ООО «Газпром энергохолдинг», управляющее электроэнергетическими активами «Газпрома». По его словам на сегодняшний день определяются подходы к оценке активов. Эта информация также подтверждается главой «Газпром энергохолдинга». Информация о возможном обмене активами между «Газпром» и «Интер РАО» появ-

Госзаказ поддержит

Судьбы российского тяжелого машиностроения

Константин Романов, аналитик ИК «ФИНАМ»

В 2009 году объем закупок гособоронзаказа возрос на 25%, что оказало существенную поддержку отрасли тяжелого машиностроения в условиях кризиса. В текущем году тенденция динамичного роста гособоронзаказа сохранится, что, в свою очередь, благоприятно отразится на всех сегментах тяжелого машиностроения.

лучить больше заказы. Одним из главных бенефициаров большой инвестиционной программы в электроэнергетике будет являться холдинг «Силовые машины».

Несмотря на кризис в российской экономике и дефицит бюджета, в 2009 году объем гособоронзаказа увеличился на 25% в рублевом выражении по сравнению с уровнем 2008 года. Также в течение года было заключено несколько крупных зарубежных контрактов. В частности, Россия заключила в 2009 году контракт с Ве-

стабильный заказ от российских военных и исполнение крупного экспортного контракта для Индии позволили получить от этого направления в размере около 350 млрд руб. (\$11,4 млрд), однако убыточность остальных направлений не позволит получить положительную консолидированную прибыль по итогам текущего года.

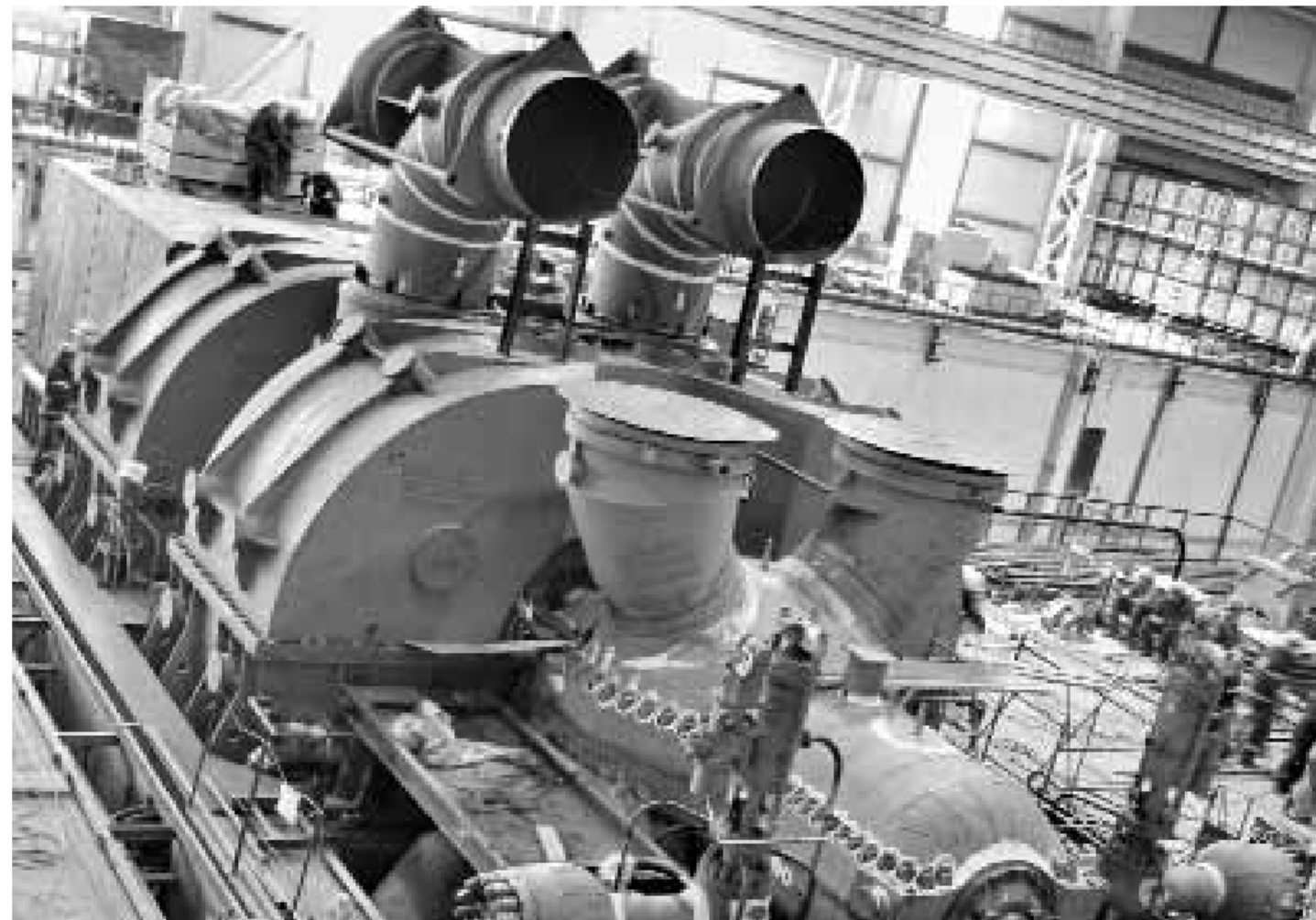
Стоит отметить, что премьер-министр РФ поручил разработать стратегию развития судостроения. В конце декабря Владимир Путин

заказов российскими верфями. Заказы на суда и их производство по-прежнему остаются нестабильными. Программа развития российского судостроения прописет объемы выделяемого государством финансирования и позволит сделать будущее компаний отрасли более определенным.

В 2010 году мы ожидаем роста финансовых показателей компаний энергетического машиностроения. Благодаря инвестиционной программе компаний, занимающихся генерацией

экономить на национальной обороне, несмотря на то, что бюджет останется дефицитным, увеличив объем гособоронзаказа еще на 8-10% в рублевом выражении. Такая динамика означает, что компании, ориентированные на производство вооружения, в следующем году не останутся без заказов. Дополнительным источником доходов для компаний, занимающихся производством оружия, могут стать международные контракты.

В судостроении наиболее успешными будут



Тяжелое машиностроение рассчитывает на серьезное участие государства

Одним из основных событий прошлого года стало сообщение о том, что Правительство РФ одобрило энергетическую стратегию, которая, в частности, определяет инвестиционную программу электроэнергетических компаний. В соответствии с этим документом, до 2015 года будет инвестировано \$29-30 млрд в генерацию атомной энергии, \$17-18 млрд — в гидрогенерацию, \$32-33 млрд — в тепловую генерацию и \$44-45 млрд — в распределительные сети. Таким образом, в генерацию электроэнергии до 2015 года будет инвестировано около \$80 млрд, что позволит российским производителям турбин для электростанций по-

несузой на поставку военной техники общим объемом \$500 млн. Также в настоящее время продолжаются переговоры и подготовка к подписанию пакета контрактов с Саудовс-

выразил мнение о необходимости разработать стратегию развития военного судостроения сроком на 30 лет. Это позволит Объединенной судостроительной корпорации (ОСК) эф-

электроэнергии, российские производители энергооборудования продолжат увеличивать выручку и прибыль. Мы ожидаем, что в 2010 году инвестиции в генерацию могут достигнуть

оказаться частные компании. Мы полагаем, что Объединенная судостроительная корпорация в 2010 году будет продолжать решать организационные проблемы, разрабатывать стратегию развития и занимать долги проблемных компаний, входящих в структуру холдинга. В результате верфи имеют шансы получить хорошие заказы благодаря тому, что они в предыдущие годы более активно осуществляли инвести-

В 2010 году мы ожидаем роста финансовых показателей предприятий энергетического машиностроения. Благодаря инвестпрограммам генераций, российские производители энергооборудования получат заказов а общую сумму до \$9 млрд, что позволит им наряду с финансовым оздоровлением инвестировать в модернизацию.

кой Аравией на поставку российской боевой техники на общую сумму в \$2 млрд. Среди наиболее успешных компаний, работающих по гособоронзаказу в 2009 году, мы отмечаем «Мотовилихинские заводы».

фетивно распределять заказы между предприятиями холдинга. Рост производства судов в России за 10 месяцев 2009 года составил 74%, однако мы отмечаем, что такая динамика связана со случаями крупных

\$9 млрд. Среди наиболее успешных компаний мы отмечаем «Силовые машины».

Также мы ожидаем увеличения доходов компаний российского ОПК. В 2010 году государство не планирует

Активы как они есть

Доверительное управление



Андрей Сапунов, инвестиционный консультант ИК «ФИНАМ»

Если вы желаете сохранить и приумножить собственный капитал, но по каким-либо причинам не имеете возможности отслеживать ситуацию на фондовом рынке и своевременно принимать инвестиционные решения, то стоит обратить внимание на услугу доверительного управления.

Работа с ценными бумагами, несмотря на возможную высокую доходность, все-таки достаточно рискованный вид инвестиций, который требует подготовки, знаний и времени. Настоящие профессионалы фондового рынка учатся своей профессии долгие годы, не только изучая экономическую теорию и перечитывая специальную литературу, но и накапливая практический опыт, каждодневно занимаясь биржевой торговлей. Что, однако, не мешает порой добиваться невиданных успехов на фондовом рынке и одаренным новичкам. Но, как правило, «любители» на фондовом рынке значительно уступают профессионалам, хоть и получают более высокий доход от своих инвестиций, чем большинство мелких и средних предпринимателей. Для того, чтобы начать получать на рынке ценных бумаг по-настоящему высокий доход, нужно иметь немалый опыт и знания. Поэтому профессия биржевого брокера является одной из самых престижных в мире.

Настоящие «акулы» фондового рынка появились и в России. В большинстве своем это сотрудники крупнейших российских инвестиционных компаний, работающих на отечественных биржевых площадках с самого их основания. Большинство инвесторов, нацеленных на получение высоких доходов, доверяют им управление своими вложениями в ценные бумаги, заключая договор о доверительном управлении. Объектом доверительного управления в широком смысле слова может быть любое имущество, включая деньги, недвижимость, ценные бумаги и т.д. При этом «Доверительное управление», также как и деятельность ПИФов имеет под собой достаточно подробную законодательную базу, что уменьшает возможные риски. Доверительное управление — это услуга, рассчитанная на конкретного человека, с учетом индивидуального подхода к инвестированию. Активы клиента в дальнейшем управляет персональный брокер инвестиционной компании. Уровень возможного дохода определяется той стратегией, которую предпочитает инвестор и, естественно, обратно пропорционален уровню риска, на который тот готов пойти, вкладывая свои средства в ценные бумаги.

Например, при выборе консервативной стратегии капитал в основном вкладывается в инструменты с фиксированной, или, иначе, заранее известной, доходностью. Если клиент готов принять высокие риски, но и рассчитывает на высокую доходность, то здесь лучше рассмотреть вариант с агрессивной или умеренной стратегией. При неблагоприятной ситуации на рынке можно полностью продать акции и выйти в деньги. При этом, брокер, торгующий ценными бумагами от лица клиента, заинтересован в получении им максимального дохода, поскольку получает вознаграждение в зависимости от успеха своей деятельности. Нюанс этой услуги заключается в самом названии — клиент должен доверить управляющему, а доверие возможно только в том случае, если управляющий обладает большим опытом. Другой вопрос — цена входного билета в доверительное управление, которая традиционно является высокой. К выгодам использования доверительного управления относятся: наличие персонального менеджера и подробные консультации, индивидуальная инвестиционная стратегия, разработанная специально для конкретного клиента с учетом всех рисков, регулярные отчеты о состоянии активов клиента.



НОВОСТИ

вилась еще летом 2008 года, однако в декабре прошлого года «Газпром энергохолдинг» объявил о прекращении переговоров с «Интер РАО», в частности, из-за смены руководства компании и неопределенности перечня активов, интересных двум сторонам.

«Появившаяся информация о возобновлении переговоров на стадии определения подходов к оценке активов, свидетельствует о том, что компании определились с перечнем интересующих активов, что повышает вероятность обмена уже в ближайшем будущем, — считает аналитик ИК «ФИНАМ» Денис Круглов. — Кроме того, «Интер РАО» заинтересуют зарубежные активы «Газпрома», такие как Каунасский ТЭЦ в Литве. В свою очередь «Газпром» в большей степени будут интересны российские активы «Интер РАО», такие как Ивановские ПГУ или Сочинская ТЭЦ».

Аналитик ИК «ФИНАМ» считает, что возобновление переговоров также создает риски для «ОГК-2» и «ОГК-6», так как в конце 2009 года ФАС выдало предписание «Газпрому» относительно этих компаний, согласно которому необходимо или продать часть мощностей или принять поведенческие условия. В сложившейся ситуации существует риск того, что «Газпром» решит обменять часть мощностей принадлежащих ему «ОГК» на активы «Интер РАО», а это может ущемить интересы миноритариев «ОГК». Однако, до появления деталей переговоров влияние этого риска на котировки акций «ОГК» будет ограниченным.

Правительство обсуждает введение экспортных пошлин на хлористый калий

Вчера Bloomberg сообщил, что российское Правительство обсуждает введение 15% экспортной пошлины на хлористый калий. «Согласно нашим расчетам, введение экспортных пошлин на хлористый калий будет иметь весьма серьезные негативные по-

следствия для российских производителей хлористого калия, которые 80% выручки получают именно от экспорта, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Дмитрий Терехов. — Если исходить из того, что 15% экспортная пошлина будет введена начиная со II квартала 2010 года, «Уралкалий» потеряет в 2010 году \$218 млн выручки, а в 2011 году — \$367 млн, пропорционально снизится ЕВТТДА и чистая прибыль». Аналитик ИК «ФИНАМ» г-н Терехов обращает внимание инвесторов на то, что пока слухи о введении экспортной пошлины на хлористый калий являются не более, чем слухами: «Саму вероятность введения пошлины мы оцениваем в 50%. Весьма вероятно, что угроза введения пошлины есть не что иное, как инструмент давления на российский калийные компании с целью добиться от них более умеренного повышения цен на внутреннем рынке. Также, представляется весьма вероятным, что если пошлина все-таки будет введена, ее размер будет существенно меньше — например 5%, как это было до мая 2009 года».

«КАМАЗ» публикует умеренно позитивные операционные результаты

«КАМАЗ» опубликовал производственные результаты за январь-февраль 2010 года, в соответствии с которыми компания изготовила 3 888 грузовых автомобилей и машинокомплектов, что на 39,5% больше, чем за аналогичный период 2009 года. В феврале объемы производства составили 2102 готовых автомобилей и машинокомплектов, что на 30% больше, чем в аналогичном месяце 2009 года и на 18% больше, чем в январе текущего года.

«Мы оцениваем производственные результаты «КАМАЗа» как умеренно позитивные, — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Тем не менее, мы отмечаем, что значительная динамика темпов роста производства обусловлена оста-

новкой конвейера в начале 2009 года. Объемы производства в настоящее время, по нашим оценкам, соответствуют рыночному спросу. Учитывая план производства на 2010 год в размере 27,2 тыс. автомобилей, компания рассчитывает на рост спроса во втором полугодии текущего года. По нашим оценкам, такой расчет оправдан, так как основной объем госзаказа обычно приходится на II полугодие. Также мы ожидаем продолжение восстановления рынка грузовых автомобилей в текущем году».

Группа «ГАЗ» подписала окончательные соглашения о реструктуризации кредитов

Группа «ГАЗ» опубликовала информацию об окончательной реструктуризации всех кредитов на общую сумму 39,3 млрд руб. (\$1,3 млрд). Компания заключила кредитные договоры на 5 лет с 22 банками на условиях, предполагававшихся ранее. «ГАЗ» получил отсрочку выплаты основного долга на 2 года и отсрочку выплат по процентам на 6 месяцев. Процентная ставка по кредиту составляет ставка рефинансирования + 4%. В качестве обеспечения «ГАЗ» предоставил собственные активы и гостарантии, которые составили 20 млрд руб. (\$670 млн).

«Мы оцениваем данную новость как умеренно позитивную для «ГАЗа», — говорит стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергеевский. — Реструктуризация была проведена на условиях, которые были анонсированы еще в первой половине 2009 года. В течение года компании не удавалось договориться с «Альфа-банком» о согласии на реструктуризацию, так как банк хотел решить проблемы с другими кредитами, выданными компаниям, подконтрольными г-ну Дерипаске. В настоящее время угроза банкротства Группы «ГАЗ» окончательно миновала, что может оказать позитивное влияние на котировки акций компании».

Против хищений

Тверские энергетики призывают клиентов бороться

Елена Кольцова

Филиал ОАО «МРСК Центра» — «Тверьэнерго» обещает электроснабжением более миллиона потребителей Тверской области. Однако рассчитывать за потребленную электроэнергию спешат далеко не все. Как минимум 37% бытовых потребителей не платят по счетам в полном объеме или не платят вовсе.

По данным Управления учета электроэнергии филиала только за 2009 год выявлено около 48,5 млн похищенных кВт·ч, составлено 4292 актов бездоговорного и безучетного потребления электроэнергии. Стоимость похищенной у сетевой компании электроэнергии составила около 38,5 млн руб.

По словам начальника управления обеспечения экономической безопасности и режима филиала ОАО «МРСК Центра» — «Тверьэнерго» Владимира Аджимедова в прошлом году правоохранительными органами было возбуждено 18 уголовных дел, к уголовной ответственности за бездоговорное подключение привлечены 18 человек, к административной ответственности — 20.

Для выявления фактов хищения электроэнергии в 2010 году специалисты Тверьэнерго совместно с милиционерами

провели рейд в цыганском поселке на окраине Твери. Сотрудниками Управления учета электроэнергии сделан обход 25 абонентов, выявлено и составлено 8 актов бездоговорного потребления электроэнер-



гии на 37267 кВт·ч и пяти актов безучетного потребления электроэнергии на 13262 кВт·ч. Подобные проверки проводятся ежемесячно. В случае повторных нарушений по оплате электроэнергии энергет-

тики вправе отключить недобросовестных абонентов.

В филиале ОАО «МРСК Центра» — «Тверьэнерго» стартовала акция «Сообщите о хищении», в ходе которой граждане могут сообщить о факте хище-

общившему о хищении, будет выделено денежное вознаграждение в размере 20% от суммы, оплаченной нарушителем.

СПРАВКА «ПЕ»:

Открытое Акционерное Общество «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра» было зарегистрировано 17 декабря 2004 г. Выручка по итогам 2008 года составила 43,6 млрд руб. Чистая прибыль — 0,9 млрд руб. Полезный отпуск электроэнергии, без учета других ТСО в 2008 году составил 56,6 млрд кВт·ч. Протяженность воздушных линий компании напряжением 0,4 — 110 кВ составляет более 362 тысяч км. Площадь обслуживаемой территории — около 460 тысяч квадратных километров. В состав ОАО «МРСК Центра» входят 11 филиалов: «Белгородэнерго», «Брянскэнерго», «Воронежэнерго», «Курскэнерго», «Костромазэнерго», «Липецкэнерго», «Тверьэнерго», «Смоленскэнерго», «Орелэнерго», «Тамбовэнерго», «Ярэнерго». Численность населения обслуживаемых территорий — более 15 млн чел.

«Тверьэнерго» осуществляет распределение и передачу электроэнергии, электроснабжение потребителей на территории Тверской области в 36 административных районах.

Основные задачи «Тверьэнерго»:
— транспорт и распределение электроэнергии;
— технологическое присоединение потребителей к электрической сети;
— обеспечение системной надежности электроснабжения;

— развитие распределительных сетей в соответствии с запросами потребителей;
— борьба с техническими и коммерческими потерями.

«Тверьэнерго» объединяет в своем составе 7 Производственных отделений: «Бежецкие электрические сети», «Вышневолоцкие электрические сети», «Кимрские электрические сети», «Нелидовские электрические сети», «Ржевские электрические сети», «Тверские

электрические сети», «Торжокские электрические сети», с общим числом работающих 2900 человек.

«Тверьэнерго» обеспечивает централизованное электроснабжение потребителей на территории 84,1 км² с населением 1,6 млн чел. Протяженность электрических сетей «Тверьэнерго» напряжением 0,4-110 кВ составляет 50 350 км, это 309 подстанций напряжением 35-110 кВ.

Красноярские рейды

Борьба с безучетным потреблением электроэнергии

Евгения Хандогина, Красноярск

С начала года филиал «МРСК Сибири» — «Красноярскэнерго» провел 7 рейдов по выявлению и пресечению бездоговорного потребления электроэнергии совместно с правоохранительными органами.

Для участия в рейдах налажено взаимодействие с представителями местного самоуправления и территориальными органами внутренних дел Красноярского края. В проверках участвует как персонал «Красноярскэнерго»: начальники участков, инспекторы, электромонтеры, контролеры, операторы и водители, так и участковые уполномоченные РОВД, инспекторы «Красноярскэнергобюта». По результатам рейдов материал о привлечении виновных к административной ответственности по фактам самовольного подключения к сетям «Красноярскэнерго» направляется в подразделения милиции. Только за один рейд в Ермаковском районе электрических сетей выявлено 8 случаев незаконного потребления электроэнергии в общем объеме 20 452 кВт·ч (киловатт/часов). На проводах линий электропередачи и на вводах в дома имеются следы набросов,



при этом набросы оперативно снимались гражданами при выезде энергетиков в населенный пункт. Более того, реакция жителей районов края на подобные рейды негативная, в ряде случаев хозяева не допускают контролеров к приборам учета. В целом из проверенных абонентов у всех жителей имеется техническая возможность безучетно потреблять электроэнергию, что и было зафикси-

ровано энергетиками. После рейда в Ермаковском РЭС проведено совещание по вопросам снижения потерь в электрических сетях. Энергетики решили вновь провести проверки потребителей, к приборам учета которых не были допущены контролеры, а при недопуске производить ограничение энергоснабжения. Самовольное подключение к линиям электропередачи мо-

жет привести к скачкам в напряжении, короткому замыканию, перегрузке оборудования подстанций, травмированию и гибели людей. Только в случае законного и цивилизованного электропотребления гарантировано надежное и качественное электроснабжение региона. Жители Красноярского края могут сообщить информацию о фактах хищения электроэнергии по телефону.

На пути к успеху

Холдинг МРСК провел конференцию для миноритариев

ОАО «Холдинг МРСК» совместно с международным инвестиционным фондом Prosperity Capital Management (Лондон) в рамках взаимодействия с миноритарными акционерами провели конференцию «Холдинг МРСК — на пути к успеху». В мероприятии приняли участие представители МРСК/РСК — дочерних обществ Холдинга МРСК, топ-менеджеры ряда европейских энергокомпаний, миноритарные акционеры Холдинга МРСК.

Холдинг межрегиональных распределительных сетевых компаний (МРСК) — одна из крупнейших инфраструктурных организаций России. Ежегодно компании Холдинга передают около 600 млрд кВт·ч

электроэнергии, протяженность сетей составляет более 2 млн км, в активы входят более 456 тыс. подстанций общей трансформаторной мощностью — 362 гигавальт-ампер. По производственным показателям Холдинг является крупнейшей распределительной электросетевой компанией в мире.

Открывая конференцию «Холдинг МРСК — на пути к успеху», заместитель Генерального директора по экономике и финансам ОАО «Холдинг МРСК» Алексей Демидов отметил, что перед Холдингом МРСК стоит целый ряд важных задач в связи с внедрением системы тарифного регулирования, основанной на доходе инвестированного капитала — RAB-регулирования. Алексей Демидов отметил, что Холдинг МРСК будет ис-

пользовать передовой опыт зарубежных стран в части тарифного регулирования. Состоялся конструктивный обмен информацией.

В дискуссии поднимались вопросы контроля над осуществлением инвестиций в распределительный электросетевой комплекс, управления затратами, повышения операционной эффективности.

«Проведенная конференция — по оценке Генерального директора ОАО «Холдинг МРСК» Николая Швеца, — станет заметным мероприятием в ряду важных репутационных и направленных на повышение инвестиционной привлекательности распределительного электросетевого комплекса России событий. Подобные встречи продолжатся и впредь», — отметил Николай Швец.

На территории РФ оперируют 11 МРСК, более 50% акций которых принадлежит материнской компании Холдинг МРСК. В самом Холдинге МРСК доля государства составляет 53%. В свободном обращении (free-float) находится около 25% акций компании. Все МРСК, за исключением 100% дочерних компаний, торгуются на российских фондовых биржах, в Холдинге МРСК и «Ленэнерго» открыты программы депозитарных расписок. МРСК оказывают монопольные услуги по техно-

логическому присоединению и передаче электроэнергии по сетям со средним и низким напряжением в 69 субъектах Российской Федерации. Выручка компаний Холдинга регулируется региональными энергетическими комиссиями и складывается из тарифа на передачу и платы за технологическое присоединение к сетям, устанавливаемым государством. В структуре конечного тарифа на электроэнергию доля распределительных сетевых компаний составляет около 27%.

Ремонты на «Вятке»

МЭС Урала приступили к замене реактора

Евгения Деева

Филиал ОАО «ФСК ЕЭС» — Магистральные электрические сети (МЭС) Урала — приступил к замене резервным агрегатом выведенного в ремонт шунтирующего реактора на подстанции 500 кВ «Вятка» (Кировская область). В результате проведенных работ будет обеспечено бесперебойное электроснабжение крупных городов Кировской области — Кирова, Котельнича, Кирово-Чепецка с населением более 860 тысяч человек, а также ряда крупных промышленных потребителей.

На подстанции 500 кВ «Вятка» действует три реакторные группы, состоящие из трех однофазных реакторов 500 кВ с резервной фазой. Система мониторинга технического состояния показала, что в реак-

торе первой системы шин содержание растворимых газов в масле превысило допустимые параметры. В связи с этим было принято решение направить реактор для гарантийного ремонта на предприятие — изготовитель (ОАО «Производственный комплекс холдинговой компании «Электророзвод», г. Москва). На место временно вышедшего из строя реактора устанавливается резервный агрегат. В настоящий момент ведется наладка систем его пожарной и взрывобезопасности, мониторинг технического состояния. Запуск оборудования намечен на 1 марта 2010 года.

Шунтирующий реактор представляет собой устройство для компенсации избыточной реактивной мощности и регулирования напряжения в линиях электропередачи 500 кВ. Он оптимизирует уровень напряжения в сети. Тем самым повышается качество электроэнергии, поставляемой потребителям, и увеличивается срок

службы подстанционного оборудования. Подстанция 500 кВ «Вятка» трансформаторной мощностью 1402 МВА введена в работу в 1976 году. Она является единственной подстанцией данного класса напряжения в Кировской области и системной подстанцией межрегионального транзита 500 кВ между Объединенными энергосистемами Урала и Центра. Через этот энергообъект осуществляются потоки мощности между Кировской, Пермской, Удмуртской и Костромской энергосистемами. Кроме того, подстанция 500 кВ «Вятка» служит основным источником электроснабжения Кирова, Кирово-Чепецка, Котельнича и прилегающих районов. От нее получают электроэнергию объекты Горьковской железной дороги и Кирово-Чепецкий химический комбинат им. Б.П. Константинова — один из крупнейших в России и Европе производителей полимеров и удобрений.

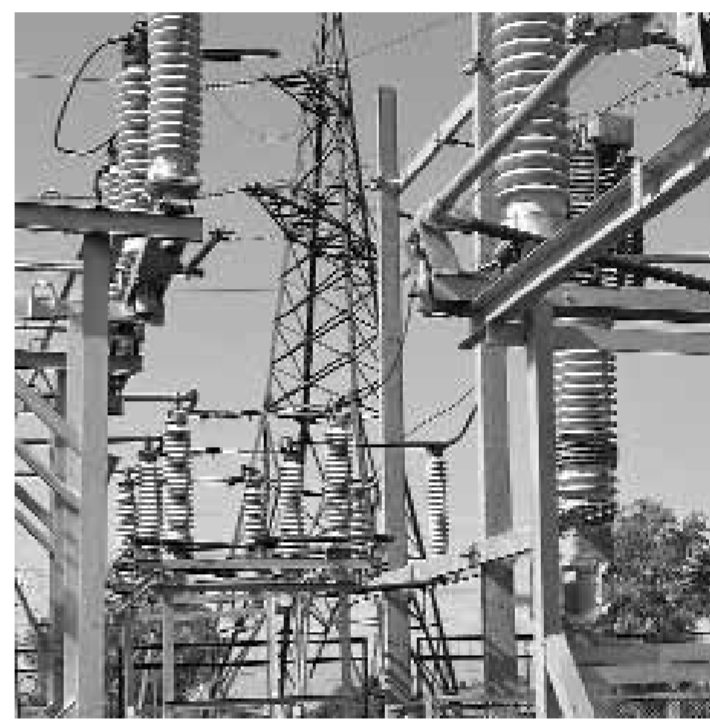
Целевые программы

«МРСК Сибири» направит 1,5 млрд рублей

Светлана Черногубова, Красноярск

Наряду с реализацией инвестиционной и ремонтной кампаний в 2010 году «МРСК Сибири» направит 1 млрд 496 млн руб. на целевые программы. Это на 183 млн руб. больше, чем было направлено сибирскими энергетиками на аналогичные цели в прошлом 2009 году.

Как хорошо известно специалистам, «Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири» (ОАО «МРСК Сибири»), дочернее общество ОАО «Холдинг МРСК», осуществляет передачу и распределение электроэнергии на территории республик Алтай, Бурятия, Тыва и Хакасия, Алтайского, Забайкальского, Красноярского



краев, Кемеровской, Омской и Томской областей. В 2010 году энергосетевая компания уделит особое внимание замене «голового» провода на самонесущий изолированный, замене грозотроса и дефектных опор воздушных линий электропередачи. Кроме того, в «МРСК Сибири» разработана целевая программа по доведению ширины просек ВЛ до нормативной величины.

Выполнение запланированных мероприятий повысит надежность эксплуатации оборудования и электроснабжения потребителей десяти сибирских территорий, обеспечит бесперебойную работу сетевого комплекса.

Целевые программы составляются ежегодно. В них включаются объекты, в первую очередь нуждающиеся в техническом перевооружении и модернизации.

Приборные выгоды

Учет тепла на коммерческих предприятиях

Ольга Ломанова

О выгодах приборного учета тепловой энергии сегодня говорят довольно много. Объектом пристального внимания является главным образом жилой фонд как наиболее крупный и в то же время проблемный сектор коммунального хозяйства. При этом обычно остается без внимания большой пласт вопросов, связанных с учетом тепла в нежилом секторе. Однако эта тема стала сегодня особенно актуальна: согласно вступившему недавно в силу Закону «Об энергосбережении», теплосчетчики должны быть установлены юридическими лицами до начала 2011 года. Попытаемся разобраться в особенностях организации учета тепла на коммерческих предприятиях.

От нормативов к приборному учету

Теплоснабжающие организации (ТСО) выделяют несколько категорий потребителей: базовые (крупные промышленные предприятия), население (весь жилой фонд), бюджетные организации (больницы, школы, госучреждения) и наконец прочие, под которыми подразумеваются все коммерческие предприятия, будь то производственный цех, банк или торговый комплекс. Обычно на эту категорию приходится около 15-20% суммарного потребления тепла.

Нужно сказать, что коммерческие потребители были изначально поставлены в более сложные условия, чем прочие категории. Еще с 1990-х годов вошла в широкую практику кросссубсидирования, когда низкие тарифы на тепло для населения и бюджетных организаций обеспечивались за счет существенного завышения расценок на него для промышленных и коммерческих предприятий.

К примеру, только осенью 2009 года, по предписанию ФАС, в Екатеринбурге уравняли стоимость техподключения к теплотсетям для коммерческой и бюджетной недвижимости. До этого она различалась в 10 раз (соответственно 8,83 млн руб. и 883 тыс. руб. за Квал/час).

По словам Натальи Болдыревой, инженера отдела сбыта и реализации теплотсетей г. Реутова, каждая организация, которая отпущает тепло потребителям, утверждает собственный тариф в ТЭКМО, которые распространяются на юридических лица. А для населения цены на тепло усредняются и не зависят от источника.

Пожолая ситуация и с действующими нормативами. Известно, что для жилых домов они рассчитываются исходя из общей отапливаемой площади. Тогда как для коммерческих потребителей расчет производится индивидуально, одним из трех способов: по расчетным нагрузкам, по объему помещения или по поверхности нагрева (отопительным приборам). Как показывает практика, зачастую они дают результаты, значительно (иногда в полтора раза) превышающие реальное потребление. Особенно заметна разница

в тех случаях, когда здания имеют хорошую теплоизоляцию или оборудованы средствами тепловой автоматики. Неудивительно, что коммерческие организации раньше прочих в полной мере ощутили необходимость экономии тепла и переход к расчетам за него в соответствии с показаниями приборов учета. Сегодня эта категория потребителей использует теплосчетчики шире, чем собственники жилья. Так, по данным руководителя компании «Теплосервис» Николая Суслина, к настоящему времени в подмосковном Реутове на приборный учет переведены до 75% коммерческих объектов и не более 10% многоквартирных домов. Похожее соотношение и в других регионах.

Шаг за шагом

Для оборудования узлами учета помещений тех 25% компаний, которые все еще продолжают рассчитываться с ТСО по нормативам, остался всего год. В основном это организации, которые размещаются в зданиях старой постройки, так как все объекты, вводимые в эксплуатацию в последние 4-5 лет, оснащаются узлами учета изначально.

Если потребитель уже физически подключен к городской теплотсети, то перейти к расчетам за тепло по показаниям прибора учета несложно. Как объясняет Татьяна Понякина, инженер службы КИП теплотсети г. Реутова, процедура установки теплосчетчика начинается с заявки потребителя в ТСО, которая должна в десятидневный срок выдать технические условия (ТУ). Этот документ содержит исходные данные для проектирования узла учета: максимальные и минимальные значения расхода теплоносителя, температурный график, номинальные значения давления в каждом трубопроводе, допускаемые потери напора в преобразователе расхода. А также рекомендации по выбору принципа измерения расхода теплоносителя (например, с использованием только высокоточных ультразвуковых расходомеров) или другим характеристикам теплосчетчика. Как правило, выдача ТУ — процедура платная, причем цена устанавливается каждой теплотсетью самостоятельно и достигает 10 тыс. руб.

Следующий этап — это проектирование узла учета. Проект включает в себя его схему с указанием места подключения, план расположения оборудования, номинал расходомеров, схемы автоматизации, электрических соединений и подключений, обоснование выбора модели теплосчетчика и т.п. Проект обычно готовит компания, которой предполагается поручить монтаж теплосчетчика.

Желательно, чтобы монтажная компания была знакома с местной спецификой, имела налаженные связи с производителями оборудования и опыт работы не менее 2-3 лет. Стоимость проекта, в зависимости от сложности и организации-исполнителя, составляет от 10 до 30-40 тыс. руб. Специалисты ТСО проверяют его на соответствие нагрузкам и техническим условиям. Если нарушений нет, он утверждается, и подрядчик может приступать к монтажу.

Завешивающий этап — приемка узла учета. При этом должен присутствовать инспектор ТСО и заказчик. Инспектор проверяет документацию на оборудование, правильность монтажа и соответствие утвержденному проекту, затем прибор пломбируется. После подключения узел учета должен проработать не менее трех дней. Если его показания не вызывают сомнений, подписывается акт допуска к эксплуатации.

Общая стоимость узла учета тепла зависит от многих факторов, в частности, от расхода (диаметра расходомеров), необходимости комплектации теплового пункта отсечной и регулирующей арматурой, фильтрами и т.д. Например, по словам начальника района Лобненской теплотсети Вячеслава Бурмистрова, узел учета на базе ультразвукового теплосчетчика MULTICAL производства датской компании Kamstrup, имеющего автономное питание и дающего расширенные возможности для диспетчеризации, обойдется сегодня от 40 до 300 тыс. руб. Для сравнения: штраф, который будет налагаться с 2012 года на юридические лица, не использующие приборы учета, составит 500-600 тыс. руб.

Практика учета и экономии

Как показывает практика, переход на приборный учет тепла наиболее выгоден владельцам объектов большой площади — недавно построенных или модернизированных офисных, торговых и складских зданий. Для них оплата коммунальных услуг, в том числе теплоснабжения, является одной из основных расходных статей. По сравнению с расчетом по нормативу экономия оказывается очень существенной. Именно поэтому практически все магазины крупных торговых сетей оборудованы теплосчетчиками. Выгоден приборный учет и крупным арендаторам коммерческой недвижимости, поскольку позволяет упорядочить расчеты и избежать конфликтных ситуаций с владельцами и ТСО.

Показателен пример торгово-развлекательного центра «Радуга» в Санкт-Петербурге, открывшегося осенью 2006 года. Тепло и горячая вода арендаторам поступают с четырех тепловых пунктов, которые оборудованы теплосчетчиками MULTICAL с ультразвуковыми расходомерами ULTRAFLOW®.

По итогам первого года работы ТЦ «Радуга» было установлено, что фактическое потребление почти в два раза ниже расчетных норм расхода теплоэнергии. Например, за февраль 2008 года по одному из четырех тепловых пунктов расчетная норма составляла 1562 Квал (или 1,062 млн руб.). По показаниям же прибора учета арендаторам пришлось оплатить только около 700 Квал, то есть менее 500 тыс. руб.

Такая впечатляющая разница нормативного и фактического потребления возникает из-за того, что нормы рассчитывались для слабо утепленных зданий и холодных зим. При снижении теплотеперь через ограждающие конструкции и использовании современного энергосберегающего оборудования для поддержания комфортной температуры зданию требуется гораздо меньше тепловой энергии.

ДОСТИЖЕНИЯ

Expo-Russia Jordan 2010

Давид Вартанов: «Выставка расширяет возможности выхода российских товаропроизводителей на рынки стран Ближнего Востока»



Давид Вартанов, председатель совета директоров ОАО «Зарубеж-Экспо»

С 24 по 26 марта этого года в Иордании пройдет уже девятая Российская промышленная выставка Expo-Russia Jordan. Организатором выставки выступают компания «Зарубеж-Экспо», Международная Ассоциация Фондов Мира (Россия), ТПП Иордании и Министерство Торговли и промышленности Иордании (Иордания). В связи с этим чрезвычайно важным для развития деловых отношений между Россией и Иорданием на вопросы «Промышленно-еженедельника» отвечает председатель совета директоров ОАО «Зарубеж-Экспо» Давид Вартанов.

— Давид Робертович, выставка проходит уже девятый раз. Чем прежде всего вы связываете такой стабильный успех?

— По сути дела, «Expo-Russia Jordan» — это демонстрация образцов российской продукции, услуг и технологий. Так уж сложилось, что именно здесь наша российская промышленность стала наиболее востребованной. Выставку очень ждут не только российские деловые люди, но и предприниматели Ближнего Востока. Выставка расширяет возможности выхода российских товаропроизводителей на рынки стран Ближнего Востока и способствует раскрытию пока не используемых возможностей развития торгово-экономических связей России с арабским миром.

— Как родилась идея проведения этой выставки? И почему именно Иордания?

— Расположение Иордании открывает возможности российским предпринимателям для развития отношений с другими странами ближневосточного региона, благодаря которым российские товары попадают и на рынки этих стран. По экспертным оценкам, Иордания признана одним из наиболее благоприятных рынков для инвестиций. В стране есть ряд свободных экономических зон, законодатель-

ство Иордании позволяет очень легко создавать предприятия, и этим активно пользуются российские предприниматели. При Иордании имеет хорошие отношения и с Россией, и с США, и практически со всеми странами своего региона.

— Расскажите про статус выставки «Expo-Russia Jordan» и ее назначение в деловом мире?

— Expo-Russia Jordan является аналогом и продолжателем традиций известной и самой крупной на Ближнем Востоке Багдадской ярмарки, где всегда были представлены российские компании, занимающая до 20% всей выставочной площади. Выставка была очень востребованной и имела успех. Но после начала боевых действий в Ираке ярмарка прекратила свое существование, и организаторы перенесли место действия в Иорданию — страну со всех точек зрения благоприятную для международной деятельности, в том числе и ярмарочной, учитывая тот факт, что страна эта всегда была основным перевалочным пунктом для грузовых потоков в Ирак.

Соответственно, к российской выставке сразу же проявили интерес крупные Российские компании, организации и предприятия, поскольку мероприятие является также лучшей площадкой и для работы с Ираком. Впервые она прошла в 2002 году, и за годы работы стала авторитетной как в среде промышленников Ближнего Востока, так и в среде российских предпринимателей, желающих расширить рублики своего бизнеса.

— С чем связаны тематические направления выставки? Являются ли заданные тематики реально востребованными сферами отраслей в Иордании?

— Дело в том, что в стране плохо развито собственное производство и существует глобальная необходимость в российской продукции. Я могу хотя бы только перечислить для примера некоторые типы оборудования, которые остро востребованы в Иордании, Ираке и других странах региона. Это, например, оборудование для нефте- и газо-добычи и переработки, строительства, горнодобывающих производств, коммунальной, лесозаготовительной, сельскохозяйственной техники, и так далее. Я думаю, что те, кто бывал на национальной выставке «Arabia Expo», подтвердят, насколько у местных предпринимателей

высок интерес практически ко всему, что демонстрируют российские производители.

— Какие отрасли экономики Иордании, на ваш взгляд, наиболее перспективны для российского бизнеса?



Не'ел Раджа Аль Кабарити (Ne'el Raja Al kabariti), сенатор, председатель Торговой палаты Иордании:

«От имени Совета директоров Торговой палаты Иордании и от себя лично я рад приветствовать всех участников и гостей выставки Expo-Russia Jordan. Очевидна важность данной выставки в деле совершенствования отношений между двумя странами в сфере торговли: она открывает возможности для сотрудничества, совместного продвижения и маркетинга, а также способствует упрочению взаимодействия между предпринимателями и представителями частного сектора двух стран. Прежде всего, хочу дать высокую оценку продолжающимся инициативам, направленным на укрепление партнерства между Российской Федерацией и Иорданским Хашимитским Королевством в целях дальнейшего расширения торговых отношений и сотрудничества между двумя странами. Важность этого подчеркивается теми усилиями, которые прилагают лидеры государств — Его Величество король Абдалла II и Его Превосходительство Президент России г-н Дмитрий Медведев, для упрочения и развития экономических и торговых отношений между двумя странами. Результатом этих усилий стали визиты Его Величества короля Абдаллы II в Москву в последние несколько лет, которые внесли плодотворный вклад в построение двусторонних отношений. Российско-Иорданский Деловой Совет получил большой стимул для укрепления и консоли-

дации отношений между двумя странами. Он заложил прочную основу установления отношений между представителями частного сектора, предпринимателями и инвесторами, а также предоставления бизнесменам возможности познакомиться друг с другом и узнать об экономике Иордании, ее продукции, торговом потенциале, открывающем возможности для удовлетворения совместных интересов партнеров по бизнесу.

Участие Торговой палаты Иордании (JOCC) в организации выставки Expo-Russia помогает продвижению таких видов деятельности, которые способствуют усилению двусторонних торговых отношений и возможности для инвестиций. Приоритетами являются определение доминирующего инвестиционного климата, помощь в проведении встреч бизнесменов и инвесторов обеих стран, развитие и совершенствование инвестиционных идей. Все это привлекает собственников иорданского бизнеса из различных секторов. В заключение я хотел бы выразить свои наилучшие пожелания всем тем, кто внес свой вклад, способствующий успеху данной выставки. Также хотел бы отметить, что мы продолжим совместное сотрудничество и сделаем все от нас зависящее, для укрепления торговых отношений и развития других областей сотрудничества в рамках нашего двустороннего торгового соглашения».

даже по строительству и восстановлению Ирака. А это — море возможностей для практически всех отраслей.

— Что вы можете сказать о специфике ведения бизнеса с арабскими предпринимателя-

развитой инфраструктурой, безопасностью и обладающим инвестиционным климатом.

— Можно чуть подробнее о свободных экономических зонах? — Будучи членом ВТО, Иордания располагает несколькими свободными экономическими зонами, в которых можно открывать предприятия и компании со 100% частной собственностью и 70% иностранной рабочей силой. Налог на прибыль в таких зонах составляет приблизительно 5%. В Иордании успешно функционирует банковский сектор, создана развитая транспортная инфраструктура. Через страну будет осуществляться координация и финансирование поставок и строительство объектов в Ираке.

— Поддерживают ли выставку властные структуры и общественные организации?

— В связи с политикой налаживания взаимовыгодного сотрудничества на правительственном уровне, выставку активно поддерживают Министерство иностранных дел, Министерство экономического развития, Министерство промышленности и торговли РФ, другие российские и Иорданские отраслевые министерства и ведомства, профессиональные союзы и ассоциации. Выставка проходит под патронажем ТПП РФ. Прошлую выставку посетил Владимир Владимирович Путин.

— Можно привести конкретные примеры позитивного влияния Expo-Russia Jordan на отношения между странами?

— Есть статистика динамики экономических российско-иорданских отношений. За последние три года торговый оборот между странами увеличился на 160%. Expo-Russia Jordan явилась отправной площадкой для развития новых отношений между Россией и Иорданием, заинтересованными во взаимовыгодном деловом сотрудничестве, и является своего рода страховкой от неожиданностей. Тесное взаимодействие глав обоих государств создало стабильную основу для работы в этом направлении. Этому свидетельствуют и многочисленные соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве наших стран.

В Иордании есть условия для ведения бизнеса без дополнительных номинаций и перспектива работать в свободной экономической зоне с

Интерьер — зримое зеркало национальных особенностей

Как в разных странах решают вопросы обустройства и украшения личного собственного пространства

Пословица «в гостях хорошо, а дома лучше» актуальна во все времена. Ведь наиболее комфортно мы чувствуем себя в том месте, которое обустроено под наши привычки и характер. И верно это по отношению не только к отдельным людям, но и к целым народам. Даже в наш век глобализации и стандартизации дом все равно остается крепостью, в которую каждый стремится привнести уют, ориентируясь на свои вкусы и национальные традиции. Ведь только обустроив жилище в соответствии с собственным мироощущением, мы можем почувствовать себя не в гостях, а именно Дома.

В Японии, территориально небольшой стране, особенно ценится пространство. Ее жители склонны к минимализму и пренебрегают внешними эффектами. Вряд ли им по вкусу придется множество изящных мелочей, которые придают шарм французскому интерьеру. С японцами не согласятся австралийцы, привыкшие к просторам — как в домах, так и на природе. А вот в Африке тяготеют к традиционному укладу быта, поэтому в оформлении местных жилищ выделяется этнический колорит. Так, непохожесть менталитетов причудливо превращается в многообразие интерьеров. В каких же элементах дизайна наиболее ярко раскрываются национальные различия, а в каких, наоборот, проявляется близость народов? Чтобы разобраться в этом, сравним дизайнерские традиции, популярные у жителей США, Японии, России и скандинавских стран.

Личное пространство нации

Особенности менталитетов отражаются в организации жилого пространства. Так, прагматичные американцы стремятся



к максимальной функциональности. Отсюда — столь частое объединение гостиной и кухни. В скандинавском интерьере воплощена сдержанность, присущая представителям этих народов. Здесь главенствуют рациональность и лаконичность. Прямоугольные, просторные помещения обставлены самой необходимой мебелью. Скандинавский интерьер напоминает японский, в котором также много свободного места и мало предметов.

Японская эстетика утверждает принцип: «все лишнее безобразно». Пустота — вот что подчеркивает внутреннее изящество домашнего интерьера. Все вещи и утварь японцы обычно прячут во встроенных шкафах. А раздвижные перегородки, которые скрыты от посторонних глаз, помогают мгновенно преобразить официальные залы в уединенные покои.

Для наших соотечественников характерна «борьба» за каждый квадратный метр. Яркие этому примеры — созданные нами антресоли и полки на балконах. «У многих росси-

ян все же первенствует желание расширить жилое пространство, и о декоре они думают во вторую очередь. В отличие от иностранцев, которые не были зажаты типовыми пятиэтажными и панельными башнями», — считает Юлия Михайлова, ведущий специалист архитектурного бюро «Арт-деко».

Свет нации

К проблеме освещения жилья европейцы и американцы подходят по-разному. Рационалисты-американцы любят устанавливать в квартирах бра, которые дают эффект «точечного» освещения. Европейцы, напротив, голосуют за люстры, дающие яркий дневной свет.

Высота потолков в австралийских домах позволяет использовать замысловатые конструкции из стекла, хрусталя, фарфора или кованого железа. Многоуровневые и многорожковые люстры — гордость хозяев дома.

Если же говорить о естественном освещении, то здесь

очевидны кардинальные расхождения между европейской и восточной культурами. В давно минувшие времена свет в японские жилища поступал не сквозь окна, а через стены — «сези», изготовленные из прозрачной белой бумаги. Так сохранялась гармония с природой, которой дорожит восточный человек.

Западный же интерьер сложно представить без окон. В европейских домах сейчас наиболее популярны большие окна — «сези», изготовленные из прозрачной белой бумаги. Так сохранялась гармония с природой, которой дорожит восточный человек. Западный же интерьер сложно представить без окон. В европейских домах сейчас наиболее популярны большие окна — «сези», изготовленные из прозрачной белой бумаги. Так сохранялась гармония с природой, которой дорожит восточный человек.

Национальная палитра

Цвета, которые предпочитают жители разных стран, тоже можно назвать зеркалом народной души. На интерьер оказывает большое влияние географическое положение страны, — поясняет дизайнер Ольга Кондратова, директор дизайн-студии «ОК». — Как правило, люди, родившиеся в странах, где много света и тепла, любят использовать в интерьере сочные краски. Например, жители Африки часто прибегают к ярко-терракотному, коричневому, желтому, песочным оттенкам в интерьере».

Теплые и радостные тона встречаются часто и в домах скандинавов, но по другой причине. Дефицит естественного солнечного света сделал популярными цветами в этих странах желтый, молочный-белый, бирюзовый, янтарно-желтый. Любимые оттенки японцев — цвета родной земли. В них нет тропического буйства красок и холодной мрачности севера. Поэтому в местных интерьерах преобладают кремовые, бежевые и другие мягкие тона.

В цветовых предпочтениях американцев заметна преемственность, идущая со времен Старого Света. Например, мебель часто оформляется пестрым флористическим орнаментом, который был некогда популярен в Европе.

На цветовые пристрастия россиян во многом повлияло расположение страны на стыке Европы и Азии. Поэтому у нас часто смешиваются западные и восточные традиции. Забавно, что востребованность «восточного» (арабского, среднеазиатского) интерьера с его изобилием декора, мозаичными и плиточными вставками, драпировками также имеет национальные особенности. «Мы долго пытались понять предпочтения по регионам, — говорит Лариса Новикова, генеральный директор группы Kerama Marazzi, лидера российского рынка керамической

плитки и керамогранита. — Одно время нам казалось, что на севере люди больше любят светлую плитку, а меньше — темные и контрастные, больше — природные цвета. Оказалось, что это не совсем так. Тем не менее, юг действительно, любит больше контрастные сочетания, а мусульмане предпочитают зеленый цвет».

Особенности национальных декоров

Стремление американцев во всем к научно-техническому прогрессу побеждает их

В австралийских домах мирно сосуществуют грубоватая мебель 40-х годов, доставшаяся по наследству от старшего поколения, и современная эксклюзивная мебель от известных фирм.

Законодателями моды в декоре считаются французы. «Основная тенденция сегодня — стремление к стопроцентной натуральности, — говорит Владлен Сергиенко, генеральный директор компании «ФРМейд», представляющей на российском рынке таких французских производителей

в оформлении российских квартир, по словам дизайнеров, заметно стремление к уюту и эклектичности. В домах могут быть одновременно восточные ковры, классическая мебель английского стиля и кованые светильники из Марокко. Можно увидеть темнокоричневую классическую кухню в сочетании с современным рублинским итальянским диваном и этнической люстрой. «Вот пример достойного русского жилья в Москве где-нибудь на Большой Никитской: современные итальян-



прагматичность и экономность. Отсюда даже в декоре — дорогие современные материалы в стиле хай-тек».

Жители Скандинавии при оформлении дома также прибегают к помощи современных материалов: например, хромированного металла и стекла. При этом широко используются и природные материалы. Дошлатые полы из светлого дерева, простая деревянная мебель — все это свойственно скандинавскому стилю.

мебели, светильников и аксессуаров, как «Acrlia», «Atelier Medicis», «Toplanska crystal». — В производстве мебели французы пытаются максимально использовать экологически чистые материалы. Это определяет и необычный, на первый взгляд, дизайн. Например, книжные полки, сделанные из необработанных стволов деревьев, столы на ножках из пенков, ванная в виде полой, выбитой внутри огромного валуна».

кие диваны, купленные вчужасть, прекрасно смотрятся рядом с бабушкиным рижским столовым гарнитуром 1949 года; сервант 1960-х производства ГДР (где шпон освобожден от полировки и тонирован в цвет венге), превращенный в книжный шкаф, отлично сочетается с современным письменным столом и промышленным светильником над ним», — комментирует дизайнер Наталья Шевцова, руководитель салона «Интерьеры».

Разные пути

Цены на жилье хотят «построить»

Николай Фиданян

В начале года стало известно о ряде мер, которые планирует предпринять государство, чтобы на практике стимулировать строительство доступного жилья. Во-первых, «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК) решило установить минимальные процентные ставки для заемщиков, покупающих самое дешевое жилье в новостройках. «Таким образом, мы хотим стимулировать строительство недорогого жилья», — поясняет генеральный директор АИЖК Александр Семеняка.

Во-вторых, в настоящее время комитетом Государственной думы по строительству и земельным отношениям готовятся важные поправки в Градостроительный кодекс РФ. Их смысл сводится к тому, чтобы компании, которые возводят объекты качественно и по приемлемым ценам, могли получать различные преференции в виде налогов и прочих «бонусов».

В-третьих, сейчас власти рассматривают возможность компенсации строителям расходов, связанных с созданием социальной и инженерной инфраструктуры возведенных зданий. Об этом в конце года сообщил президент Российского союза строителей Владимир Яковлев. По мнению экспертов, осуществление данных планов могло бы снизить стоимость жилья практически вдвое.

На себестоимость «квадратных метров» влияет не только государство, но и сам рынок. По данным Ассоциации строителей России и Союза инженеров-сметчиков за период кризиса строительные материалы подешевели на 16,64%.

Но наибольший резерв для экономии находится в самой строительной организации. Поневолу за последний год об уменьшении издержек пришлось задуматься, наверное, каждому предприятию отрасли. Многие компании перешли на более недорогие офисы, кто-то сократил персонал и предпринял иные

шаги. Но это, все-таки, разрозненные меры. Между тем, для успешной конкуренции на рынке необходима постоянная работа по снижению издержек: большинство экспертов уверены, что прошлые цены на недвижимость возвратятся совсем не скоро.

Один из наиболее эффективных способов грамотно управлять своими затратами — система менеджмента качества (СМК). «Прозрачность

действующие на этом объекте, давно уже работают по стандартам СМК, в частности, поставщик керамики — Kerama Marazzi. «СМК позволяет не просто экономить, но и зарабатывать деньги. Благодаря четко отлаженному процессам внутри организации сокращаются сроки решения всех вопросов, повышается качество продукции и обслуживания, что не может не привлекать клиентов», —

оставив цену доступной. До сих пор в российских строительных компаниях уровень проникновения современных систем управления невелик. Однако «благодаря» кризису ситуация меняется. И не только у нас. В соседней Беларуси в настоящее время переход к евростандартам объявлен одним из приоритетов развития стройиндустрии. Белорусские эксперты подчитали, что в этом случае они



систем управления, финансовых потоков и т.д., — сегодня единственно возможный метод работы, — убежден Александр Коропачинский, генеральный директор строительной компании «СМ.сити». — Наличие четкой системы менеджмента и контроля над всеми этапами строительства (закупка материалов, контроль за подрядчиками и т.д.) дает экономии, по самым скромным подсчетам, не менее 15-20%. Это позволяет предлагать конкурентоспособную цену за высококачественный продукт».

В настоящее время данная компания возводит в Красноярске жилой комплекс «Южный берег», квартиры в котором на 30% дешевле аналогов. По мнению руководства фирмы, этот пример на практике показывает, что СМК помогает экономить. Интересно, что и некоторые подрядчики, за

считает Лариса Новикова, генеральный директор Группы Kerama Marazzi, ведущего российского производителя керамической плитки и керамического гранита. Именно СМК позволяет разрешить извечную дилемму: как повысить качество,

смогут уменьшить издержки примерно на 10%.

Только повышение качества, а также усилия со стороны государства по снижению затрат на инфраструктуру, и могут привести к долгосрочному, а не кратковременному снижению себестоимости строительства.

Концерн MARAZZI GROUP крупнейший производитель керамической плитки в мире, основан в 1935 г. в Италии. Концерну принадлежат двадцать заводов в Италии, Испании, Франции, США, два из них находятся в России. Продукция группы реализуется в 130 странах мира: в год на мировой рынок выходит 100 миллионов квадратных метров керамической плитки и гранита, 500 тысяч изделий санитарно-технического оборудования.

В России концерн MARAZZI GROUP владеет заводом по производству керамической плитки «Велор» (г. Орел), заводом по выпуску керамического гранита «KERAMA MARAZZI» (Московская область) и обширной торговой сетью (20 торговых компаний и 150 фирменных магазинов). Завод «Велор» — первое российско-итальянское производство, введенное в эксплуатацию в 1992 г. В настоящее время доля иностранного капитала в предприятии составляет 100%. В 2006 г. в Московской области был построен завод «KERAMA MARAZZI». Начиная с 1992 г. общий объем инвестиций концерна в российские предприятия составил 329 млн евро.

На территории России продукция MARAZZI GROUP выпускается под торговой маркой KERAMA MARAZZI.

Скоростные регуляторы

Экономить тепло в России будут «быстрее»

Наталья Куртова

Российскому рынку будет представлена новая линейка радиаторных терморегуляторов Danfoss серии RA. Устройства обладают самой быстрой в мире скоростью реакции на изменение температуры в комнате. Новые терморегуляторы обеспечивают возврат к заданной ранее комфортной температуре за 8 минут.

«Радиаторные терморегуляторы обеспечивают комфортную температуру в помещении и дают возможность экономить на коммунальных платежах. Особенно актуально это в перспективе постоянного роста тарифов на энергоносители. Новые термостаты RA в три раза «быстрее» большинства аналогов, представленных на мировом рынке. Поэтому потенциальная экономия тепла с терморегуляторами RA максимальна на сегодняшний день», — поясняет Михаил Шапиро, гендиректор ООО «Данфосс».

Одна из особенностей новинки — способ крепления термозлемента на клапане с помощью клипсового фиксатора без использования каких-либо инструментов. Это позволяет сократить время установки термозлемента до нескольких секунд, а также исключить возможность неправильного монтажа и сбоев в работе устройства.

«При установке терморегулятора с резьбовым соединением есть вероятность, что монтажник не затянет его до конца. Это повлияет на правильность работы устройства. С новым фиксаторным соединением та-

к ситуация исключается! — уточняет Дмитрий Ахременков, заместитель директора по продажам ООО «Данфосс». — Поэтому фиксаторный способ крепления термозлемента на клапан — самый быстрый и надежный в мире».

В линейке новых терморегуляторов будет вытеснен клапан RA-G с большим диаметром клапана специально для России. Вода в российских системах теплоснабжения имеет больше различных примесей, поэтому, с выносным датчиком температуры, с дистанционным управлением, с защитным кожухом. Также станет доступен дизайнерский вариант новых терморегуляторов X-tra Collection различных цветов. Новинка впервые будет показана производителем в рамках Международной специализированной выставки MATTEX.



какая ситуация исключается! — уточняет Дмитрий Ахременков, заместитель директора по продажам ООО «Данфосс». — Поэтому фиксаторный способ крепления термозлемента на клапан — самый быстрый и надежный в мире».

чем в европейских. Увеличенная пропускная способность устройства исключает возможность его засорения. Радиаторные терморегуляторы Danfoss серии RA будут представлены в различном исполнении: со встроенным датчиком темпе-

Паллеты из каменной ваты

Компания ROCKWOOL выпустила новое экологичное решение

Полина Кулешова

Компания ROCKWOOL представила на Южном строительном архитектурном форуме в Краснодаре новинку — паллеты из каменной ваты. Они предназначены для транспортировки теплоизоляции на строительный объект. Плиты укладываются не на деревянные поддон, а на жесткие бруски из каменной ваты ROCKWOOL. Данная технология внедрена в России впервые.

Паллеты из каменной ваты не требуют расхода древесины. Полный переход на такое решение может сохранить более 25 га лесных запасов страны. Экономия древесины в денежном выражении может составить более 50 млн руб. в год. Этим показателем можно будет достичь, используя это решение только при поставках кровельных материалов ROCKWOOL. До настоящего времени около 20% продукции ROCKWOOL для кровель и сэндвич-панелей поставлялись на деревянные паллеты. Большая часть этой продукции в ближайшее время будет поставляться на паллетах из каменной ваты. Решение выгодно и для заказчиков материалов ROCKWOOL помимо



удобства транспортировки бруски можно использовать для теплоизоляции парапетов на кровлях при подгонке плит, так как они нарезаются из того же материала.

«Каменноватные паллеты удобнее, чем деревянные, потому что не требуют утилизации, дополнительной транспортировки и складирования. Это очень актуально для боль-

ших объектов, где количество деревянных паллет может достигать нескольких тысяч», — комментирует директор по продажам компании ROCKWOOL в странах СНГ Максим Тарасов.

На «ватных» паллетах могут перевозиться кровельная теплоизоляция ROCKWOOL и утеплитель ROCKWOOL для производства сэндвич-панелей. Поставка кровельной продукции большого формата (1200x2000 мм) на паллетах из каменной ваты значительно упрощает работу монтажников. Существенно сокращается время на доставку материала к «фронту работ», так как разгрузка паллет может совмещаться с подъемом материала на кровлю. Примерная экономия на полсобой рабочей силе только кровельной теплоизоляции, составляет около 200 тыс. руб. в месяц, так как при разгрузочных и монтажных работах требуется меньше рабочего персонала.

Теплоизоляция, поставляемая на паллетах из каменной ваты, упакована в специальный полиэтиленовый «капшон» — плиты оборачиваются пленкой вместе с паллетой. Он позволяет сохранить внешний вид и характеристики материала и решает задачу хранения плит на открытых площадках.

Российское подразделение ROCKWOOL входит в Группу компаний ROCKWOOL — мирового лидера в производстве решений на основе каменной ваты (группа минераловатной теплоизоляции). Продукция применяется для утепления, звукоизоляции и огнезащиты. Теплоизоляция ROCKWOOL предназначена для всех видов строительных конструкций зданий и сооружений, а также для судостроения, про-

мышленного оборудования, трубопроводов и воздуховодов. Компания ROCKWOOL основана в 1909 году, ее центральный офис находится в Дании. Группу компаний ROCKWOOL работают в 35 странах мира. ROCKWOOL принадлежит 21 завод в Европе, Северной Америке и Азии. Штат насчитывает более 8,5 тыс. специалистов. Российские производственные предприятия ROCKWOOL находятся в г. Железнодорожный

Московской области и в г. Выборг Ленинградской области. ROCKWOOL входит в «Росизол» — российскую ассоциацию производителей качественной минераловатной теплоизоляции. Ключевой целью организации является популяризация энергосберегающих технологий, современных разработок, способствующих повышению энергоэффективности, акустического комфорта и защиты окружающей среды.

PRESSЗВАНИЕ

Прошло заседание партнеров премии

В Российском агентстве международной информации «РИА Новости» прошло первое Собрание Партнеров Международного конкурса деловой журналистики «PRESSЗВАНИЕ». В собрании приняли участие представители ведущих компаний различных отраслей российской и мировой экономики: ОАО «ТВЭЛ», ВАО «Интурист», LG Electronics, ЗАО «НТ-МДТ», Объединенной авиационной корпорации, Балтийского банка. Партнерами специальных номинаций являются крупнейшие информационные агентства «РИА Новости» и ИНТЕРФАКС.

В основе конкурса — мониторинг нескольких тысяч СМИ, который проводится на базе интернет-библиотеки СМИ Public.ru и охватывает все регионы Российской Федерации. Сравнительный анализ проходит и публикации иностранных корреспондентов, аккредитованных в России. Их оценивают с точки зрения актуальности, объективности, фактологической точности, компетентности многосторонних экономических отношений.

Всего за предыдущие годы в конкурсе приняло участие более 700 авторов публикаций о строительном комплексе, телекоммуникациях и IT-технологиях, инвестициях и банковской деятель-

ности, атомной энергетике, автопроме и авиапроме, туризме и гостиничном бизнесе, промышленной индустрии, природных ресурсах. Состав номинаций утверждается ежегодно Собранием Партнеров.

Цель конкурса — поддержка, выражение признательности авторам публикаций, которые стремятся к объективному, глубокому освещению событий экономической и предпринимательской жизни страны, анализируют тенденции, изучают проблемы, освещают достижения, создавая предпосылки для эффективного международного сотрудничества.

Отличительной особенностью проекта является методика выборки и оценки публикаций — во время работы экспертов имя автора и название СМИ зашифровано. Эксперты отдают предпочтение содержательности и авторскому мастерству. Это правило импонирует всем участникам, так как позволяет считать оценку полностью объективной.

Конкурс поддерживается Министерством промышленности и торговли, Министерством энергетики РФ, Ассоциацией менеджеров России (АМР), Российской Ассоциацией по связям с общественностью (РАСО), Международной Ассоциацией бизнес-коммуникаторов (IABC Russia).

Техподдержка

Мода и IT-аутсорсинг идут рука об руку

Евгений Кутлюков

ИБС DataFort, поставщик услуг IT-аутсорсинга на российском рынке, и компания «Кира Пластинина Стиль» заключили соглашение об управлении и поддержке IT-инфраструктуры московского офиса и сети магазинов Kira Plastinina. Тем самым ИБС DataFort оптимизировал IT-инфраструктуру и взял на себя функции IT-службы, обеспечивая техническую поддержку 65 магазинов известного российского дизайнера Киры Пластининой.

Осенью 2009 в ходе подготовки проекта специалистами ИБС DataFort был проведен целый комплекс подготовительных работ, включающий: инвентаризацию компьютерного оборудования на всех площадках заказчика; разработку стандартов обслуживания рабочих станций и программного обеспечения; анализ и выявление особенностей текущих IT-процессов; изучение всех поступающих в адрес IT-службы запросов, предложений и претензий; подготовку нормативно-регламентной базы.

После завершения всех работ, необходимых для начала оказания сервисов, ИБС DataFort приступил к выполнению функций IT-службы заказчика. На данный момент в московском офисе компании «Кира Пластинина Стиль» располагается

Служба эксплуатации и поддержки ИБС DataFort, осуществляющая обслуживание пользователей по рабочим дням. Склад, все магазины, а также серверная инфраструктура обслуживаются по схеме Next Business Day — на следующий рабочий день после поступления запроса. Для технической поддержки региональных магазинов привлекаются авторизованные сервисные центры ИБС DataFort.

В общей сложности под управлением ИБС DataFort сейчас находится головной офис, склад и 18 магазинов Kira Plastinina в Москве, около 47 точек продаж в регионах, а также свыше 230 единиц компьютерного оборудования.

Для обеспечения приема и обработки запросов пользователей используется пакет услуг Service Desk ИБС DataFort, предоставляемый на базе программного обеспечения BMC Remedy. Данная схема является наиболее эффективной в сфере ИТ-поддержки. Service Desk располагается в центральном офисе ИБС DataFort, работает круглосуточно и решает до 90% запросов удаленно.

«Прошедший год заставил нас задуматься о реальной эффективности. Поэтому мы решили не просто передать небольшой объем ИТ-функций, а полностью доверить ИТ-службу надежному сервис-провайдеру, сконцентрировавшись на развитии основного бизнеса», — заявил Максим Бырдин, генераль-

ный директор компании «Кира Пластинина Стиль».

«Централизованная ИТ-поддержка розничной сети — задача нетривиальная и сложная даже для ИТ-профессионалов, а для компаний, чья деятельность лежит в совершенно другой плоскости, такая работа отвлечет значительные административные ресурсы и требует наличия большого числа непрофильных специалистов», — говорит Денис Калинин, генеральный директор ИБС DataFort. — Мы гордимся, что все больше клиентов из самых разных направлений розничной торговли выбирают аутсорсинг и прибегают к нашим услугам, чтобы обеспечить стабильность своих ИТ-сервисов».

СПРАВКА «ПЕ»: Киры Пластинина — известный российский модельер. Торговая марка Kira Plastinina — личный проект ее отца Сергея Пластинина. В развитие данной марки в России, маркетинговую кампанию и создание представительства в Китае, где на сторонних фабриках осуществляется производство одежды, Пластининым было вложено \$35 млн, примерно столько же — в развитие марки в США. Там было открыто 12 магазинов, которые в связи с кризисом закрыты, а летом 2009 года два магазина вновь открылись.

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

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

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

Директор по развитию Дмитрий Минаков
Региональный директор Наталья Можжаева
Ответственный секретарь Светлана Головань
Дизайн и верстка Роман Куряев, Елена Бурлыгина
Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев

Логистика ЗАО «Истгальф-Трансавто»
Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vki@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, re-gazeta@inbox.ru
Над номером работали: А.Рыкова, А.Глуховская, А.Коптева, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Теперев.

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Материалы со знаком «P» публикуются на правах рекламы.
Номер подписан 5.3.2010 г.
Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса» 125993, г. Москва, ул. Правды, 24.
Номер заказа 012308
Тираж 40000 экз.