

## В НОМЕРЕ:

### НОВОСТИ

2-3

#### Недельный срез

Работа оптового рынка энергии

стр. 2

#### Двигатели для MC-21

НПО «Сатурн» и «Авиадвигатель»

стр. 2

#### Московский форум

BRICS Intellectual Property

стр. 2

#### Национальный интерес

К вопросам и спорам вокруг нефтетрубы

стр. 3

#### Ключевой фактор

Склонность к развитию ИТ-технологий

стр. 3

### СТРАТЕГИИ

4-5

#### Энерго стройотряды

На объекты прибыли молодые специалисты

стр. 4

#### Теперь и в Твиттере

Новости балансирующего рынка

стр. 4

#### Ветровая на 6 МВт

Siemens начал тестировать турбину

стр. 4

#### За чистую среду

Экологические проекты предприятий

стр. 5

#### Нарастающие кадры

Специалисты для российской металлургии

стр. 5

#### 290 лет на службе

Старейшее горнорудное предприятие страны

стр. 5

### ДЕНЬ МЕТАЛЛУРГА 2011

6-7

#### Антидемпинг у нас

Пример конкретной защиты рынка

стр. 6

#### Энергия металла

УГМК построит свою станцию

стр. 6

#### Усилить логистику

Стратегические планы в отрасли

стр. 7

### ПОДРОБНОСТИ

8

#### Итальянский опыт

«Селта» делится секретами

стр. 8

#### Бизнес в России

Это можно сравнить с катанием на тигре

стр. 8

#### Сентябрь, Киев

EXPO-RUSSIA UKRAINE 2011

стр. 8

### ВАЖНАЯ ТЕМА

Правительство Беларуси планирует в ближайшее время выставить на приватизацию часть наиболее прибыльных предприятий. Накануне Минфин страны опубликовал список самых прибыльных и убыточных предприятий страны, что поможет в незначительной степени сориентироваться. Премьер-министр Белоруссии Михаил Мясникович призвал предпринимателей России и Казахстана активнее участвовать в приватизации предприятий.

По его словам, необходимо активно входить в капитал белорусских предприятий, а не занимать выжидательную позицию. «Мы бы хотели выделить ряд направлений для приватизации. Прежде всего я бы хотел назвать химическую промышленность. Думаю, что единое экономическое пространство будет значительно более привлекательным, если мы будем предлагать в интересах покупателей третьих стран продукцию большой и малой химии, а также полимеров для различных отраслей народного хозяйства», — сказал М.Мясникович.

## День цемента

### HeidelbergCement и Holcim открыли новые заводы в России



Новый российский флагман отрасли в поселке Новогуловский

Елена Стольникова, Новогуловский — Москва

Среда прошлой недели, невзирая на календарную цифру 13 стала исторически счастливым днем в жизни российского строительного бизнеса. В этот день торжественно были открыты сразу два современных цементных завода с участием отраслевых мировых грандов. В поселке Новогуловский Тульской области (это около 150 км на юг от Москвы) немецкий концерн HeidelbergCement торжественно открыл новый «с иголочки» завод «ТулаЦемент». И в этот же день километров на пятьдесят ближе к столице в Коломне в присутствии президентов России и Швейцарии — Дмитрия Медведева и Мишлена Кальми-Ре — состоялась церемония открытия завода «Щуровский цемент», принадлежащего швейцарской группе Holcim, которая инвестировала в модернизацию предприятия около 500 млн евро.

Столь весомые цементные праздники сулят хорошие перспективы строителям — как по качеству, так и по стабильности поставок на отечественный рынок,

который настойчиво набирает посткризисные обороты. При этом политические планы способствуют уверенности перспективного роста. Цемент нужен уже сегодня, а завтра будет нужен еще больше.

Производственная мощность завода «ТулаЦемент» (его строительство началось в апреле 2009 года) составляет 2 млн т цемента в год. Инвестиции в строительство составили около \$420 млн. Уже сегодня запуск предприятия позволяет создать 400 новых рабочих мест собственноручно на производстве, а в общей сложности с открытием «ТулаЦемент» в регионе создано дополнительно около 1000 новых рабочих. Это немаловажный социальный аспект проекта.

Благодаря швейцарским инвестициям, производительность «Щуровского цемента» выросла до 2,1 млн т (то есть, сопоставимо с «ТулаЦементом»), причем, что важно и что также особо отметил президент страны — «внедрены самые современные экологические стандарты». Эту цитату можно смело отнести к обоим цементным объектам, ставшим героями прошлой недели. И еще процитируем Дмитрия Медведева: «Будущее, конечно, за такими крупными производствами, где используются самые современные технологии: инженерные и производственные, кото-

рые соответствуют самым высоким экологическим требованиям».

Немаловажный аспект, что в Россию пришли признанные лидеры. Так, немецкий концерн Heidelberg Cement Group — один из ведущих мировых производителей строительных материалов, цемента и бетона, мировой лидер в производстве щебня. В компании, оборот которой в 2010 году составил около 12 млрд евро, работает более 55 тыс. сотрудников на 2500 предприятиях более чем в 40 странах мира. Концерн является одним из крупнейших немецких инвесторов в России.

Технологически оба предприятия находятся на топ-уровне мировой цементной индустрии. Дмитрий Медведев — свидетель: «Производство, конечно, соответствует всем самым современным требованиям. И это очень важно для нашей страны с учетом того, что за последние годы мы начали модернизировать экономику, нам требуется большое количество цемента, нам необходимо заниматься инвестициями в нашу инфраструктуру. И такие предприятия, как это, безусловно, являются флагманами цементной промышленности и должны внести свой вклад в развитие российской экономики».

(Окончание на стр. 3)

## «Стратегии 2020»

### 13 трлн руб. на транспорт

Профильная экспертная группа по разработке «Стратегии 2020» представила концепцию новой госпрограммы по развитию транспортной системы до 2020 года, общая стоимость госпрограммы — более 13 трлн руб. Результатом ее реализации должно стать снижение транспортности ВВП на 1% к уровню 2010 года, также планируется рост транспортной подвижности населения в 1,3 раза к уровню 2010 года, что позволит «повысить социальную активность, трудовой и творческий потенциал человека».

В новой концепции планируется объединить две федеральные целевые программы — «Развитие транспортной системы России (2010–2019 годы)» и «Модернизация Единой системы организации воздушного движения Российской Федерации (2009–2018 годы)». Доля защищенных объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств, соответствующих требованиям обеспечения транспортной безопасности, увеличится на 35,3% к уровню 2011 года, экспорт транспортных услуг должен превратиться в один из крупнейших источников доходов страны, рост экспорта транспортных услуг планируется на 53,9% к уровню 2010 года.

Общий объем финансирования составляет 13,68 трлн руб., в том числе 7,045 трлн руб. — из средств федерального бюджета и еще 6,5 трлн руб. планируется привлечь от частных инвесторов, в основном, за счет внедрения системы платных дорог. Консолидированные бюджеты субъектов РФ вносятся в проект 135 млрд руб. Основными исполнителями расходной части программы являются Федеральное дорожное агентство (4,7 трлн руб.), Федеральное агентство железнодорожного транспорта (764 млрд

руб.) и Минтранс (522 млрд руб.). Первоочередные меры будут сосредоточены на завершении модернизации транспортной системы и устранении «узких мест», создании условий для снятия инфраструктурных ограничений экономического роста и комплексного развития транспорта, что позволит к 2015 году значительно улучшить качество транспортных услуг.

Основная часть расходов предусмотрена на решение задач подпрограммы «Дорожное хозяйство», включающей мероприятия по государственной поддержке развития автомобильных дорог субъектов РФ и муниципалитетов, содержанию и ремонту автомобильных дорог федерального значения. Планируется увеличение протяженности федеральных автомобильных дорог, работающих в режиме перегрузки, сейчас, составляет 29,1% общей протяженности, а в пределах Московского транспортного узла — более 60%.

До настоящего времени около 46 тыс. населенных пунктов с общей численностью населения около 2,7 млн жителей не имеют связи с транспортной сетью страны по автомобильным дорогам с твердым покрытием. Согласно новой стратегии, к 2020 году количество населенных пунктов, обеспеченных постоянной связью с сетью автомобильных дорог общего пользования по дорогам с твердым покрытием увеличится на 2,3 тыс. В промежуточных итогах работы над государственной программой описываются некоторые варианты достижения всех указанных в стратегии подпрограмм. Так вклад РФ в финансирование транспортной системы вне целевых дорожных сборов, может быть ограничен строительством общефедеральных объектов.

## Что в имени тебе моем?

Правительство РФ определило критерии нанотехнологий и нанотехнологических товаров. Это сделано для создания системы государственного статистического наблюдения за производством и реализацией продукции нанотехнологической промышленности, говорится в распоряжении правительства, подписанном премьер-министром Владимиром Путиным.

В России развивается госкомпания «Роснано», которая инвестирует в отобранные проекты с потенциалом коммерциализации, как правило, на правах миноритарного партнера. Целевая задача «Роснано» — в 2015 году вывести отрасль нанотехнологий в стране на объем не менее 900 млрд руб., что сопоставимо с общей выручкой крупнейших сырьевых компаний. Такой объем позволит России увеличить свою долю на мировом рынке нанотехнологий с 0,07% до 3%, уверяет Анатолий Чубайс.

Согласно подписанному 7 июля распоряжению, товары и услуги нанотехнологической промышленности делятся на четыре категории: «А», «Б», «В» и «Г». Критерии отнесения нанотехнологических товаров к категории «А» самые строгие. Продукция нанотехнологической категории «А» (первичная нанотехнологическая продукция) — товары, представляющие собой наноконструкцию (нанобъекты и наносистемы), в том числе используемые как сырье и полуфабрикаты для производства продукции нанотехнологической категории «Б», «В» и «Г».

Продукция относится к категории «А», если она соответствует одному из следующих критериев: содержит составляющие компоненты, которые определяют ее функциональные свойства и характеристики и размер которых хотя бы в одном измерении находится в пределах от 1 до 100 нанометров; продукция производится путем манипулирования отдельными атомами, молекулами. Продукция категории «Б» — это товары, содержащие наноконструкцию (продукцию категории «А»). Товары можно считать нанотехнологическими, если наноконструкция придает им «новые, принципиально важные функциональные свойства и обеспечивают существенное улучшение характеристик».

Самая размытая формулировка дана продукции нанотехнологической категории «В». Это товары или услуги, не содержащие наноконструкцию, но при производстве (оказании) которых используются нанотехнологии или наноконструктивные материалы (продукция категории «А»). К категории «В» продукция относится, только если использование нанотехнологий при производстве товаров и оказании таких услуг обеспечивает существенное улучшение характеристик.

К категории «Г» относятся оборудование, необходимое для производства нанопроductии. Такая продукция должна соответствовать одному из двух критериев: обеспечивать качество измерения или контроля характеристик наноконструктивных элементов, недоступное иными методами, или «возможность контролируемого манипулирования отдельными атомами и молекулами, в том числе при производстве продукции нанотехнологической категории «А», «Б» и «В».

Директор департамента по связям с общественностью «Роснано» Елена Санарова отмечает, что распоряжение правительства «определяет общую идеологию отнесения товаров и услуг к нанотехнологической продукции». По ее словам, критерии определения нанопроductии должны получить развитие в «локальных нормативных актах ведомств и заинтересованных участников рынка».

726-03-03

# PolisCorp

корпоративная полиграфия

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

■ Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет

■ Изготовим продукцию по необходимости в нереальные сроки

■ Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями

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



## Подобности работы оптового рынка электроэнергии и мощности



## В России продолжается реализация важнейшей ФЦП «Мировой океан»

«Промышленный еженедельник» на льготных условиях публикует:

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

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

## НОВОСТИ

### Технология CUDA

Вышло на русском языке издание книги Джейсона Сандерса и Эдварда Кандротта «Технология CUDA в примерах: введение в программирование графических процессоров» с предисловием Джека Донгарра. Книга написана двумя старшими членами команды по разработке программной платформы CUDA. Новая технология представлена в ней с точки зрения программиста. Авторы рассматривают все аспекты разработки на CUDA, иллюстрируя изложение работающими примерами. После краткого введения в саму платформу и архитектуру CUDA, а также быстрого обзора языка CUDA C, начинается подробное обсуждение различных функциональных возможностей CUDA и связанных с ними компромиссов. Вы узнаете, когда следует использовать то или иное средство и как писать программы, демонстрирующие поистине выдающуюся производительность.

### Модернизация Кубинской ЛЭП

Энергетики Московской объединенной электросетевой компании (МОЭСК) в рамках инвестиционной программы ведут реконструкцию линии электропередачи 110 кВ «Кубинская 1,2», расположенной в Одинцовском районе. Протяженность линии 19,5 км. Модернизация предусматривает замену провода (АС 150) на провод с большим сечением (АС 240). По информации начальника управления капитального строительства Западных электрических сетей Виталия Качурца, на сегодняшний день смонтировано 8 километров. Все работы проходят согласно графику. К IV кварталу 2011 года планируется пуск линии электропередачи в эксплуатацию. Реконструкция воздушной линии электропередачи 110 кВ «Кубинская 1,2» позволит повысить надежность и качество электроснабжения потребителей Одинцовского района Московской области.

### Рулонный прокат

Литейно-прокатный комплекс (ЛПК, Выксунский район, Нижегородская область, входит в состав Объединенной металлургической компании, ЗАО «ОМК») в первом полугодии 2011 года увеличил объем производства горячекатаного рулонного проката на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 538 тыс. т. Также с начала текущего года было произведено 93 тыс. т листа и 114 тыс. т штрипса. Совокупная отгрузка горячекатаного рулона, штрипса и листа в январе-июне 2011 года увеличилась по сравнению с показателями первого полугодия 2010 года на 12,5% и составила 523 тыс. т. В июне 2011 года ЛПК произвел 85 тыс. т горячекатаного рулонного проката, что превышает показатели июня 2010 года на 12%, а также 15 тыс. т листа и 13 тыс. т штрипса. Отгружено потребителям 97 тыс. т продукции (рост на 38%).

### Корпус реактора для ЛАЭС-2

Ижорские заводы, входящие в Группу ОМЗ, завершили изготовление первого корпуса реактора ВВЭР-1200 для Ленинградской АЭС-2. Одним из заключительных этапов изготовления стала успешно проведенная контрольная сборка корпуса реактора с внутрикорпусными устройствами и крышкой верхнего блока. Результаты контрольной сборки оценивала комиссия, в которую вошли: представители строящейся Ленинградской АЭС-2, ОКБ «Гидропресс», ФГУП ВО «Безопасность», специалисты Ижорских заводов. Контракт на производство и поставку энергетического оборудования для ЛАЭС-2, которая возводится для замещения мощностей действующей Ленинградской АЭС, был подписан в 2008 году. В рамках контракта Ижорские заводы поставят строящейся станции корпусное оборудование для двух энергоблоков: корпуса реакторов с внутрикорпусными устройствами, верхние блоки, компенсаторы давления. ЛАЭС-2 строится по проекту АЭС-2006, который представляет собой эволюционную доработку хорошо известной и отработанной в России технологии АЭС с водо-водяными энергетическими реакторами. Срок службы энергоблоков, построенных по проекту АЭС-2006, увеличивается до 60 лет. Это второй ВВЭР-1200, изготовленный Ижорскими заводами. Первый был отгружен на Нововоронежскую АЭС-2 в мае текущего года.

### «Сухой» поможет ЧТЗ университетом

Группа экспертов Корпоративного университета компании «Сухой» представила для специалистов службы персонала Челябинского тракторного завода, в ходе которых была представлена методология создания таких учебных заведений и порядок разработки корпоративной модели компетенций. В дальнейшем сотрудники университета авантюрного холдинга планируют оказывать челябинским коллегам консультационную помощь. Корпоративный университет существует в компании «Сухой» пять лет. В его задачи входит отбор сотрудников и специалистов с высоким потенциалом, обеспечение системной подготовки руководителей в соответствии с корпоративными стандартами и идеологией холдинга, непрерывная подготовка и переподготовка управленческого персонала и кадрового резерва на всех уровнях управления.

Таким образом, в компании действует механизм, поддерживающий формирование и развитие эффективной управленческой команды на базе общей управленческой культуры. За годы своего существования специалисты университета разработали корпоративную модель компетенций, создали центр оценки и развития персонала, организовали библиотеку эффективных учебных программ на базе собственных разработок. За пять лет в университете была проведена оценка более тысячи руководителей и резервистов всех предприятий холдинга, компании «Гражданские самолеты «Сухого», РСК «МиГ» и ЗАО Аэрокомпозит, а также более 50 руководителей сторонних организаций. Организовано свыше 150 семинаров и тренингов для руководителей входящих в «Сухой» структур, в которых приняло участие более 1700 человек. В настоящее время по программам подготовки резерва всех уровней обучается более 80 человек. Более 70 резервистов завершили обучение. 20 из них были назначены на руководящие должности уже в процессе изучения курса. Одним из основных направлений деятельности Корпоративного университета компании «Сухой» является обучение технологиям «бережливое производство». Специализированные курсы прошло более 400 специалистов предприятий холдинга и свыше 70 сотрудников сторонних организаций.

## «Космическая связь»

### Строительство инфраструктуры связи на Шпицбергене

ФГУП «Космическая связь» (ГПКС) сообщило о начале строительно-монтажных работ по созданию инфраструктуры связи на архипелаге Шпицберген в рамках подпрограммы «Освоение и использование Арктики» Федеральной целевой программы «Мировой океан». Государственным заказчиком проекта выступает Федеральное агентство связи (Россвязь).



Федеральное государственное унитарное предприятие «Космическая связь» — российский национальный оператор спутниковой связи, космические аппараты которого обеспечивают глобальное покрытие. Предприятие образовано в 1967 году и входит в десятку крупнейших спутниковых операторов мира по объему орбитально-частотного ресурса. ГПКС принадлежит самая большая в России спутниковая группировка. Зоны обслуживания спутников ГПКС охватывают всю территорию России, страны СНГ, Европы, Ближний Восток, Африку, Азиатско-Тихоокеанский регион, Северную и Южную Америку, Австралию. В качестве национального оператора спутниковой связи России ГПКС решает важные государственные задачи по обеспечению подвижной президентской и правительственной связи, трансляции федеральных телерадиоканалов на территорию России и большинства стран мира. Предприятие активно участвует в реализации приоритетных национальных проектов, тесно взаимодействует с российскими органами государственной власти и области развития информационных и телекоммуникационных систем связи и вещания. ГПКС оказывает полный спектр услуг связи и вещания с использованием собственных наземных технических средств и спутниковой группировки, в составе которой современные космические аппараты серий «Экспресс-АМ», «Экспресс-МД», «Экспресс-А», «Бонум-1», а также часть емкости французского спутника «W4». Космические аппараты

учреждений Российской Федерации на архипелаге (ФГУП «ГТ Арктикуголь», ГУ «Арктический и антарктический НИИ»), а также позволит предоставить современные услуги связи населению поселка Барендбург.

В рамках проекта предстоит решить следующие задачи: создание мультисервисной сети, обеспечивающей передачу мультимедийных услуг, с организацией 200 точек доступа (интернет, телерадиовещание, телефония); расширение сегмента сотовой связи стандарта GSM-900 (реконструкция и строительство 3-х базовых станций) с возможностью организации мобильной связи до 1000 абонентов; строительство сегмента спутниковой связи. Российские пользователи на Шпицбергене получат доступ к самому современному набору услуг цифрового телевидения, связи и Интернета.

Особенности географического положения и сложные климатические условия накладывают серьезные ограничения на проект развития инфраструктуры Шпицбергена: строительно-монтажные работы могут проводиться только в июле-августе. Необходимое оборудование и материалы прибыли в Барендбург 31 мая 2011 года на специальном судне «Павел Корчагин» из Мурманска. В настоящее время работы вступили в активную фазу. В ближайшие два месяца на Шпицбергене будет работать несколько бригад, одновременно привлеченных к реализации проекта.

## Недельный срез

### Работа оптового рынка энергии и мощности

По информации НП «Совет рынка», на неделе с 08.07.2011 по 14.07.2011 плановое электропотребление характеризовалось ростом объемов относительно предыдущей недели в центральной зоне Сибири и не изменилось в Европейской части России и на Урале. Изменения планового электропотребления накопленным итогом разнонаправлены по ценовым зонам. Так, за период с начала 2011 года суммарное электропотребление в Европейской части России и на Урале выросло, а в Сибири снизилось по отношению к суммарному значению аналогичного периода прошлого года.

Индекс равновесных цен в Сибири вырос относительно значения предыдущей недели и снизился на территории Европы и Урала. Средневзвешенный индекс за период с начала 2011 года вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в обеих ценовых зонах. За неделю плановое электропотребление увеличилось на 0,1% по сравнению с предыдущей неделей и выросло на 1,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Общий объем планового электропотребления на рынке на сутки вперед за прошедшую неделю составил 15,47 млн МВт·ч.

В Европейской части РФ и на Урале плановое электропотребление составило 12,36 млн МВт·ч, не изменившись по отношению к прошлой неделе. Суммарный объем планового потребления в Европейской части РФ и на Урале с начала года увеличился на 3% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. В Сибири плановое электропотребление составило 3,11 млн МВт·ч, увеличившись на 0,6% по отношению к прошлой неделе. Суммарный объем планового потребления в Сибири с начала года уменьшился на 2% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

За неделю в структуре плановой выработки Европейской части России и Урала доля ТЭС сократилась на 2,1 процентных пункта. Также доля ТЭС на 2 процентных пункта ниже среднего значения с начала 2011 года. В структуре плановой выработки Сибири доля ТЭС выросла на 1,3 процентных пункта относительно предыдущей недели. По отношению к среднему значению с начала 2011 года снижение доли ТЭС составило 7,5 процентных пунктов. В Европейской части РФ и на Урале на ТЭС пришлось 68,3% выработки, на ГЭС и АЭС — 9,9% и 21,8% соответственно. В Сибири структура выработки сформировалась следующим образом: ТЭС — 46,1%, ГЭС — 53,9%.

## Двигатель для МС-21

### НПО «Сатурн» и «Авиадвигатель» сотрудничают



Делегация ОАО «Авиадвигатель» во главе с управляющим директором — генеральным конструктором Александром Иноземцевым побывала в ОАО «НПО «Сатурн». Партнеры обсудили проект создания двигателя ПД-14 для проекта МС-21.

О цели визита и своих впечатлениях от увиденного спустя 10 лет со времени последнего посещения компании Александр Иноземцев сказал следящим: «Создание двигателя для магистрального самолета

МС-21 — один из самых крупных проектов, который реализует Объединенная двигателестроительная корпорация. Это не пермский проект, это проект ОДК, в котором задействованы практически все предприятия корпорации, в том числе и НПО «Сатурн». Здесь, на Сатурне, мы приняли участие в очередном рабочем совещании по проекту. Есть определенные зоны ответственности, закрепленные за Сатурном, и я как директор программы приехал, чтобы со своими коллегами оценить ситуацию, посмотреть возможности, обсу-

дить ближайшие планы. Обсуждение состоялось. Есть проблемы, есть вопросы, без них, конечно, не бывает, но в целом завод и КБ в хорошем состоянии, команда прекрасная, много молодых профессионалов. Прошли те времена, когда мы были конкурентами, теперь мы работаем вместе. И отношения дружеские, к счастью, у нас остались. Я считаю, что сотрудничество Перми и Рыбинска в этом проекте, в других каких-то проектах, будет только углубляться и расширяться, как это было 20-30 лет назад.

### СПРАВКА «ПЕ»:

ОАО «Научно-производственное объединение «Сатурн» — двигателестроительная компания, специализируется на разработке, производстве и послепродажном обслуживании газотурбинных двигателей для военной и гражданской авиации, энергетических и газоперекачивающих установок, кораблей Военно-морского флота и гражданских судов. ОАО «НПО «Сатурн» входит в состав «Объединенной двигателестроительной корпорации» — стопроцентной специализированной дочерней компании ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ» по управлению двигателестроительными активами. ОАО «Объединенная промышленная корпорация «ОБОРОНПРОМ» — многопрофильная машиностроительная группа, созданная в 2002 году. Входит в состав ГК «Российские технологии». Основные направления деятельности: вертолетостроение (ОАО «Вертолеты России»), двигателестроение (УК «ОДК»), другие активы. Выручка предприятий корпорации в 2010 году превысила 170 млрд руб.



## ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«Нуждается в дальнейшей корректировке и структура межбюджетных отношений. Здесь есть свои проблемы, муниципалитеты до сих пор не имеют значительных доходных источников. Очевидно, что значительная часть экономических и социальных задач должна решаться не в Москве, не в Кремле, не в парламенте, даже не в Правительстве, а в территориях и муниципалитетах».

## ПОЗДРАВЛЯЕМ!



### Александр Ужанову — пятьдесят!

Редация газеты «Промышленный еженедельник» присоединяется к многочисленным поздравлениям в адрес директора по информационной политике и коммуникациям ОАО «Холдинг МРСК», члена-корреспондента Академии военных наук, заместителя руководителя Научного отделения «Проблемы безопасности ТЭК», директора Института социальной памяти, кандидата социологических наук, журналиста и писателя Александра Евгеньевича Ужанова с его пятидесятилетием.

### Уважаемый Александр Евгеньевич!

Вы — известный профессионал в сложной сфере общественных отношений, умело сочетающий таланты опытного организатора, вдумчивого аналитика, яркого публициста и тонкого литератора. Пятьдесят — время только первых промежуточных итогов настоящего мужчины. Вам есть, чем гордиться. За Вашей спиной — реальные высокие достижения на разных площадках и направлениях деятельности. У Вас прекрасная команда. Вы удивительный руководитель, коллега, товарищ... А впереди — творчески еще более высокие цели и еще более ответственные задачи, с которыми Вы, безусловно, справитесь. «Промышленный еженедельник» ценит и гордится сотрудничеством с уважаемым Вами профильным блоком ведущего энергетического холдинга страны. Верим, что нам предстоит еще много важного и полезного сделать на пути информационно-имиджевого обеспечения развития промышленно-энергетического потенциала Родины.

Здоровья и благополучия Вам, Вашим близким и Вашей команде! Удачи и радости во всех делах!

Редакционная коллегия

## НОВОСТИ

### Начато проектирование мини-ТЭЦ

Специалисты ООО «Инженерно-проектный центр Новой генерации» приступили к выполнению изыскательских работ и разработке проектной документации для строительства мини-ТЭЦ мощностью 25 МВт в г. Кургане в рамках реализации целевой программы «Модернизация систем коммунального теплоснабжения Курганской области на 2010-2015 годы».

Курганская мини-ТЭЦ станет третьим объектом генерации в Курганской области после действующей ТЭЦ-1 и строящейся ТЭЦ-2. Мини-ТЭЦ будет возведена на территории выделенной из эксплуатации котельной №40 завода КЗКТ. Установленная электрическая мощность станции составит 23,23 МВт, тепловая — 40 Гкал/час. Заказчиком строительства является компания ООО «Современные коммунальные системы», генеральным подрядчиком станций «Интертехэнерго». Мини-ТЭЦ будет оснащена основным и вспомогательным оборудованием Wartskia. Разработку проекта планируется завершить во 2-м квартале 2012 года.

## Московский Форум «BIPF»

### BRICS Intellectual Property Forum

С 7 по 9 сентября 2011г. в Москве состоится 4-ый Международный Форум по интеллектуальной собственности стран БРИКС (BRICS Intellectual Property Forum — «BIPF»). Организаторами Форума «BIPF» являются ведущие в сфере интеллектуальной собственности юридические фирмы стран БРИКС — «Daniel Advogados» (Бразилия), «Городиский и Партнеры» (Россия), «Remfry & Sagat» (Индия), «СРПТ Patent and Trademark Law Office» (Китай) и «Adams & Adams» (Южная Африка). Предыдущие ежегодные Форумы успешно прошли в Нью-Дели (2008 год), Пекине (2009 год) и Рио-де-Жанейро (2010 год).

С началом нового тысячелетия группа «быстроразвивающихся рынков» БРИКС превратилась в реальное объединение стран, которые способствуют изменению динамики развития мировой экономики и «в последние годы вклад государств БРИКС в рост мировой экономики превысил 50%» (Д.А.Медведев, Президент РФ). В современной глобальной экономике инновации и интеллектуальная собственность являются экономической и социальной необходимостью для развитых стран.

Программа Московского Форума «BIPF» включает, в частности, вопросы, касающиеся эффективной правовой защиты инноваций, новых технологий, товарных знаков, промышленных образцов; перспектив дальнейшего развития законодательства по интеллектуальной собственности; роли судебных, таможенных и правоохранительных органов в борьбе с контрафактной продукцией и создании благоприятного правового и инвестиционного климата в странах БРИКС.

Среди докладчиков Форума — известные юристы, патентные поверенные и представители бизнеса из России, Китая, Бразилии, Индии, Южной Африки, США, Италии, Мексики, Турции и Южной Кореи.

Программа и условия участия в Форуме доступны на сайте [www.gorodissky.ru](http://www.gorodissky.ru).

Тел.: (495) 937-6112

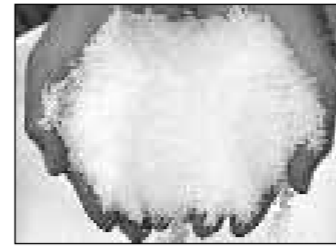
Факс: (495) 937-1162

E-mail: [kanukovaV@gorodissky.ru](mailto:kanukovaV@gorodissky.ru)

# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Кому и почему выгодно снова раздувать тему приватизации транспортной артерии



Сектор минеральных удобрений динамично и перспективно развивается

## Национальный интерес

### Приватизация нефтетрубы «добьет» промышленность



Слухи о возможной приватизации «Транснефти» снова разгребают фондовый рынок. Но последствия допуска частных акционеров к принятию решений о работе нефтегазотранспортной монополии несут огромную опасность для экономики.

Пакет в размере 21% привилегированных акций «Транснефти» принадлежит трем офшорным фондам — Prosperity Capital Management (RF) Ltd, East Capital International AB, Vostok Nafta Investment Ltd — бенефициаром которых является Сулейман Керимов. За два года эти фонды, распуская слухи о скорой приватизации государственных компаний, увеличили стоимость префов с 6890 руб. на 11 января 2009 до 40784 руб. на 12 января 2011 года.

Фонды не только распускали слухи, но и активно «давили» на правительство всеми доступными средствами. В апреле прошлого года упомянутые фонды выступили с обращением к министру энергетики Сергею Шматко (возглавляет совет директоров нефтегазотранспортной монополии) и к вице-премьеру Алексею Кудрину с предложением провести IPO «Транснефти». Они опубликовали 11 августа в газете «Ведомости» письмо на имя Владимира Путина с предложением рассмотреть вопрос о продаже 25% обыкновенных голосующих акций из государственного пакета.

Помогали им, как ни странно, и некоторые чиновники. В конце июля прошлого года директор департамента имущественных отношений Минэкономразвития Алексей Уваров сообщил журналистам, что Минэкономразвития и Минфин согласовали список из 11 крупных активов для приватизации в 2011-2013 годах и что в согласованный список вошла трубопроводная монополия «Транснефть». Это заявление было опровергнуто буквально на следующий день Эльвирой Набуллиной.

Руководитель одного из фондов, писавших письма в правительство, на воп-

рос журналистов, уверен ли он, что власти разрешат приватизацию «Транснефти», ответил: «А мы его дождем». Хотя в октябре 2010 года вице-премьер РФ Игорь Шувалов и министр энергетики РФ Сергей Шматко заявили, что правительство РФ в ближайшие пять лет не намерено возвращаться к вопросу приватизации ОАО «Транснефть», уверенность офшоров в результатах давления на правительство заставляет опасаться такой возможности, считает эксперт нефтяного рынка Дмитрий Парфенов.

«Транснефть» за последние 10 лет вложила в строительство новых нефтепроводов сотни миллиардов рублей. Построены нефтепроводы БТС-1, БТС-2 (вступит в строй в конце нынешнего года), первая очередь нефтепровода ВСТО, нефтепровод в Китай (Сквородино-Мохэ), нефтепорт Козьмино. Сейчас готово уже более половины маршрута второй очереди ВСТО. Началось строительство нефтепровода с стратегическим северным нефтяным ресурсом Самолотур-Пурпе-Заполье. Все эти стройки велись на доходы компании, проценты коммерческих банков и доходы от выпуска ценных бумаг. За счет государственного статуса компания смогла найти средства, какие частной компании на коммерческих условиях получить было бы абсолютно невозможно.

Но самое главное, частные инвесторы всегда нацелены на максимально высокие дивиденды любой ценой. В случае приватизации нефтегазотранспортной монополии частные акционеры будут добиваться снижения расходов на диагностику, ремонт и модернизацию уже существующих нефтепроводов — и резкий рост аварий вызвет снижение прокачки нефти и новую вспышку активности экологов, требующих остановки всех строек и вообще работы нефтепроводов.

Несколько сбоев в работе нефтепровода ВСТО снивелируют большой полити-

ческий эффект от появления российской нефти на рынках Юго-Восточной Азии. Кстати, статьи с требованиями остановить строительство нефтепровода появляются до сих пор.

Что будет, если к управлению нефтепроводами допустить частных собственников, наглядно видно на примере электроэнергетики, говорит Дмитрий Парфенов. Электроэнергия у нас уже дороже, чем в некоторых штатах США. В Красноярске недавно прошла конференция, на которой товаропроизводители Край жаловались, что за первые месяцы 2011 энерготарифы выросли на 40-90%. Впору закрывать заводы и фабрики, говорили на конференции.

Нет сомнения, считает Дмитрий Парфенов, что в нефтегазотранспортной отрасли частные акционеры также сумеют пробить постоянное повышение тарифов. Тогда на перспективах освоения новых месторождений на Севере и в Восточной Сибири с их невысокой пока рентабельностью можно ставить крест. Продолжится рост числа законсервированных низкопродуктивных скважин и прекращение работ на месторождениях с тяжелыми условиями добычи. Соответственно, резко упадет спрос на нефтяное и сопутствующее оборудование, которое сейчас стало палочкой-выручалочкой для многих предприятий.

Только в государственном статусе «Транснефть» сможет завершить строительство запланированных новых трубопроводов. Окончание всех строек — 2015 год. К этому году также раза в два снизятся выплаты «Транснефти» по коммерческим займам. Но и после 2015 года спешить с приватизацией не будет оснований, считает Дмитрий Парфенов. За 2010 год только налог на прибыль «Транснефти» выплата в размере 35 млрд руб. И с каждым годом доход государства от работы нефтегазотранспортной монополии будет только возрастать.

## Ключевой фактор развития

В Южно-Сахалинске заинтересовались IT-технологиями

21 июля 2011 года в Южно-Сахалинске состоится научно-практическая конференция «Региональный логистический центр — ключевой фактор развития инвестиционного климата». На мероприятии обсудят перспективы создания логистической инфраструктуры в регионе, в том числе возможность применения современных IT технологий в области модернизации внутрискладской логистики на базе систем управления складом (Warehouse Management System, сокр. WMS).

В качестве одного из ведущих экспертов российского WMS рынка выступит Дмитрий Блинов, технический директор компании LogistIX, российский поставщик автоматизированных систем управле-

ния складом LEAD WMS. В рамках выступления обсудят принципы модернизации логистической инфраструктуры в регионе и рассмотрят вопросы эффективности применения WMS технологий на примере реализованных проектов.

По данным администрации Южно-Сахалинска, необходимость создания современного логистического центра связана с тем, что сегодня база оптового складского комплекса морально и физически устарела и не позволяет наращивать транспортные и складские мощности. В частности, на территории городского округа для хранения товаров используются неспециализированные помещения, адаптированные под склады, не отвечающие стандартам по конструктивным параметрам, условиям обслуживания и хранения. Такая ситуация приводит к издержкам,

влекущим за собой высокую стоимость конечного потребительского продукта.

Планируется, что создание логистического центра в Южно-Сахалинске исключит возможности перебоев в поставках на территорию городского округа и области социально-значимых товаров за счет использования современных информационных, складских технологий и позволит решить вопросы, продовольственной безопасности.

Также, по мнению представителей городской администрации, деятельность центра приведет к оптимизации транспортных расходов предпринимателей, хозяйствующих субъектов, организаций за счет снижения числа посредников при доставке продукции к конечному пункту, позволит создать новые рабочие места, увеличит налоговые поступления в бюджет и понизит розничную цену товаров минимум на 5%.

**СПРАВКА «ПЕ»:** Компания LogistIX была организована в 2004 году. Основное направление деятельности — разработка специализированного программного обеспечения для автоматизации внутрискладской логистики предприятий, оказание комплексных услуг по его внедрению, технологическому проектированию, осуществлению технической поддержки, консалтинговые услуги в сфере логистики. На сегодняшний день компания LogistIX входит в тройку лидеров среди российских поставщиков WMS систем.

## Lexand SM-527

Симпатичный навигатор с диагональю 5 дюймов

Автомобильный Lexand SM-527 — это тонкое портативное устройство с мультимедийными функциями и достаточно привлекательным дизайном. Но, само собой, в первую очередь это инструмент для спутниковой навигации, способный быстро и точно прокладывать путь.

GPS-навигатор Lexand SM-527 имеет корпус толщиной в 13 мм (как у среднего мобильного телефона) с 5-дюймовый сенсорный дисплей. Экран изготовлен по технологии TFT, его разрешение стандартно — 480x272 точки. Дисплей расположен вровень с лицевой панелью навигатора, что позволило избежать появления бортиков (они мешают пальцевому управлению и собирают пыль). Интерфейс модели прост и понятен, сложных элементов, в которые невозможно попасть пальцем с первого раза, нет. Корпус черного цвета выполнен из приятного на ощупь прорезиненного пластика. Материал корпуса практически не царапается, не загрязняется и не скользит в руках. Экран контрастно отделен от остальной части корпуса металлической рамкой. Вес навигатора — 240 граммов. Небольшие габариты делают Lexand SM-527 переносным устройством, несмотря на то что его место — в автомобиле.

Навигация реализована на чипсете SiRF Atlas V (64-канальный приемник). Это современное решение обеспечивает устройству быструю и стабильную работу. В комплекте с навигатором идет пакет «Навигатор» с картами городов России и бесплатным обновлением. Вместе с тем разработчики навигатора не запрещают установку любых других навигационных систем — например, «Прогогода» или «СитиГид». Переключение между программами осуществляется в меню



кнопкой «Путь навигации». Управляется Lexand SM-527 современной операционной системой Windows CE 6.0. Работает устройство на процессоре с частотой 600 МГц. Объем оперативной памяти составляет 128 МБ, памяти для хранения пользовательских данных 2 Гб. Есть и слот для карт формата microSD емкостью до 16 Гб.

Помимо функции навигации, Lexand SM-527 может выступать в роли видео- и аудиоплеера. Реализована поддержка таких видеформатов как AVI, WMV, ASF, ASV, DAT, MPEG, MPG и MOV, а также аудиоформатов MP3, WMA и WAV. Навигатор также может отображать графику и текстовые документы. Встроенный FM-

трансмисмиттер позволяет транслировать звук на колонки автомобиля, тем самым обеспечивая комфортный просмотр фильмов или прослушивание любимой музыки. В навигаторе также предусмотрен 2,5-миллиметровый аудиовыход для подключения гарнитуры или наушников.

Полного заряда батареи Lexand SM-527 хватает на 3 часа полноценной бесперебойной работы. Если вы выставите подсветку дисплея на минимум, то его хватит уже на 4,5 часа. В рознице Lexand SM-527 стоит около 4 тыс. руб. Что же, это вполне адекватный ценник за описанный выше функционал. Тем более что модель еще и весьма симпатична.

## Стабильность и перспектива

Рынок фосфатных удобрений динамично развивается

Игорь Додонов, аналитик ИК «ФИНАМ»

Сектор минеральных удобрений динамично развивается. Наиболее высокими темпами растет сегмент фосфатных удобрений, поддерживаемый растущим спросом на сельскохозяйственную продукцию. Ежегодное увеличение спроса на фосфатную руду, по экспертным оценкам, составит 2% до 2025 года.

Мировой рынок фосфатных удобрений представляет собой своего рода олигополию с малым числом производителей. На три крупнейших продавца фосфатной руды — США, Китай, Марокко, приходится 67% мирового предложения, а 93% поставок обеспечивают 12 стран: Тунис, Бразилия, Иордания, ЮАР и другие. По оценкам FRC, доля Китая в производстве фосфатной руды в 2010 году могла достигнуть 38%. В Китае сосредоточены вторые крупнейшие резервы фосфата в мире, но вместе с тем, среднее содержание P2O5 всего 16,95%, и 90% резервов — это коллофаниты низкого и среднего содержания. Одновременно, один из ведущих игроков — США, сокращает поставки на мировой рынок и теряет рыночную долю. Так, с 2000 года поставки фосфатной



руды сократились на 37%, а экспорт DAP/MAP с конца 90-х гг. упал примерно на 50%, и по оценкам экспертов эта тенденция продолжится с последующим сокращением экспорта и рыночной доли до примерно 10% к 2015 году.

Что касается мирового рынка фосфорсодержащих удобрений, в особенности DAP/MAP, то с лидером можно отнести 5 стран — США, Китай, Марокко и Тунис, на которые

фической близости к крупнейшему чистому импортеру, Индии. По стоимости транспортировки DAP в Индию Россия находится на втором месте, уступая лишь саудовской компании Ma'aden — \$245 за тонну против \$200 за тонну. Для остальных производителей расходы на перевозку значительно выше — от \$300 для Иордании до \$330 для США.

Российский рынок фосфорсодержащих удобрений представлен такими крупнейшими игроками как «ФосАгро» и «ЕвроХим», владеющими собственными резервами фосфатного сырья, а также другими четырьмя компаниями — «УралХим», «Фоссош», «ГМЗ» и «Акрон», закупующими фосфатную руду у «ФосАгро». Стоит отметить, что компания «ФосАгро» занимает лидирующие позиции в мире в рамках своей отрасли. В долгосрочной перспективе главным драйвером роста мирового рынка фосфатных удобрений будет выступать рост мирового населения и повышение благосостояния в быстрорастущих странах. Согласно прогнозам ООН, к 2020 году население планеты увеличится на 1,1% по сравнению с 2010 годом, что затрудняет задачу удовлетворения спроса на продукты питания и корм для животных при снижающихся посевных площадях.

## День цемента

HeidelbergCement и Holcim открыли новые заводы в России

(Окончание. Начало на стр. 1)

На открытии предприятия «Тулацемент» в поселке Новогоревском генеральный директор HeidelbergCement в России Кристиан Кнелль отметил: «Россия является привлекательным рынком для HeidelbergCement. Российский цементный рынок демонстрирует уверенный рост, который в первом квартале 2011 года составил 24%. Мы ожидаем, что объем цементного рынка в этом году возрастет до 56 млн т по сравнению с 50 млн т в прошлом году».

Стоит напомнить, что некоторое время назад в своем интервью г-н Кнелль сказал: «Мы отлично понимаем, что российская экономика обладает потенциалом, и намерены увеличить производство цемента в России. Мы извлекли необходимые уроки после недавнего кризиса и готовы к активному развитию в самом ближайшем будущем».

Цемент на новом заводе в Тульской области будет производиться сухим способом, при этом многие процессы автоматизированы, а применение новейших современных технологий сокращает воздействие на окружающую среду. Надо отметить, что уникальность нового производственного комплекса заключается как раз в полном соответствии мировым стандартам защиты окружающей среды и принципам энергоэффективности. Большинство цементных заводов в России до сих пор используют так называемый мокрый способ производства, при котором для приготовления смеси глины и известняка используется значительное количество

воды, которая впоследствии выпаривается в клинкерной печи. В современном технологическом процессе, который будет использоваться на новом заводе, вода не применяется и тратится в 2-3 раза меньше энергии, что существенно сокращает воздействие на окружающую среду.

Общая площадь производственного комплекса, включая карьеры, составляет около 100 га. HeidelbergCement инвестировал в развитие инфраструктуры поселка Новогоревский, в частности, в строительство нескольких километров дорог и железнодорожного полотна, а также четыре современных жилых комплекса для сотрудников. Кроме того, финансирование было направлено на ремонт местной школы, музыкальной школы и дома престарелых.

HeidelbergCement развивается в России с 2001 года. Российские активы концерна включают цементный завод в Сланцах Ленинградской области, контрольный пакет акций компании по производству строительных материалов в Башкортостане, а также завод бетонных смесей «Гуров-Бетон» и «Воронежское рудоуправление», разрабатывающие карьеры. HeidelbergCement также импортирует высококачественный цемент с собственных цементных заводов в Швеции и Норвегии через терминалы в Калининграде, Мурманске и Архангельске.

«Новый завод входит в число наиболее крупных и современных цементных производств в России. Он будет обеспечивать динамичный и перспективный рынок Москвы и Московской области высоко-

качественным цементом», — отметил д-р Бернд Шайфеле, председатель правления концерна HeidelbergCement, участвовавший в церемонии открытия на прошлой неделе. — Концерн HeidelbergCement усилил позиции как один из ведущих производителей строительных материалов в мире и продолжит осуществлять адресные инвестиции на привлекательных развивающихся рынках в странах Азии, Африки и Восточной Европы. Открытие нового завода позволяет нарастить наши производственные мощности на растущем рынке и увеличить объем производства высококачественного цемента в России до 5 млн т в год».

И — к вопросу о квалификации персонала.

Один из руководителей HeidelbergCement, отвечая на вопрос о кадрах в России, говорит: «Процесс подбора персонала часто бывает сложным и длительным, но это очень важный для нас процесс. Необходимо отметить, что за последние годы существенно изменилось представление о необходимой квалификации специалистов, работающих в цементной индустрии — современные технологии не стоят на месте. Поэтому не во всех российских регионах можно найти хорошего сварщика! Особое внимание мы уделяем молодым людям, отлично понимая, что в их обучение необходимо вкладывать средства. Мы много работаем с российскими вузами, отправляем наших молодых коллег на специальные международные тренинги на предприятия Heidelberg Cement за рубежом».

## Для Загорской ГАЭС-2

### Вторая партия оборудования от «Силовых машин»

Роман Деняк

Два рабочих колеса для насос-турбин гидроагрегатов Загорской ГАЭС-2 прибыли на площадку строящейся станции. Это вторая партия оборудования, предназначенного для гидроагрегатов № 3 и № 4 будущей ГАЭС. Рабочие колеса для первых двух гидроагрегатов были отгружены и поставлены на Загорскую ГАЭС-2 в июне 2010 года.

Рабочие колеса диаметром 6,3 м и весом 102 тонны каждое были изготовлены петербургской энергомашиностроительной компанией «Силовые машины». Перевозка такого оборудования из Санкт-Петербурга до строительной площадки Загорской ГАЭС-2 в Сергиево-Посадский район Московской области осуществлялась специальным автотранспортом по федеральной трассе Москва — Санкт-Петербург. Транспортная операция по доставке крупногабаритного тяжеловесного оборудования продолжалась три дня.

Рабочие колеса агрегатов гидроаккумулирующей электростанции (ГАЭС) в отличие от гидросилового оборудования ГАЭС могут вращаться в обе стороны. За счет этой уникальной особенности ГАЭС аккумулирует (запасает) электроэнергию, возвращая ее в энергосистему по мере необходимости. В часы, когда в энергосистеме наблюдается спад энергопотребления (преимущественно — ночью), гидроагрегаты ГАЭС работают в качестве насосов и, потребляя дешевую электроэнергию, перекачивают воду из нижней бассейна в верхний аккумулирующий бассейн на высоту несколько десятков или сотен метров. В периоды высокого спроса на электроэнергию (преимущественно в утренние и вечерние часы) ГАЭС переходит в генераторный режим, превращая энергию падающей воды — в электрическую.

Для разгрузки рабочих колес на строительной площадке использовался мощный кран грузоподъемностью 250 т. Для безопасного хранения и защиты прибывшего оборудования от атмосферных осадков изготовлен специальный 7 метровый навес.

«Мы получили вторую и последнюю партию рабочих колес. Таким образом, на стан-

ционной площадке в данный момент находятся все четыре рабочих колеса, необходимых для монтажа гидроагрегатов. Это одно из важнейших событий в жизни стройки, которому все мы очень рады, — сообщил генеральный директор ОАО «Загорская ГАЭС — 2» Владимир Магрук. — С вводом второй очереди Загорская ГАЭС станет самой крупной электростанцией в Московском регионе».

Договор на поставку насос-турбин для Загорской ГАЭС-2

— около 1,5 млн кВт. Вторая очередь Загорской гидроаккумулирующей станции строится для частичного решения этой проблемы, а также предупреждения аварийных ситуаций в Москве и Московской области. После завершения строительства и выхода на проектную мощность высокоманевренные мощности Загорской ГАЭС-2 будут способствовать сглаживанию пиковых нагрузок и заполнению ночных провалов суточных графиков энергопотребления в

420 МВт планируется ввести в эксплуатацию в декабре 2012 года. На полную мощность (840 МВт в режиме ГАЭС, 1000 МВт — в насосном режиме) станция выйдет в 2014 году. В состав сооружений станции входят верхний и нижний бассейны, водоприемник, напорные водоводы и станционный узел, объекты схемы выдачи мощности, а также объекты инфраструктуры, которые обеспечивают строительство. Возведение Загорской ГАЭС-2 ведется на площади более 700



был подписан между ОАО «Силовые машины» и ОАО «Загорская ГАЭС-2» в октябре 2007 года. В соответствии с контрактными обязательствами энергомашиностроительная компания обеспечила проектирование, изготовление, модельные испытания и поставку четырех насос-турбин мощностью 214 МВт каждая для четырех гидроагрегатов станции. В настоящее время, в соответствии с условиями договора, специалисты «Силовых машин» проводят работы по шеф-монтажу поставленного гидрооборудования.

Строительство Загорской ГАЭС-2 ведется вблизи действующей Загорской ГАЭС — Филиала ОАО «РусГидро». По оценке Системного оператора дефицит маневренной регулирующей мощности в Центральном регионе России составляет 2,5-3,0 млн кВт, в том числе в Московской об-

ласть Центра, что увеличит надежность и улучшит качество энергоснабжения региона.

Первые два гидроагрегата Загорской ГАЭС-2 мощностью

гектаров. На строительной площадке задействовано свыше 500 единиц техники и 1500 человек. Работы ведутся в круглосуточном режиме.

ОАО «РусГидро» — одна из крупнейших генерирующих компаний России, объединяющая 68 объектов возобновляемой энергетики в РФ и за рубежом. Установленная мощность ОАО «РусГидро» составляет 26,1 ГВт, включая Саяно-Шушенскую ГЭС им. П.С. Непорожнего (6400 МВт), на которой в настоящее время ведутся восстановительные работы. ОАО «РусГидро» — лидер в производстве энергии на основе возобновляемых источников, развивающий генерацию на основе энергии водных потоков, морских приливов, ветра и геотермальной энергии.

Компания «Силовые машины» — ведущий российский производитель и поставщик комплексных решений в области энергомашиностроения, включающих инжиниринг, производство, поставку, монтаж, сервис и модернизацию оборудования для тепловых, атомных, гидравлических и газотурбинных электростанций. Компания «Силовые машины», созданная в 2000 году, объединила технологические, производственные и интеллектуальные ресурсы всемирно известных российских предприятий: Ленинградский Металлический завод (1857), «Электросила» (1898), Завод турбинных лопаток (1964), Калужский турбинный завод (1946), «Энергомашспорт» (1966), а также ООО «Силовые машины — завод Реостат» (1960). Оборудование, произведенное предприятиями «Силовых машин», установлено в 57 странах мира.

делены наиболее уязвимые объекты. Это подстанции, Центры управления сетями и ряд других объектов. Совместно с силовыми структурами уточнены планы взаимодействия при угрозе возникновения чрезвычайных ситуаций террористического характера и ликвидации их последствий. В настоящее время в Холдинге МРСК формируется единая концепция обеспечения безопасности объектов распределительного электросетевого комплекса, практическая реализация которой даст возможность смоделировать существующие и вероятные угрозы для электросетевых объектов, позволит на практике применить наиболее эффективные средства защиты объектов, исключить всякую возможность проникновения на электросетевые объекты посторонних лиц.

Новая турбина SWT-6.0-120 является третьей моделью ветровых турбин с прямым приводом, разработанной специалистами Siemens. В настоящее время специалисты компании проводят детальное тестирование и апробирование новой ветровой турбины: после успешного завершения всех проверок новое предложение Siemens будет официально представлено на рынке. «Традиционно вес больших ветровых турбин в расчете на 1 МВт мощности всегда был больше в сравнении с более компактными агрегатами. Турбина SWT-6.0-120 ломает это правило: соотношение веса и мощности этой новой модели соответствует параметрам ветровых турбин мощностью 2-3 МВт, — отметил Генрих Штицвальд, главный исполнительный директор подразделения Siemens Wind Power. — Создание крупногабаритной ветровой турбины облегченной конструкции является результатом нацеленной работы в этом направлении наших специалистов, имеющих более чем 30-летний опыт на рынке ветроэнергетики». Благодаря облегченной конструкции ветровая турбина SWT-6.0-120 бу-

## Энерго стройотряды

### На объекты ОАО «Энергострой-М.Н.» прибыли студенты

Илья Кетов

Стартовал сезон студенческих стройотрядов ОАО «ФСК ЕЭС» — ОАО «Энергострой-М.Н.» принимает учащихся Ивановского государственного энергетического университета и Южно-Российского государственного технического университета (г. Новочеркасск).

Познакомиться с основами профессии энергетика в полевых условиях решились 50 студентов. Они примут участие в работах на строящихся объектах Федеральной сетевой компании: на объекте олимпийской инфраструктуры подстанции (ПС) 220 кВ «Псоу» и на строительстве крупного звена второго кольца московской энергосистемы — ПС 500 кВ «Дорохово».

ОАО «Энергострой-М.Н.» принимает участие в программе развития сотрудничества ОАО «ФСК ЕЭС» с ведущими техническими вузами страны с целью повышения уровня под-



готовки выпускников образовательных учреждений. По словам командира ивановского стройотряда Илья Москвина (аспиранта кафедры «Электрические системы»

ИГЭУ), данный масштабный проект — это отличная возможность узнать все тонкости выбранной специальности, применить на практике то, чему научились в университете.

Ивановский студенческий отряд «Энергия» разделили на две группы — одна примкнула к новочеркасскому подразделению «Дорохово», а вторая отправилась в Сочи. ОАО «Энергострой-М.Н.» обеспечил всех участников стройотрядов местами для проживания, организовал для них бесплатный проезд к месту работы и трехразовое питание, всем студентам выдана спецодежда. Продолжительность работы стройотрядов составит 1,5 месяца. «Пользу от знакомства молодых специалистов с реальным процессом строительства трудно переоценить, особенно в такой сложной отрасли, как наша. Уверен, что опыт, полученный этим летом, обязательно пригодится студентам в будущем. За время практики стройотрядовцы смогут ознакомиться с различными этапами работ, новым современным оборудованием, и самое главное — внести свой вклад в создание значимых объектов энергетик», — отметил генеральный директор ОАО «Энергострой-М.Н.» Василий Власюк.

## Теперь и в Твиттере

### Новости Балансирующего рынка завоевывают виртуальный мир

ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» начал транслировать новости оптового рынка электроэнергии и мощности в микроблог Твиттер (Twitter) [http://twitter.com/#!/so\\_ups\\_markets](http://twitter.com/#!/so_ups_markets).

Оперативная информация о событиях и изменениях на оптовом рынке электроэнергии и мощности (ОРЭ), включая балансирующий рынок, в части деловых процессов Системного оператора, необходима специалистам генерирующих и сбытовых компаний, аналитикам, участникам фондового рынка. Новости ОРЭ также предназначены для специалистов инфраструктурных организаций оптового рынка — ОАО «АТС», НП «Совет рынка», системных операторов энергосистем, работающих в синхронной зоне с ЕЭС России. «Мы открыты для новых информационных механизмов и высоко оцениваем возможности социальных медиа в современном мире. Микроблог в Твиттер для нас — это и необходимый атрибут современной направленности и открытости

Системного оператора, и эффективный канал взаимодействия с участниками оптового рынка электроэнергетики и мощности», — отметил директор по развитию рынков ОАО «СО ЕЭС» Федор Опадчий. Число представителей энергетического сообщества, использующих Твиттер как дополнительный альтернативный канал получения оперативной информации постоянно растет. Появление твит-микроблога новостей ОРЭ — это дополнительное удобство, дающее преимущества мобильности и позволяющее постоянно быть в курсе основных событий рынка.

Балансирующий рынок — один из секторов торговли на оптовом рынке электроэнергии (мощности), который представляет собой механизм расчетов между субъектами рынка при возникновении отклонений фактических объемов производства электроэнергии от плановых часовых объемов производства. Основой балансирующего рынка является проводимый СО отбор ценных заявок поставщиков. СО осуществляет управление электроэнергетическими режимами, формируя графики загрузки.

## Ветровая, мощностью 6 МВт

### Siemens начал тестирование первой турбины мощностью

Елена Самбрус

Турбина SWT-6.0-120 облегченной конструкции позволит снизить затраты по проектам в сфере морской ветроэнергетики будущего. Специалисты сектора «Энергетика» концерна Siemens установили в районе Hovsore (Дания), первый прототип офшорных ветровых турбин нового поколения, в настоящий момент проходит его испытательная эксплуатация. Для создания новой ветряной турбины SWT-6.0-120 мощностью 6 МВт, диаметр ротора — 120 м, были использованы инновационные решения Siemens: конструкция прямого привода и апробированная роторная технология. Обтекатель и ротор ветровой турбины SWT-6.0-120 весят вместе менее 350 т, устанавливая новый стандарт облегченной конструкции для крупногабаритных офшорных ветровых турбин. Начало серийного производства запланировано на 2014 год.

Новая турбина SWT-6.0-120 является третьей моделью ветровых турбин с прямым приводом, разработанной специалистами Siemens. В настоящее время специалисты компании проводят детальное тестирование и апробирование новой ветровой турбины: после успешного завершения всех проверок новое предложение Siemens будет официально представлено на рынке.

«Традиционно вес больших ветровых турбин в расчете на 1 МВт мощности всегда был больше в сравнении с более компактными агрегатами. Турбина SWT-6.0-120 ломает это правило: соотношение веса и мощности этой новой модели соответствует параметрам ветровых турбин мощностью 2-3 МВт, — отметил Генрих Штицвальд, главный исполнительный директор подразделения Siemens Wind Power. — Создание крупногабаритной ветровой турбины облегченной конструкции является результатом нацеленной работы в этом направлении наших специалистов, имеющих более чем 30-летний опыт на рынке ветроэнергетики». Благодаря облегченной конструкции ветровая турбина SWT-6.0-120 бу-

дет способствовать существенному снижению стоимости энергоресурсов для морских ветроэлектростанций. Кроме того, небольшой вес позволяет снизить стоимость самой турбины, а также башни и поддерживающих конструкций.

«Ветровая турбина SWT-6.0-120 была разработана специально для проектов в сфере

мнение несколько передовых технологий, подтвердивших свою эффективность в эксплуатации турбины Siemens 3,6 МВт, которая является на сегодняшний день одним из лучших предложений на рынке морской ветроэнергетики. Первая серия ветровых турбин мощностью 6 МВт будет оснащена роторными лопастями

оффшорных ветровых турбин суммарной мощностью более 1800 МВт. За счет наличия портфеля невыполненных заказов по проектам в сфере морской ветроэнергетики на поставку ветровых турбин суммарной мощностью более 3600 МВт, концерн намерен укрепить свои позиции лидера в данном сегменте рынка. Эксперты предполагают, что развитие морской ветроэнергетики станет наибольшим вкладом в обеспечение чистого и устойчивого энергоснабжения.

Ветровые турбины — важная составляющая экологического портфолио Siemens, объем продаж продуктов и решений из которого в 2010 финансовом году составил 28 млрд евро, что делает концерн Siemens мировым лидером в сфере поставок «экологически дружественных» технологий. В прошлом финансовом году такие продукты и решения Siemens помогли клиентам концерна сократить выбросы CO<sub>2</sub> на 270 млн т. Эта цифра равна годовому совокупным выбросам CO<sub>2</sub> таких мегаполисов как Гонконг, Лондон, Нью-Йорк, Токио, Дели и Сингапур.

Siemens AG (Берлин и Мюнхен) является глобальным поставщиком электроники и электротехники для промышленности, энергетики и здравоохранения. Более 160 лет имя Siemens ассоциируется с техническими достижениями, инновациями, высоким качеством, надежностью и международным характером бизнеса. В 2010 финансовом году, который закончился 30 сентября 2010 года, объем продаж концерна составил 76 млрд евро, чистая прибыль — 4,1 млрд евро. По состоянию на конец сентября 2010 года в Siemens работает 405 тыс. сотрудников по всему миру.

Сектор «Энергетика» концерна Siemens предлагает весь спектр продуктов, услуг и решений для производства, передачи и распределения электроэнергии, а также для добычи, переработки и передачи нефти и газа. В 2010 финансовом году объем продаж Сектора составил около 25,5 млрд евро. Объем заказов составил более 30,1 млрд евро, а прибыль превысила 3,3 млрд евро. По состоянию на 30 сентября 2010 года в Секторе «Энергетика» работали около 88,000 сотрудников.



## Безопасность ТЭК

### Холдинг МРСК: вклад сетевиков в усиление мер надежности

6 июля 2011 года Госдума приняла в третьем чтении проект Федерального закона № 522325-5 «О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса», внесенный Президентом РФ. В работе над документом под руководством Министрства энергетики РФ активное участие принимали специалисты ОАО «Холдинг МРСК».

В законопроекте определены принципы обеспечения безопасности объектов, а также основы обеспечения безопасности объектов субъектов топливно-энергетического комплекса. Практически весь комплекс мероприятий неоднократно выносился специалистами Холдинга МРСК к обсуждению на различных уровнях государственной власти. Руководство компа-

нии уделяет повышенное внимание вопросу усиления мер безопасности на объектах распределительного электросетевого комплекса.

В частности, в Холдинге МРСК в настоящее время действует приказ «О дополнительных мерах по усилению антитеррористической защищенности объектов электросетевого хозяйства», которым определены объем и характер противодействий проявлению терроризма, ответственность должностных лиц на региональном уровне. Разработан комплекс мероприятий на период до 2016 года по усилению инженерно-технической и физической безопасности объектов распределительного электросетевого комплекса. Особое внимание в работе было уделено регионам Северо-Кавказского федерального округа. На основе анализа были вы-

делены наиболее уязвимые объекты. Это подстанции, Центры управления сетями и ряд других объектов.

Совместно с силовыми структурами уточнены планы взаимодействия при угрозе возникновения чрезвычайных ситуаций террористического характера и ликвидации их последствий.

В настоящее время в Холдинге МРСК формируется единая концепция обеспечения безопасности объектов распределительного электросетевого комплекса, практическая реализация которой даст возможность смоделировать существующие и вероятные угрозы для электросетевых объектов, позволит на практике применить наиболее эффективные средства защиты объектов, исключить всякую возможность проникновения на электросетевые объекты посторонних лиц.

## Завершен монтаж опор

### ВЛ 500 кВ «Амурская — Хэйхэ» до госграницы

Компания «Индастек» завершила комплекс работ по монтажу опор линии электропередачи в ходе строительства воздушной линии электропередачи (ВЛ) 500 кВ «Амурская — Хэйхэ», до государственной границы. Заказчиком данного строительства выступает ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы».

По словам управляющего директора «Индастек» Андрея Лукьяченко: «Завершен монтаж всех 532 опор ЛЭП. Невзирая на тяжелые погодные условия и сложный рельеф местности, энергостроители делают все необходимое, чтобы завершить строительство в строгом соответствии с графиком. Сроки выполнения работ находятся под пристальным вниманием не только заказчика, но и федерального руководства, ведь они установлены межправительственным Договором с КНР. Завершение строительства воздушной линии планируется до начала 2012 года».

Воздушная линия протяженностью 153 км проходит по территории Амурской области. В ходе строительства вырублено 727,14 га просеки, смонтировано свыше 135 км провода и грозозащитного троса, обеспечены пересечения с действующими линиями электропередачи и автомобильными магистралями. Выполнение всех строительно-монтажных работ позволит реализовать первый этап инвестиционного проекта, призванного увеличить экспорт электроэнергии из России в Китай с 1 до 4,5-5 млрд кВт•ч в год.



# ДЕНЬ МЕТАЛЛУРГА 2011

## СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

## ПРОМЫШЛЕННЫЙ

### КОРОТКО

#### Непрерывная заготовка

ООО «Ростовский электрометаллургический завод» (РЭМЗ, входит в ГК «ЭСТАР») в январе-июне 2011 года произвело 365 тыс. т непрерывно-литой заготовки, что на 12,6% больше, чем в аналогичный период 2010 года (324 тыс. т). РЭМЗ работает в настоящее время на уровне производственной мощности и планирует произвести в текущем году более 730 тыс. т. Кроме того, РЭМЗ ведет строительство мелкосортно-прокатного стана, после пуска которого (планируется в III квартале 2011 года) сортамент завода пополнится арматурой и проволокой-катанкой. Общий объем инвестиций в проект — около 3 млрд руб. Мощность нового стана составит 530 тыс. т в год, из них арматурного проката в прутках круглого и периодического сечения диаметром от 8 мм до 32 мм — около 330 тыс. т, катанки круглой и ребристой в бунтах диаметром от 5,5 мм до 14 мм — 200 тыс. т. Исходным материалом для прокатки служит квадратная литая заготовка, которая производится на РЭМЗе. По оценке РЭМЗа, увеличение глубины переработки стали до готового проката приведет к повышению рентабельности производства. Прокатный стан станет 2-м пусковым комплексом РЭМЗа. С учетом инвестиций в 1-й пусковой комплекс (6 млрд руб.), выпускающий с 2008 года непрерывно-литую заготовку, общий объем инвестиций группы в РЭМЗ достигнет 9 млрд руб.

#### Рост выпуска на 65,1%

ОАО «Трубоделатель» в январе-июне 2011 года по сравнению с тем же периодом 2010 года увеличило выпуск товарной продукции в натуральном выражении на 65,1% до 12353 т, сообщила компания. В том числе выпуск соединительных деталей трубопроводов по техническим условиям вырос на 46,16% — до 3071,2 т; отводных, изготовленных с использованием токов высокой частоты увеличился на 68,32% — до 4215,3 т; соединительных деталей трубопроводов по государственным стандартам выросло в 2,48 раза — до 3213,4 т; монтажных узлов выросло на 23,19% — до 1754,6 т.

#### Плановая корректировка цен

Дирекция по сбыту ОАО «ММК» информирует об увеличении индикативных цен на металлопродукцию на август 2011 года: сортовой прокат +2% (арматура, фасонный прокат, катанка, круги), оцинкованный прокат +4%, прокат с полимерным покрытием +2%, лента холоднокатаная +1%. В июле индикативные цены на фасонный прокат уже были повышены на 3%, на арматуру и круг — на 5%. Оцинковка поднялась в цене на 3%, а прокат с полимерными покрытиями — на 4%. При этом, однако, за период апрель-июнь цены на арматуру в результате корректировок уменьшились почти на 14%. Примерно на столько же упал в цене г/к лист. Фасонный прокат снизился в цене на 13%. По кругу снижение цен составило 4%. Оцинкованный прокат и прокат с полимерными покрытиями дорожал за этот период на 2% и 1%, соответственно. К этому следует добавить фактор наличия обязательств как ММК, так и других ведущих российских меткомбинатов по фиксации цен на стальной шпирис для грубных заводов, участвующих в реализации престижных нефтегазовых проектов как в РФ, так и за ее пределами.

#### Буровые перспективы

Компания Ruukki заключила договор на поставку конструкций зданий для строительства завода компании «СБТ» (Современная Буровая Техника) в городе Наро-Фоминске Московской области. Компания «СБТ» является крупнейшим в России производителем специального оборудования для бурения скважин, поэтому выбор компании Ruukki в качестве исполнителя проекта обусловлен в первую очередь репутацией компании и ее богатым опытом в реализации масштабных промышленных проектов. Общий объем работ по поставкам и монтажу зданий достигает 700 кв. метров. Данный проект был запущен практически с нуля: официальный партнер компании Ruukki фирма «Пирс-Центр» разработала проектную документацию и архитектурную концепцию будущего объекта. Вариант расчетов, представленный заказчику, полностью его удовлетворил, поскольку в полной мере отвечал его ожиданиям. По условиям одобренного заказчиком проекта, компания Ruukki поставит для компании «СБТ» каркас зданий рамного типа, а также сэндвич-панели для устройства стен и проф-лист для устройства кровли.

#### Утроение производительности

ОАО «Электроцинк» намерено увеличить производительность участка переработки пылей свинцового производства до 30 тыс. т в год, что втрое превысит показатель до начала модернизации. «В результате модернизации предприятие может перерабатывать не только собственные пыли, но и те, что поступают с других предприятий. Таким образом, мы обеспечиваем свинцовое производство дополнительным сырьем», — отмечает главный инженер «Электроцинка» Игорь Ходько. По окончании модернизации, которая намечена на октябрь текущего года, «Электроцинк» сможет перерабатывать как пыли свинцового производства, так и извлекать цинк из промышленных продуктов. Предполагается, что экономический эффект при этом составит около \$3 млн в год. К модернизации участка «Электроцинк» приступил в июне 2010 года. На сегодняшний день завершен первый этап, в ходе которого установлено три фильтра-пресса ЧМ-100 производства «Восточная Украина» (г.Харьков), пять пятидесятикубовых агитаторов, изготовленных специалистами «Электроцинка». В результате производительность участка уже увеличена до 25 тыс. т. На втором этапе будут установлены еще два агитатора. Все оборудование соответствует современным экологическим нормам. В целом стоимость работ по модернизации участка переработки пылей оценивается в 30 млн руб. Благодаря освоению в 2008 году новой технологии переработки свинцовых кеков и пылей «Электроцинк» полностью перерабатывает дежалые техногенные отходы свинцового производства. Это позволило выполнить важнейшую природоохранную задачу по очистке территории завода.

#### ВСМПО-Ависма: новый колдоговор

В корпорации «ВСМПО-Ависма» в декабре будет подписан новый коллективный договор, который будет действовать в 2012-2013 годах. Сотрудники Ависмы уже провели обсуждения нового документа во всех подразделениях, в течение июля профсоюз корпорации сформирует общий пакет предложений и представит его на согласование руководства. В октябре планируется провести общую профсоюзную конференцию в Верхней Салде, на встрече будут подняты вопросы формирования колдоговора. Работники ВСМПО-Ависмы озвучили ряд пожеланий по изменению колдоговора.

Сотрудники рассчитывают, что в документ будет включено «материальное вознаграждение за снижение затрат на производство и за сдачу металлолома», доплата производственным инструментам за стажировку новичков. Как сообщается в материалах Ависмы, сотрудники цехов «предлагают увеличить ставку первого разряда до уровня прожиточного минимума РФ, ввести индексацию тарифной ставки первого разряда, ежеквартальную выплату премии по итогам работы корпорации, доплату за совмещение должностных обязанностей ПСС до 50%».

## Нарастающие кадры

### Металлургия: свет мой, зеркальце, скажи...

**Кадровый рынок конкретной отрасли — это отражение того, что в ней происходит. Metallurgy, взглянув на себя в подобное зеркало, похоже немного расстроится своим похужешим из-за падения объемов продаж отражением. Однако, примерив кимно, все-таки утешит себя мыслью: «были бы мощности, а кадры — нарастут».**

#### Мы ль на свете всех сильнее?

Одним из поводов успокоиться стало заявление вице-преьера Игоря Сечина о том, что отечественная металлургия прошла пик спада. «Тем не менее, посткризисный рынок отличается нестабильностью. Поэтому внимание тех компаний, которые ведут внешнеэкономическую деятельность, особо сегодня нацелено на удержание своих позиций и активное налаживание новых контактов», — рассказывает Юлия Садовская, руководитель группы подбора кадрового центра «ЮНИТИ». — Таким образом, ключевой фигурой становится менеджер по ВЭД (ожидания на уровне 40-50 тыс. руб.) и логистике (около 45 тыс. руб.). Для международной работы нужны люди с навыками подготовки контрактов, управления логистикой проектов, ведения документооборота. Отдельное требование — знание языка (помимо английского, которым на разговорном уровне владеют 90% кандидатов) и специфики того региона, в котором работает компания. Исходя из тенденций мирового рынка, где сегодня одну из главных ролей забрала себе Поднебесная, можно предположить, что учить надо именно китайский».

#### Инвестиции в омоложение не мешают

Однако что действительно препятствует развитию многих российских компаний, так это устаревшие технологии. Осознание проблемы, предприятия, несмотря на кризис (а может, благодаря ему), бросили силы на переоснащение. Так Evtag Group заканчивает реконструкцию кислородно-конвертерного цеха (30 млн евро), закупил

оборудование для колесобнадежного цеха (заклительные инвестиции — 16 млн евро), а также принимает решение о дальнейшем развитии рельсового производства. В Пермском крае ОАО «Чусовский металлургический завод» реализовывает проект реконструкции производства, включающий строительство электросталеплавильного цеха мощностью 850-900 тыс. т и прокатного стана мощностью до 700 тыс. т.

директора (от 90 тыс. руб.). Хотя открытые вакансии такого уровня единичны, поскольку предпочтение отдается собственным кандидатам». Позиция работодателей, возможно, справедлива, ведь основные задачи — это выбор приоритетов в реализации технической политики в части реконструкции, модернизации, перевооружения и капитального строительства. И с ними лучше справится чело-

подобрать их не так просто, ведь многое покупаемое оборудование не имеет аналогов в России, — поясняет Анна Куликова, директор по персоналу российского подразделения компании Ruukki, поставщик решений из металла для строительства и машиностроения. — Поэтому компаниям проще оплатить стажировку своих специалистов». Для этого их направляют на обучение или сразу вместе с оборудованием

#### Стройность ей к лицу?

А вопрос компенсаций остается в металлургии достаточно острым. В первую очередь, конечно, страдают рядовые сотрудники. По данным мониторинга социально-экономического отдела Центрального совета Горно-металлургического профсоюза России (ЦС ГМПР), еще в феврале 2010 года задолженность работодателей по заработной плате перед

быть ниже 1,2 величины прожиточного минимума трудоспособного населения в соответствующем субъекте Российской Федерации.

#### Пора готовиться к летнему сезону...

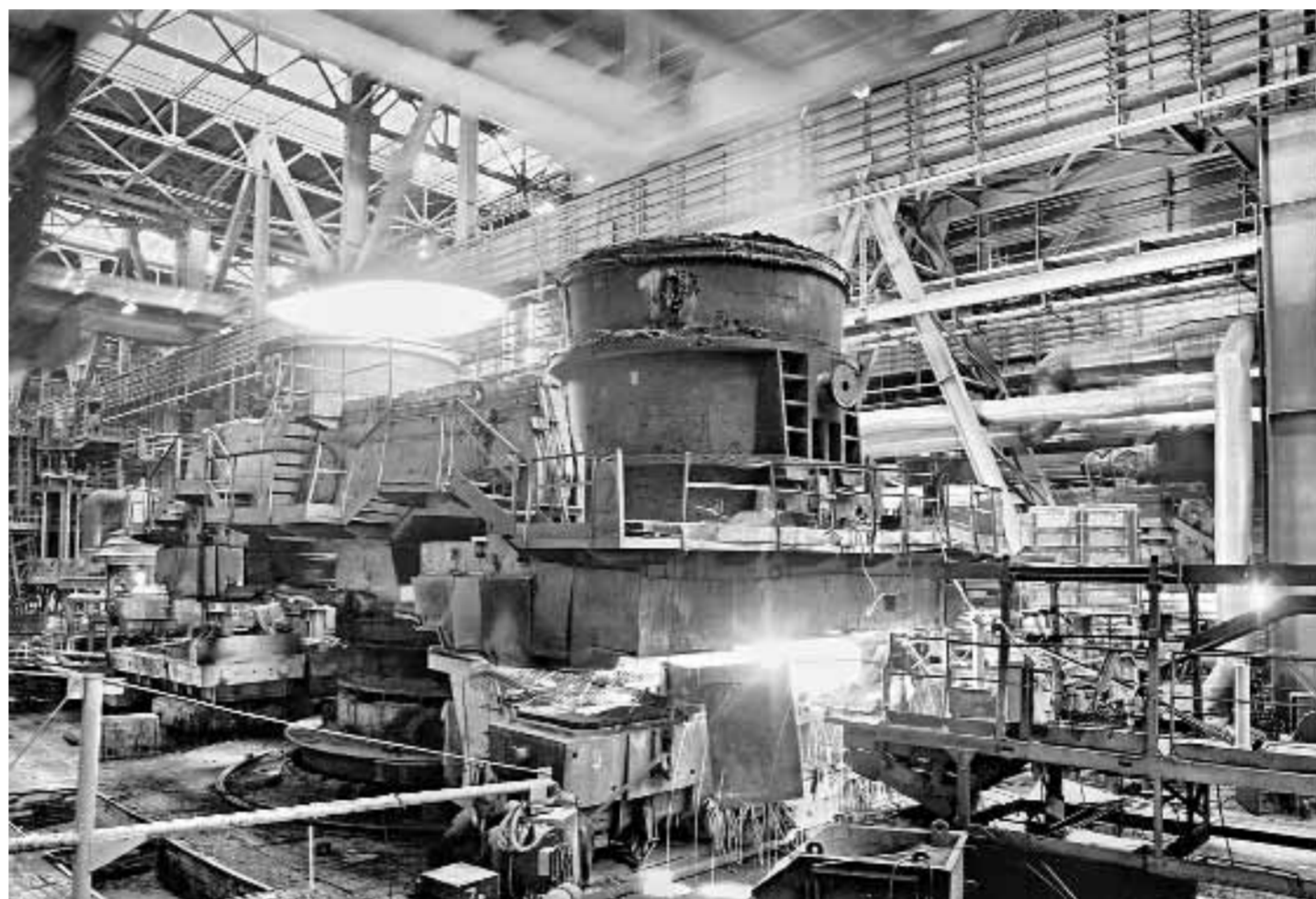
Подобные планы строятся на вполне конкретных прогнозах. Несмотря на нынешние недозагрузки, перспективы в металлургии понемногу расширяются: спрос просыпается, цены уже поползли вверх.

На будущий рост отечественного потребления компании возлагают большие надежды. Однако сегодня они сконцентрированы на том, чтобы не упустить тех заказчиков, которые есть, а в лучшем варианте — отбить дополнительных у своих конкурентов.

Так, комментируя достижения ОАО «Мечел» ее старший вице-президент Владимир Полин называет одной из причин успеха совершенствование сбытовых структур: в частности, укрепление собственной розничной сервисно-сбытовой сети («Мечел-Сервис»).

Усиливают свои позиции по части реализации и другие компании. Продажников сегодня готовы взять практически на любом предприятии — эта вакансия составляет 70% от общего объема. По данным исследования кадрового центра «ЮНИТИ», как и до кризиса, фиксированная окладная составляющая небольшая — 15-25 тыс. руб. Основная доходная часть — процент от сделки (в сумме заработок может достигать 300 тыс. руб.), который сильно пострадал из-за сокращения объемов продаж. Однако надежды на то, что спрос вот-вот вырастет, а вместе с ним и комиссионные, у продавцов все больше. Такие же ожидания и у самих компаний, которые уже начали подбирать менеджеров даже без опыта работы. Все в предвкушении...

Причем «все» — это не только отечественные компании. Китай, по всей видимости, тоже сильно рассчитывает на увеличение спроса (в том числе и российского), а посему готовится, вводя новые металлургические мощности по выплавке чугуна и проявляя инвестиционный интерес к ресурсам и предприятиям Сибирского и Дальневосточного федеральных округов.



Российская металлургия уверенно наращивает объемы

Так или иначе, но пересматривать работу собственных предприятий приходится большинству металлургических компаний. «В зоне повышенного внимания — вопросы технического оснащения и продуктовой политики, которые необходимо решать полностью. Компаниям нужны люди, способные выбрать курс развития и реализовать его», — рассказывает Юлия Садовская. — Как правило, это руководители предприятий (пожелания соискателей — от 100 тыс. руб.), технические

эксперты, знакомые с конкретным производством. Однако в ряде случаев предприятию требуется свежий взгляд со стороны — для того чтобы мероприятия, обеспечивающие повышение качества и снижение затрат на производство, вышли на новый уровень эффективности.

«Внедрение современных технологий и оснащения требует не только грамотного руководителя, но и рабочих рук: операторов линий, сварщиков и сотрудников инженерно-технического состава. Однако

выписывать иностранных консультантов, которые проведут курс «молодого бойца» для отечественных металлургов.

По словам эксперта кадрового центра «ЮНИТИ», сегодня у российских компаний есть возможность воспользоваться европейским опытом и в управлении. Многие из зарубежных специалистов сегодня готовы согласиться руководить российскими предприятиями, причем за гораздо более скромное вознаграждение, чем раньше.

трудовыми коллективами составляла 97 млн руб.

Многие коллективы активно стали взаимодействовать с профсоюзом, силами которого работодателями было заключено «Отраслевое тарифное соглашение». В нем, в частности, установлено, что минимальный размер зарплат на металлургических и горных предприятиях по добыче черных и цветных металлов (при выполнении трудовых обязанностей и обработке месячного баланса рабочего времени) не может

## За чистую среду

### Экологический проект «Карельского окатыша»

Около 2 млн руб. направило ОАО «Карельский окатыш» (предприятие, входящее в состав ОАО «Северсталь») на автоматизацию учета вредных выбросов, загрязняющих веществ в сточных водах предприятия, благодаря чему предприятие получило возможность в онлайн-режиме контролировать уровень, расход вод, содержание калия и суммации нитратов и нитритов в сточной воде хвостохранилища, сбрасываемой в озеро-речные системы Карелии. Ранее учет содержания вредных выбросов в воде, которая используется в производстве, производился по результатам отбора проб, которые проводились в течение месяца.

«Установка автоматизированной системы позволит в режиме реального времени контролировать уровень содержания калия и азотной группы и при необходимости оперативно принимать соответствующие решения для корректировки. Также немаловажным является то, что использование нового оборудования поможет в дальнейшем оптимизировать затраты предприятия, в том числе за счет уменьшения платежей за вредные сбросы», — отметил начальник экологической службы ОАО «Карельский окатыш» Владимир Васильев.

Установка автоматизированной системы учета проводилась совместно с компанией ENP-Tekhiika Ltd. (Финляндия), специализирующейся на природоохранных технологиях, разрабатывающей и производящей по индивидуальным проектам автоматическое беспроводное измерительное оборудование и станции мониторинга для определения уровня, расхода и состава технологической, природной и сточной воды. Необходимые материалы были изготовлены и смонтированы финской компанией Al Nola.

Сотрудничество с ENP-Tekhiika Ltd. началось еще в прошлом году, когда в рамках программы фонда НЕФКО был успешно реализован пилотный проект по установке датчиков учета на хвостохранилище ОАО «Карельский окатыш». В ближайшей перспективе совместно с финскими партнерами предприятие намерено реализовать еще один проект — рекультивации территории полигона твердых бытовых отходов, где будут установлены наблюдательные скважины и колоды для мониторинга.

«Вопросы охраны окружающей среды являются одним из приоритетных для нашей компании. Предприятие изначально строилось с учетом очень жестких требований, предъявляемых в европейских странах,



— ведь комбинат находится фактически на границе с Финляндией. Кроме того, благодаря активным мероприятиям в этой области мы свели к минимуму выбросы в атмосферу, почву, воду, — отметил начальник экологической службы ОАО «Карельский окатыш» Владимир Васильев. — Вода при этом используется в замкнутом цикле, а стоки, сбрасываемые предприятием, не опасны для здоровья человека и не наносят сколько-нибудь значительного

ущерба окружающей среде». В планах ОАО «Карельский окатыш» на ближайшее время — реализация еще одного проекта для снижения содержания сульфатов и калия в сточных водах — очистка сточных вод с помощью ивовых посадок. Проект будет реализован также с участием финских специалистов — на этот раз в нем намерены участвовать ученые из института города Йоэнсуу. Начало проекта запланировано на осень этого года.

## 290 лет службы

### Старейшее еврорудное в России

Коллектив ОАО «ЕВРАЗ Высокогорский ГОК» отметил 290-летний юбилей со дня основания предприятия. Почти три века ведется добыча руды с Высокогорского месторождения. За это время горняки ЕВРАЗ ВГОКа добыли 320 млн т железной руды. ЕВРАЗ ВГОК — старейшее горнорудное предприятие России.

Разработка месторождения железной руды горы Высокой началась в 1721 году. Именно из этой руды плавился металл со знаменитой маркой «Старый соболь», который славился далеко за пределами России и являлся эталоном качества для всего мира. В течение 150-200 лет годовая производительность рудника не превышала 14 тыс. т, сейчас такой объем руды предприятие выдает за сутки. В 20 веке добыча была увеличена до 200 тыс. т в год. В годы Великой Отечественной войны в Нижнем Тагиле были построены фабрики для дробления руды, обогащения и спекания ее в агломерат, в тот период объемы добычи магнетита увеличились в 2,5 раза. В апреле 1945 года Высокогорский рудник был награжден высшей наградой страны — орденом Ленина. В настоящее время ЕВРАЗ ВГОК добывает порядка 4,4 млн т железной руды в год. Планируя увеличить объемы производства, предприятие реализует ряд инвестиционных проектов. Помимо развития уже действующих шахт, активно изучаются новые месторождения железной руды — Новостонинское и Северогорнооблагодское.

«ЕВРАЗ ВГОК сегодня — это динамично развивающееся предприятие, где внедряются современные технологии, — говорит управляющий директор комбината Андрей Кузнецов. — Многолетний опыт сотрудников позволяет реализовывать самые серьезные проекты. В этом году предприятие получило патент на уникальный продукт — железоблюк, разработка которого принадлежит инженерам ВГОКа. Благодаря ему удалось существенно повысить производительность и эффективность работы доменных печей».

В планах комбината — много других проектов, направленных на повышение эффективности производства. Важное место в их числе занимает промышленная безопасность. Создание безопасных условий труда и охрана окружающей среды — в ряду приоритетных задач ЕВРАЗ. На 2011 год намечено несколько важных мероприятий в этом направлении: проект по ступенчатому хвостовому обогащению, внедрение на предприятии современных LEAN-технологий, основанных на принципах бережливого производства, стандартизация и создание карт рисков для каждой специальности.

## КОРОТКО

## Белорусские перспективы

Новое производство высокоточного чугуна стоимостью около 100 млн евро будет создано в Белоруссии на базе филиала ОАО «Минский моторный завод» в Столбцах (Минская область) в течение 3 лет. Об этом сообщил заместитель начальника управления металлургической и станкостроительной промышленности министерства промышленности Беларуси Олег Лашкевич. Новый завод по производству высокоточного и высокопрочного чугуна будет строиться на базе филиала ОАО «Минский моторный завод». Проект строительства этого завода вошел в государственную программу инновационного развития Беларуси на 2011–2015 годы. Как отметил Олег Лашкевич, смысл проекта в получении отливки моторной группы, высокоточных отливок, отвечающих уровню мировых стандартов. Олег Лашкевич также отметил, что уже проведен конкурс по технологии под это производство, сейчас идет выбор поставщиков оборудования и технологий.

## Природоохрانا ЧерМК

Череповецкий металлургический комбинат (дивизион «Северсталь Российская Сталь») в 2010 году направил на реализацию природоохранных мероприятий порядка 610 млн руб., заявил директор по производству — главный инженер дивизиона Андрей Луценко. За счет этих средств в 2010 году компанией была начата, продолжена или завершена реализация 11 природоохранных мероприятий, направленных на снижение выбросов в атмосферу и сбросов в водные объекты. Кроме того, в рамках данных средств было обеспечено проведение необходимых ремонтов действующего природоохранного оборудования. В 2010 году стартовали мероприятия, которые позволят достичь установленных санитарно-гигиенических нормативов по нафталину и пыли ферросплавов уже к концу 2011 года. При этом ЧерМК в прошлом году увеличил производство стали на 16%, реализация комплекса организационно-технических мероприятий позволила снизить показатель выбросов в воздушную среду и сбросов в водоемы на тонну произведенной продукции по сравнению с 2009 годом.

## Первая в России установка вздувания

На ОАО «ЕВРАЗ Объединенный Западно-Сибирский металлургический комбинат» идет реализация проекта Комплекса по приготвлению и вздуванию пеллетного топлива в доменные печи ЗСМК. Это первая в России установка такого типа. Строительство было начато в феврале этого года, его завершение планируется на декабрь 2012 года. Оборудование комплекса будет измельчать в пыль уголь энергетических марок и под давлением подавать его в доменную печь. В строительстве комплекса (в нем будет использовано оборудование фирмы Paul Wurth) холдинг Евраз планирует вложить 4,8 млрд руб., при этом окупится инвестиция должны уже за пять лет. По расчетам специалистов компании, пеллетное топливо на 20% сократит расход кокса и полностью заменит в доменных печах природный газ, что при постоянном удорожании газа создаст серьезную экономию в расчете на тонну стали.

## ВЭБ не покупает

Вопреки распространившимся слухам, Госкорпорация Внешэкономбанк не намерена покупать Распадскую, но может предоставить финансирование потенциальным инвесторам, объявил председатель ВЭБ Владимир Дмитриев. Российская угольная компания была выставлена на продажу собственниками в феврале этого года, тогда одним из основных претендентов на 80% Распадской называлась группа «Мечел», которая настаивала на значительном дисконте при покупке этого пакета. Затем появилась информация, что в число претендентов вошла «Северсталь», которая, по неофициальным данным, даже вела переговоры о привлечении синдицированного кредита на \$5 млрд для этого и проводила оценку актива. Также к компании проявлял интерес Новолипецкий металлургический комбинат. Затем было озвучено, что в сделку может быть вовлечен ВЭБ, а цена покупки может составить \$8,5 за акцию — то есть, \$5,3 млрд за пакет 80%. Однако ВЭБ официально опровергает эту информацию.

## Резкий рост чистой прибыли

ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» в 1-м полугодии 2011 года увеличило чистую прибыль по РСБУ на 144% — до 35,026 млрд руб. в сравнении с аналогичным периодом 2010 года (14,348 млрд руб.). Во 2-м квартале 2011 года чистая прибыль выросла в 4 раза — до 28,064 млрд руб. в сравнении с 1-м кварталом (6,962 млрд руб.). Увеличение чистой прибыли компания объясняет ростом финансового результата от реализации долей в уставных капиталах других организаций и снижением суммы оценочных резервов, при росте прибыли от продаж. Как сообщалось ранее, чистая прибыль НЛМК по US GAAP в январе-марте 2011 года выросла в 3 раза — до \$392 млн по сравнению с аналогичным периодом 2010 года. Рентабельность чистой прибыли в 1-м квартале 2011 года составила 17%. Во 2-м квартале 2011 года компания ожидала роста объемов продаж примерно на 5–10% — до 3 млн т, а также улучшения структуры продаж в пользу продукции с высокой добавленной стоимостью. По предварительным оценкам НЛМК, выручка во 2-м квартале вырастет на 5–10%, рентабельность по EBITDA ожидается на уровне 25–30%.

## Аппетиты «АвтоВАЗа»

В июне текущего года, согласно ж/д статистике, прямые поставки (с учетом импорта) продукции черной металлургии (чугун, сталь, прокат, трубы) в адрес ОАО «АвтоВАЗ» составили 43,4 тыс. т. По сравнению с предыдущим месяцем объемы поставок снизились на 24%, а по отношению к июню прошлого года — на 36%. В целом за первое полугодие 2011 года объемы поступлений черных металлов на предприятие составили 327,2 тыс. т, что на 35% выше аналогичного периода прошлого года. Уровень кризисного 2009 года превзойден примерно в 3,7 раза. Тем не менее, отставание закупок от соответствующих показателей докризисных 2006–2008 гг. составляет почти 10%.

## Отгрузки ТМК

В первом полугодии 2011 года Трубная металлургическая компания (ТМК), один из крупнейших мировых производителей труб для нефтегазовой промышленности, увеличила отгрузки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 16,2% — до 2,166 млн т стальных труб. Во втором квартале 2011 года сохранилась положительная тенденция предыдущего периода практически на всех основных рынках ТМК. Отражая позитивную динамику освоения нефтегазовых месторождений в России и США, рост отгрузки труб ОСТГ составил 6,1% по сравнению с первым кварталом 2011 года. В целом в первом полугодии объем отгрузки труб ОСТГ вырос на 7,4% по отношению к тому же периоду 2010 года. Объем отгрузки труб большого диаметра (ТБД) за первые шесть месяцев 2011 года составил около 377 тыс. т, что на 33,7 тыс. т больше, чем в аналогичном периоде 2010 года. В то же время наблюдалось снижение отгрузки ТБД во втором квартале 2011 года по сравнению с первым в результате завершения ряда проектов «Газпрома» и «Транснефти», а также текущего ремонта стана на ВТЗ. Сегмент бесшовных труб промышленного назначения также демонстрировал рост в отчетном периоде благодаря увеличению спроса со стороны преимущественно машиностроительной отрасли, а также атомной энергетики, химического и нефтехимического секторов.

## Антидемпинг по-американски

Комиссия по международной торговле США опубликовала свои определения по пятилетнему расследованию, касающемуся импорта нержавеющей стали и полисы из Германии, Италии, Японии, Мексики и Тайваня. Комиссия сделала утвердительные определения относительно Японии, Южной Кореи, и Тайваня, который, вероятно, приведет к продолжению возмещения ущерба. Таким образом антидемпинговые мероприятия против этих стран еще останутся в действии. С другой стороны, Комиссия сделала отрицательные определения относительно Германии, Италии, и Мексики, что автоматически отменит антидемпинговые пошлины.

## Энергия для металла

## УГМК построит себе станцию

ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», ООО «УГМК-Холдинг» и правительство Свердловской области в рамках выставки-форума «ИННОПРОМ-2011» подписали трехстороннее соглашение о взаимодействии в реализации проекта строительства угольной теплостанции в Староуткинске. В ходе реализации проекта предпологается создание Демидовской ТЭС мощностью 1000–1200 МВт и системы выдачи мощности, реконструкция Староуткинского гидроузла и строительство транспортной инфраструктуры электростанции.

В настоящее время ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» и ООО «УГМК-Холдинг» прилагают усилия для разработки организационно-финансовой модели проекта для рассмотрения вопроса о формах совместной деятельности (в том числе, создания совместного предприятия) и получения проектного финансирования. В случае принятия сторонами соглашения положительного решения о реализации проекта функции участников, согласно соглашению, будут распределены следующим образом.

Правительство Свердловской области окажет содействие в процессах рассмотрении, согласования и выдачи заключений, необходимых для проектирования и строительства ТЭС, экспертиз, актов согласований, разрешений и проведения общественных слушаний. Кроме того, региональные органы власти будут способствовать созданию механизмов государственного стимулирования и поддержки инвестиционной и инновационной деятельности в ходе реализации проекта строительства Демидовской ТЭС.

ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» будет реализовывать инженерно-проектную и организационную поддержку проекта, обеспечит эксплуатацию электростанции и будет заниматься продажей электроэнергии.

Уральская горно-металлургическая компания согласно соглашению будет поставлять топливо на ТЭС (в качестве топлива для электростанции запрокционированы энергетичес-

кие угли Кузнецкого бассейна, поставляемые ОАО «УК Кузбассразрезуголь» с Талдинского угольного разреза) и покупать часть вырабатываемой электроэнергии.

«Строительство крупной угольной электростанции на Урале на базе современных высокоэффективных технологий — важный шаг в реализации как Энергетической стратегии России до 2020 года, так и стратегии развития ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС». Этот проект

позволит существенно увеличить долю российского угля в топливном балансе электроэнергетики региона в связи со снижением доли экибастузского угля. Проект является коммерчески привлекательным, так как гарантирует сбыт электроэнергии, произведенной на ТЭС, по рыночным ценам», — заявил заместитель председателя правления ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» — руководитель Центра капитального строительства и инжиниринга Юрий Шаров.

По словам генерального директора УГМК Андрея Козицына, данный проект имеет целый ряд инвестиционных преимуществ. Во-первых, это гарантированное потребление до 50% вырабатываемой электроэнергии ТЭС предприятия УГМК. Во-вторых, наличие перспективного спроса в

электроэнергетике, — подчеркнул Андрей Козицын. — Схема государственно-частного партнерства, когда государство может взять на себя расходы по строительству инфраструктуры для ТЭС, позволяет существенно улучшить финансово-экономические показатели проекта и сократить сроки окупаемости.

«Для нашего промышленного региона вопрос организации надежного энергоснабжения приобретает особую актуальность. Только за 5 месяцев 2011 года рост энергопотребления на Среднем Урале составил 4%, а объемов промышленного производства — 11%, поэтому нам просто необходимо развивать энергосистему, чтобы она не становилась сдерживающим фактором для экономики. Такая работа на Среднем Урале ведется. Се-

лектроэнергетики, — подчеркнул Андрей Козицын. — Схема государственно-частного партнерства, когда государство может взять на себя расходы по строительству инфраструктуры для ТЭС, позволяет существенно улучшить финансово-экономические показатели проекта и сократить сроки окупаемости.

«Для нашего промышленного региона вопрос организации надежного энергоснабжения приобретает особую актуальность. Только за 5 месяцев 2011 года рост энергопотребления на Среднем Урале составил 4%, а объемов промышленного производства — 11%, поэтому нам просто необходимо развивать энергосистему, чтобы она не становилась сдерживающим фактором для экономики. Такая работа на Среднем Урале ведется. Се-

годня мы подписали соглашение о возведении еще одного важного объекта генерации — ТЭС в Староуткинске. Реализация всех проектов в электроэнергетике позволит обеспечить потребности растущей экономики Среднего Урала. Кроме того, мы завершим создание надежной энергетической схемы Свердловской области, расположенной здесь промышленного узла», — заявил губернатор Свердловской области Александр Мишарин.

Уральская горно-металлургическая компания (управляющая компания — ООО «УГМК-Холдинг» входит в число ведущих вертикально-интегрированных компаний страны. Объединяет около 50 предприятий различных отраслей промышленности. По итогам 2010 года консолидированная выручка от продаж компании (по МСФО) превысила 150 млрд руб. Ключевые активы холдинга сосредоточены в горно-добывающей отрасли, цветной металлургии и машиностроении. Основу компании составляет замкнутая технологическая цепочка по меди: от добычи сырья до производства готовой продукции на ее основе (медная катанка, прокат, кабельно-проводниковые изделия, теплообменники). Помимо меди УГМК занимает прочные позиции на рынке цинка, свинца и драгоценных металлов. Самостоятельными бизнесами в холдинговой структуре УГМК на сегодняшний день являются черная металлургия, строительство, сельское хозяйство.

ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» — диверсифицированный энергетический холдинг, присутствующий в различных сегментах электроэнергетической отрасли в России и за рубежом. Компания занимает лидирующие позиции в России в области экспорта-импорта электроэнергии, активно наращивает присутствие в сегментах генерации и сбыта, а также развивает новые направления бизнеса. Стратегия «ИНТЕР РАО ЕЭС» направлена на создание глобальной энергетической компании — одного из ключевых игроков мирового энергетического рынка. Установленная мощность электростанций, входящих в состав Группы «ИНТЕР РАО ЕЭС» и находящихся под ее управлением составляет около 29000 МВт.

## Социальная сфера

## ТМК презентует новые проекты в УФО

Илья Житомирский

В городе Полевском (Свердловская обл.) состоялась презентация социальных проектов, реализованных при поддержке Трубной Металлургической Компании (ТМК) и Свердловского трубного завода (СТЗ). Три новых знаковых объекта — детская поликлиника, первые дома коттеджного поселка для трубочников «Березовая роща» и лыжероллерная трасса — были запущены в эксплуатацию в городе Полевском. В торжественных мероприятиях приняли участие полномочный представитель Президента Российской Федерации в УрФО Николай Винниченко, председатель Правительства Свердловской области Анатолий Гредин, председатель Совета директоров ОАО «ТМК» Дмитрий Пумпянский, глава Полевского городского округа Дмитрий Филиппов.

После реконструкции была открыта детская поликлиника, которая будет обслуживать почти 14 тыс. детей города. На оснащение поликлиники современным диагностическим и лечебным оборудованием выделила средства Трубная Металлургическая Компания.

В коттеджном поселке «Березовая роща» гости приняли участие в презентации первых построенных домов. Здесь одновременно возводится 122 коттеджа для работников СТЗ, закладка первого камня поселка состоялась в декабре 2010 года. Под каждый дом площадью 156 квадратных метров отведены земельные участки в восемь соток. Абсолютное большинство строений уже возведено, строители приступили к наружным и внутренним отделочным работам. Все коттеджи планируется сдать в эксплуатацию осенью этого года. Для сотрудников СТЗ разработаны специальные условия приобретения жилья: стоимость квадратного метра составляет 23 тыс. руб., а также предусмотрена рассрочка платежа по ипотечному кредиту на 15 лет. Проект, реализуемый Трубной Металлургической компанией на условиях государственно-частного партнерства при поддержке правительства Свердловской области, является пилотным в регионе.

Лыжероллерная трасса с освещением протяженностью около 1,5 тыс. м начинается на лыжной базе физкультурно-спортивного комплекса СТЗ. При ее проекти-



ровании учтены особенности ландшафта с его подъемами и спусками. Трасса предназначена для тренировок спортсменов-любителей, занимающихся в секциях, а также для проведения соревнований лыжников.

В Полевском спортивные сооружения Свердловского трубного завода являются центром спортивной жизни всего города. В секциях и оздоровительных группах физкультурного комплекса постоянно занимается около трех тысяч горожан. Занятия ведут 15 штатных тренеров. Среди полевских лыжников последних лет есть победители Первенства России среди юниоров, призеры Первенства России среди юниоров, чемпионы Свердловской области по лыжным гонкам.

Генеральный директор ОАО «ТМК» Александр Ширяев прокомментировал прошедшие мероприятия:

«Все три проекта, реализующиеся при участии ТМК, имеют особое значение для компании. Производительность труда работников зависит не только от профессиональных навыков и квалификации, но и от благополучной обстановки в семьях, на что оказывает влияние и комфортное проживание, и качественное медицинское обслуживание подрастающего поколения, и поддержка здорового образа жизни. Мы видим в этих социальных

проектах долгосрочные преимущества — обеспечение правильного направления вложений в интеллектуальный и человеческий капитал в интересах не только нашей компании, но и будущего городов и региона, сохранение лучших высококвалифицированных кадров металлургического производства, закрепление кадрового резерва на территориях».

**СПРАВКА «ПЕ»:** ТМК является крупнейшим российским производителем труб, входит в тройку мировых лидеров. Объединяет 24 предприятия в России, США, Румынии и Казахстане, обладает самыми большими мощностями по производству стальных труб. Объем реализации труб в 2010 году — около 4 млн т. ТМК осуществляет поставки продукции более чем в 65 стран мира. В ТМК входят: ОАО «Волжский трубный завод»; ОАО «Северский трубный завод»; ОАО «Таганрогский металлургический завод»; ОАО «Синарский трубный завод»; ТОО «ТМК-Казтрубпром»; ООО «ТМК-ИНОКС»; ТМК IPSCO; ТМК-Европе; ООО «ТМК-Премиум Сервис»; ООО «ТМК-Нефтегазсервис».

## Антидемпинг, расследование

## Конкретный пример конкретной защиты в России

Примером защиты внутреннего рынка для отечественных металлургов может стать недавнее введение антидемпинговых мер в отношении стальных кованых валков для прокатных станов, ввозимых на территорию Российской Федерации из Украины. Сама процедура расследования и принятия решения, оперативно и высоко профессионально проведенная Министерством промышленности и торговли РФ, может служить в немалой степени сценарным образцом и внятным законодотворческим прецедентом.

Итак, согласно официальному документу Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, оно в соответствии с требованиями ФЗ №165 «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» начало данное расследование в июле 2009 года по заявлению ОАО «Уралмашзавод» и поддержавшего его ОАО «ОРМЕТО-ЮУМЗ». Объект расследования — стальные кованые валки для прокатных станов горячей и холодной прокатки, происходящие из Украины и ввозимые на территорию Российской Федерации. Прокатные валки, производимые в Российской Федерации, определены как аналогичный товар по отношению к прокатным валкам, ввозимым из Украины на территорию Российской Федерации по вышеуказанным кодам ТН ВЭД ТС, так как идентичны с ними по своему назначению, применению и техническим характеристикам.

На долю предприятий-заявителей за период с 2006 года по 30 июня 2009 года приходилось в среднем 84,6% от общего объема производства прокатных валков в Российской Федерации. Таким образом, в соответствии со статьей 2 Федерального закона предприятия-заявители представляют собой отрасль российской экономики. В целях установления демпинга использовался период с 1 июля 2008 года по 30 июня 2009 года, а в целях установления наличия материального ущерба отрасли российской экономики использовался период с 1 января 2006 года по 30 июня 2009 года. Длительность указанных периодов определена Минпромторгом России в соответствии с требованиями закона. Также принимались во внимание данные и за последующий период.

Анализ полученной в ходе расследования информации позволил установить наличие демпингового импорта прокатных валков на территорию Российской Федерации. Размер среднезвешенной демпинговой маржи при импорте прокатных валков горячей и холодной прокатки из Украины на территорию Российской Федерации в период расследования составил 26%. Расчет демпинговой маржи для прокатных валков горячей и холодной прокатки из Украины произведен на основании данных, имеющихся в распоряжении Минпромторга России (представленных предприятиями-заявителями и полученных из открытых источников), поскольку украинские производители и/или экспортеры не сотрудничали с органом, проводящим расследование, отказавшись предоставить необходимую для целей проведения расследования информацию.

Также удалось установить наличие материального ущерба отрасли российской экономики вследствие демпингового импорта прокатных валков на территорию Российской Федерации. За период с 2006 по 2008 годы отмечается снижение объема потребления прокатных валков на внутреннем рынке России на 22,5%, объема производства по России на 10,4%, а объема реализации российского товара на внутреннем рынке на 37,7%.

Показатель рентабельности производства характеризовался скачкообразной динамикой, однако, начиная с II полугодия 2008 года, наблюдалось его резкое сокращение. В I полугодии 2009 года, по отношению к I полугодию 2008 года, отмечены следующие тенденции в отрасли российской экономики. При снижении объема потребления прокатных валков на 31,7% объем российского производства сократился на 52,4% и объем реализации на внутреннем рынке на 66,2% (по предприятиям-заявителям — на 46,3% и 58,5% соответственно).

Показатель соотношения общего объема российского производства прокатных валков и демпингового импорта из Украины изменился в сторону уменьшения производства, доля российского товара в общем объеме потребления снизилась на 18,9 процентных пункта. Себестоимость тонны прокатных валков увеличилась на 41,5%, средневзвешенная российская цена увеличилась на 11,4%, вследствие чего рентабельность производства снизилась в I полугодии 2009 года и достигла отрицательного значения.

Численность производственно-промышленного персонала, занятого в производстве и реализации товара на предприятиях-заявителях, снизилась на 18,9%, производительность труда снизилась на 32,6%, заработная плата персонала, занятого в производстве прокатных валков на предприятиях-заявителях, сократилась на 30%. Поставки прокатных валков на экспорт в период с I полугодия 2008 года по I полугодие 2009 года также уменьшились на 56,3%. В период с 2006 года по I полугодие 2009 года наблюдалось вытеснение российских производителей прокатных валков с внутреннего рынка демпинговым импортом из Украины: на фоне сокращения доли отечественного товара в общем объеме потребления прокатных валков в Российской Федерации возросла доля прокатных валков украинского производства. Так, за указанный период доля российского товара на внутреннем рынке снизилась на 28,9 процентных пункта, а доля Украины возросла на 12,4 процентных пункта.

Цены на прокатные валки из Украины (в долларовом выражении) были ниже цен на российские прокатные валки в 2006 году на 9,9%, в 2007 году — на 3,9%, в 2008 году — на 14,7%, в I полугодии 2009 года — на 12,6%, что свидетельствует о том, что ценовой диспаритет между российскими и украинскими валками вследствие демпинговых поставок из Украины также ежегодно увеличивался. В целях сохранения ценовой конкуренции на внутреннем рынке с украинским товаром российские производители проводили политику сдерживания цен и несли убытки. Таким образом, в анализируемый период наблюдалось устойчивое негативное влияние импорта прокатных валков из Украины по демпинговым ценам на состояние российских производителей аналогичного товара, что подтверждается отрицательной динамикой их основных производственно-финансовых показателей.

В ходе расследования были проанализированы другие факторы, которые одновременно с демпинговым импортом могли влиять на состояние отрасли российской экономики (такие как влияние импорта из других стран, переориентация спроса на российский рынок, возможность российских производителей по удовлетворению спроса на внутреннем рынке, различия в эксплуатационных свойствах российских и украинских прокатных валков, сроки поставок прокатных валков российскими производителями, замещение стальных кованых прокатных валков стальными литыми прокатными валками, влияние финансово-экономического кризиса). По результатам расследования влияние таких факторов не было признано решающим и значительно большее воздействие на отрасль российской экономики оказывал демпинговый импорт прокатных валков из Украины.

На основании результатов расследования и в соответствии с положениями статей 4 и 6 Федерального закона Правительства Российской Федерации принято постановление от 20 мая 2011 г. №406 «О мерах по защите российских производителей стальных кованых прокатных валков», предусматривающий введение антидемпинговой меры сроком на 3 года в форме антидемпинговой пошлины в отношении прокатных валков, происходящих из Украины и ввозимых на территорию Российской Федерации, в размере 26,0% от таможенной стоимости.

По материалам Минпромторга России

# ДЕНЬ МЕТАЛЛУРГА 2011

## Бережливое производство

### «Центросвармаш» на пути сокращения издержек

На ОАО «Центросвармаш» (входит в «Трансмашхолдинг») прошло обучение основам бережливого производства. Межфункциональная группа, состоящая из сотрудников различных подразделений завода под руководством тренера ГК «Оргпром» Татьяны Штагиной изучала базовые принципы и инструменты, позволившие уже многим компаниям повысить свою эффективность.

Началось обучение с вводного управленческого курса. На практике, которая проходила в производственных цехах, сотрудники отработали навыки поиска семи видов потерь, на примере имитационных деловых игр убедились в преимуществе применения стандартизации, визуализации и «бережливых» методов организации производства. Продолжилось обучение курсом «Картинирование потока создания ценности». Для построения карты был определен процесс изготовления тележки для вагона. Участники определили и проанализировали «ценные» операции и действия — не добавляющие ценность продукту, построили схему движения изделия, выявив «беспорядочные» перемещения изделия в сумме 514 м, которые выливаются также в потери при ожидании крана и в сумме составляют 5% от всего времени выполнения заказа. По мнению группы, выстроив оборудование по направлению потока изделия, а также применив дополнительные средства для транспортировки мелкогабаритных изделий, например, гидравлические тележки, удастся существенно снизить время выполнения заказа. В ходе обучения участники группы посетили площадку Тверского вагоностроительного завода, входящего в ОАО «Трансмашхолдинг» для обмена опытом и вочью убедились в результативности применения инструментов бережливого производства.



## Стратегические планы

### «Брок-Инвест-Сервис»: усилить логистику бизнеса

Ольга Чехунова

Компания «Брок-Инвест-Сервис» в 2011 году планирует обеспечить прирост продаж на 15% к уровню прошлого года, что составит 380 тыс. т. Бизнес-план на ближайшие три года предполагает выход на уровень 500 тыс. т в год. Одной из основ реализации стратегических целей и укрепления конкурентной платформы будет усиление логистической составляющей модели, в которой сейчас работает компания.

«Мы четко определили для себя целевые клиентские сегменты, на работу с которыми будет заточена деятельность компании, — комментирует Игорь Чепенко, генеральный директор «Брок-Инвест-Сервис». — В последние несколько лет структура спроса имеет устойчивую динамику — заказы становятся все более мелкотоннажными и многопозиционными. Мы прогнозируем, что эта тенденция сохранится и в будущем. Для достижения поставленных целей в таких условиях рынка без прорывных технологий в логистике нам не обойтись, поскольку ценность для клиента мы создаем именно благодаря логистическим преимуществам».

Логистике в «Брок-Инвест-Сервис» всегда уделялось особое внимание. Внедренные на складском комплексе в п. Октябрьский в 2009 году динамическая система адресного хранения, разведенные во времени потоки клиентских отгрузок и погрузки собственных машин централизованных доставок, качественное управление оборачиваемостью, минимальная ротация складского персонала дали ощутимый эффект в 2010 году. Эти меры позволили снизить стоимость обработки складской тонны до уровня 380 руб./т с 450 руб./т, то есть на 18%.

«Сейчас в компании открыт проект «Логистика», проектную группу которого входят специалисты практически всех подразделений компании. Задачи проекта лежат и в тактической, и в стратегической плоскости, — говорит Игорь Чепенко. — При решении отдельных вопросов в проекте эти две задачи могут конфликтовать, поэтому задача команды найти качественные и сбалансированные управленческие решения».

Перед началом сезона 2011 года, который на рынке металлотрейдинга обычно приходится на май-сентябрь, уже реализованы текущие мероприятия, позволяю-

щие оптимизировать работу складского комплекса, сократить время отгрузки заказов клиентам.

Активное развитие направления металлообработки повлекло за собой и увеличение потока внутренних перемещений металла от мест хранения к местам обработки. «По объективным причинам не всегда получается на 100% осуществлять эти перемещения вне времени погрузки клиентов, поскольку есть заказы, которые выполняются в режиме online», — говорит Владимир Постников, руководитель сервисно-складского комплекса «Октябрьский». «Мы усилили диспетчеризацию таких перемещений, стараемся выполнять их в ночное время. Сейчас тестируются изменения во внутренней складской логистике, движение клиентов по площадкам стало более удобным, организована стоянка клиентского транспорта».

Увеличить коэффициент эффективного использования площадей, использовать безкрановые территории, создать независимые от стационарных грузоподъемных механизмов места погрузки клиентов позволило специалистам «Брок-Инвест-Сервис» внедрение технологии работы с вилочными погрузчиками. «Мы продолжаем работать над развитием собственных стандартов упаковки и маркировки, максимально адаптированных к запросам потребителей, в том числе и для готовых изделий металлообработки. Это важно для обеспечения качества металла при транспортировке, в том числе нашим автопарком», — добавляет Владимир Постников.

Для достижения стратегических целей пропорционально планам увеличения продаж будет увеличена пропускная способность СК «Октябрьский» и усилена эффективность его работы. Главными инструментами в реализации целей будут: разработка и внедрение новой технологии автоматизированного учета товародвижения, увеличение коэффициента эффективного использования площадей за счет загрузки малонагруженных грузоподъемных механизмов, задействование безкрановых территорий и развития технологий работы с использованием погрузчиков, постоянный контроль эффективности действующей раскладки товара для того, чтобы максимально сократить перемещения клиентов по площадкам.

Специалисты отмечают: специфика рынка металлотрейдинга такова, что часто возникают ситуации неравнозначных грузопотоков — приходы превышают расхо-

ды и наоборот. Для компании-трейлера сейчас это не всегда управляемый процесс, поэтому одна из задач проекта, которую предстоит решить компании — внедрение комплекса мер, позволяющих повысить плановость грузопотоков, уравновесить ситуацию, сохранив эффективность и качество продаж.

«С изменением географии производителей металлопроката и труб, с которыми активно сотрудничает «Брок-Инвест-Сервис», увеличился объем металлопроката, приходящего на складской комплекс не вагонами, а автотранспортом. А это отличная от основной складская технология, с которой тоже нужно научиться качественно работать», — замечает Владимир Постников.

Эффективность работы СК «Октябрьский» оценивается четкой системой КРП. Плановыми для «Брок-Инвест-Сервиса» логистическими показателями на 2011 год являются следующие:

- 50000 отгруженных заказов в год;
- 9500 выполненных заявок на металлообработку в год;
- 1,9 т — средний вес позиции в заказе;
- 20% — доля заказов, включающих от 4 до 15 позиций;
- 900 — количество вывезенных позиций в сутки автомобилями клиентов и собственным автопарком компании;
- 140 — максимальное количество обслуженных автомобилей клиентов в сутки;
- 80 доставок в сутки;
- 13 минут — среднее время отгрузки одной позиции;
- 20 разгруженных вагонов в день;
- 0,55 т/м<sup>2</sup> — коэффициент эффективного использования полной площади склада.

«Это наши внутренние показатели эффективности. И мы их выдерживаем для того, чтобы обеспечить главное — быструю и точную отгрузку клиенту», — говорит Игорь Чепенко. — Нашим заказчикам все равно, как мы организуем работу внутри компании, для них главным критерием является общее время обслуживания — от выписки документов на погрузку до контрольного взвешивания на выезде, и отсутствие пересортицы, перегруза. Мы активно используем опыт смежных отраслей, наших коллег, приветствуем новые, нестандартные подходы. Компания будет искать и реализовывать такие решения, которые позволят соответствовать требованиям клиентов и способствовать достижению долгосрочных стратегических целей компании».

## Экология, РУСАЛ

### Новая переработка отходов

ОК РУСАЛ, крупнейший в мире производитель алюминия, подписал с администрацией Кемеровской области и Экологическим региональным центром (ЭРЦ) соглашение о сотрудничестве в области переработки отходов и создании на их основе инновационных продуктов для черной металлургии.



На первом этапе ЭРЦ будет перерабатывать всю отработанную угольную футеровку (отходы алюминиевого производства) с Новокузнецкого алюминиевого завода, всего около 3 тыс. т в год. В дальнейшем центр возьмет на переработку также футеровку, которая хранится на полигоне, что позволит увеличить срок эксплуатации полигона. Соглашение заключено на срок до конца 2015 года с возможностью пролонгации. Дополнительные инвестиции со стороны РУСАЛа в проект не потребуются. Компания предоставляет центру отходы и выделяет ему производственные площади для установки на них необходимого для переработки оборудования. Это оборудование будет приобретать сам ЭРЦ с помощью льготного кредита, получаемого при участии администрации Кемеровской области.

Из перерабатываемых отходов ЭРЦ производит синтетические флюсы, которые предназначены для производства чугуна и стали, являясь заменителями природных флюсов (плавиковый шпат). По сравнению с природными флюсами у синтетических более низкая стоимость, меньшее содержание балластных компонентов, более высокая энергетическая ценность при меньшей температуре плавления и ряд других преимуществ. ЭРЦ уже заключил договоры на поставку данной продукции с Западно-Сибирским, Новокузнецким и Нижнетагильским металлургическими комбинатами. Перспективная потребность этих предприятий в синтетических флюсах составляет 6-8 тыс. т в месяц.

Этот проект включен в перечень инвестиционных проектов Кемеровской области. На сегодняшний день никто в России не занимается аналогичным перерабатывающим производством.



Международная выставка металлопродукции и металлоконструкций для строительной отрасли

## МеталлСтройФорум



17-я Международная промышленная выставка

## Металл-Экспо



Международная выставка оборудования и технологий для металлургии и металлообработки

## МеталлургМаш



С 15 по 18 ноября 2011 года в Москве на ВВЦ пройдет крупнейший металлургический форум в России и странах СНГ «Неделя металлов в Москве», центральным событием которого станут: «Металл-Экспо'2011» — 17-я Международная промышленная выставка; «МеталлСтройФорум'2011» — 3-я Международная выставка металлопродукции и металлоконструкций для строительной отрасли; «МеталлургМаш'2011» — Международная выставка оборудования и технологий для металлургии и металлообработки.

На выставках, объединенных под единым брендом «Металл-Экспо», будет представлено все многообразие продукции черной и цветной металлургии для крупнейших металлургических компаний, производителей оборудования и технологий для первичной и вторичной металлопродукции. За 17 лет выставка «Металл-Экспо» стала основной переговорной площадкой для металлургических и металлообрабатывающих компаний стран СНГ и Восточной Европы. Представительное участие в выставке ведущих российских и международных металлургических и металлообрабатывающих компаний обеспечивает о хороших перспективах российской рынка металлов и подчеркивает большой интерес к нему в мире. Выставка «Металл-Экспо» формирует цивилизованный рынок металлов в России — и конкуренты, и партнеры встречаются здесь лицом к лицу, имея возможность общаться друг с другом, по своим интересам, с поставщиками сырья, оборудованием и технологиями.

Генеральный информационный партнер:  
журнал «Металлоснабжение и сбыт»  
www.metalinfo.ru

## 15-18 ноября 2011 года

Россия, Москва, ВВЦ, пав. 69, 75

Оргкомитет выставки:  
тел./факс: +7 (495) 734-99-66  
www.metal-expo.ru

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТЕКСТ

## Итальянский опыт «Селта»

Андрей Клименко: «Бизнес в России — это своего рода поездка верхом на тигре. Все говорят, что страшно, но и привлекательно одновременно»



**Андрей Клименко,**  
генеральный директор представительства компании «Селта» в РФ

Если спросить западных игроков российского рынка электроэнергетики о том, насколько им комфортно работать в России, можно услышать самые противоречивые мнения. Тем не менее, количество их растет, а судя по серьезности намерений, борьба между ними развернулась нешуточная. Итальянские компании на этом рынке стоят особняком, достаточно вспомнить «Энел», который является основным партнером «Газпрома» по «Южному потоку» и занимает серьезное место в секторе сбыта и генерации. Относительно недавно в страну пришла другая компания из Италии — «Селта», которая, успев заметить о себе заявить. О факторах ее успешного развития на российском рынке мы говорим с Андреем Клименко, генеральным директором представительства компании в РФ.

— Андрей Михайлович, почему и как компания «Селта» вышла на рынок российской электроэнергетики?

— Подход западного бизнеса к выходу на рынок, тем более иностранный, достаточно отличается от российского. Исторически сложилось, что в России многие компании, несмотря на то, что работают в стратегических отраслях, имеют проектный подход. То есть, они создаются под проект, зарабатывают деньги и уходят из бизнеса. Западный же бизнес, в основном, ориентирован на долгосрочное нахождение, имеет стратегический характер, и европейские компании, как правило, изначально планируют несколько этапов развития. «Селта» в этом плане типична.

Собственно, почему мы пришли и как. Прежде всего, мы оценили рынок, исходя из потребностей в тех или иных технологиях с точки зрения инвестиционной составляющей. Часто можно услышать, что Россия не является привлекательной для инвесторов страной. Понимая, что отчасти это так, мы, тем не менее, проявили смелость и, опираясь на внутреннее понимание, что с существующими сложностями справимся, вышли на рынок. А бизнес в России — это своего рода поездка верхом на тигре. Все говорят, что это страшно, но и привлекательно одновременно, просто надо отдавать себе отчет в том, что здесь может быть исключительно такой способ передвижения. Когда вы понимаете, как это сделать, у вас есть очень хорошие шансы на успех. А если говорить о нас, мы не вышли на рынок вслепую. «Селта» в трудностях, которые существуют в России, правильно их проанализировав, увидела возможности. Сейчас мы, можно сказать, забрались на спину тигра и должны удержаться на его спине.

Почему мы все-таки пришли в Россию? Здесь наш главный бизнес на сегодняшний день — электроэнергетический, а основными заказчиками являются транспортные сети в лице ФСК и распределители в лице МРСК. Мы видели, что есть инвестиционные программы, есть необходимость в реконструкции отрасли, которая началась еще во время Чубайса и РАО ЕЭС. Сегодня реформа продолжается в рамках ФСК и МРСК. Значит, есть рынок и потребность в новых технологиях, в решениях, которые мы производим и можем производить.

Теперь о подходе. Мы понимаем, что России нужны технологии, которые не просто продаются, а которые сюда переносятся. Такие технологии, которые полностью сопровождаются в своем полном жизненном цикле. Поэтому стратегией компании «Селта» является не только продажа систем, которые производятся в

Италии, но также производство данных решений в России, локализация продукта и перенос технологий.

— В России вы уже производите?

— Да, производим. Мы прошли первый этап переноса технологий. Если сравнивать с автомобилестроением, то мы производим двигатели, образно говоря, в Италии, а сами машины собираем в России и продаем (запускаем) в России. У нас есть объекты, где целые системы, комплексы собираются по этому принципу. Это конкретные объекты ФСК — Калининград, МЭС Волги, другие проекты Федеральной сетевой компании.

— Какие решения вы предлагаете здесь?

— На рынке Федеральной сетевой компании мы предлагаем системы вторичной коммутации — это АСУТП (автоматизированные системы управления технологическим процессом), системы телемеханики, системы ВЧ-связи, системы РЗА. То есть все, что касается оборудования, применимого на подстанциях транспортных и распределителей.

— С какими решениями вы впервые вышли на рынок России?

— С системами телемеханики и АСУТП. Это как раз проекты Калининграда и МЭС Волги.

— Какие уроки вы получили на рынке России?

Список длинный. Но, конечно, главный урок простой — российский рынок очень тяжело планировать в точной конфигурации из-за некоторой внутренней политической и бюрократической составляющей с высокой степенью «лабильности» основных игроков, которые постоянно меняются. Здесь выстраивание определенных вертикалей взаимодействия очень часто требует пересмотра. Поэтому урок следующий — организация бизнес-подхода должна быть экстремально гибкой, чтобы в самые короткие сроки быстро адаптироваться под внешнюю среду, внутри которой этот бизнес должен оперировать.

— В чем плюсы и минусы взаимодействия итальянских компаний и российских компаний? В чем отличие от французских, немецких и так далее?

— Могу сказать как человек, который проработал и внутри компаний итальянских в чистом виде, и сейчас играет «на двустороннем фронте». Во-первых, я думаю, что хотя очень часто Италия ассоциируется с вкусной кухней, модой и другими подобными рода вещами, на самом деле она имеет очень серьезную технологическую производственную традицию. Неслучайно самые дорогие, самые престижные машины делаются в Италии, те же «Феррари», «Ламбордини». И инженерная мысль Италии сохранила очень высокий уровень, сопоставимый с уровнем ведущих европейских и азиатских стран. Об этом свидетельствует и то, что ключевые итальянские инженеры работают во всех мощных европейских машиностроительных комплексах и, конечно, в Италии, тоже.

Почему Италия особенно представлена в России? Если говорить о нашей отрасли, есть прямая закономерность. Скажем, итальянские электросетевые компании в лице «Энел» и «Терны» являются на сегодня самыми передовыми.

— Энел — понятно, а что представляет собой «Терна»?

— В структуре «Энел» есть «Терна», аналог ФСК. Эти компании по уровню технологического обеспечения являются наиболее продвинутыми в мире. «Селта» все свои сорок лет существования являлась основным поставщиком «Энел», что тоже о многом говорит. При этом явная параллель электроэнергетических отраслей России и Италии, которые очень близки по своей концепции, по стратегии развития, о чем свидетельствует также ряд стратегических договоренностей между Холдингом МРСК и «Энелом» в плане совместного развития и технологического взаимодействия. Это ключевой фактор. Второй фактор в том, что энергетическое взаимодействие между нашими странами является одним из стратегических направлений, которые сегодня а) утверждены; б) работают, о чем свидетельствует присутствие очень многих крупных итальянских энергетических ком-

паний и холдингов на российском рынке. Соответственно, наше нахождение на российском рынке полностью ложится в логику этой концепции, занимая свою небольшую нишу относительно озвученных больших игроков. Но, тем не менее, мы можем внести серьезный вклад.

Почему мы считаем, что наши перспективы в развитии? Потому что мы не пришли на рынок поиграть, не пришли продавать то, что у нас есть, но пришли сделать то, что нужно рынку, разработать решения. То есть, пройти путь, который мы проделали во взаимодействии с такими крупнейшими компаниями, как «Энел» и «Терна». Если они, не без нашего участия, стали одними из лидеров технологического мирового законодательства в электроэнергетике, то мы имеем основания считать, что можем способствовать такому развитию отрасли и в России. Мы объединяем наш опыт, наше видение, наши технологические возможности с потребностями российского рынка. Но, конечно, при этом мы не отказываемся от понимания того, как строится бизнес в России.

— В чем озвученное сходство между энергетическими структурами Италии и России?

— Почти одинаковая структура распределения электроэнергетической составляющей, то есть разделение между генерирующими, транспортными, компаниями и распределителями. Близость методик управления и, соответственно, концепции технического развития ФСК и МРСК к итальянской модели. Конечно, все делается с опозданием относительно того, что сделано в Италии, но, тем не менее, направлено в эту сторону.

— Есть стереотип, что немцы очень ответственные, у них качественные решения. Французы глобально мыслят. Итальянцы более гибкие, быстро принимают решения и так далее.

— Я хотел бы обратить внимание, что российский рынок сегодня больше ориентирован на гибкость, быстроту принятия решений, некую гениальность в управлении, в технологической составляющей. Видение слишком прагматичное, системное, размеренное или слишком дальнее может оказаться не тем ключом, который открывает российскую экономику. Поэтому совокупность быстроты принятия решений, некой нестандартности — это наш козырь. Способность поступить так, как не поступили бы другие, итальянцам свойственна. А российский сторона в этом нуждается. И поэтому российский бизнес быстрее договаривается, находит общий язык с итальянским для того, чтобы вместе двигаться как единое целое.

— В России очень много складывается на личных отношениях. Если говорить об Италии, насколько это значимый фактор?

— Это абсолютно важный фактор. Может быть, один из самых близких моментов, которые объединяют русских и итальянцев. Почему в Италии, например, проведение совместных деловых обедов является ключевым моментом? Во время обеда можно достичь взаимопонимания, которое не достигается, сидя в офисе за круглым столом. Конечно, есть очень большое различие в этике, в методике ведения бизнес-переговоров. Но это больше особенность российской стороны. Потому что Россия — очень большое государство с очень большой территорией, с разными религиями, этической и культурной составляющей. Поэтому ведение бизнеса в Москве и ведение бизнеса в остальных регионах — сильно отличаются. И в этом, еще раз возвращаясь, плюс взаимодействия с Италией, потому что итальянцы могут оказаться наиболее гибкими и быстрее других адаптироваться к локальным и региональным потребностям. И это может быть социальным, психологическим или культурным фактором, который позволяет быстрее достигать договоренности и первыми выходить на рынок. А в бизнесе, надо понимать, — либо ты первый, либо ты лучший. Сегодня все-таки большую роль играет фактор «первый», чем «лучший», потому что передовые технологии, в основном, находятся примерно на одном уровне. А вот то, насколько быстро их можно превратить в бизнес, зависит от оперативности

проникновения, выстраивания взаимоотношений и так далее. Поэтому здесь культурно-социальный фактор играет очень большую роль.

— Буквально несколько лет назад для иностранцев задачей максимум стоял выход на рынки Москвы и Санкт-Петербурга. Сейчас они активно идут в регионы. Хотелось бы узнать, какие у вас планы по развитию на российских территориях?

— Сегодня я полностью согласен с тем, что основной ряд решений, формирования некоего конструктива бизнеса в России все равно остается в Москве и Санкт-Петербурге. Но мы не отрицаем, что без работы на местах этот процесс не достигнет своей полной реализации. Поэтому мы сегодня уже ведем работу в регионах — на Волге, в дальних регионах, таких как Дальний Восток и Якутия. Периодически наши представители отправляются на встречи с представителями локального бизнеса и администраций. Не отрицаю, что сегодня мы работаем, используя в основном ресурсы на российской стороне. То есть, первый шаг в сближении делают итальянцы, но потом оперируют русские люди, которые понимают особенности культуры и могут правильно выстроить взаимодействие. Так строится бизнес, когда этап коммерческой разведки пройден и компания находится на этапе реализации проекта.

— Как вы планируете развивать бизнес в регионах? Простое предложение свои решения, технологию или осваивать какое-то совместное производство, открывать представительства?

— У нас нет универсальной формулы. Мы смотрим на то, что нужно рынку, какая конструкция будет наиболее подходящей. То есть, мы готовы к прямому обсуждению и взаимодействию, а также к созданию производств совместно с другими компаниями как на федеральном, так и на региональном уровне, чтобы, объединив наши усилия, дать возможность и нашему развитию, и, соответственно, развитию других структур.

— Если взять ваших прямых конкурентов, в первую очередь, например, по системам АСУТП, в чем ваши преимущества перед ними?

— У нас основные конкуренты в этой области — это «Сименс» (Германия), «АРЕВА» (Франция), «ВВ» (Швейцария). Мы на порядок меньше, чем эти наши конкуренты, и благодаря этому способны более быстро и гибко внедрять новые технологии и принимать решения в том или ином направлении. Для этих компаний адаптация продукта под заказчика зачастую неинтересна, потому что их коммерческие планы и маркетинговые цели решаются на более широкой зоне. Наш подход другой. «Селта» работает под больших вертикальных заказчиков, которым предоставляются те решения, которые нужны именно им.

Один из примеров такого удачного взаимодействия и нашего лидерского положения в секторе — наше взаимодействие с «Энелом». Порядка 90% вторичной коммутации на его рынках сделано на оборудовании «Селты» в рамках тех систем, продуктов, которые я озвучил. Это говорит о том, почему мы конкурентов побеждаем. Могу даже сказать, что очень часто наши основные конкуренты являются с нашими заказчиками, потому что ряд вопросов, которые они не могут технологически решить, мы решаем быстрее, решаем первыми и так далее. А учитывая то, что 90% нашей компании состоит из инженерно-проектного состава, она всегда делала ставку на опережение в технологической составляющей. «Селта» первой начала внедрять микропроцессорные схемы. Мы совместно с ведущими итальянскими институтами и при поддержке наших ключевых заказчиков применяем новейшие разработки, которые на рынке микроэлектроники сегодня существуют. Это дает нашим технологиям максимальное технологическое преимущество.

— Какой у вас на сегодня самый большой заказ в России?

— Заказ по проекту МЭС Волги для ФСК, сумма порядка 116 млн руб.

## «Expo-Russia Ukraine 2011»

Давид Вартаков: «Для нас как организаторов очень важно достойно представить российский бизнес за рубежом»



**Давид Вартаков,**  
председатель оргкомитета «Expo-Russia»

С 5 по 7 сентября этого года в Киеве пройдет Ежегодная российско-украинская промышленная выставка «Expo-Russia Ukraine 2011», которая безусловно станет одним из наиболее ярких профессиональных промышленных межгосударственных форумов в юбилейный год Содружества Независимых Государств. Организатором выставки выступает ОАО «Зарубеж-Экспо», имеющее богатый опыт реализации внешнеэкономических проектов под брендом «Expo-Russia». О подробностях подготовки и проведения украинской выставки «Промышленному еженедельнику» рассказывает председатель оргкомитета «Expo-Russia» Давид Вартаков.

— Давид Робертович, что стало основными причинами проведения выставок именно в Украине?

— Давид Робертович, одна из основных задач, решение которой должна способствовать наша выставка — укрепление и расширение торгово-экономических связей между нашими странами. На мой взгляд, это и есть главная причина организации «Expo-Russia Ukraine 2011». Сегодня многие российские компании заинтересованы не только в расширении сбыта своей продукции на рынках стран Содружества, но также в развитии совместных проектов и долгосрочного сотрудничества с партнерами из ближнего зарубежья.

Традиционно украинское направление для российского бизнеса — наиболее перспективное. В первую очередь, благодаря отсутствию языковых и визовых барьеров и схожести экономических интересов. Несмотря на то, что в отдельных секторах экономики российские и украинские компании сотрудничают уже не один год, потенциал рынка далеко не исчерпан.

Наша выставка в первую очередь ориентирована на представителей малого и среднего бизнеса. Для экспонентов и посетителей мы готовим комплекс мероприятий, способствующих повышению именно коммерческой эффективности от участия в выс-

тавке: деловые экскурсии на украинские предприятия, бизнес-встречи и многое другое.

— Насколько богатый опыт «Зарубеж-Экспо» поможет проведению и украинских форумов на таком же высоком уровне?

— В выставочном бизнесе мы уже более десяти лет. Бренд «Expo-Russia» хорошо известен в России и за ее пределами. За плечами наших специалистов — ряд успешно реализованных выставочных проектов в Иордании, Армении, Казахстане и других странах ближнего и дальнего зарубежья. Выставочные проекты «Expo-Russia» традиционно отличает высокий уровень организации и сервиса для экспонентов, индивидуальный подход к каждому участнику, направленный на получение от выставки максимального коммерческого результата. Кроме того, все наши выставки сопровождаются мощной деловой программой, включающей в себя конференции, круглые столы, конгрессные мероприятия по самым актуальным темам.

— Кто из российских предприятий и структур уже объявил об участии в «Expo-Russia Ukraine 2011»?

— Подготовкой «Expo-Russia Ukraine 2011» сейчас в самом разгаре. Среди участников выставки — региональные представительства Торгово-промышленной палаты РФ, научно-исследовательские организации, предприятия различных форм собственности из более, чем 20 регионов. Всего мы ожидаем не менее 100 экспонентов, включая и украинские компании. Большую поддержку в организации выставки оказывают Государственная Дума РФ, Торгово-промышленные палаты России и Украины, МИД России и другие структуры.

— А как готовятся к «Expo-Russia Ukraine 2011» украинская сторона?

— В настоящее время активные переговоры ведутся с отраслевыми министерствами и ведомствами Украины. Мы получили поддержку по линии посольства Украины в России. Существует договоренность о привлечении экспонентов и посетителей с Торгово-промышленной палатой Украины. Также хочу отметить, что организатором выставки выступает Национальный центр делового и культурного сотрудничества «Украинский дом», на площадях которого открыто свою экспозицию «Expo-Russia Ukraine 2011».

— Чем объясняется столь символическое и высокое по статусу место проведения «Expo-Russia Ukraine 2011»?

— Одна из отличительных особенностей выставок «Expo-Russia» в том, что они проводятся в самых престижных деловых комплексах и выставочных центрах. Для нас как организаторов очень важно достойно представить российский бизнес за рубе-

жом. Немалую роль играет и удобное расположение выставочного центра.

Национальный центр «Украинский дом» расположен в самом сердце Киева и является одним из главных центров деловой, общественно-политической и культурной жизни Украины. Здесь традиционно проводятся самые масштабные и значимые мероприятия различного формата: международные научно-технические и промышленные выставки, форумы и конгрессы, презентации и пресс-конференции, официальные встречи и приемы на самом высоком уровне. В 2010 году в «Украинском доме» состоялась церемония инаугурации Президента Украины Виктора Януковича.

«Украинский дом» имеет развитую инфраструктуру: несколько выставочных залов, медиа- и пресс-центры, залы для проведения конференций, презентаций, круглых столов. Помещения оснащены современными телекоммуникационными сетями. Благодаря этому создаются оптимальные условия для проведения выставочных мероприятий, а экспоненты получают весь комплекс услуг, необходимых для эффективного участия в выставке. Удобные подъездные пути, налаженный трансфер, хорошо развитая инфраструктура позволяют нашим экспонентам полностью сосредоточиться на работе выставки, не отвлекаясь на решение технических вопросов. Кроме того, все это позволит привлечь большее число посетителей.

— Как в «Expo-Russia Ukraine 2011» будет учтено, что форум проводится в год 20-летия СНГ?

— В рамках деловой программы выставки запланированы культурные мероприятия, посвященные 20-летию юбилею Содружества, объявленного в Украине «Года образования и информационного общества» и отмечаемого в России «Года космонавтики». В этом направлении мы активно взаимодействуем с Российским центром науки и культуры на Украине, Торговым представительством РФ на Украине и рядом других российских и украинских организаций.

— Насколько организация и проведение «Expo-Russia Ukraine 2011» свидетельствует о преодолении экономических недопониманий между двумя братскими странами?

— В отдельных секторах экономики, таких как агропромышленный комплекс, энергетика, машиностроение, транспорт и строительство, наука, российские и украинские компании сотрудничают уже не один год. Тем не менее, потенциал рынка далеко не исчерпан. «Expo-Russia Ukraine» предоставляет участникам уникальную возможность расширить географию сбыта своей продукции, найти новых деловых партнеров, привлечь инвестиции в существующее производство и в разработку инновационных продуктов.

<p><b>ПРОМЫШЛЕННЫЙ</b> УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник». Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации.</p>	<p>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.</p>	<p>Генеральный директор, главный редактор Валерий Стольников Заместители главного редактора Елена Стольникова Дмитрий Кожеников Помощники главного редактора Юлия Гужонок Татьяна Соколова</p>	<p>Директор по развитию Дмитрий Минаков Региональный директор Наталья Можаяева Дизайн и верстка Роман Кураев, Елена Бурлыгина Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев</p>	<p>Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто» Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Банкувер, Канада); vki@telus.net Tel.: (1-604)-805-5979 Распространяется по подписке, в розницу, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в</p>	<p>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».</p>	<p>Адрес для корреспонденции: 123104, Москва, а/я 29 Тел. редакции: (495) 729-3977, 778-1447, 499-194-1033 (факс) www.promweekly.ru doc@promweekly.ru, pe-gazeta@inbox.ru Над номером работали: А.Рыкова, А.Глуховская, А.Коптев, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Теперев.</p>	<p>Использованы материалы информгентств и интернет-изданий. Номер подписан 15.07.2011 г. Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38 www.redstarph.ru Номер заказа 2995 Тираж 40000 экз.</p>
---	---	--	--	--	---	--	--