



# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



«Мотовилихинские заводы» завершили поставку буровых труб по двум тендерам



Строительство Курганской ТЭЦ-2 близится к своему завершению

«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

### «Мотовилиха»: по двум контрактам

«Мотовилихинские заводы» завершили поставку буровых труб по тендерам, проведенным ООО «Иркутская нефтяная компания» и ГК «Интегра». Сумма контрактов составила около 25 млн руб. Нефтяные компании получили всю гамму буровых труб, производимых на «Мотовилихе» — утяжеленные, толстостенные и ведущие. «Мотовилихинские заводы» входят в число крупнейших российских производителей буровых труб и являются партнерами ведущих нефтегазовых компаний России и СНГ. Нефтепромысловое и буровое оборудование «Мотовилихинских заводов» сертифицировано по системе Американского института нефти (American Petroleum Institute), то есть соответствует требованиям как российских, так и зарубежных нефтегазовых компаний.

### Документация по линии

«Дирекция Сибирь» («Инженерный центр ЕЭС») завершила выпуск рабочей документации по проекту ВЛ 500 кВ ПС «Абаканская» — ПС «Итатская» с реконструкцией обеих ПС. Завершить проект планируется в конце 2012 года. Договор был подписан весной 2011 года. На настоящий момент завершена и направлена на согласование рабочая документация. Кроме выполнения проекта, в состав работ «ИЦ ЕЭС» входит подготовка территории строительства, монтаж фундаментов (ж/б конструкции), монтаж опор (м/конструкции), монтаж проводов, переустройство ВЛ 220 кВ, ВЛ 110 кВ, установка опор и фундаментов. Силами субординационных организаций осуществляются земляные работы, устройство фундаментов и монтаж опор, разработка просек. Продолжается поставка металлоконструкций и комплектующих материалов, которую планируется завершить до конца 2011 года. Актуальность строительства возросла после аварии на Саينو-Шушенской ГЭС. Линия 500 кВ Алюминиевая — Абаканская — Итатская проходит по территории Бейского, Усть-Абаканского, Алтайского, Богдальского, Ширинского и Орджоникидзевского районов Хакасии, Ужурского и Шарыповского районов Красноярского края.

### Программа защиты колонн

ОАО «Татнефть» в рамках масштабной работы по повышению эффективности и надежности эксплуатации нефтепромыслового оборудования реализует ряд перспективных проектов, в числе которых успешно выполняется программа по защите эксплуатационных колонн нагнетательных скважин от воздействия высокого давления и коррозионной активности закачиваемой воды. Расчетный экономический эффект от выполнения этой программы приближается к 1 млрд руб. С целью антикоррозионной защиты нефтепромыслового оборудования в нагнетательных скважинах в компании применяются насосно-компрессорные трубы (НКТ) в антикоррозионном исполнении с высокогерметичными муфтами. Охват действующего фонда нагнетательных скважин сточной воды такими НКТ составляет 78,2%. НКТ в антикоррозионном исполнении внедряются в комплексе с высоконадежными пакерами М1-Х и закачки антикоррозионной жидкости, что позволяет еще более эффективно защищать эксплуатационную колонну скважин от высокого давления и коррозии. Всего с начала внедрения пакерами М1-Х оснащены 2785 нагнетательных скважин «Татнефти».

### Швейцарско-российские покупки

Швейцарский концерн Sulzer (основной акционер которого ГК «Ренова») завершил сделку по приобретению шведской компании Cardo Flow Solutions за 860 млн швейцарских франков (\$940 млн), тем самым став обладателем передовых технологий производства оборудования для водоснабжения и канализации. «Cardo Flow Solutions» будет интегрирована в дивизион Sulzer Pumps (насосы) и позволит усилить его производственные мощности, расширить географию присутствия и номенклатуру производимого оборудования. Рынок оборудования для водоснабжения и водоотведения может обеспечить до 16% объема продаж Sulzer и стать для концерна одним из основных. Анонсированная еще в апреле сделка профинансирована за счет собственных средств и 500 млн швейцарских франков, привлеченных за счет размещения в июне пятилетних облигаций займа под 2,25% годовых.

## Меморандум

Союз авиапроизводителей и Performance Review Institute

В преддверии Международного авиакосмического салона МАКС-2011, в Москве состоялось подписание Меморандума о взаимопонимании между НП «Союз авиапроизводителей» (НП «САП») в лице генерального директора Евгения Горбунова и Performance Review Institute в лице Президента Дэвида Шутта.

Nadcap (ранее NADCAP, National Aerospace and Defence Contractors Accreditation Program) — общая программа стандартизации и аккредитации производителей в аэрокосмической и военной промышленности и родственных отраслях.

Соглашение заключено по инициативе PRI, который является некоммерческим администратором программы Nadcap, что позволит разработать механизмы, упрощающие взаимовыгодное сотрудничество между организациями, компаниями и предприятиями по обеспечению качества и безопасности авиационной техники. Параллельно состоялся переговорный процесс с исполнительным директором ФГУП «ЦАГИ» Сергеем Чернышевым, генеральным директором



ОАО «НИАТ» Олегом Сироткиным и первым заместителем генерального директора ФГУП «НИИСУ» Валентином Ковалевым.

Закрепленным в Меморандуме результатом переговоров явилась возможность изучить опыт PRI в системе управления цепочками постав-

щиков большинства мировых аэрокосмических производителей, а также изучить потенциал взаимодействия между российскими предприятиями и авиастроительными компаниями, являющимися членами САП, в области предоставления эффективных услуг по гармонизации системы аккредитации и специальных процессов, используемых в международной авиационной промышленности.

Подписанный Меморандум, несомненно, является важным шагом в расширении международного сотрудничества и развития перспектив российского авиастроения.

## Транспортная отрасль

Пути инновационного развития дорожного хозяйства

Олеся Шевелова

В Новосибирске прошла научно-практическая Конференция «Приоритетные направления реализации отраслевых программ по строительству, ремонту и содержанию автомобильных дорог, безопасности дорожного движения», посвященная вопросам модернизации и инновационного развития дорожного хозяйства России. Организаторы мероприятия — Федеральное дорожное агентство Министерства транспорта РФ и ГТЛК. Конференция собрала представителей федеральных и региональных органов власти, глав ведущих федеральных и региональных дорожных организаций, а также руководителей предприятий-производителей дорожной техники и Союза транспортников России.

Участники конференции обсудили приоритетные направления развития дорожного хозяйства России, инновационные решения в строительстве, ремонте, содержании автодорог, вопросы безопасности дорожного движения. В ходе обсуждения участники обменялись мнениями и опытом применения инноваций, обозначили перспективы внедрения новых.



«Сегодня поставлена задача динамичного развития транспортной инфраструктуры и дорожного хозяйства страны, которое должно задать инновационный, социальный и экологический вектор развития всей транспортной отрасли, — подчеркнул Анатолий Чабунин, руководитель Федерального дорожного агентства Министерства транспорта РФ. — Научный подход и соответствующее нормативно-правовое обеспечение инновацион-

ного развития дорожной отрасли позволит обеспечить повышение эффективности использования средств, направляемых сегодня в дорожное хозяйство, и повысить качество транспортных услуг».

Особое внимание на конференции было уделено современным технологиям ведения дорожных работ, необходимости обновления технических средств, стоящим перед отраслью. Отдельным вопросом

обсуждения стала финансовая поддержка предприятий дорожного хозяйства, в рамках которого Государственная транспортная лизинговая компания представила результаты сопровождения государственной политики перевооружения дорожного технического парка и создания надежного лизингового механизма для поставок современной дорожной техники на экономически выгодных для дорожных предприятий условиях, а также объявила о снижении стоимости лизинговых программ для дорожной отрасли.

«Результатами реализации специальных лизинговых программ с государственным финансированием для предприятий транспортной отрасли ГТЛК продемонстрировала эффективность определенного государственного механизма стимулирования обновления технических средств предприятий дорожной отрасли, — заявил Анатолий Садчиков, генеральный директор Государственной транспортной лизинговой компании. — В 2011 году мы продолжаем активную работу в этом направлении и в преддверии осенне-зимнего сезона, понимаем значительную роль современного парка в работе дорожных предприятий, существенно улучшили условия и лизинговые программы на дорожно-строительную и дорожно-эксплуатационную технику».



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«Что же касается религиозного диалога и, скажем, диалога, посвященного различного рода нюансам внутри ислама, то я считаю это полезным начинанием. Гораздо лучше вести религиозный диалог и даже споры, находясь за одним столом, нежели заниматься этим при помощи автоматов и других орудий. Поэтому то, что делается в смысле обсуждения этих вопросов, нормально, философского религиозного диалога, я считаю, безусловно, полезным. Но при этом я рассчитываю на то, что специалисты будут вести именно научный диалог, и обсуждение будет касаться основных догматов веры, а не укладов жизни, экономических вопросов, потому что мы должны разделять светскую жизнь и жизнь духовную, и, кстати сказать, безотносительно к тому, о какой религии идет речь».

## НЕКРОЛОГ



В связи с безвременной трагической кончиной генерального директора ОАО «Челябэнергосбыт» Вячеслава Павловича Середкина и его жены Татьяны Анатольевны коллектив газеты «Промышленный еженедельник» выражает соболезнование их родным, близким, коллегам...

Вячеслав Павлович всю свою жизнь посвятил становлению и развитию энергетики Урала и России, имеет звание заслуженного энергетика России и СНГ. Работая на разных должностях и решая разные по сложности и масштабу задачи, он всегда помнил о людях, учитывал их интересы и проблемы. Работать с таким человеком, как Вячеслав Павлович, было всегда легко и комфортно. Вячеслав Павлович неоднократно избирался депутатом Законодательного Собрания Челябинской области.

Коллектив ОАО «Челябэнергосбыт» потерял своего мудрого руководителя, человека высокой ответственности и четкой гражданской позиции. Это невосполнимая утрата для всей энергетики страны и для всех, кто его знал.

Светлая память о Вячеславе Павловиче и Татьяне Анатольевне навсегда останется в наших сердцах.

«Промышленный еженедельник»

## КОРОТКО

### Начало пуско-наладочных работ

Строительство Курганской ТЭЦ-2, электрической мощностью 222 МВт, тепловой — 250 Гкал/час близится к завершению. Специалисты компании «Интертехэлектро» и компаний-поставщиков основного оборудования приступают к пуско-наладочным работам на объекте. В настоящее время на площадке строительства станции заканчиваются монтажные работы на водогрейных котлах и комплексе вспомогательного оборудования. Планируется, что в ноябре 2011 года водогрейные котлы будут готовы к пуску в эксплуатацию и смогут поддержать ТЭЦ-1 в период несения пиковых нагрузок. Заключены договоры на монтаж паровых турбин и котлов-утилизаторов. Заключено сооружение схемы выдачи тепловой мощности станции с прокладкой магистральных трубопроводов общей протяженностью 7,4 километра. Подходит к концу монтаж ОРУ-110 кВ, участка ХВО. На станции ведутся отделочные работы. Завершаются работы по благоустройству территории. Специалисты компании «Интертехэлектро» и компаний-поставщиков основного оборудования приступают к пуско-наладочным работам на объекте. На Курганской ТЭЦ-2 использовано основное оборудование ведущих зарубежных производителей (газовые турбины General Electric GE6FA, паровые турбины Siemens SST-400, электрооборудование, системы автоматизации ABB). В 4 квартале 2011 года планируется осуществить розжиг газовых турбин, которому предшествует целый ряд мероприятий: это подготовка газового хозяйства, прокачка масла, установка турбин на вал-поворот, подача газа.

**«РЕЦИКЛИНГ»** IX Международная конференция «Рециклинг отходов»  
IX International Conference 'Recykling otkhodov' (Waste Recycling)  
г. Белгород www.wasterecycling.ru 26-28 сентября 2011 г.

**Предварительная тематика научно-практической конференции**

- ✓ Разработка и организация эффективных систем управления отходами в городах.
- ✓ Мусороперерабатывающие заводы «под ключ».
- ✓ Полигоны: исследование, проектирование, строительство, эксплуатация; рекультивация и реабилитация почв.
- ✓ Оборудование для переработки коммунальных, строительных и производственных отходов.
- ✓ Технологии и оборудование для сбора, хранения, переработки, обезвреживания, удаления и уничтожения биологических и медицинских отходов.
- ✓ Отечественная инновационная продукция и разработки в сфере рециклинга отходов, ресурсосбережения и предотвращения экологических угроз.

Организатор: журнал «Рециклинг отходов» (Россия)  
Поддержка: Ассоциация Рециклинга Отходов  
Оргкомитет конференции:  
8 (812) 516-59-29, 516-58-28, conference@wasterecycling.ru

Мы — за рециклинг отходов и чистоту на Земле!

При поддержке Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы  
Организатор: Межрегиональный Центр промышленной субконтракции и партнерства

**БИРЖА СУБКОНТРАКТОВ**  
МОСКВА, Центральный дом предпринимателя, ул. Покровка, д. 47/24  
Межрегиональная «Биржа субконтрактов» — крупные производственные заказы по направлениям:  
**21 сентября 2011**

**ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ:**

- Токарная, фрезерная обработка металлических изделий
- Изготовление пресс-форм, штампов
- Плоское и круглое шлифование
- Лазерная/плазменная резка, раскрой и гибка
- Штамповка
- Изготовление нестандартного оборудования
- Литье пластмасс
- Нанесение покрытий
- Другие виды работ

В 2010-2011 годах успешно проведено десять Межрегиональных «Бирж субконтрактов». Объем размещенных заказов превысил 2,5 миллиарда рублей.

**РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКОВ:**

- Экономия времени на поиск поставщиков — субконтракторов
- Выбор лучших предложений по цене, снижение затрат
- Снижение рисков и выбор наиболее подготовленных поставщиков
- Снижение трудо-временных затрат по поиску и предварительному отбору поставщиков

**РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ:**

- Крупные заказы для загрузки производства

**ДЛЯ УЧАСТНИКОВ: ПРЕЗЕНТАЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА**

**ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: (495) 234-53-76 WWW.SUBCONTRACT.RU**

# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Отсутствие карьерного роста — одна из наиболее частых причин увольнения

## Реновация «Северной»

«ГлобалЭлектроСервис»: завершение работ в Липецке

Мария Гусарова

ОАО «ГлобалЭлектроСервис» завершило работы по проекту комплексной реконструкции и техническому перевооружению подстанции 220 кВ «Северная» в Липецке. Заказчик объекта — филиал ОАО «ФСК ЕЭС». Магистральные электрические сети Центра. Стоимость строительства составила свыше 1,7 млрд руб.

ПС 220 кВ Северная является одним из важнейших электросетевых объектов энергосистемы Липецкой области. Подстанция обеспечивает электроснабжение потребителей трех крупных административных районов Липецкой области, необходима для функционирования новых мощностей Новолипецкого металлургического комбината и предприятий особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Липецк». В рамках проекта специалистами «ГлобалЭлектроСервис» была возведена новая подстанция класса напряжения 220 кВ рядом с действующим, но морально устаревшим объектом постройки 1960 года. Подобное решение обусловлено тем, что реконструкция необходима для повышения безопасности потребителей.



«Строительство велось ровно 900 дней с момента подписания договора и до включения подстанции под напряжение. К проекту были привлечены все местные субподрядные организации, что позволило нам увеличить рост рентабельности и снизить издержки, которые могли быть затрачены на привлечение иногородней рабочей силы», отме-

тил генеральный директор ОАО «ГлобалЭлектроСервис» — Эдгар Нагаплов.

На подстанции были установлены два трехфазных автотрансформатора мощностью 250 МВА вместо двух действовавших по 180 МВА каждый, усовершенствованы схемы открытой распределительных устройств (ОРУ) 220 и 110 кВ. Сегодня ПС 220 кВ «Северная»

оснащена новейшим электротехническим оборудованием, цифровыми системами релейной защиты и автоматики, которая позволила подстанции Северная стать высоконадежным и малообслуживаемым энергообъектом нового поколения. Установленное оборудование будет функционировать круглосуточно в непрерывном режиме не менее 30 лет.



Закон об обязательном страховании ответственности по опасным объектам

## Поставки в Туркмению

ООО «Зиракс» заключил договор с Dragon Oil

Ольга Максимова

ООО «Зиракс», производитель и продавец специализированной химической продукции, поставляемой для широкого круга клиентов, в числе которых — нефтесервисные и нефтегазодобывающие компании, подписал договор с компанией Dragon Oil на поставку хлористого кальция марки PeletOil. Реагент будет использоваться в качестве добавки для буровых растворов при разработке скважин на месторождении Джейтун (Туркменистан). Поставка будет проведена в два этапа. Согласно договору, первая партия должна быть поставлена до 15 августа, вторая — до конца сентября текущего года. Общий объем поставок — 2000 т.

PelletOil™ — это основной компонент для буровых промывочных жидкостей на водной основе, обеспечивающий агрегативную и кинетическую устойчивость, а также стабильность свойств раствора. PeletOil™ добавляет необходимый вес и свойства «гелеобразности» буровому раствору, что позволяет держать осколки породы, глины, песка и другие мелкие и крупные частицы во взвешенном состоянии в виде суспензии, делая более легким процесс их утилизации во время бурения путем подъема наверх.

Dragon Oil летом этого года объявила об успешном завершении очередного этапа буровых работ на скважинах месторождения Джейтун: (ЛМ) В/157 (суточный дебит в 1767 баррелей нефти на уровне 2900 м) и (ЛМ) 28/158 (суточный дебит в 2876 баррелей нефти на уровне 1786 м). В данный мо-

мент идет активная разработка этих месторождений.

Dragon Oil работает в Туркменистане уже более 10 лет, и является одним из крупнейших иностранных инвесторов в стране. Объем инвестиций оценивается более чем в \$1,5 млрд. Компания зарегистрирована на Лондонской и Дубайской фондовых биржах. Штаб-квартира группы Dragon Oil находится в Дубае, Объединенные Арабские Эмираты.

Андрей Меркулов, руководитель направления развития бизнеса в РФ и СНГ компа-

нии «Зиракс», комментирует: «У нашей компании уже был успешный опыт работы с целым рядом нефтедобывающих стран на Ближнем Востоке, в Западной и Северной Африке, в Средней Азии, в том числе с Туркменистаном. С компанией Dragon Oil мы сотрудничаем впервые. После поставки первой пробной партии для разработки нового месторождения в туркменской части Каспия, Dragon Oil приняла решение продолжить сотрудничество с нашей компанией».

**СПРАВКА «ПЕ»:** «Зиракс» — производитель и продавец специализированной химической продукции, поставляемой для широкого круга клиентов, в числе которых нефтесервисные и нефтегазодобывающие компании, а также предприятия, специализирующиеся на зимней уборке и эксплуатации дорог и территорий с твердым покрытием. Головной офис Компании находится в Лондоне, производственные мощности «Зиракс» расположены в Западной Европе и России.

## Полемиические ожидания

Обязательное страхование ответственности опасного объекта

В Москве в ИТАР-ТАСС состоялась пресс-конференция, посвященная вступлению в силу с 1 января 2012 года Федерального закона №225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» (Закон об ОПО). В пресс-конференции принял участие президент Национального союза страховщиков ответственности (НССО) А.В. Юрьев, заместитель генерального директора ОСАО «Ингострах» Н.В. Галушин, а также представители МЧС России (В.М. Чесноков), Ростехнадзора (И.А. Кручинина) и Всероссийского научно-исследовательского института по проблемам гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций МЧС России (И.В. Сосунов).

Закон об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасных объектов вступит в силу с 1 января будущего года. Он регулирует отношения, связанные с обязательным страхованием ответственности владельцев опасного объекта за причинение вреда и с защитой потерпевших (физических лиц) в результате аварии на опасном объекте, определяет принципы гарантированного возмещения вреда потерпевшим в результате аварии на опасном объекте и устанавливает систему финансового контроля состояния опасных объектов на территории Российской Федерации.

Для того, чтобы закон об ОПО, подписанный президентом в 2010 году, начал работать в полную меру, необходимо два ключевых документа — правила и тарифы страхования. Минфин передал в Правительство РФ проекты постановлений данных документов в июне текущего года, в соответствии со сроками, установленными Правительством РФ. Минфин РФ при подготовке расчетов тарифов по новому виду страхования использовал статистику МЧС, Ростехнадзора, Фонда социального страхования, Минтранса, других ве-

домств, а также данные международного опыта в этой сфере и оперировал информацией по 286 тыс. предприятий, что составляет 85% из всех действующих опасных предприятий в РФ. Диапазон рассчитанных тарифов по ОПО колеблется от 0,1% до 4,94% (Самый высокий тариф действует для угольных шахт, где опасность наступления страхового события чрезвычайно велика. Средний тариф по опасным объектам составляет 0,32%. Таким образом, средняя стоимость страховки ОПО в РФ составляет 67 559 руб., что сопоставимо со стоимостью одного договора страхования автомобиля по КАСКО.

«Выступая с критикой уровня тарифов, промышленники оперируют данными опроса, проведенного на базе 19 тыс. опасных предприятий, что составляет 5% от общего их числа. Кроме того, ни нами, ни Минфином России не была представлена методика, на основании которой промышленники готовили свои альтернативные расчеты», — пояснил А. Юрьев.

В своем выступлении президент НССО А.В. Юрьев выразил озабоченность по поводу того, что тарифы на страхование опасных объектов (ОПО) до сих пор не подписаны Правительством. Правила страхования и тарифы необходимо утвердить в самое ближайшее время. «Это нужно сделать уже сегодня, хотя бы потому, что все страховые компании, чтобы начать работать с 1 января, должны как минимум получить лицензию на страхование», — говорит А. Юрьев.

Срок получения лицензии составляет порядка 2–3 месяцев. При этом без утвержденных правил и тарифов лицензирование невозможно. Между тем, у страховщиков остается все меньше времени на качественную подготовку к проведению закона. А это ставит под угрозу реализацию закона в принципе.

Президент НССО подчеркнул, что при новом страховании ОПО, проверка состояния таких объектов и оценка уровня их безопасности «будет проводиться силами страховых организаций ежегодно, а не, как сейчас, 1 раз в три года». «Этот закон вводит систему финансового контро-

ля за состоянием ОПО, а как следствие — минимизирует случаи аварий и уменьшения числа погибших», — считает Юрьев. Он также выразил уверенность, что «Саяно-Шушенских» и «Распадских» будет меньше».

Самый большой риск в этом виде страхования — степень износа основных фондов опасных производственных объектов, что в основном и приводит к авариям с большим количеством пострадавших. Так как приобретение полиса станет обязательным, страховщики, принимающие на себя риски, неизбежно будут стимулировать своих клиентов — владельцев ОПО к повышению качества эксплуатируемых объектов». Однако основное назначение данного закона — это гарантированные выплаты семьям погибших в случае аварии. Закон об ОПО впервые устанавливает новые обязательные уровни защиты интересов сотрудников предприятий при наступлении аварии. Сейчас в случае смерти семья погибшего может рассчитывать на выплату в размере 100 тыс. руб., однако получателям выплаты необходимо доказать обоснованность ее размера. По словам представителя координационного совета по страхованию при Ростехнадзоре Ирины Кручинной, к безусловным преимуществам закона об ОПО следует отнести установление компенсации в размере 2 млн руб. по риску «смерть» и до 2 млн руб. по риску «получение инвалидности» или за вред здоровью. Кроме того, закон предусматривает выплаты до 300 тыс. руб. за вред имуществу физических лиц и до 200 тыс. руб. по риску «ухудшение условий жизнедеятельности в связи с аварией на предприятии». Это революционное нововведение — компенсации людям за нарушение условий их жизнедеятельности в результате аварии. Таких компенсаций в России до сих пор не было.

Выплаты будут производиться в течение месяца. Таким образом, только после вступления в силу данного закона работники, задействованные на опасных объектах, могут быть уверены в достойном и быстром возмещении ущерба своей жизни или здоровью в случае аварии.

## Дефицит лояльности

«Верхи» и «низы» бизнеса высказывают взаимное недовольство

(Окончание. Начало на стр. 1)

Он дает в системе премирования специалисту возможность больше заработать, а тому интересен должностной рост, или сложность задач, или хороший коллектив».

Лучший способ найти взаимопонимание — вступить в диалог. «Чтобы оценить лояльность, руководству компании необходимо наладить коммуникации с сотрудниками — очень важна обратная связь», — говорит Екатерина Прохорова, директор по персоналу УК «Емарк». Но, судя по ответам участников опроса кадрового центра «ЮНИТИ», исследования настроений в отечественных компаниях проходят крайне редко. По всей видимости, большинство работодателей предпочитают оценивать лояльность сотрудников интуитивно или ориентируясь лишь на такие факторы, как соблюдение работниками всех норм и правил, действующих в организации.

Получается, что зачастую средства, порой немалые, выделенные на меры по удержанию и мотивации сотрудников, расходуются бесконтрольно. При этом затраты на оценку эффективности мотивационной системы, по мнению Екатерины Прохоровой, совсем невелики: «Это может быть обычное анкетирование, которое фиксирует степень удовлетворенности выполняемой работой и условиями труда или можно организовывать встречи с руководством для совместного обсуждения проблем и задач».

### Классика лояльности

По мнению 90% респондентов опроса, самый главный фактор повышения лояльности — достойный уровень заработной платы. Еще один вывод, который можно сделать исходя из этих же данных — дольных уровнем своего дохода найти сложно. При этом, по словам Ирины Антоненко, специалист, который начинает активные поиски работы, порой с удивлением обнаруживает, что оклады в его родной компании если не выше, то вполне соответствуют общей ситуации на рынке. «Поэтому работодателю важно не столько постоянно повышать уровень оплаты, а сколько следить за соответствием ее размера требованиям рынка», — считает она. — Кроме того, гораздо меньшую удовлетворенность своей зарплатой высказывают сотрудники компаний, в которых процесс начисления прозрачен и понятен». По словам Олега Корзинова, директора по инновационному развитию ЦВТ «ХимРар», большинство работодателей тоже воспринимают заработную плату как главный мотивирующий фактор. «Когда человек отлично справляется со своими обязанностями, мы повышаем ему оклад», — поясняет он. — Но у нас существует и обратный процесс — если сотрудник работает неэффективно, сумма зарплаты может быть уменьшена». На это эксперт кадрового центра «ЮНИТИ» замечает, что доля компаний, вводящих в систему оплаты труда переменную часть, зависящую от конкретных показателей эффективности сотрудника, в последнее время значительно возросла. «При этом компании «привязывают» совокупный уровень компенсации к ключевым показателям эффективности таких специалистов, для которых раньше внутри компаний КРП не

разрабатывали. Среди них и логисты, и сотрудники маркетинговых служб, и менеджеры по подбору персонала», — поясняет Ирина Антоненко.

«Помимо стабильности заработной платы, основной метод повышения лояльности работников — это гарантированная возможность карьерного роста», — говорит Ирина Заглодина. И это подтверждают данные опроса — 35% респондентов сообщили, что готовы на переход, если новая работа принесет им карьерный и личный рост. По словам Натальи Бойцовой, менеджера по персоналу компании «ПРОПЛЕКС» (производитель теплосберегающего оконного ПВХ-профиля), на лояльность сотрудников влияют и имидж фирмы, в которой можно постоянно повышать свой профессиональный уровень. «Мы стараемся информировать сотрудников обо всех кадровых перемещениях внутри компании на нашем корпоративном портале. Сотрудники видят конкретные примеры профессионального развития специалистов, своих коллег», — рассказывает эксперт.

По словам Ольги Шиповой, начальника управления внутренних и внешних коммуникаций страховой компании «Алианз РОСНО Жизнь», компания должна использовать развитие специалиста как инструмент, не только удерживающий сотрудника, но и стимулирующий его эффективность. Но при этом правила продвижения должны быть понятны работникам. «Карьерная лестница в нашей компании позволяет сотруднику видеть, сколько должно пройти времени и сколько продаж он должен совершить, чтобы перейти на следующую ступень. На определенном этапе финансовый консультант решает, двигаться ли ему по направлению продаж или по линии менеджмента», — приводит она пример.

Правда, по мнению Ирины Бетановой, в процессе профессионального роста и обучения, сопутствующего развитию карьеры, важно балансировать полученные знания с возможностью их использования на практике. «Недовольство может возникнуть, если сотрудник повышает свой образовательный уровень и профессионализм, но у него нет перспектив дальнейшего роста в компании. Результат — внутренний протест. Такая ситуация, в лучшем случае, подтолкнет сотрудника к поиску нового места работы, а в худшем — спровоцирует желание досрочно и навредить работодателю», — приводит пример Екатерина Прохорова.

### Персонализированная мотивация

Как замечает эксперт кадрового центра «ЮНИТИ», «отсутствие карьерного роста» — одна из наиболее часто озвучиваемых кандидатами причин увольнения. Однако, на самом деле, зачастую она является стандартной зауценной формулировкой, скрывающей истинные причины недовольства. «На первое место опять встает необходимость обратной связи с сотрудником. Далеко не всем нужна карьера, в привычном понимании, кто-то ищет профессионального развития, возможно, ему будет интересна аналогичная по уровню позиция, но в другом подразделении. Другой и не хотел бы видеть себя в роли на-

чала, но переживает из-за отсутствия достойной оценки его работы», — рассказывает Ирина Антоненко. «Если плоды твоей работы уходят в небытие, желание трудиться для компании, а соответственно, и лояльность снижается», — подтверждает PR-менеджер Елена Лебедева.

«А мне нужен хороший коллектив и хорошие взаимоотношения, уважение и ощущение, что я — на своем месте», — высказывает популярную среди молодежи точку зрения Ольга Раскина, офис-менеджер журнала «Колесо жизни». Интересы сотрудников, которые рассматривают работу как возможность для интересного общения и поиска новых друзей, тоже нужно учитывать. В молодых коллективах, по словам Ольги Шиповой, стоит сделать ставку на яркую корпоративную культуру, стимулирующую разнообразие и удовольствие от ежедневного труда. «У нас действует ряд интересных проектов для развития бизнеса. Например, Allianz «Ideas to success» направлен на стимулирование разработки новых идей в любой сфере деятельности компании», — говорит эксперт. — Несколько раз в год проходят корпоративные мероприятия, ориентированные на совместное творчество. Так, в октябре 2010 года все сотрудники головного офиса компании готовили сюрприз для руководителей на «День босса». В день праздника все нарядились в футболки с портретами топ-менеджеров и надписью «I love my boss». В феврале 2011 года прошел «День менеджерской благодарности» — на ресепшене компании стоял огромный почтовый ящик, куда сотрудники кидали заранее подготовленные открытки со словами признательности коллегам из смежных подразделений».

Одним из классических элементов удержания является всем известный соцпакет. Однако, по мнению рекрутеров, для того чтобы тот набор благ, который предлагает компания, выполнял свои функции, очень важно проявлять гибкость в его формировании. Например, по словам Ольги Шиповой, в их компании объем соцпакета варьируется в зависимости от должности и стажа в компании. Для специалистов, только поступивших на работу, он уже включает самые основные элементы. А те, кто посвятил компании более 3–5 лет, помимо расширенного медицинского страхования, может получить компенсацию на оплату мобильного телефона, места на парковке у здания центрального офиса компании, а также воспользоваться льготными условиями при изучении иностранных языков по выбору и т.д.

Странная складывается ситуация. Сотрудники, может, и хотят работать добросовестно и с максимальной отдачей, но в момент ущемления их интересов включаются законы психологии, и вот уже мы видим невольного сотрудника. Работодатель осознает проблему, но не готовы вникать в нее. В итоге многие компании страдают не из-за того, что не хотят тратить ресурсы на повышение лояльности сотрудников, а поскольку используют слишком унифицированные подходы и не оценивают их эффективность. А ведь порой самый дешевый способ может оказаться самым лучшим. Может, руководителям стоит начать с обычной беседы?



**РОССИЙСКО-УКРАИНСКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА**

**«EXPO-RUSSIA UKRAINE 2011»**

5-7 сентября 2011  
КИЕВ, УКРАИНА

ЭНЕРГЕТИКА  
МАШИНОСТРОЕНИЕ  
НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ  
МЕТАЛЛУРГИЯ  
ВОДНОЕ КОЗЫШЕСТВО  
СТРОИТЕЛЬСТВО  
ТРАНСПОРТ  
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ И НИИ ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНЫЕ МАШИНЫ  
ТЕКСТИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ  
АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС  
НЕДВИЖИМОСТЬ  
МЕДИЦИНА  
ОБРАЗОВАНИЕ  
ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

**Организатор:**  
ОАО «Зарубеж-Экспо»

**Соприинизиторы:**  
Международная Ассоциация Фондов Мирас; Центр делового и культурного сотрудничества «Украинский дом».

**Патронат:**  
Тотальное промышленное предприятие РФ.

**Поддержка:**  
Государственный Дух РФ, МИД России, Минпромторг, Мининформсвязи РФ, Минэкономики, Минздрав РФ, Минкультуры РФ, Минрегиона РФ, Минэкономразвития РФ, отраслевые министерства и ведомства России и Украины.

**Место проведения:**  
«Украинский Дом», Киев, ул. Крещатик, 2

**Контакты:**  
Тел.: +7 (95) 637-50-79, +7 (99) 766-99-17  
многоканальный номер: +7 (495) 721-32-36  
Web: www.zarubezhexpo.ru  
E-mail: info@zarubezhexpo.ru

# От LIGNA к LIGNA

## Ганновер в роли мировой столицы лесного бизнеса и технологий деревообработки

Елена Стольникова

В германском Ганновере началась фактическая подготовка к следующей крупнейшей мировой выставке по технологиям деревообработки LIGNA 2013. Следующий флагманский мировой форум лесного бизнеса пройдет в начале мая 2013 года (06-10.05) и, по всей видимости, постарается по своим параметрам превзойти рекордную LIGNA HANNOVER 2011. По крайней мере, в этом году ощущение роста значимости LIGNA как основной международной деловой площадки только увеличилось. Достаточно сказать, что на этот раз статистика зафиксировала 26-процентный рост посетителей из других стран, равно как и рост экспозиции: свои технологии и достижения представили 1765 ведущих отраслевых предприятий из 52 стран мира. Как было сказано при подведении итогов LIGNA HANNOVER 2011, мировая отрасль благодаря Ганноверу приобретает новую динамику и подучает возможности

### Статистика успеха и достижений

Статистика LIGNA HANNOVER 2011 свидетельствовала: в дни выставки ее гостями стало более 90 тыс. посетителей из примерно 90 стран мира. По количеству рост составил 13%, а по количеству иностранных гостей — сразу на 26% больше показателей предыдущей LIGNA 2009. И хотя сама выставка и форум давно же позиционируются как прежде всего глобально е мероприятие, такой интернациональный успех еще больше доказывает, что именно на этой площадке мировой лесной бизнес устраивает смир своих достижений и определяет основные тенденции развития на ближайшие и отдаленные перспективы. В этом году особенно заметный прирост посетителей — из Финляндии, Великобритании, Австрии, Швеции, США, Голландии и (что особенно приятно) из России.

При этом отмечается и высокий профессиональный уровень посетителей выставки. По данным официальной статистики, каждый второй посетитель — представитель топ-менеджмента предприятий лесной или смежных отраслей. В рамках выставки бы-

можно было на открытых площадях и в малых павильонах под ЭКСПО-крышей (кстати, признанным шедевром современной архитектуры, сделанной из... дерева). От обилия оборудования просто пестрело в глазах: это была техника для лесопиления, производства древесных материалов, шпона, для обработки массивной древесины, для производства мебели и т.д. Все это было систематизировано представлено по функциональной принадлежности.

Одним из центральных на выставке стал конгресс «Стабильная лесная и деревообрабатывающая промышленность

### Важнейшие темы и выставочная программа

LIGNA HANNOVER традиционно собирает в одном месте все технологии, входящие в цепочку создания стоимости: от лесного хозяйства до обработки и переработки древеси-

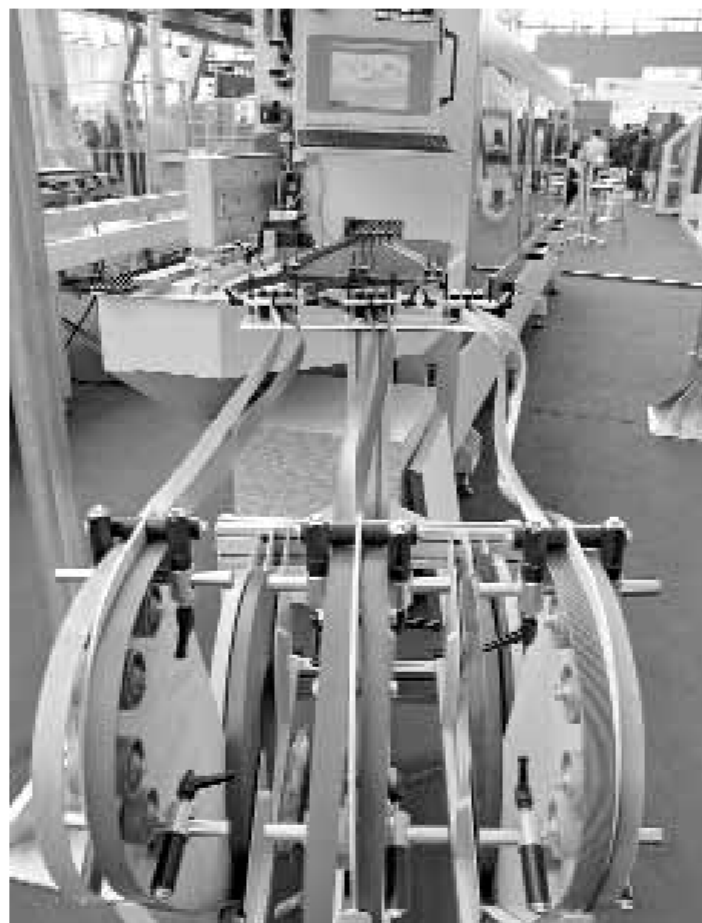
ны. Благодаря этому она является идеальной отраслевой платформой, позволяющей собрать вместе именно тех, кто принимает решения.

Выставочная программа крупнейшего в мировом лесном и деревообрабатывающем бизнесе мероприятия была очень разнообразной. В частности, это — оборудование и технологии для лесной отрасли.

Познакомиться с ними



В этом году особенно заметный прирост посетителей на LIGNA HANNOVER — из Финляндии, Великобритании, Австрии, Швеции, США, Голландии и (что особенно приятно) из России.



— основа разумного, стабильного и взаимосвязанного роста в Европе». Конгресс прошел в рамках проекта Евросоюза INWOOD, его главной темой стали новые тенденции и разработки для использования ресурсов древесины в европейском и всемирном масштабе, а также возможности международного сотрудничества в области создания добавленной стоимости в лесной и деревообрабатывающей промышленности.

Выставка еще раз подтвердила, что LIGNA HANNOVER — это инновации, разработки, новые технологии и продукты, эффективные процессы и материалы. Благодаря отражению всего процесса создания стоимости, в сравнении с дру-

гой отраслевыми выставками мира, эта обладает совершенно уникальным характером и обеспечивает посетителям, знакомимся с состоянием рынка, высокий синергетический эффект.

Среди важнейших тем выставки этого года — строительство из облегченных материалов, технологии обработки поверхностей и биоэнергетика на основе древесины. Эти актуальные для современного мира темы стали предметом широкого обсуждения.

В разделе, посвященном строительству из облегченных материалов много говорили о мебели и современном дизай-

воли познакомиться с современным оборудованием для производства легких древесных материалов. Выступления международных экспертов были посвящены, в числе прочего рынка сбыта, производству, обработке, переработке панелей, а также их физическим свойствам и проблемам

тики на основе древесины. Поскольку ресурсы древесины, хотя они и являются возобновляемыми, тем не менее, тоже не бесконечны, будущее этого вида топлива и всего сектора «древесной» энергетики зависит от инновативных и эффективных технологий — эту мысль LIGNA 2011 под-



LIGNA 2011, по утверждениям экспертов и участников, стала важнейшим событием в жизни отрасли и серьезнейшим позитивным рубежом, предваряющим существенный рост

популяризации мебели из облегченных материалов в потребительской среде.

Параллельно ведущие предприятия — производители оборудования и комплектующих — продемонстрировали свою коллективную инновационную мощь, объединившись в кластер компетенции по облегченным материалам. На первый план были выдвинуты: мебель как конечный продукт, взаимосвязь станков и комплектующих, а также особенности дизайна как эмоционального акцента в этом перспективном направлении. Все этапы производства были представлены в виде «живой» презентация сборки мебели из облегченных панелей в рамках специализированной экспозиции на подиуме.

В павильонах, посвященных мебельному производству, особое внимание было уделено промышленным технологиям обработки поверхностей. Представленная на LIGNA 2011 техника позволяет реализовать новые тенденции в оформлении жилища. Новые технологии обработки поверхностей превращают обычный пол в образец современного стиля. Трендовые материалы расширяют возможности оформления и индивидуального дизайна.

### Грани биоэнергетики

Одним из важнейших разделов LIGNA HANNOVER 2011 стала тема биоэнергетики. Выставка показала, что данная отрасль развивается в соответствии с растущим спросом на перспективные решения. В Ганновере собрались фактически все ведущие игроки мирового рынка биоэнерге-

тике на основе древесины. Поскольку ресурсы древесины, хотя они и являются возобновляемыми, тем не менее, тоже не бесконечны, будущее этого вида топлива и всего сектора «древесной» энергетики зависит от инновативных и эффективных технологий — эту мысль LIGNA 2011 под-

суждено большое будущее. В этом году существенный акцент этой программе выставки придал тот факт, что 2011 год провозглашен ООН «Международным годом лесов».

В этой связи по-особому воспринимался и основной девиз LIGNA HANNOVER 2011: «Making more out of wood: innovativ, effizient, zukunftsweisend», в переводе на русский примерно так — «Сделать больше из древесины: инновативно, эффективно, перспективно».

LIGNA предложила международную платформу, позволяющую (особенно после глобального кризиса) воспользоваться нарождающимся подъемом. Инновационная мощь представленных в Ганновере продуктов и оборудования, широкий интернациональный и профессиональный состав поставщиков, а также профессиональная компетенция и высокий уровень ответственности посетителей сделали возможным рассмотреть прошедшую LIGNA HANNOVER 2011 как важнейшее событие в жизни отрасли и серьезнейший позитивный рубеж, предваряющий существенный рост.

Стало очевидно, что мировая лесная и деревообрабатыва-

ющая промышленность стоит перед новыми вызовами: с одной стороны, должно быть обеспечено долгосрочное использование ресурсов древесины в рамках устойчивой и перспективной эксплуатации лесных запасов, с другой стороны по всему миру растет спрос на продукцию из древесины. При этом усиленное использование возобновляемого и экологически чистого материала — древесины — предлагает существенный потенциал с точки зрения устойчивого создания добавленной стоимости и занятости. Одновременно деревообрабатывающая отрасль открывает значительные инновационные потенциалы. Использование этих потенциалов, а также укрепление конкурентоспособности лесной и деревообрабатывающей промышленности, требует интенсивного сотрудничества предприятий, исследовательских центров и властных структур как на национальном, так и на европейском и международном уровне.

### Нацеленность на будущее

Уже много лет визитной карточкой LIGNA являются многочисленные, ориентированные на практику специализированные презентации, семинары и тематические заседания, а также международные биржи контактов и конгрессы. Они способствуют успешному обмену опытом и сотрудничеству. Тесное взаимодействие экспонентов с ассоциацией производителей деревообрабатывающего оборудования в составе VDMA — это гарантия того, что этому мероприятию

важная промышленность стоит перед новыми вызовами: с одной стороны, должно быть обеспечено долгосрочное использование ресурсов древесины в рамках устойчивой и перспективной эксплуатации лесных запасов, с другой стороны по всему миру растет спрос на продукцию из древесины. При этом усиленное использование возобновляемого и экологически чистого материала — древесины — предлагает существенный потенциал с точки зрения устойчивого создания добавленной стоимости и занятости. Одновременно деревообрабатывающая отрасль открывает значительные инновационные потенциалы. Использование этих потенциалов, а также укрепление конкурентоспособности лесной и деревообрабатывающей промышленности, требует интенсивного сотрудничества предприятий, исследовательских центров и властных структур как на национальном, так и на европейском и международном уровне.

И Ганновер предоставляет для этого самые лучшие возможности. Поэтому мировой лесной и деревообрабатывающей бизнес, который сегодня вовсю развивает полученные в Ганновере импульсы, уже ждет и планирует свое участие в LIGNA HANNOVER 2013.



для более динамичного перспективного развития. На LIGNA HANNOVER 2013, надо полагать, эти тенденции покажут свое новое развитие. Будем надеяться! Как и на то, что российское участие в этом ведущем мировом форуме профессионалов леса станет более адекватным собственным лесным возможностям и ресурсам.

ло подписано, по данным участников, контрактов примерно на 30% больше по общей стоимости, чем на LIGNA 2009. При этом многие контракты касались использования инновационных решений в области добычи, обработки и переработки древесного сырья. Огромное внимание (и эта тенденция только усиливается) было уделено экологическим характери-

сти. Благодаря этому она является идеальной отраслевой платформой, позволяющей собрать вместе именно тех, кто принимает решения.

Выставочная программа крупнейшего в мировом лесном и деревообрабатывающем бизнесе мероприятия была очень разнообразной. В частности, это — оборудование и технологии для лесной отрасли. Познакомиться с ними

# Фондовый рынок

## совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

### НОВОСТИ

#### «НОВАТЭК» в I полугодии

В I полугодии 2011 года чистая прибыль «НОВАТЭКа» по МСФО увеличилась на 82% и составила 33,1 млрд руб. по сравнению с 18,142 млрд руб. за первое полугодие прошлого года. Прибыль за II квартал составила 14,3 млрд руб., увеличившись в 2 раза. Выручка компании во II квартале 2011 года составила 40,576 млрд руб., увеличившись на 58%, в первом полугодии выручка увеличилась на 59,9% — до 85,437 млрд руб.

#### Газ для Беларуси

В России принято решение с 2012 года ввести в газовую формулу при определении цены для Беларуси «интеграционный» (понижающий) коэффициент. Об этом в ходе совместной пресс-конференции и премьер-министром Белоруссии сообщил глава правительства России Владимир Путин. Как отметил премьер-министр РФ, уровень этого коэффициента будет определен по соглашению между хозяйствующими субъектами. При этом конечные параметры должны быть определены в ходе коммерческих переговоров.

#### «МегаФон» сократил чистую прибыль

Во II квартале 2011 года чистая прибыль «МегаФона» по US GAAP снизилась на 7,2% — до 11343 млн руб. по сравнению с 12223 млн руб. за сопоставимый период 2010 года. Консолидированная выручка компании выросла на 12,1% по сравнению со вторым кварталом 2010 года — до 58557 млн руб. Показатель OIBDA увеличился в годовом исчислении на 6,5% и составил 25236 млн руб. Рентабельность OIBDA составила 43,1% по сравнению с 45,4% во втором квартале 2010 года. Свободный денежный поток компании за шесть месяцев 2011 года достиг 12175 млн руб. Чистая положительная денежная позиция на 30 июня 2011 года равна 37981 млн руб. Капитальные вложения за шесть месяцев 2011 года составили 29090 млн руб. Доля дополнительных услуг в выручке мобильного сегмента в отчетном квартале достигла 23,7% по сравнению с 20,3% годом ранее. Число активных абонентов мобильной связи компании по состоянию на 30 июня 2011 года увеличилось за календарный год на 7,8% и достигло 58,32 млн.

#### «Сухой» поставит самолеты в Индонезию

На Международном авиационно-космическом салоне «МАКС-2011» компания «Гражданские самолеты Сухого» и индонезийский региональный авиаперевозчик Sky Aviation заключили договор поставки на 12 самолетов Sukhoi SuperJet 100 в базовой конфигурации. Ранее соответствующий договор об основных условиях контракта был подписан на международном авиакосмическом салоне в Ле Бурже. Сделка оценивается в \$380,4 млн в текущих каталожных ценах. Поставка лайнеров запланирована на период с 2012-2015 гг.

#### «КАМАЗ» и Margorolo

ОАО «КАМАЗ» и бразильская компания Margorolo S.A. подписали соглашение о намерениях, в котором стороны договорились о совместном изучении возможностей и подготовке технико-экономического обоснования (ТЭО) создания совместного предприятия в России. Российская и бразильская компании уже договорились о том, что в случае, если результаты ТЭО продемонстрируют полную эффективность проекта, будет создано совместное предприятие на паритетной основе. Основной целью деятельности СП будет организация производства и продаж в РФ и странах СНГ автобусов Margorolo на базе автобусных шасси «КАМАЗ», соответствующих экологическим нормам «Евро-4» и выше и удовлетворяющих современным требованиям к технике для перевозки пассажиров.

#### «ЛУКОЙЛ» начинает бурение в Ираке

LUKOIL Mid-East Ltd., операционная компания ОАО «ЛУКОЙЛ», подписала контракт с компанией Baker Hughes на эксплуатацию бурения и освоение скважин на формации Миширф месторождения Западная Курна-2 в Ираке. Согласно условиям контракта будет пробурено и освоено 23 наклонно-



направленные эксплуатационные скважины, что позволит обеспечить начало коммерческой добычи нефти в соответствии с условиями сервисного контракта на разработку и добычу месторождения Западная Курна-2. Контракт заключен на условиях «под ключ», согласно которым подрядчик предоставляет полный комплекс сервисных услуг, связанных с бурением и освоением скважин, а также выполняет поставку оборудования и материалов для строительства скважин. Бурение скважин будет осуществляться с кустовых площадок пятого буровых установками эшелонного типа («cluster slider rig») для минимизации временных затрат на перемещение буровых установок со скважины на скважину в пределах одной кустовой площадки. Планируется, что глубина отдельных скважин составит более 4000 м, в зависимости от отклонения от вертикали. Начало выполнения работ намечено на 4 квартал 2011 года, все работы планируется завершить в течение 2 лет.

#### «ЮТэйр» закупил еще сорок Ми-171

Авиакомпания «ЮТэйр» и «Вертолеты России» подписали контракт на поставку сорока средних вертолетов Ми-171. Начало поставки ожидается в 2012 году. Условия контракта предусматривают поступление заказчику всей партии вертолетов Ми-171 до конца 2013 года. Количество Ми-171 (в том числе в модификации Ми-8АМТ) в парке «ЮТэйр» сейчас превышает 50 единиц. Вертолеты, которые Авиакомпания получит в рамках нового контракта, будут заняты обеспечением нужд нефтегазовой отрасли, выполнением полетов, связанных с монтажными работами и пожаротушением, а также будут эксплуатироваться в рам-

## Приватизация активов

### Это приведет к увеличению числа монополий

Ольга Костенкова, обозреватель Finam.ru

Россию ожидает еще одна масштабная приватизация, которая должна завершиться до 2017 года. Общая сумма, которую планируется вырвать к этому моменту — 6 трлн руб. По заявлению президента, в ходе приватизации в ряде крупных компаний доля государства должна снизиться до нуля.

Российское правительство обнародовало расширенный план распродажи госактивов. В частности, планируется полностью продать госпакеты «ВТБ» (сейчас у государства 75,5%), «Интер РАО» (14,79%),

«РЖД», «Транснефти», «Сбербанке» и «Роснано».

Вырученные от приватизации средства, по планам властей, должны пойти на покрытие дефицита федерального бюджета, однако шансов собрать все эти триллионы, как уверяют эксперты, не так много — время для распродажи госактивов выбрано не столь удобное. «По хорошей цене эти предприятия все равно не реализуешь, так как мировой кризис еще не закончен, — считает Анатолий Аксаков, член комитета Государственной думы по финансовым рынкам. — Властям стоило бы дождаться более благоприятной ситуации, чтобы хотя бы заработать на этом». Фискальная цель стоит у властей

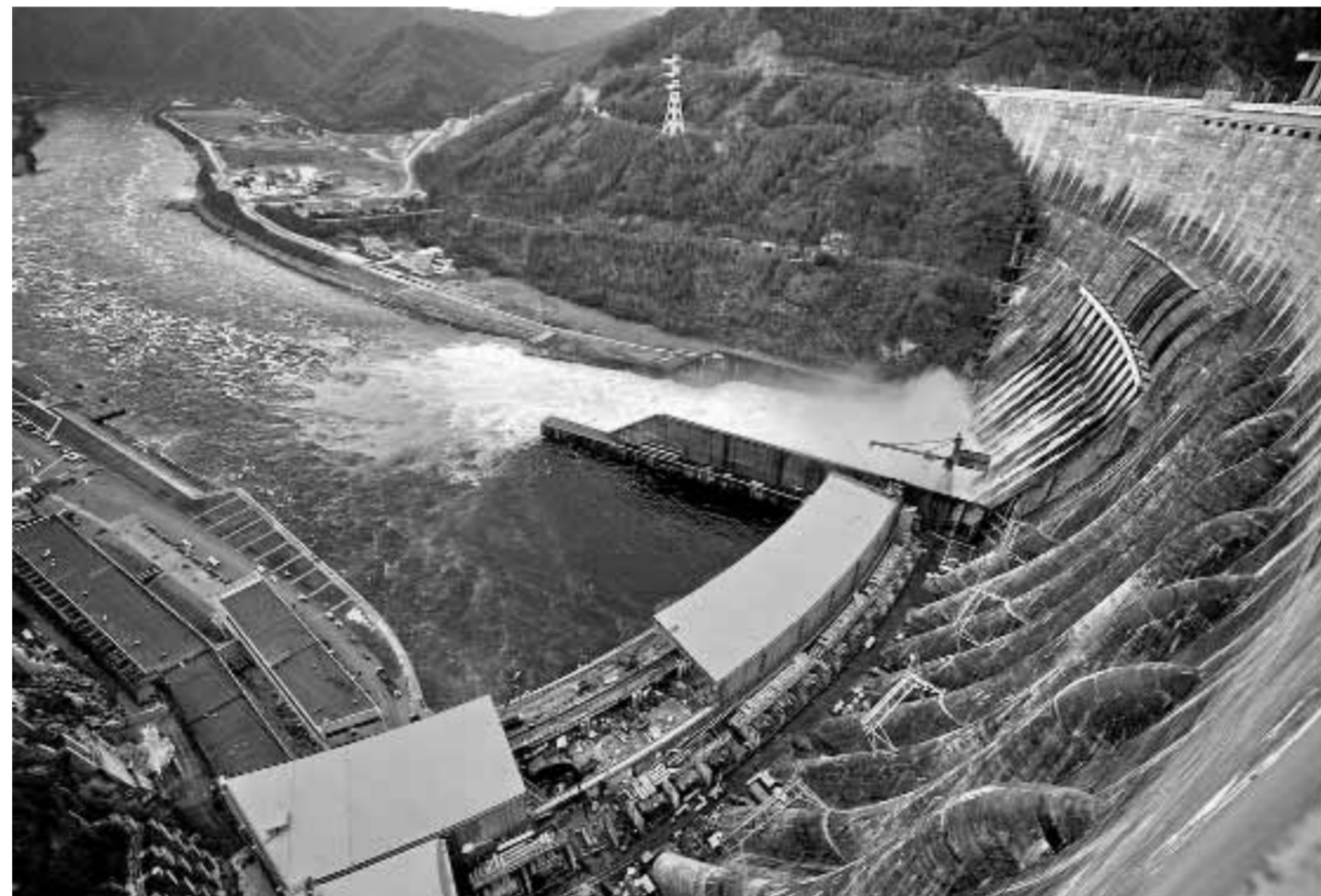
необходимо обуславливать в первую очередь инвестиционно, то есть ставить перед будущими владельцами вопросы модернизации и повышения эффективности. В случае невыполнения требований государства, и санкции должны быть жесткими».

Несмотря на жалобы бизнеса, что доля государства в российской экономике достигла критической отметки и нужны условия для развития конкуренции, в реальности Россия в этом вопросе занимает далеко не первые места в мировых рейтингах, говорит Александр Осин, главный экономист УК «Финан Менеджмент». По его словам, сегодня практически отсутствует госдоля в метал-

лургии, в нефтегазовом секторе она составляет всего 20-30%, а в банковском — 40%. Для сравнения: в Китае государственная доля в банковском секторе составляет 60%, в металлургии и «нефтянке» — под 100%. Это позволяет Поднебесной удерживать низкие налоги вне госсектора, отмечает эксперт. «В России в резуль-

те страны подвержена рискам, в частности, за счет низкой плотности населения, больших территорий, низких температур, неоднородного социального состава населения, будет не под силу. Неправильно ослаблять роль государства больше, чем в Китае. На мой взгляд, наши власти идут на это в политических целях. Видимо, построить социализм в отдельно взятой стране не получается, и они начинают действовать по-другому. Но это должно быть понто всеми, а не отдельной частью элиты», — считает г-н Осин.

Впрочем, есть в идее властей и очевидные плюсы. Так, приватизация была бы полезна для нефтегазового, телекоммуникационного, металлурги-



Госпакет акций «РусГидро», а это около 60%, планируется выставить на продажу полностью

«РусГидро» (около 60%), «АЛРОСА» (50,93% у РФ, 32% у Якутии). Также государство избавится от долей «Аэрофлота», «Совкомфлота», аэропорта «Шереметьево», «Зарубежнефти», «Россельхозбанка», «Росагролизинга» и «Роснефти», с приватизацией которой, как говорил ранее Дмитрий Медведев, торопиться не следует. Правда, контролирующую хватку государство ослаблять не собирается. У властей останется право на «золотую акцию», позволяющее накладывать вето на некоторые решения руководства компаний, таких как вывод и перепродажа активов. Кроме того, предлагается снизить госдолю до 50% плюс одна акция в «Объединенной авиастроительной корпорации» (сейчас владеет 83%) и «Объединенной судостроительной корпорации» (100%), и продать большие пакеты ак-

Однако при этом т.н. «контролирующую хватку» государство ослаблять не собирается. У властей останется право на «золотую акцию», позволяющее накладывать вето на важные решения руководства компаний, например, таких как вывод и перепродажа активов.

приводила, соглашается г-н Аксаков. «Растаскивают, высасывают последние ресурсы, к сожалению, — сетует экономист. — Поэтому приватиза-

ции, в нефтегазовом секторе она составляет всего 20-30%, а в банковском — 40%. Для сравнения: в Китае государственная доля в банковском секторе составляет 60%, в металлургии и «нефтянке» — под 100%. Это позволяет Поднебесной удерживать низкие налоги вне госсектора, отмечает эксперт. «В России в резуль-

тате приватизации мы получим частные монополии, которые перетянут одеяло на себя. Справиться с этим экономикой, которая более чем дру-

ческого и банковского секторов, полагает Анатолий Аксаков. «За рубежом на такие вещи смотрят позитивно. Там говорят — чем меньше государство, тем лучше, это создает равные условия конкуренции. Почему западные банки уходят из России, например, HSBC, Barclays? Они считают, что с госбанками в нашей стране конкурировать нет никакой возможности. Что касается «Сбербанка», то для него предстоящая приватизация позволит выйти на мировые рынки. Нас туда зачастую не пускают по причине того, что в составе компании присутствует государство, а это считается инструментом политического влияния. Так что, здесь интересны государство и амбиции Германа Грефа, его желание вывести банк на международную арену, полностью совпадают», — говорит г-н Аксаков.

## Работа на бирже

### Дивидендная доходность



Ярослав Кабаков, ректор УЦ «ФИНАМ»

На фондовом рынке обращается большое количество акций. Основная задача для трейдера — будущего акционера — состоит в том, чтобы из широкого круга ценных бумаг необходимо выбрать именно те, которые после покупки покажут значительный рост в цене, а значит, принесут их владельцу высокую дивидендную доходность.

При работе с ценными бумагами возможно получение прибыли не только от курсовой разницы (доход от разницы между ценой покупки и продажи), но и от получения дивидендов (выплата ежегодных процентов владельцам акций). В реальной жизни трейдеров, которые живут исключительно в расчете на дивиденды, достаточно мало. Тем не менее, при грамотном подходе можно получать доход и с помощью дивидендов. Так что же такое дивидендная доходность? Сразу оговоримся, что она зависит от типа акций, которые бывают обыкновенные и привилегированные. Как правило, при биржевой торговле наиболее популярными акциями среди трейдеров являются обыкновенные акции, которые значительно дороже привилегированных. Это объясняется тем, что обыкновенные акции дают своему владельцу право на долю собственности предприятием, в то время как привилегированные акции позволяют инвестору рассчитывать только на дивиденды.

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

Зная прогноз прибыли, который, как правило, становится известным в начале года, трейдер может спрогнозировать размер дивидендных выплат. Рассчитать это достаточно легко: для привилегированных акций следует взять процент от прибыли, как правило, это 10% и разделить на количество акций привилегированных. В определенный момент, который называется закрытием реестра или отсечкой реестра, фиксируют всех владельцев акций. Далее, собирается общее собрание акционеров, на котором принимается решение — какая часть прибыли будет направлена на выплату дивидендов, и сроки выплаты. Затем идет закрытие реестра — это та дата, на которую надо держать акцию в портфеле, чтобы иметь право на получение дивидендов.

Как правило, дивидендная доходность в существующих экономических реалиях невелика, но у дивидендов есть одно замечательное свойство: акцию не надо держать целый год, чтобы иметь право на их получение. Таким образом, можно купить акцию за 15 минут до закрытия торгов на эту дату, а на следующий день ее продать и можно иметь право на выплату дивидендов. В данном случае для получения права на дивидендные выплаты надо оказаться в списке акционеров, владеющих ценной бумагой на конец дня закрытия реестра.



### НОВОСТИ

ках контрактов с Организацией Объединенных Наций и по зарубежным коммерческим контрактам. Предыдущий совместный крупный контракт «Вертолетов России» и «ЮТэйр» на 40 вертолетов Ми-171 (в варианте Ми-8АМТ) был исполнен холдингом в сентябре 2010 года. При этом все вертолеты были изготовлены и поставлены ранее запланированных сроков.

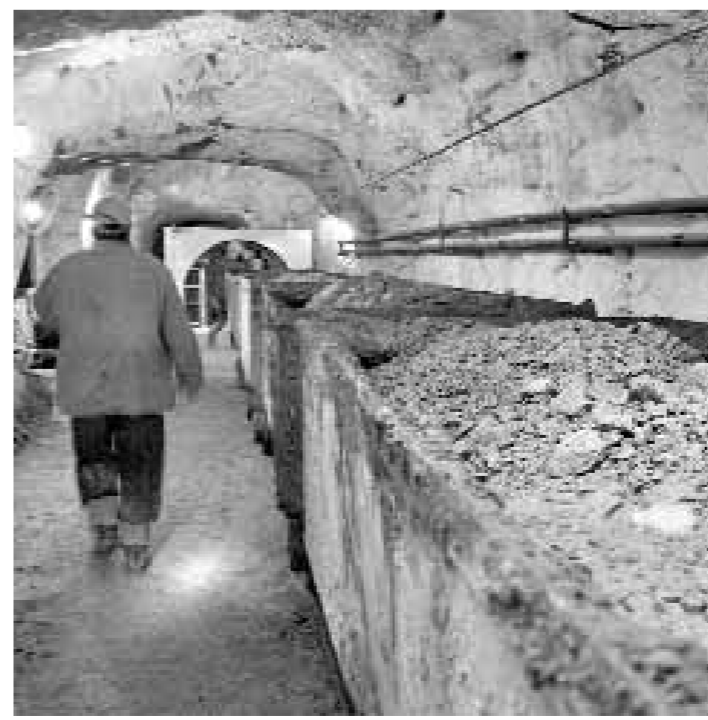
#### «Абрау-Дюрсо» планирует IPO

Производитель шампанского «Абрау-Дюрсо» (Краснодарский край) планирует провести IPO до конца этого года, скорее всего — в декабре. По словам владельца компании Бориса Титова, компания хочет предложить инвесторам 15% акций. По некоторым данным, общая оценка бизнеса составляет \$100 млн. Бумаги планируется размещать на ММВБ. Контрольный пакет акций компании принадлежит группе компаний SVL во главе с Борисом Титовым. Ранее сообщалось, что компания планировала публично размещение своих акций на 4 квартал 2012 года.

#### Евгаз приступил к строительству шахты

«ЕВРАЗ» приступил к строительству шахты «Ерунаковская-VIII» (в Кемеровской области) компании «Южсталь» (группа «Евраз»). Инвестиции в проект составят порядка 17 млрд руб. и рассчитаны на три года. Завершение строительства и ввод в эксплуатацию шахты «Ерунаковская-VIII» намечены на середину 2013 года. Ожидается, что к концу 2014 года шахта выйдет на мощность 2 млн т в год. Шахта будет обрабатывать участок «Ерунаковский-VIII» с перспективой перехода на участок «Ерунаковский-Восточный». Совместное освоение двух лицензионных участков позволит обеспечить стабильную работу шахты в долгосрочной перспективе и поставку высококачественного коксующегося уг-

ля марок «Ж» и «ГЖ». Объем запасов коксующегося угля на осваиваемых участках оценивается в 85 млн т. В рамках проекта



предусмотрено строительство современных очистных сооружений. Параллельно со строительством шахты будет идти строительство погрузочного комплекса на станции «Казанковская» и технологической автодороги для вывоза угля. Проект по строительству шахты «Ерунаковская-VIII» — один из приоритетных инвестиционных проектов «ЕВРАЗа» в рамках стратегии компании по развитию угольного бизнеса. Строительство шахты будет способствовать укреплению вертикальной интеграции компании в плане обеспечения комбинатов «ЕВРАЗа» высококачественным металлургическим коксом.

#### Присоединение сетей Romtelecom

«ВымпелКом» осуществил прямое присоединение своей сети междугородней и международной связи с сетью крупнейшего оператора Румынии — Romtelecom. В рамках подписанного договора о присоединении абоненты «Билайн» смогут совершать звонки на фиксированные и мобильные румынские номера, а также на номера находящихся в роуминге в Румынии абонентов напрямую без участия транзитных операторов связи. «Сотрудничество с крупнейшими международными операторами связи — стратегически важное направление бизнеса компании. В настоящий момент «ВымпелКом» является единственным оператором сотовой связи в России, имеющим соединение сетей с Romtelecom. В виду того, что Румыния граничит со странами СНГ, где мы занимаем лидирующие позиции на рынке и имеем прямые подключения со всеми крупными операторами связи региона, данное сотрудничество позволит улучшить качество обслуживания звонков абонентов не только в России, но и в страны СНГ, и в частности, в Украину», — отметил вице-президент по развитию корпоративного бизнеса ОАО «ВымпелКом» Андрей Патока.

## АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

## «Меркурий Сити»

## Schneider Electric обеспечит полное энергоснабжение

Иван Клинг

Компания Schneider Electric — один из мировых лидеров в области управления электроэнергией — подписала крупный контракт на поставку оборудования для обеспечения энергоснабжения башни «Меркурий Сити», строительство которой завершается сейчас в деловом центре «Москва-Сити».

Контракт включает поставку оборудования среднего и низкого напряжения, решений по автоматизации, источников бесперебойного питания и электроустановочных изделий. Одним из партнеров компании Schneider Electric, которые будут осуществлять поставку оборудования по этому проекту, стала турецкая компания AE ARMA-ELEKTROPAN.

Компания Schneider Electric имеет большой опыт реализации крупных комплексных проектов по энергоснабжению зданий. Среди последних знаковых проектов можно отметить комплексную поставку оборудования для башни «Федерация» в «Москва-Сити» и жилого комплекса «Дом на Мосфильмовской».

Марк Неде, вице-президент Schneider Electric в России по рынку «Распределение электроэнергии»: «Schneider Electric продолжает участвовать в самых заметных проектах на рынке гражданского и жилищного строительства. Наши решения обеспечат башню «Меркурий Сити» качествен-



ной энергоэффективной системой управления электроэнергией. Сегодня мы предлагаем клиентам не просто электротехническое оборудование, а комплексный подход к управлению электроэнергией, позволяющий проводить мониторинг ее потребления и

постоянно повышать эффективность ее использования». «Меркурий Сити» — 70-этажная золотая башня высотой 322 м в деловом центре «Москва-Сити» на Пресненской набережной. На сегодняшний день высота башни достигла 260 м над уровнем

земли, идет строительство 59 этажа. Работы по возведению каркаса здания планируются завершить к осени 2011 года. Сдача здания в эксплуатацию намечена на конец 2012 года. Компания Schneider Electric является глобальным специалистом в управлении электроэнергией. Schneider Electric предлагает интегрированные энергоэффективные решения для энергетики и инфраструктуры, промышленных предприятий, объектов гражданского и жилищного строительства, а также центров обработки данных.

Компания Schneider Electric предлагает интегрированные энергоэффективные решения для энергетики и инфраструктуры, промышленных предприятий, объектов гражданского и жилищного строительства, а также центров обработки данных. Более 110000 сотрудников компании, оборот которой достиг в 2010 году 19,6 млрд евро, активно работают над тем, чтобы энергия стала безопасной, надежной и эффективной. ЗАО «Шнейдер Электрик» имеет коммерческие представительства в 19 крупнейших городах России с головным офисом в Москве. Производственная база «Шнейдер Электрик» в России представлена 3-мя действующими заводами и двумя логистическими центрами. Имеется собственный Научно-технический центр.

## Розничные рынки

## НП ГП и ЭСК провело семинар по целевой модели

В Москве в бизнес-центре «Александр Хаус» состоялся семинар-конференция «Розничные рынки электроэнергии с 2012 (целевая модель): возможные пути развития и основные дискуссионные вопросы», организованный Некоммерческим партнерством Гарантирующих поставщиков и Энергосбытовых компаний (НП ГП и ЭСК) совместно с ООО «БИПРЭС». В мероприятии приняли участие представители РЭК и региональных администраций, энергосбытовых, генерирующих и сетевых компаний.

Модераторами дискуссии выступили заместитель Директора юридического департамента Минэнерго Александр Виханский, заместитель Председателя Правления НП ГП и ЭСК по развитию отрасли Наталья Невмержицкая и заместитель Председателя Правления НП ГП и ЭСК по операционной деятельности Елена Фатева. В ходе семинара были проанализированы ключевые положения проекта правил розничных рынков, подготовленного Минэнерго РФ, известного как «большая розница». Как заявил ранее Министр энергетики РФ С.И. Шматко, Минэнерго РФ считает необходимым участие регионов в разработке и согласовании правил функционирования розничного рынка электроэнергии (мощности): «Разработку модели розничного рынка необходимо перенести в территории — это позиция

Минэнерго. Убежден, где есть обязанность, там должны быть и права». Именно поэтому на семинаре, организованном НП ГП и ЭСК, наряду с участниками розничных рынков электроэнергии (мощности) приняли участие представители РЭК и региональных администраций. По мнению Александра Виханского, «с большой долей вероятности будет создана рабочая группа» по доработке правил розничных рынков с участием региональных органов государственной власти.

Наталья Невмержицкая рассказала о текущей модели функционирования розничных рынков с учетом изменений, принятых в Законе об электроэнергетике, Жилищный кодекс, Основные положения функционирования розничных рынков, Правила оказания коммунальных услуг гражданам. Кроме того, она рассказала о предложениях Минэнерго РФ и позиции НП ГП и ЭСК по отдельным вопросам, связанным с этими инициативами. Елена Фатева обратила внимание на две наиболее актуальные проблемы розничных рынков, которые не нашли свое отражение в действующем законодательстве, ни в предложенных проектах, — перекрестное субсидирование и дебиторская задолженность потребителей перед гарантирующими поставщиками и энергосбытовыми компаниями.

Большое внимание в ходе дискуссии было уделено вопросам ценообразования, в частности, порядку определения и применения гарантирующими поставщиками

нерегулируемых цен на электрическую энергию (мощность). С докладом на эту тему выступил заместитель директора Департамента развития бизнеса и нормативного регулирования ООО «РУСЭНЕРГОСБЫТ» Евгений Орешкин.

Вопросы, поднятые в ходе дискуссии, показывают живой интерес как представителей бизнеса, так и региональных властей к предлагаемым изменениям в нормативную базу. Многие из них оцениваются как необходимые, но есть позиции, по которым участники состоявшегося обсуждения считают правильным не принимать быстрых решений, а оценить возможные последствия. В первую очередь это касается изменения сложившихся механизмов ценообразования. К наиболее ожидаемым и полезным в практической работе с потребителями и иными субъектами розничных рынков относятся правила коммерческого учета, изменения в механизмах введения ограничений за неоплату, а также повышение прозрачности отношений гарантирующих поставщиков и энергосбытовых компаний с потребителями.

Прошедшее мероприятие стало важным практическим шагом на пути совершенствования нормативного поля электроэнергетики по вопросам функционирования розничных рынков электроэнергии (мощности), способствующим выработке единых позиций законодателей, региональных органов государственной власти и участников рынка.

## Презентации для бизнеса

## Энергетики Сибири ищут надежных партнеров



Юлия Колесова, Красноярск

«МРСК Сибири» запустила в регионах серию презентаций для бизнес-сообщества по вопросам проведения закупок. Первым среди филиалов сетевой компании предпринимателей собрал «Омскэнерго».

Презентация закупочной деятельности прошла в рамках действующей в «МРСК Сибири» программы по разъяснению процедуры закупок «Чистые торги». Специалисты «Омскэнерго» рассказали представителям бизнес-сообщества о действующей в компании «Единой системе квалификационных требований и оценки участников закупочных процедур», цель которой — обеспечение максимально прозрачных торгов и разъяснение их правил и особенностей партнером по бизнесу.

«Для нас важно минимизировать риски, связанные с тем, что потенциальные участники закупочных процедур не владеют информацией о системе организации закупочной деятельности в «МРСК Сибири», — рассказывает главный специалист отдела методологии закупочной деятельности департамента логис-

тики и МТО ОАО «МРСК Сибири» Олег Балдицын. — Важно, чтобы каждый потенциальный участник видел те требования, которые мы предъявляем к нашим потенциальным подрядчикам и исполнителям».

На презентацию были приглашены поставщики товаров и услуг, индивидуальные предприниматели, общественные организации и фонды, оказывающие поддержку и содействие малому и среднему бизнесу в Омской области. Специалисты «Омскэнерго» представили конкурсно-аукционную систему отбора победителей закупочных процедур, этапы и критерии рассмотрения и отбора заявок. Введенная система уточняет и разъясняет уже существующие нормы регламентированных закупок для нужд «МРСК Сибири».

«МРСК Сибири» открыта для бизнес-сообщества. Подобные презентации необходимы, они позволяют решить проблемы, волнующие многих подрядчиков: прозрачность конкурсов, свободный доступ к участию в закупочных процедурах», — отметил участник презентации, директор проектной организации Василий Фоменко.

До конца августа презентации для бизнес-сообщества пройдут во всех регионах присутствия «МРСК Сибири».

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

В состав ОАО «МРСК Сибири» входят филиалы — «Алтайэнерго», «Бурятэнерго», «Горно-Алтайские электрические сети», «Красноярскэнерго», «Кузбассэнерго-РЭС», «Омскэнерго», «Хакасэнерго», «Читазэнерго». ОАО «Тывазэнерго» (дочернее общество) находится под управлением ОАО «МРСК Сибири». Интегрированная система менеджмента «МРСК Сибири» соответствует стандартам ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ГОСТ Р ИСО 9001-2007, ГОСТ Р ИСО 14001-2007, ГОСТ 12.0.230-2007.

В филиалах действуют 222 района электрических сетей (РЭС), 36 производственных отделений (ПО). Территория обслуживания — 1,856 млн кв. км. Общая протяженность линий электропередачи 251,112 тыс. км, трансформаторных подстанций 6-10-35/0,4 кВ — 51478, подстанций 35-110 кВ — 1778. Полезный отпуск электроэнергии в 2010 году составил 80461,651 млн кВтч. Численность персонала — 19,8 тыс. человек.

## Безопасность без сбоев

## Надежные системы аварийной блокировки RONIS

Марина Смирнова

Работы, проводимые на электростанциях, всегда представляют собой источник опасности: малейшая ошибка или невнимательность могут привести к фатальным последствиям. Компания RONIS разработала полную гамму систем аварийной блокировки, рассчитанных на применение во время работ с электрическим оборудованием и установками среднего и высокого напряжения. Эти специализированные системы гарантируют безопасность как работников, так и оборудования. Компания предлагает широкий ассортимент систем безопасности, поставляемых в составе четырех различных линеек. Многочисленные блокировоч-

ные устройства могут быть адаптированы ко всем потенциально опасным элементам энергосистем.

Линейка систем безопасности RONIS была разработана для обеспечения максимальной степени безопасности. Элементы систем многочисленны и разнообразны: это блокировочные устройства для выключателей, дверные замки, блокировочные устройства, прекращающие работу систем в случае опасности, инверторы, трансформаторы и многое другое. Для каждого элемента системы, представляющего опасность, разработано блокировочное устройство (для некоторых элементов — по несколько разных устройств), причем каждое блокировочное устройство приводится в действие индивидуальным ключом. Принцип

действия системы таков: невозможно применить следующий ключ, пока предыдущий элемент не был разблокирован, таким образом достигается взаимозависимость в системе. Эта мера обеспечивает максимальную безопасность, так как замки являются механическими, а следовательно, это наиболее уязвимое звено системы. Каждая операция тщательно интегрирована в рамках всей процедуры, таким образом, использование ключей исключает любое отклонение от регламента, снимая риск человеческой ошибки.

Системы безопасности изготовлены из металла, материалы для них выбираются исходя из их качества и устойчивости, что обеспечивает максимальную надежность. Каждое блокировочное устройство снабжено прочным футляром из нержавеющей стали, кото-

рый устойчив к трудным условиям окружающей среды, а также латунным цилиндром безопасности с капсуляцией.

Широкую гамму компании RONIS дополняет новая разработка — централизованное управление ключами. Табло ELC позволяет производить манипуляции и разблокировать один или несколько ключей, последовательно вводя их: таким образом, разблокировка ключей происходит в заранее заданном порядке. Новое устройство централизованного управления ключами ELC оснащено минимумом 7 цилиндрами безопасности, при этом оно компактнее предыдущих версий, не создает затруднений при погрузке и транспортировке. Устройство централизованного управления ELC поставляется в трех вариантах (от 7 до 12 цилиндров, или от 13 до 18, или от 19 до 24).

## Союз эффективных технологий

## Холдинг МРСК и Ensto вступили в деловое партнерство

12 августа 2011 года в Москве ОАО «Холдинг МРСК» и концерн Ensto Finland Oy (Ensto; Финляндия) заключили соглашение о сотрудничестве, направленное на развитие распределительного электросетевого комплекса России, повышение его надежности и энергоэффективности путем комплексного внедрения инновационных решений и разработок. Документ подписали Генеральный директор ОАО «Холдинг МРСК» Николай Швец и Президент Ensto Group Тимо Лууккайнен.

Соглашение предполагает сотрудничество сторон в научно-технической сфере (в повышении качества продукции Ensto и разработке новых образцов электросетевого оборудования для нужд операционных компаний Холдинга МРСК), а также создание в перспективе на территории России совместного предприятия по производству арматуры для самонесущих изолированных проводов.

ОАО «Холдинг МРСК» — функционирующая в секторе электроэнергетики России компания, объединяющая в своей структуре межрегиональные и региональные распределительные электросетевые компании (МРСК/РСК), научно-исследовательские и проектно-конструкторские институты, строительные и сбытовые организации. 97 филиалов МРСК/РСК расположены на территории 69 субъектов Российской Федерации. В зоне ответственности компаний Холдинга МРСК эксплуатируются электрические сети десяти классов напряжения от 0,4 до 220 кВ. Общая протяженность сетей дочерних операционных компаний Холдинга МРСК превышает 2,1 млн км. По протяженности линий электропередачи и количеству потребителей Холдинг МРСК является одной из крупнейших электросетевых компаний в мире. Общий объем передачи электроэнергии в 2010 году составил 591 млрд кВтч. Трудовой коллектив компаний группы Холдинг МРСК насчитывает порядка 190 тыс. квалифицированных специалистов, отвечающих за надежную и качественную передачу и распределение электроэнергии, а также реализующих услуги по технологическому присоединению потребителей.

Ensto Oy — семейное международное предприятие, специализирующееся на экологически чистых технологиях в области разработки, производства и продажи электротехнических систем и

компонентов для распределения электроэнергии. Год основания — 1958. Оборота за 2010 год — 250 млн евро. Персонал — 1600 человек в 20 странах мира. Штаб-квартира находится в г. Порвоо, Финляндия. Ensto следует концепции устойчивого развития и стремится к долговременному рациональному использованию природных ресурсов. Цель — стать ведущей компанией в области энергоэффективных технологий производства и распределения электроэнергии. Продукция Ensto, изготавливаемая в семи странах, экологически безопасна, энергоэффективна и оставляет минимальный углеродный след. Компания ведет свою деятельность в трех бизнес-направлениях: 1) Ensto Utility Networks (Комплекующие для линий электропередачи) — это надежные решения для воздушных и кабельных линий электропередачи, ориентированные на минимальный уровень потерь в области электроэнергетики с целью сохранения окружающей среды и соответствующие не только локальным, но и международным стандартам. 2) Ensto Enclosures and Components (Корпуса и компоненты) — продукты и решения, специально разработанные под требования промышленных предприятий. 3) Ensto Building Technology (Электрификация жилых и коммерческих зданий) — уникальные решения в области интегрированных строительных технологий.

климатических условиях, — отметил Николай Швец. — Учитывая масштабы электросетевой инфраструктуры Холдинга МРСК, а также объем запланированных программ обновления устаревшего оборудования и ввода новых мощностей, долгосрочное сотрудничество наших компаний должно быть взаимовыгодным и способствовать повышению системной надежности распределительного электросетевого комплекса России».

«Мы высоко ценим, что одна из самых уважаемых и передовых в своей сфере деятельности компаний, предлагающая нам сотрудничество, — заявил Тимо Лууккайнен. — Убежден, что с таким сильным партнером мы сможем создать энергоэффективные и высоконадежные решения, которые не только будут соответствовать ожиданиям российского рынка, но и превзойдут их. Особенно важное значение имеет тот факт, что передовые технологии Холдинга МРСК помогут достичь самых лучших результатов в создании электросетевых систем».

## На остров свободы

## «РУСЭЛПРОМ» поставит энергооборудование на Кубу

Антон Максимов

Российский электротехнический концерн «РУСЭЛПРОМ» заключил контракт с кубинской компанией «Энергоимпорт» (Energoimport) на поставку оборудования для модернизации тепловых электростанций Республики Куба. Общая сумма контракта составила свыше 13 млн руб. Основную часть оборудования, которое будет в течение полугода поставляться кубинской стороне, составляют насосы и электродвигатели, производимые на Ленинградском и Сафоновском электромашиностроительных заводах, входящих в состав концерна «РУСЭЛПРОМ». Начало поставок планируется организовать в первой половине 2012 года.

Заключению контракта предшествовали переговоры с кубинскими партнерами в ходе 4-го совместного заседания Деловых советов России и Кубы, состоявшегося в Гаване. Делегаты представительного форума от двух стран дали оценку текущему состоянию российско-кубинских экономических связей, восстанавливающихся после кризиса, и обсудили сроки и условия поставки российского оборудования для модернизации ключевых отраслей кубинской промышленности.

Годом ранее делегация концерна «РУСЭЛПРОМ» провела встречи с представителями министерства базовой промышленности Республики Куба, результатом которых стало подписание меморандума о сотрудничестве. В 2008-2011 годах концерн «РУСЭЛПРОМ» был включен в одобренные Правительством Республики Куба списки поставщиков предприятий сахарной, никелевой промышленности, металлургии и энергетического сектора.

«Программа энергетической революции, реализуемая на Кубе, неотъемлемо связана с достижением высоких показателей в сфере энергосбережения, — подчеркнул менеджер отдела по экспорту концерна «РУСЭЛПРОМ» Карлос Мануэль Перез Сабина. — «РУСЭЛПРОМ» готов предоставить кубинским партнерам энергоэффективные продукты и решения, которые помогут в достижении целей программы, предполагающей ежегодную экономию в энергосекторе на уровне 1 млрд долларов».

В число перспективных направлений работы концерна «РУСЭЛПРОМ» на Кубе входят также поставки оборудования, в первую очередь энергоэффективных общепромышленных двигателей 7-й серии для химической и пищевой промышленности, производства цемента, строительства, добычи и производства цветных металлов.

# ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

## KeyLink Lite

### NXP раскрывает потенциал автомобильных ключей

Компания NXP Semiconductors N.V., пионер рынка «умных» автомобильных ключей, объявила о том, что ее однокристальное решение для многофункциональных автомобильных ключей — NCF2970 (KeyLink Lite) уже доступно для использования в производстве. NXP KeyLink Lite расширяет функциональность автомобильных ключей благодаря технологии ближней радиосвязи (NFC), теперь автопроизводители смогут реализовать новые возможности ключей за счет их взаимодействия с внешними NFC-совместимыми устройствами, такими как мобильные телефоны, планшетные ПК и ноутбуки.

Технология NFC, получившая широкое признание на рынке, была создана в 2002 году при участии компании NXP. В 2004 году компания NXP стала одним из основателей организации NFC Forum, объединившей все заинтересованные компании отрасли для стандартизации технологии NFC. NFC — итог эволюционного развития целого ряда технологий бесконтактной идентификации (RFID) и связи. Компания NXP, три года подряд занимающая первое место в рейтинге аналитического агентства ABI Research среди производителей бесконтактных ИС, является глобальным лидером в области NFC-решений, успешно прошедших более 150 испытаний в полевых условиях и в коммерческих системах по всему миру.

Выход решения KeyLink Lite позволит использовать преимущества растущей популярности и доступности технологии NFC. Чтобы получить важные и полезные данные о своем автомобиле, водителю достаточно будет поднести автомобильный ключ к NFC-совместимому мобильному устройству.

Решение KeyLink Lite, основанное на стандартах NFC и использующее частоту 13,56 МГц, а также алгоритмы шифрования, например, Hitag-3 или AES-128, обеспечивает надежное хранение и передачу конфиденциальных данных. В этом решении уникально сочетаются возможности NFC, а также лучших в отрасли технологий NXP Remote Keyless Entry (RKE) и Passive Keyless

Entry (PKE). С помощью NFC-совместимых мобильных устройств можно редактировать и просматривать данные, хранящиеся в автомобильных ключах, а также использовать эти ключи множеством новых способов.

Вице-президент по глобальному маркетингу и продажам, подразделение автомобильной электроники компании NXP Semiconductors Дрю Фриман, сказал: «Автомобильные ключи уже больше никогда не будут такими, как прежде. Появятся совершенно новые автомобили с интегриро-

ванными коммуникациями и разнообразными функциями комфорта, удобства и технического обслуживания, а доступ к ним будет возможен с помощью «умного» автомобильного ключа. Кроме того, вам больше не придется носить с собой книжку по техническому обслуживанию: важные данные

хранятся в «умном» автомобильном ключе на базе решения KeyLink Lite. Самодиагностика автомобиля. Перенесите диагностические данные с автомобиля на ПК с помощью автомобильного ключа, затем загрузите их на сервисный веб-сайт и запустите диагностический анализ в считанные секунды. Персонализация автомобиля. Автопроизводители могут предварительно оснастить автомобиль дополнительными сервисами, которые впоследствии можно разблокировать во время эксплуатации. Получите код

для разблокировки новых функций у производителя своего автомобиля — например, сделав онлайн-запрос из дома — и сохраните этот код в автомобильном ключе. Все новые функции будут автоматически активированы, как только в следующий раз вы сядете за руль.

Состояние и эксплуатационные характеристики автомобиля. Вы можете проверить



ванными коммуникациями и разнообразными функциями комфорта, удобства и технического обслуживания, а доступ к ним будет возможен с помощью «умного» автомобильного ключа. Кроме того, вам больше не придется носить с собой книжку по техническому обслуживанию: важные данные

хранятся в «умном» автомобильном ключе на базе решения KeyLink Lite. Самодиагностика автомобиля. Перенесите диагностические данные с автомобиля на ПК с помощью автомобильного ключа, затем загрузите их на сервисный веб-сайт и запустите диагностический анализ в считанные секунды. Персонализация автомобиля. Автопроизводители могут предварительно оснастить автомобиль дополнительными сервисами, которые впоследствии можно разблокировать во время эксплуатации. Получите код

для разблокировки новых функций у производителя своего автомобиля — например, сделав онлайн-запрос из дома — и сохраните этот код в автомобильном ключе. Все новые функции будут автоматически активированы, как только в следующий раз вы сядете за руль.

**СПРАВКА «ПЕ»:** NXP Semiconductors N.V. предоставляет решение на основе высокопроизводительных смешанных цифро-аналоговых (High Performance Mixed Signal) и стандартных полупроводниковых компонентов, в которых воплощен лидирующий на рынке опыт разработок компании в области радиочастотных и аналоговых сигналов, управления питанием, интерфейсов, безопасности и цифровой обработки сигнала. Эти инновационные решения используются в широком диапазоне применений для автомобильной и промышленной электроники, средств идентификации, инфраструктуры беспроводной связи, систем освещения, мобильных устройств, бытовой техники и вычислительных систем. Являясь глобальным производителем полупроводниковых компонентов, компания представлена более чем в 30 странах мира и обладает годовым доходом в \$4,4 млрд (2010 год).

## Стратегический партнер

### ОАО «Татнефть» присвоен заслуженный статус SAP AG

Советом директоров концерна SAP AG компания ОАО «Татнефть» присвоен статус стратегического партнера — Premier Customer Network SAP. Присвоение статуса Premier Customer Network (PCN) является знаком признания успехов текущих проектов SAP и профессионализма команды внедрения и управления проектами. Аналогичный статус имеют такие компании, как Shell, BP, Exxon, BASF, «Газпром», «Роснефть», «ЛУКОЙЛ».



Новый статус Premier Customer Network подразумевает переход на принципиально новый уровень взаимодействия между компаниями — теперь один из членов совета директоров концерна SAP AG (Senior Executive Sponsor) будет курировать взаимоотношения между компаниями в рамках согласованной стороны модели управления (Governance Model).

Взаимоотношения компаний перейдут на новый уровень, подразумевающий долгосрочные партнерские отношения, включающие совместное стратегическое планирование деятельности. Кроме того, новый статус подразумевает обмен

опытом и лучшими практиками мировой нефтегазовой отрасли с другими членами Premier Customer Network, участие ОАО «Татнефть» в отраслевых нефтегазовых советах SAP по инновациям. Компания сможет привлекать лучших отраслевых и продуктовых специалистов из различных подразделений концерна SAP для участия в проектах.

«Рады приветствовать вас в новой роли — стратегического партнера SAP AG. Присвоение этого статуса позволит нам закрепить успех текущих проектов и привлечь лучших мировых экспертов для участия в новых кампаниях. Я уверен, что наше партнерство будет долгим и плодотворным, и вы сможете делиться опытом успешных проектов с другими

членами Premier Customer Network», — сказал Стив Цикакис, старший вице-президент SAP.

Руководитель проектов SAP ОАО «Татнефть» Юрий Гиннаулин отметил: «Присвоение статуса Premier Customer Network SAP является закономерным результатом работы объединенной команды ОАО «Татнефть», SAP и Energy Consulting — генерального партнера по внедрению решений SAP в ОАО «Татнефть». Мы ожидаем, что новый уровень взаимодействия с вендором не только позволит нам еще более эффективно реализовывать текущие проекты, но и существенно расширит возможности развития SAP-систем в ОАО «Татнефть».

Председатель совета директоров Energy Consulting Михаил Пономарев сообщил: «Новый уровень взаимодействия с SAP нашего ключевого клиента, ОАО «Татнефть» — это важное событие для Energy Consulting и свидетельство успеха нашей совместной работы. ОАО «Татнефть» — традиционно одна из наиболее высокотехнологичных компаний нефтегазовой отрасли России — получила дополнительные возможности для дальнейшего развития современных технологий управления».

«Татнефть» — одна из крупнейших отечественных нефтяных компаний, осуществляющая свою деятельность в статусе вертикально интегрированной Группы. В состав Группы входят: нефтегазодобывающие производства (НГДУ, ЗАО «Татнефть-Самара» и др.); нефтегазоперерабатывающие производства («Татнефтьгазпереработка», ОАО «ТАНЕКО»); нефтехимические производства; предприятия по реализации нефти, газа, нефтегазопродуктов и нефтехимии; блок сервисных структур. Территория деятельности компании — Российская Федерация, страны Азии, Африки, Ближнего Востока и Ближнего зарубежья. Компания обеспечивает устойчивую восполняемость запасов. По оценке независимой международной консалтинговой компании «Miller & Lents», доказанные разрабатываемые, неразрабатываемые и неразубренные запасы ОАО «Татнефть» на начало 2010 года составили 862,2 млн т нефти.

## Решение для «МОЭК»

### Cisco построила VPN на облачных технологиях

Компания Cisco обеспечила интеграцию двух новых подразделений ОАО «Московская объединенная энергетическая компания» (ОАО «МОЭК») в корпоративную сеть на базе технологии DMVPN, позволяющей организовать защищенное VPN-облако в Интернете. Использование облачной технологии гарантирует приватность и целостность при передаче данных и помогает развернуть адресное пространство VPN/MPLS, предоставляя удаленным офисам возможность доступа ко всем сервисам корпоративной сети МОЭК, построенной на выделенных каналах связи.

Корпоративная мультисервисная сеть (VPN) ОАО «МОЭК» состоит из 230 объектов и использует каналы связи с пропускной способностью от 2 до 20 Мбит/с. Центральный узел концентрирует 13 виртуальных сетей (VLAN) с общей пропускной способностью 1 Гбит/с. Емкость канала передачи данных для выхода в Интернет — 100 Мбит/с. В сети постоянно передается регулярный трафик, который охватывает доступ к веб-ресурсам и корпоративной почте и обес-

печивает взаимодействие автоматизированных систем.

«После создания в 2008 году корпоративной мультисервисной сети для ОАО «МОЭК» стал актуальным вопрос о предоставлении новым удаленным объектам гибкого доступа к ней. До сих пор эта задача решалась двумя способами: либо основной провайдер компании строил оптический канал связи, либо использовались ресурсы локального провайдера связи и организовывался стик с основным. Однако по мере роста числа новых объектов ОАО «МОЭК» прокладка каналов связи стала невыгодной по финансовым и временным показателям. Как известно, подключение путем стыковки каналов, помимо высокой стоимости, связано с множеством административных сложностей и невыгодно, когда речь идет о значительном числе объектов. Именно поэтому мы приняли решение интегрировать новые офисы, используя облачную технологию DMVPN на базе оборудования Cisco», — отметил заместитель директора Филиала №17 Центра информационных технологий компании ОАО «МОЭК» Иван Ананич.

На удаленных площадках согласно новой модели подключения установлены роутеры

серии Cisco 2800. Центральный узел оснащен двумя маршрутизаторами Cisco ASR 1000. Наличие основного и дублирующего устройств позволяет сохранить доступность всех сервисов для удаленных офисов даже в случае выхода из строя одного из маршрутизаторов.

«Применив облачные технологии Cisco, ОАО «Московская объединенная энергетическая компания» получила возможность бесшовного подключения к корпоративной мультисервисной сети тех объектов, где недоступен сервис основного поставщика связи. При этом пропала необходимость в работе с конкретным провайдером. Кроме того, это позволило компании сократить затраты на связь, сохранив высокую степень надежности услуг, и обеспечить оперативность организации телекоммуникационной среды

объекта, поскольку теперь нет необходимости дожидаться прокладки выделенных линий или заключения договоров на стик каналов, чтобы использовать все возможности корпоративной сети», — сказал Илья Востриков, руководитель направления «Энергетика» ООО «Сиско Системс».

В ближайшее время МОЭК планирует тиражировать решение на базе технологии DMVPN для всех офисов, использующих стыковочную модель подключения к корпоративной сети. В результате через различные каналы связи будут созданы защищенные VPN-облака для объектов компании. Новые площадки ОАО «МОЭК», не имеющие возможности подключения через выделенные VPN-каналы, также будут использовать технологию DMVPN на базе оборудования Cisco.

**СПРАВКА «ПЕ»:** ОАО «МОЭК» является крупнейшим теплоснабжающим предприятием России. Компания осуществляет отопление и горячее водоснабжение 70% жилых и административных зданий, промышленных предприятий и объектов социальной сферы Москвы. В ОАО «МОЭК» работают свыше 19 тыс. сотрудников, которые обслуживают 9412 тепловых пункта, 73 районных и квартальных тепловых станции, 122 малых котельных и более 10,7 тыс. км теплосетей.

## Безопасно, надежно, эффективно

### Well Performance Monitor на месторождении Athena

Ольга Якушева

Корпорация Honeywell объявила о том, что компания Ithaca Energy (Великобритания) выбрала цифровую систему Well Performance Monitor (WPM), разработанную в отделе Advanced Solutions подразделения Honeywell Process Solutions (HPS) для контроля эксплуатационных показателей нового месторождения Athena в Северном море. Для разработки месторождения Athena, объем добычи на котором после освоения оценивается в 22000 баррелей нефти в сутки, было образовано СП с участием Ithaca Energy, Dyas UK, EVE и Zeus Petroleum. Ithaca Energy является оператором месторождения.

бленная ценность этой системы заключается в том, что мы сможем установить и запустить ее до ввода в эксплуатацию всего комплекса. Это огромное преимущество, по-

системе визуальные модели позволяют спрогнозировать возможные уровни добычи для каждой из скважин. Эта система извлекает сводную информацию и ключевые показатели

ном море и месторождение Athena является важным активом в растущем портфеле проектов этой компании, — говорит Джек Чакон, консультант отдела Advanced Solutions в HPS. — Производственные процессы на этом месторождении должны быть доведены до совершенства, и в этом первоочередную роль играют безопасность, надежность и эффективность работы персонала и оборудования. Как и в предыдущих проектах внедрения WPM, мы поможем Ithaca Energy сэкономить время на сборе данных и обеспечить достижение поставленных производственных целей в долгосрочной перспективе».



**СПРАВКА «ПЕ»:** Honeywell International — многоотраслевая промышленно-технологическая корпорация, входящая в список 100 ведущих мировых компаний, составленный журналом Fortune. Главный офис корпорации Honeywell находится в городе Моррис, штат Нью-Джерси, США. Акции компании размещены на фондовых биржах Нью-Йорка, Лондона и Чикаго. Компания Honeywell Process Solutions входит в состав группы Honeywell Automation and Control Solutions — мирового лидера в области продуктов и услуг для повышения эффективности и рентабельности.

Поставляемая HPS система WPM, основанная на технологиях компании Matigon, будет использоваться для текущего контроля и оптимизации производственных операций на новом месторождении, а также обеспечения безопасности и согласованности всех операций.

«Поставляемая Honeywell система Well Performance Monitor полностью отвечает нашим требованиям», — говорит Марко Пена, инженер по эксплуатации месторождений, компания Ithaca Energy. — Она отличается невысокой стоимостью и простой внедрения — после поставки системы можно будет почти сразу приступить к работе. Однако осоз-

нальность системы предоставит нам доступ к информации в реальном времени, позволит точно определить недостаточное эффективно эксплуатируемые скважины и, что не менее важно, позволит улучшить взаимодействие внутри нашей рабочей группы».

Используя WPM, инженеры Ithaca Energy смогут контролировать рабочие показатели скважин и сравнивать их с плановыми, а реализованные в

эффективности из архивов данных технологических процессов, записанных в реальном времени, производственных баз данных и инженерных моделей скважин, позволяя операторам анализировать представленные в визуальной форме данные о рабочих показателях месторождения и осуществлять управление всем парком оборудования. «Ithaca Energy стремительно расширяет свою деятельность в Север-

## В интересах судостроения

### «Т-Платформы»: самый мощный суперкомпьютер отрасли

Андрей Митрофанов

Компания «Т-Платформы», международный разработчик суперкомпьютеров и поставщик полного спектра решений и услуг для высокопроизводительных вычислений, завершила поставку вычислительного кластера для Центрального научно-исследовательского института «КУРС» (ЦНИИ «КУРС»). На сегодня это самый мощный вычислительный комплекс, применяемый в судостроительной отрасли и один из мощнейших во всей российской промышленности. Заключение контракта предшествовало победе компании в открытом конкурсе на поставку вычислительного кластера.

ЦНИИ «Курс» образован в июне 1979 года в качестве головной организации судостроительной промышленности по корабельному вооружению и судовому радиоэлектронному оборудованию. Сегодня это головная научно-исследовательская

организация судостроительной отрасли по проблемам системного проектирования корабельного вооружения, бортового оборудования и ракетных комплексов. В числе основных направлений деятельности института — проектирование систем управления движением судов, анализ электромагнитной совместимости радиоэлектронных средств вооружения кораблей, проектное моделирование технических систем и оборудования ВМФ России. Для решения этих и многих других задач будет использоваться суперкомпьютер, разработанный и поставленный компанией «Т-Платформы».

Аппаратную основу кластера ЦНИИ «КУРС» с пиковой производительностью более 9,6 Тфлопс составил многопроцессорный вычислительный комплекс с гибридной архитектурой на базе платформ NVIDIA Tesla S2050. Применение интерконнекта QDR Infiniband позволило достичь максимальной скорости межпроцессорного обмена. Для хранения больших

массивов обрабатываемой информации в состав комплекса была включена система хранения данных Palnas, разработанная с учетом специфики работы высокопроизводительных систем. Благодаря широкому возможностям масштабирования, заложенным в конструктив кластера, заказчик при необходимости сможет легко увеличить его мощность.

«Сложно переоценить значение суперкомпьютеров для развития оборонной отрасли нашей страны. Давно миновали те времена, когда проектирование новых и модернизация действующих образцов военной техники растягивалась на многие годы», — говорит Всеволод Опанасенко, генеральный директор компании «Т-Платформы». — Сегодня на помощь инженерам пришли высокопроизводительные вычислительные комплексы, сократившие время внедрения инноваций до нескольких месяцев. Примером такого решения является вычислительный кластер, разработанный нашей компанией для ЦНИИ «КУРС».

Один из мировых лидеров на рынке корпоративных приложений, компания SAP помогает организациям любого размера и специализации эффективно управлять своим бизнесом. Будь то вспомогательные службы или совет директоров, склад или магазин, настольные или мобильные приложения — решения SAP позволяют повысить эффективность взаимодействия отдельных сотрудников и организаций в целом, сформировать глубокое понимание бизнеса и создать конкурентное преимущество. Решениями и сервисами SAP пользуются более 170 000 клиентов (включая клиентов Subase), передовые технологии компании гарантируют высокую рентабельность, способствуют непрерывной адаптации и устойчивому росту. В 1992 году был открыт офис SAP AG в Москве. Открылись представительства SAP в Екатеринбурге, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Алматы, Минске и Киеве, а штат превысил 700 человек.

«Т-Платформы» — международный разработчик суперкомпьютеров и поставщик полного спектра решений и услуг для высокопроизводительных вычислений. Компания «Т-Платформы» создана в 2002 году и сегодня имеет центральный офис в Москве (Россия) и региональные штаб-квартиры в Ганновере (Германия), Киеве (Украина), Тайпее (Тайвань), и Гонконге (Китай). Компания

реализовала более 200 комплексных проектов, 6 из которых вошли в рейтинг top500 самых мощных систем мира. Компания «Т-Платформы» владеет патентами на ряд суперкомпьютерных технологий и электронных компонентов. Решения «Т-Платформы» используются для проведения фундаментальных и прикладных исследований в различных отраслях науки, в том числе, в био-

технологии, ядерной физике, химии, математике, а также решения ресурсеомжих задач в промышленности, компьютерной графике и многих других областях. В 2011 году генеральный директор «Т-Платформы» Всеволод Опанасенко признан одним из 12 наиболее известных и уважаемых персон мирового ИТ-сообщества по версии интернет-портала HPCWire.

# Опыт компетенций

## Руководители ОАО «ПМЗ» посетили ЗАО «СатиЗ»

Представители руководства ОАО «Пермский моторный завод» во главе с управляющим директором предприятия Алексеем Михалевым посетили ЗАО «СатиЗ». В ходе посещения производственных площадей ЗАО «СатиЗ» гости ознакомились с опытом создания на базе компании Центра компетенций по технологической подготовке производства ОДК, парком современного высокоточного оборудования, технологическими возможностями предприятия. Особое внимание было уделено полному циклу производства технологической оснастки ЗАО «СатиЗ», в том числе электронной системе технологического контроля, позволяющей отследить все этапы работ: от конструкторской документации до изготовления продукции.

Кроме того, гостям были продемонстрированы образцы выпускаемой продукции, производство которой, по словам руководителя ЦК ТПП ОДК Владимира Крылова, необходимо совместно развивать и совершенствовать. В частности, речь шла об усовершенствовании изготовления монолитного инструмента, его унификации, а также о создании единых каталогов инструмента для нескольких предприятий с целью оптимизации номенклатуры, снижения расходов на приобретение и производство за счет увеличения партий выпускаемых видов инструмента. Подводя итоги встречи, Вла-



димир Крылов отметил: «Мы постарались акцентировать внимание руководителей пермского предприятия на том, что нужно централизовать разработку и проектирование средств технологического оснащения, проводить специализацию инструментальных производств предприятий и унификацию технологических процессов».

Управляющий директор ОАО «ПМЗ» Алексей Михалев высоко оценил уровень технологических возможностей ЗАО «СатиЗ» и выразил заинтересованность в реализации совместных проектов. «В настоящее время на ЗАО «СатиЗ» действительно передовая организация инструментального

производства», — отметил руководитель Пермского моторного завода. — Нам предложен ряд тем, из которых мы можем извлечь обоюдную выгоду. В рамках Центра компетенции возможно сотрудничество, направленное на развитие всех предприятий — производителей инструмента и оснастки. И я думаю, что сегодня мы должны сделать качественный прорыв в

объединении наших усилий». «С Пермским моторным заводом у нас давно налажены деловые отношения», — подчеркнул генеральный директор ЗАО «СатиЗ» Александр Трешкин, — и сейчас ЗАО «СатиЗ» и ОАО «ПМЗ» прорабатывают ряд новых направлений для дальнейшей совместной работы, причем, конкретные шаги уже намечены».

**СПРАВКА «ПЕ»:** ЗАО «Сатурн — Инструментальный завод» — дочернее предприятие ОАО «НПО «Сатурн», специализирующееся на разработке, изготовлении и сопровождении в эксплуатации технологической оснастки и инструмента. ЗАО «СатиЗ» является Центром компетенций по технологической подготовке производства Объединенной двигателестроительной корпорации (ЦК ТПП ОДК).

# Классика всегда в моде

## Российский рынок индустриальных ЛКМ

Рынок ЛКМ промышленного назначения консервативен: с течением времени продуктовая линейка здесь практически не меняется. Однако в конерне Tikkurila считают, что именно наличие уникальных предложений позволяет сохранять репутацию лидера там, где главную роль играют надежность и качество промышленных покрытий.

По данным исследований за 2009 год (источник: IPRIC), в структуре глобального рынка ЛКМ преобладают промышленные краски: их доля составляет 56% (около \$49 млрд), в то время как доля декоративных ЛКМ — 44% (около \$38 млрд). При этом до 2008 года российский рынок индустриальных ЛКМ оценивался зарубежными экспортными компаниями как один из самых быстрорастущих рынков Европы. На данный момент темпы роста рынка индустриальных ЛКМ уступают динамике развития рынка декоративных покрытий и завязан во многом от ситуации в отраслях, потребляющих ЛКМ. «По нашим оценкам потребление декоративных красок в России рос в среднем на 10% ежегодно (по данным за период с 2004 по 2008 годы). Объем российского рынка ЛКМ в 2010 году вырос также на 10%», — комментирует Марит Таскинен, директор по развитию потребительского рынка Tikkurila, Россия. Однако рост ВВП в России и выход страны из экономического кризиса могут создать хорошие предпосылки для увеличения потребления ЛКМ не только в строительстве и быту, но и в различных отраслях промышленности.

«В настоящее время в компании более широко развито производство материалов декоративного сегмента, однако, мы нацелены на наращивание объемов выпуска индустриальных ЛКМ. Многие технологии, широко используемые в производстве декоративных материалов, можно применить и к индустриальным ЛКМ.

Например, различные колористические решения, которые хорошо отработаны в нашей компании, позволяют сделать индустриальные материалы более разнообразными», — делится Марит Таскинен.

В целом рынок ЛКМ промышленного назначения консервативен. Определяющими конкурентными преимуществами здесь являются стабильное качество продукции и наличие уникальных для рынка предложений. Как следствие, линейка промышленных продуктов Tikkurila достаточно консервативна в сравнении, например, с декоративным сегментом, особенно в России, где новинки появляются гораздо чаще. Основу продуктового портфеля Tikkurila для промышленных применений составляют классические решения, уже успешно зарекомендовавшие себя на рынке. Проверенные технологии дополняются важными конкурентными преимуществами: широкими колеровочными возможностями (что для промышленного сегмента еще в новинку, но в то же время востребовано) и быстрой поставкой материалов на объекты.

В рамках промышленного сегмента Tikkurila концентрирует усилия в двух основных направлениях: антикоррозионной защите металлов и отделке древесины. Промышленные краски Tikkurila с успехом применяются в различных отраслях, в том числе деревообрабатывающей, судостроения, нефтегазовой промышленности, окраске металлоконструкций, мостостроения. Например, в мостостроении Tikkurila успешно сотрудничает с такими успешными российскими заводами как ЗАО «ВоронежСтальМост», ЗАО «Улан-УдэСтальМост», ЗАО «Завод металлоконструкций» в Санкт-Петербурге, ЗАО «КурганСтальМост», ЗАО «Энергомаш (Белгород)», НПО «Мостовик» (Омск) и др.

«Как известно, процесс строительства мостов имеет свою особенность: зачастую

оно сильно растянуто во времени. Изготовленные металлоконструкции могут от двух и более лет храниться под открытым небом в ожидании своего звездного часа», — комментирует Андрей Галкин, ведущий специалист службы технической поддержки Tikkurila, Россия. — После подобного периода ожидания естественно проводятся работы по определению степени дефектации балок и объема ремонтных работ. Представители контролирующих организаций, например, института «Стройпроект», часто удивляются качеству грунтовок Tikkurila, когда видят, что процент исправлений оказывается минимальным — такое финское качество в деле».

Антикоррозионные краски Tikkurila высоко востребованы вагоностроительными заводами и в различных применениях на железной дороге, что в первую очередь обусловлено неизменно высоким качеством продукции. 90% новых пассажирских вагонов, произведенных в России, окрашены с применением эпоксидных и алкидных систем окраски, разработанных Tikkurila.

Говоря об успехах компании на рынке индустриальных ЛКМ в секторе красок для деревянных поверхностей, нельзя не упомянуть о таком продукте как краски UV-отверждения, предназначенные для окраски двужалобных. Яркий пример — принципиально новая краска Uvinol Optipolier, разработанная специально для одного из ведущих производителей межкомнатных дверей, компания Oliv. Краска наносится специальным вальцом с лазерной насечкой и позволяет достигнуть уникальных декоративных качеств покрытия, которые в обычных условиях удается получить только при нанесении распылителем. Инновация позволила оставить далеко позади аналогичные продукты сильнейших конкурентов.

«Каждая краска имеет свои особенности, а промышленная

— тем более. В промышленных применениях довольно часто требуется предварительное обучение: от технологии нанесения краски до правильной настройки оборудования. В нашей практике принято организовывать работу на местах и контролировать качество нанесения покрытий. Так называемый «инспекторский надзор» позволяет нам не только контролировать правильное нанесение, но и выдавать последующие гарантии заказчикам» — делится Андрей Галкин, ведущий специалист службы технической поддержки Tikkurila, Россия.

## Инвестиции в современные технологии

Однако время диктует свои условия, и лидирующие производители инвестируют в современные технологии, в том числе в строительство собственных современных испытательных центров.

В настоящее время Tikkurila уже располагает техническим центром, где осуществляются испытания ЛКМ. Построенный два года назад с привлечением лучших строительных компаний, материалов и оборудования, этот центр и сегодня отвечает основным задачам по тестированию красок. Однако уже сегодня компанией Tikkurila было принято решение о строительстве еще более современного и функционального центра, который отвечал бы самым высоким требованиям. Новый центр будет оснащен современным оборудованием ведущих мировых производителей, включая компрессоры для подачи очищенного сжатого воздуха, средства нанесения, новую окрасочную камеру с приточной-вытяжной вентиляцией, систему рекуперации воздуха, печи для сушки образцов, колеровочную комнату и др. Важной особенностью центра станет то, что в нем можно будет осуществлять полноценное тестирование красок как промышленного, так и декоративного сегментов.

# ИН-50 в Калининграде

## Опасные отходы уничтожит инсинератор

Калининградский полигон бытовых и промышленных отходов «Круглово» вскоре оборудуют современной установкой для термического уничтожения отходов. ОГУП «Единая система обращения с отходами» (ЕСОО) передает опасные и особо опасные отходы в ведение частного предприятия. ООО «Калининград Эко» будет эксплуатировать серийный сертифицированный инсинератор ИН-50-02К (разработка ЗАО «Турмалин», Санкт-Петербург).

«Мы начали этот бизнес совместно с германскими коллегами, оборудование искали по всей Европе», — рассказал заместитель директора ЕСОО Сергей Зюсюкин. — Инсинераторы ЗАО «Тур-

малин» сопоставимы по качеству с европейскими установками, и при этом значительно дешевле. Так что если этот инсинератор себя зарекомендует, то, возможно, отправится и в Германию — для такого же предприятия».

В инсинераторе ИН-50.02К будут сжигаться медицинские, биоорганические, промышленные отходы, шламы с содержанием растворителей и лакокрасочных отходов, различные отработанные масла и отходы нефтепродуктов, отходы пластмасс, отработанные фильтры и другие опасные отходы. Комплекс оснащен мощной системой газоочистки. Сжигающее и газоочистное оборудование располагается в стандартном двадцатифутовом «морском» контейнере. Установка монтируется за две недели. Производительность контейнерного инсинератора — 40 кг/ч.

# Жизнь дороже!

## Уроки энергобезопасности в Сибири

Евгения Хандогина, Красноярск

Специалисты филиала «МРСК Сибири» — «Красноярскэнерго» провели уроки энергобезопасности в рамках программы по профилактике детского электротравматизма. Цель мероприятия — проинформировать детей об опасности электрического тока, правила поведения вблизи электроустановок на улице, а также правила обращения с электричеством в помещениях. Акцию провели в детском оздоровительном лагере «Бирюсинка» для ребят 8-11 лет.

рических сетей Андрей Юсупов. — Дети, не зная правил энергобезопасности, проникают на территории подстанций, играют вблизи электроустановок, срывают запирающие устройства трансформаторных пунктов, используют энергообъекты для прыжков и трюков в парке. Причины всех трагедий заключаются именно в нарушении элементарных правил, незнании основ энергобезопасности. Для этого специалисты «Красноярскэнерго» проводят уроки, беседы

на тему энергобезопасности в детских оздоровительных лагерях летом и перед каникулами в школах, дошкольных учреждениях».

Помимо этого, энергетики дополнительно проверяют подстанции и линии электропередачи, расположенные вблизи учебных заведений и во дворах жилых домов, в том числе — на предмет наличия знаков безопасности, а также надежности устройств, запирающих электроустановки. Также во всем регионе идет

замена голого провода на самонесущий изолированный провод (СИП), который снижает риск поражения электрическим током.

Кроме того, сибирские энергетики разработали специальные информационные аудио- и видеоролики для проката их в СМИ. На официальном сайте «Красноярскэнерго» действует страничка по теме энергобезопасности ([www.krasene.ru/test/tb.htm](http://www.krasene.ru/test/tb.htm)), на которой размещаются баннеры и полезная информация.



# «Метанол 2011»

## Реакция восстановления во всех ее смыслах

**Российские производители метанола постепенно возвращают утраченные позиции на рынке, но главное — найти продукт переработки спирта, который двинет отрасль вперед. В конце сентября этого года «Креон» проведет конференцию «Метанол 2011». Рынок этого нефтехимического продукта традиционно привлекает большое внимание игроков отрасли, поскольку имеет как множество проблем, так и множество путей их разрешения, среди которых непростое выбрать что-то одно.**

Прошлый год не стал для метанола годом восстановления рынка и, пока неясно, сможет ли 2011 год вернуть объемы выпуска на докризисный уровень. По итогам первых месяцев года в России вновь сократилось как производство, так и экспорт этого продукта, а цены практически не растут из-за спокойной ситуации на рынке. При этом выпуск метанола это, пожалуй, единственный в России пример того, как крупные инвестиции сумели привлечь производство нефтехимиката, не связанного с полимерным бизнесом. В докризисные годы, как известно, крупные мощности мирового уровня были введены на «ТольяттиАзоте», а на «Метафраксе» и томском «Метанол» возможности имеющегося оборудования были существенно расширены.

При этом, в отличие от тех же полимеров, проекты были ориентированы не на замещение импорта, а преимущественно на увеличение объемов экспортных поставок. Ценовой шок 2008-2009 годов привел к обальному снижению сначала экспорта, а затем и производства метанола в России, в том числе на крупных современных предприятиях «большой тройки». В 2010 году удалось восстановить и даже превзойти докризисный объем рынка, но не производства. Означает ли это, что ориентация отрасли на мировой рынок в корне неверна? Поиск ответа на этот вопрос сложен и именно конкурентоспособности

российского метанола на мировом рынке, в числе прочего, будет посвящена конференция «Креон». Главные доводы «за»: несопоставимо более низкие, чем за рубежом, цены на природный газ в России и наличие достаточно крупных и современных мощностей по выпуску метанола. Доводы «против»: неуклонное удорожание сырья, обострение конкуренции с новыми производителями из газодобывающих стран Ближнего Востока и Латинской Америки и неустойчивый, «спотовый» характер самих экспортных сделок. Именно в силу последнего обстоятельства российский метанол в острой фазе кризиса «вылетел» с европейского рынка, несмотря на более низкую стоимость. Каким образом производители могут укрепить сильные стороны бизнеса и уменьшить конъюнктурную уязвимость?

Состояние внутреннего рынка метанола и поиск путей его переработки в высококачественную продукцию — другая важная тема, стоящая на повестке дня отрасли и предстоящей конференции. Долгое время рынок метанола был достаточно консервативным, однако еще до кризиса целый ряд крупных производителей в России задумались о развитии его собственной переработки в КФК и карбамидно-формальдегидные смолы, а также другие продукты. Инвестиционная активность в деревообработке и производстве мебели, а также в выпуске полимерных автокомпонентов открывает новые возможности для переработки метанола в России, однако смогут ли производители воспользоваться ими? Неясным остается и будущее МТЭ в России в свете начинающей подниматься волны запрета многих других топливных присадок в силу их потенциальной экологической опасности. Будет ли запрещен метил-трет-бутиловый эфир и если да, то куда производители смогут пристроить освободившиеся объемы метанола? Получат ли в России развитие активно развивавшиеся в последние годы технологии топливного использования метанола для нужд внутреннего или мирового рынка? Сможет ли страна ре-

ализовать имеющиеся сырьевые преимущества в этой сфере? Ответы на эти вопросы также попытаются найти участники предстоящей мероприятия.

Еще одна и, пожалуй, важная тема будущей конференции — крупномасштабные проекты по переработке в метанол природного газа месторождения Восточной Сибири и Дальнего Востока, в первую очередь, Ковытинского и Чапчинского. Для российского и мирового рынка эти проекты играют исключительно важную роль и всех интересуют сроки их реализации, размещение перерабатывающих мощностей, объемы переработки, направления сбыта, возможности участия среднего бизнеса и зарубежного капитала. Следует ли продавать за рубеж метанол или продукты его переработки и если да, то какие именно? Могут ли здесь быть задействованы передовые для мировой нефтехимии технологии переработки метанола в olefiny, полиолефины и моторные топлива? Насколько сильную конкуренцию газохимии Восточной Сибири могут составить колоссальные и поддерживаемые государством углехимические проекты в Китае? Мы постараемся вместе со всеми участниками рынка найти ответы на эти стратегические вопросы.

Наконец, инновационное развитие отрасли может выражаться не только в экспортных мегапроектах, но и в разработке и использовании малых установок по переработке не магистрального природного, а попутного газа на удаленных месторождениях, откуда метанол можно вывезти, а строить газопровод экономически бессмысленно. Кроме того, операторы газопроводов, которым метанол необходим для предотвращения образования в трубах ледяных пробок, также хотели бы получать это сырье на месте, пусть и по чуть более высоким ценам, для чего также необходимы мини-установки. В России уже накоплен определенный опыт реализации подобных проектов, которым компания-инвесторы, несомненно, поделится с другими участниками рынка.

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

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

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

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

Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто»  
Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vk1@telus.net Tel.: (1-604)-805-5979  
Распространяется по подписке, в розницу, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в

любом отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России»; индекс для инд. подписчиков — 45774, для предприятий и организаций — 83475; по каталогу «Почта России»; индекс для инд. подписчиков — 10887, индекс для предприятий и организаций — 10888. На газету также можно подписаться через «Интер-Почту».

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

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.  
Номер подписан 19.08.2011 г. Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38  
[www.redstarph.ru](http://www.redstarph.ru)  
Номер заказа 3499  
Тираж 40000 экз.