

## В НОМЕРЕ:

### НОВОСТИ

2-3

#### Миллион часов

Суммарная наработка ГТД-6РМ

стр. 2

#### BUYBRAND 2011

Событие года во франчайзинге

стр. 2

#### Аналоги в Москве

Лучшие производственные системы

стр. 2

#### Вагоны нового поколения

На железных дорогах России

стр. 3

#### Встретимся в Ереване

Четвертая ежегодная российская выставка

стр. 3

### СТРАТЕГИИ

4-5

#### Миллиард рублей инвестиций

Экологическая программа ПМЗ

стр. 4

#### Шуховское наследие

Эксперты обсудили вопросы сохранения

стр. 4

#### Логистика и IT

Точки роста WMS систем

стр. 4

#### Позитивный тренд

Рынки отрасли к концу года

стр. 5

#### Адреса инвестиций

Перспективные банковские рекомендации

стр. 5

#### Работа на рынке

Использование торговых систем

стр. 5

### АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6-7

#### Зима без компромиссов

«МРСК Сибири»: спутниковый мониторинг

стр. 6

#### Малому и среднему

Холдинг МРСК наращивает объемы

стр. 6

#### Енисейская ТГК

Становясь все более привлекательной

стр. 7

### ПОДРОБНОСТИ

8

#### ЕМО Hannover 2011

Всемирная олимпиада станкостроения

стр. 8

#### Стандарт борща

Финал конкурса рецептов

стр. 8

#### Отображение информации

Секреты дисплейных технологий

стр. 8

### ВАЖНАЯ ТЕМА

Государство поддержит компании, испытывающие проблемы с обслуживанием долга, заявил на инвестиционном форуме «Россия зовёт!» председатель правительства РФ Владимир Путин: «Рискованные краткосрочные долги у наших компаний практически отсутствуют. Но мы видим, что некоторые компании подбираются к margin-call. Мы это видим. Мы подставим плечо таким компаниям, если потребуется, но только тем, кто сам эффективно работает и не проводит излишне рискованной экономической и корпоративной политики».

Во время кризиса 2008 года одной из основных проблем российских компаний стали трудности с обслуживанием и погашением кредитов, набранных преимущественно в иностранных банках. Во многих случаях кредиты были взяты под залог акций, которые начали стремительно обесцениваться. В этой ситуации кредиторы потребовали от российских корпораций внести дополнительное обеспечение либо досрочного погашения долга.

## Будущее России

### IV Всероссийская конференция молодых ученых и специалистов

В Московском государственном техническом университете имени Н.Э.Баумана прошла Четвертая Всероссийская конференция молодых ученых и специалистов «Будущее машиностроения России». Организаторами Конференции выступили Союз машиностроителей России и Московский государственный технический университет имени Н.Э.Баумана. В рамках конференции состоялось подведение итогов проекта «Национальная научно-техническая конференция» (ННТК) и награждение победителей.

На торжественном открытии Четвертой Всероссийской конференции молодых ученых и специалистов «Будущее машиностроения России» были зачитаны приветствия в адрес организаторов и участников Конференции от Председателя Государственной Думы РФ Бориса Грызлова, Министра промышленности и торговли РФ Виктора Христенко, Председателя Союза машиностроителей России, генерального директора Госкорпорации «Ростехнологии» Сергея Чемезова. В рамках Конференции прошла панельная дискуссия «Инженер — основа инновационного развития России». Ее участники: первый вице-президент Союза машиностроителей России Владимир Гутенев, член Бюро Центрального совета Союза машиностроителей России, ректор МГТУ им. Н.Э.Баумана Анатолий Александров, секретарь Общественной палаты РФ Евгений Велихов, директор Департамента автомобильной промышленности и сельскохозяйственного машиностроения Министерства промышленности и торговли РФ Алексей Рахманов, член Бюро Центрального совета Союза машиностроителей России, генеральный конструктор ОАО «Рамское ПКБ» Гиви Джанджава, член Бюро Правления Союза машиностроителей России, генеральный директор ОАО «ВНИИИНСТРУМЕНТ» Георгий Боровский, обсудили вопросы качества инженерного образования в России, роли инженеров кадров в создании конкурентоспособной

российской экономики. Модератором дискуссии выступила начальница отдела молодежных проектов Союза машиностроителей России Екатерина Яковчак. Как решить злостную проблему дефицита специалистов с техническим образованием, каковы основные направления повышения качества подготовки и переподготовки инженеров, на-



В Бауманском постарались собрать лучших...

сколько эффективно работает на предприятиях система социальных лифтов и как повысить среди молодежи престиж инженерных и рабочих специальностей — на эти и многие другие вопросы ответили участники дискуссии.

Поднятые вопросы получили большой резонанс в аудитории, и общение с участниками конференции продолжилось в формате вопрос из зала — ответ. Количество желающих задать вопрос было таково, что около микрофона образовалась очередь, и диалог с буду-

щими машиностроителями был продолжен на пресс-конференции. Конференция продолжилась работой научных секций по направлениям: «Машиностроительные технологии», «Энергомашиностроение», «Специальное машиностроение», «Робототехника и комплексная автоматизация».

В рамках конференции «Будущее машиностроения России» также прошли защита ра-

ственных, технических, экономических задач на основе внедрения в производство перспективных разработок молодых ученых и специалистов, имеющих практическое значение для дальнейшего развития промышленности России.

Решением Экспертного совета отобраны 33 лучшие работы по десяти основным отраслевым направлениям машиностроительного комплекса, ко-

По словам первого вице-президента Союза машиностроителей России Владимира Гутенева: «Союзмаш России сделал традиционной Всероссийскую конференцию молодых ученых и специалистов «Будущее машиностроения России». В рамках этой конференции мы не только способствуем притоку молодежи в реальное производство, но и ставим социальные ориентиры,

бот и подведение итогов Национальной научно-технической конференции (ННТК) — уникального проекта Союза машиностроителей России для талантливых молодых ученых и специалистов, практические открывающего дорогу молодым инноваторам. Основной целью «ННТК» является повышение престижа технических специальностей в машиностроительной отрасли, развитие творческого потенциала талантливой молодежи, привлечение ее к решению наиболее актуальных производ-

торые и были представлены авторами-победителями в МГТУ им. Н.Э.Баумана, в том числе: Павел Саркисов — «Концепция четырехосных шасси с трансформируемым двигателем», Виталий Мартынов — «Литниковая система», Максим Пучнин — «Экспериментальное определение механических свойств материалов, с использованием технологии вальвирования шарового индентора» и др. Некоторые из представленных проектов уже внедряются предприятием КЛЗ КАМАЗ.

демонстрируем общественное признание тем талантливым молодым ученым и специалистам, которые уже имеют реальные достижения. Можно сказать, что конференция становится базой для формирования нового инновационного поколения специалистов». Кроме того, как уже было сказано, в рамках конференции состоялось подведение итогов проекта «Национальная научно-техническая конференция» (ННТК) и награждение победителей.

(Окончание на стр. 3)

### ЦИФРА НЕДЕЛИ

ЦБ РФ ожидает, что чистый отток капитала из РФ по итогам года составит около \$50 млрд. Председатель ЦБ РФ Сергей Игнатьев сообщил, что чистый отток частного капитала из РФ в сентябре составил \$13 млрд. Он отметил, что глобальным фактором оттока капитала из России является недостаточное благоприятный инвестиционный климат. К началу 2012 года Банк России прогнозирует сокращение золотовалютных резервов страны до \$515 млрд.

## Рецессия на руку!

### Выиграют производители цветных металлов

Владислав Исаев

Информационная группа Finam.ru провела онлайн-конференцию «Сектор металлургии: конъюнктура ухудшается». Ее участники отмечают, что в условиях рецессии лучше рынка в целом будут выглядеть бумаги производителей цветных металлов, традиционно выступающих для инвесторов защитными активами.

Ситуация на мировом рынке металлов выглядит не столь удручающе, как акции сталепроизводителей и общая конъюнктура на фондовых рынках, считают участники организованной «ФИНАМом» конференции. Тем не менее, ожидания второй волны кризиса растут, и «металлургов» продают вне зависимости от того, что это за производитель, говорит аналитик ИК «Грандис Капитал» Андрей Кучеров: «В данном случае основным параметром является ликвидность — низколиквидные акции являются лидерами падения. В случае разворота настроений — металлурги отскочат первыми». По мнению эксперта, если будут реализоваться сценарий 2008 года, то снижение прибыльности металлургов в 2 раза в 2012 году очень возможно: «Однако, вероятность повторения кризиса оцениваю в 25-35%. В этой связи, по моим оценкам, 2012 год не будет намного хуже 2011 года по показателям прибыльности».

Снижение стоимости акций металлургических компаний обусловлено не плохими операционными результатами, а негативными ожиданиями инвесторов, добавляет старший аналитик ИФК «Алемар» Виталий Домнич: «Замедление роста экономики ожидается в США, первые звоночки стали появляться из Китая. В таких условиях высокая вероятность повышения пошлин

на российскую металлопродукцию вплоть до введения заградительных мер. Надеемся, что в 2012 году цены на акции сталелитейщиков будут выше (какое-то решение по европейским долговым проблемам все-таки последует), однако размер коррекции предсказать сложно».

Цены на продукцию металлургов традиционно поддерживает спрос со стороны Китая, однако КНР в случае новой рецессии вряд ли сможет сохранить потребление на прежнем уровне. «Шансов на сохранение спроса у Китая было бы больше, если бы не его собственные внутренние проблемы», — говорит аналитик по товарно-сырьевым рынкам «ТКБ-Капитал» Александр Ковалев. — А они, по сути, схожи с теми, что имели место в Штатах накануне кризиса 2007-2008 гг. Это стремительный рост кредитов, в том числе плохих, пузыри на рынках активов, в первую очередь в недвижимости, ускоряющаяся инфляция».

В условиях угрозы возникновения второй волны кризиса лучше рынка будут выглядеть бумаги производителей драгоценных металлов, уверены эксперты. «Их акции и будут защитными в случае усугубления ситуации», — считает аналитик ИК «ФИНАМ» Владимир Сергеевич. — Что касается акций, которые могут открывать наиболее интересные возможности роста при условии улучшения мировой конъюнктуры, то это «Мечел», «Евраз», «ТМК». Первыми будут расти производители драгметаллов, потом будут расти «самые качественные» металлурги — «Северсталь», «НЛМК», соглашается аналитик ИК «Грандис Капитал» Андрей Кучеров.

Наиболее устойчивыми окажутся те компании, у которых сформирован долгосрочный портфель заказов с государственными или окологосударственными контрагентами, например, «ВМЗ» (входит в «ОМК»), советуется аналитик ИК «БФА» Сергей Казацев.

## Деньги в сети

На прошлой неделе в рамках Третьего Инвестиционного форума «Россия зовёт» ОАО «Холдинг МРСК» и ОАО Банк ВТБ заключили соглашение об установлении общих принципов сотрудничества в целях повышения уровня энергоэффективности российской экономики и укрепления надежности электроснабжения потребителей путем модернизации распределительной электросетевой инфраструктуры.

Документ подписали генеральный директор ОАО «Холдинг МРСК» Николай Швец и Президент-председатель правления ОАО Банк ВТБ Андрей Костин. Соглашение направлено на финансирование инвестиционных программ компаний Холдинга МРСК, включая проекты по внедрению инновационных методов и разработок, повышению энергоэффективности. В рамках сотрудничества Банк ВТБ готов рассмотреть возможность предоставления кредитов межрегиональным и региональным распределительным электросетевым компаниям Холдинга МРСК на срок до 15 лет общим объемом 150 млрд руб.

«Подписание соглашения с Банком ВТБ является важным этапом развития партнерских отношений Холдинга МРСК с крупнейшими российскими финансовыми институтами с целью модернизации распределительного электросетевого комплекса страны», — отметил Николай Швец. — Общий объем заимствований наших операционных компаний по состоянию на 1 сентября 2011 года составляет 140 млрд руб. Планируется, что уже к концу года эта сумма увеличится до 190-195 млрд руб.» Особое значение для Холдинга МРСК имеют сроки кредитов: распределительные электросетевые компании ориентированы на долгосрочные заимствования от семи лет. «В этом отношении Банк ВТБ с его мощной ресурсной базой — хороший деловой партнер для распределительного электросетевого комплекса», — подчеркнул глава Холдинга МРСК.

Андрей Костин отметил: «Банк ВТБ уделяет особое внимание кредитованию предприятий энергетического сектора. Мы уверены в перспективах долгосрочного сотрудничества с Холдингом МРСК и в том, что подписание сегодняшнего соглашения выгодно как ВТБ и Холдингу МРСК, так и всей стране».

В рамках соглашения стороны намерены совместно выработать единые подходы к отбору, структурированию и реализации инвестиционных проектов. Планируется также организация финансирования с использованием инструментов рынка капитала, в том числе облигаций, синдицированных кредитов, кредитных нот. Кроме того, документом предусмотрена возможность привлечения Банка ВТБ в качестве финансового консультанта Холдинга МРСК при определении и обосновании источников финансирования программ обновления электросетевого оборудования, а также при реализации стратегии компании в части привлечения инвестиций на рынках акционерного капитала.

ОАО «Холдинг МРСК» объединяет межрегиональные и региональные распределительные электросетевые компании (МРСК/РСК). 97 филиалов расположены в 69 субъектах РФ. Общая протяженность сетей превышает 2,1 млн км. Холдинг является одной из крупнейших электросетевых компаний в мире. Общий объем передачи электроэнергии в 2010 году составил 591 млрд кВт\*ч. Трудовой коллектив — 190 тыс. чел.

## СОВРЕМЕННЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДИЗАЙН во всех его воплощениях

Подготовка и издание книг, буклетов, проспектов

Разработка и доработка корпоративного стиля  
Дизайн тары и упаковок

Корпоративная и презентационная полиграфия

Выставочные стенды, корпоративная экспозиция

Организация, оформление и проведение выставок, форумов, презентаций

Оформление и защита промышленных образцов

Плакаты, транспаранты, наглядная агитация

Ребрендинг «под ключ»

Редакция «Промышленного еженедельника» совместно с Лабораторией промышленного дизайна «Промо-дизайн», опираясь на многолетний опыт работы в области промышленности и энергетики, предлагают широкий круг услуг по разработке и реализации заказов и проектов в области промышленного дизайна.

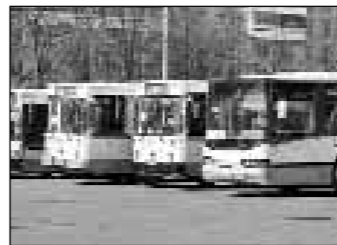
Разработка концепций и предложений — бесплатно!

+7-985-766-3923  
doc@promweekly.ru

# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



**Двигатель НПО «Сатурн» доработался до высокой знаковой величины**



**В ноябре в Москве пройдет крупный международный транспортный форум**

## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

**«Насколько верно утверждение, что чем чище применяемые для обработки нефтяной скважины соляная кислота и хлористый кальций, тем быстрее эту скважину можно запустить после приостановки на техобслуживание?»**

Арсений Яковлев, Санкт-Петербург



**Михаил Петрушев,**  
генеральный директор  
ООО «Зирак»

С этим утверждением просто невозможно спорить. Мы абсолютно уверены, что качественный синтетический хлористый кальций для буровых растворов либо глушения скважин или их расконсервации (как в чистом виде, так и в виде технологий, которые мы предлагаем) помогает более ускоренно выводить скважину на режим, экономя в среднем до пяти недель по сравнению с другими — «грязными» растворами, сделанными либо на основе абразивного хлорида кальция либо абразивной соляной кислоты, являющихся отходами химических производств.

Дело в том, что синтетический хлористый кальций не коагулирует призабойную зону пласта и она после глушения остается работоспособной. Даже когда раствор проникает в пласт, он не образует осадков, поскольку примесей в качественном искусственном хлористом кальции практически нет. Соответственно, и скважину можно запускать гораздо быстрее.

Более того: опираясь на многолетний опыт применения высококачественных солевых систем в нефтегазовом сервисе от лица компании «Зирак», которая в данном сегменте является уже безусловным национальным лидером, могу ответственно заявить: чем чище соль, которая применяется в растворах, тем быстрее любая скважина выйдет на режим. Соответственно, тем больше добывается нефти. И здесь секрет надежности только один — правильный выбор поставщика. Это только кажется, что хлористый кальций (у него, кстати, более 60 вариантов промышленного применения!) везде одинаковый, и один от другого ничем не отличается.

Приведу один пример. В 2006 году нам поступил заказ на поставку хлористого кальция для нефтяных скважин в Анголе. На тот момент у нас был ограничен запас по основному продукту в Волгограде, поэтому мы подписали контракт только на 50%, а остальные 50% предложили поставить чуть позже. Клиент решил закупить остальные объемы продукта в Китае. Казалось бы, какая разница, при том, что это безводный продукт, содержание основного вещества — также до 94%.

Однако клиент на этом, как говорится, «попал». По работоспособности китайский продукт оказался на порядок хуже. Через неделю после начала его использования нефтяная платформа в Анголе просто встала. Клиенты сделали независимый анализ нашего и китайского составов, проверка показала: наш продукт полностью соответствует спецификации, а китайский существенно отличается повышенной нерастворимостью, что и вызвало коагуляцию пласта. Но это уже привело клиента к весомым потерям. Кстати сказать, простой платформы, куда поставлялся продукт, стоил более \$3 млн в сутки.

Разница продуктов объясняется очень просто: мы «зачеяны» на качество своей продукции, в какой бы сегмент рынка она не поставлялась. Даже несмотря на то, что наш хлорид кальция изначально сделан на основе синтетической кислоты и природного известняка (Зирак — единственный производитель в мире, кто производит хлорид кальция по такой технологии), свой хлористый кальций еще затем дополнительно чистим, фильтруем, отстаиваем.

Любая сотая доля процента этого продукта может повлиять на то, что скважина и оборудование будет стоять. И в итоге компания, «экономив» \$15-20 на сухой тонне кальция, может нести миллионы долларов убытков каждые сутки.

То есть, если рассматривать ситуацию в чисто финансовой плоскости, то экономика вырисовывается однозначно в пользу качественных продуктов. Ведь в пересчете, допустим, на баррель добытой нефти затраты по хлористому кальцию или солевой системе занимают не более одного процента, а чаще и еще меньше, когда скважине не требуется тщательная обработка. Не больше процента! Причем, не столь важно, идет речь о просто синтетическом хлористом кальции или об усовершенствованных растворах с гидробиозаторами, ингибиторами и т.д. — мы одинаково успешно поставляем как ту, так и другую продукцию на основе синтетических продуктов, и ее стоимость для клиента на фоне риска недополучения нефти или останова скважины — просто несерьезна.

Поэтому добывающей компании всегда следует думать: либо потратить чуть больше денег на качественные растворы глушения, ускоренно вывести скважину на режим и добывать потом дополнительную нефть, либо сэкономить на этом, купив кальций, полученный из отходов производства, и, соответственно, потерять десятки, а то и сотни тысяч долларов на недополученной продукции. Ну а если из-за некачественных растворов скважина просто встанет, то страшно подумать, какими могут быть последствия. В том числе из-за срыва контрактных обязательств по поставке углеводородного сырья.

Если же говорить о применении синтетической соляной кислоты — то это также весьма эффективный способ извлечения дополнительной прибыли благодаря повышению нефтеотдачи пластов. Надо понимать разный характер воздействия каждого, скажем так, препарата. Синтетическая соляная кислота применяется не для того, чтобы помочь скважине быстрее выйти на режим, а для того, чтобы помогать добывать через эту скважину больше нефти, поскольку кислота работает непосредственно в коллекторе, очищая зоны коагуляции.

При этом для наибольшей выгоды следует прибегать к системному использованию синтетического хлористого кальция и синтетической соляной кислоты, а еще лучше — брать на вооружение усовершенствованные солевые и кислотные композиции «Зирак», которые мы предлагаем под разные задачи и условия добычи.

### Уважаемые читатели!

**Свои вопросы в области повышения эффективности нефтесервиса за счет применения самых современных технологий вы можете направлять в редакцию газеты «Промышленный еженедельник» по электронной почте на адрес doc@promweekly.ru. Редакция передает ваши вопросы экспертам ООО «Зирак» — крупнейшего в России производителя и поставщика специализированной химической продукции, поставщиком для широкого круга клиентов, в числе которых нефтесервисные и нефтегазодобывающие компании.**

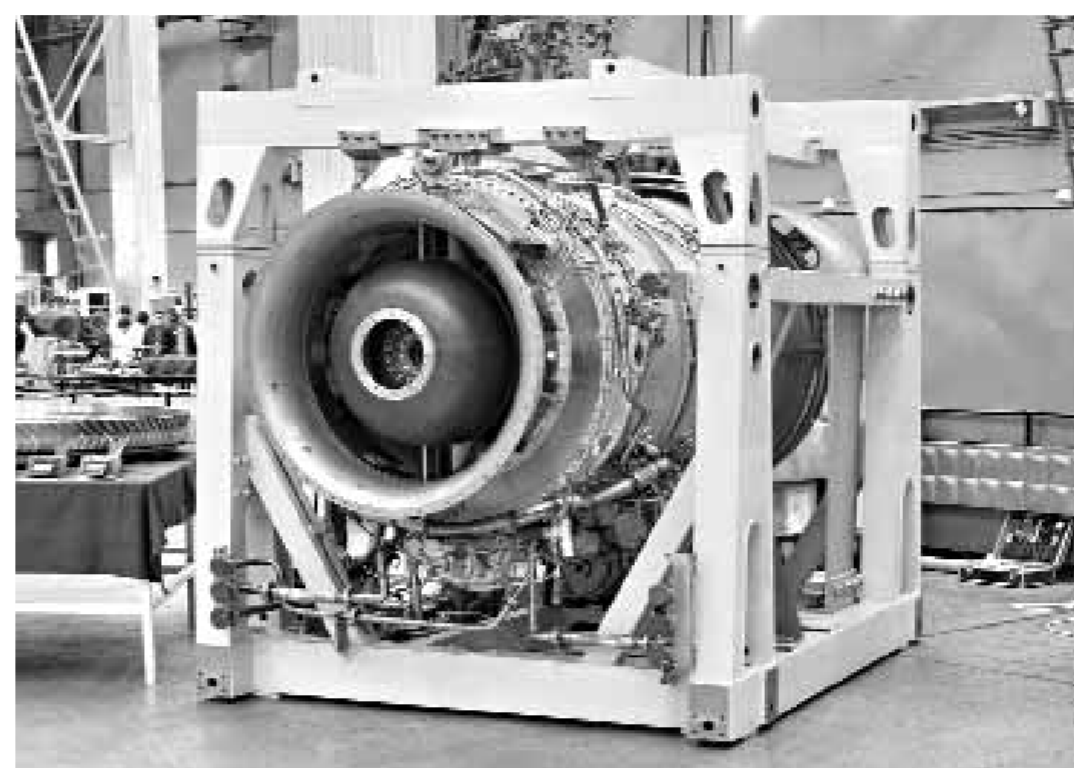
## Миллион часов

**Суммарная наработка ГТД-6РМ в эксплуатации**

Суммарная наработка двигателя ГТД-6РМ ОАО «НПО «Сатурн» (входит в Объединенную двигателестроительную корпорацию) в эксплуатации достигла знаковой величины — 1000000 часов. В 2000 году в ОАО «НПО Сатурн» на основе конвертации авиационных двигателей Д-30КУ/КП 2 серии был разработан двигатель ГТД-6РМ, предназначенный для работы в составе газотурбинного энергетического агрегата ГТА-6РМ номинальной мощностью 6МВт.

Двигатель ГТД-6РМ изготавливается с использованием деталей и узлов двигателей Д-30КУ/КП, которые выработали авиационный ресурс, но при этом обеспечивают заявленные ресурсы ГТД-6РМ, что позволяет поддерживать конкурентоспособную цену конечного продукта по сравнению с аналогами.

В зависимости от особенностей эксплуатации агрегата ГТА-6РМ у потребителя, двигатель ГТД-6РМ изготавливается в различных вариантах исполнения — для работы на газообразном или жидком топливе (природный газ, попутный нефтяной газ различного состава, дизельное топливо). Двигатель ГТД-6РМ адаптирован для эксплуатации в различных климатических условиях — от се-



верных заполярных областей до тропических зон. Назначенный ресурс двигателя составляет 120000 часов, межремонтный ресурс — 30000 часов. Промышленная эксплуатация двигателя ГТД-6РМ началась в 2002-м году в составе ГТЭС-12 на территории ОАО НПО «Сатурн».

В 2003-м году были проведены сертификационные и межведомственные испытания газотурбинного агрегата ГТА-

6РМ с двигателем ГТД-6РМ, с оформлением сертификата соответствия № РОСС RU. МХ04. В00031 и акта МВИ от 04.12.2003г. В 2004 году конструкторской документацией двигателя ГТД-6РМ присвоена литера «А» для серийного производства.

На настоящий момент изготовлено 66 двигателей ГТД-6РМ различных вариантов исполнения. Предприятия на се-

годняшний момент поставило энергетическое оборудование в целый ряд регионов России: Зеленоград, Нарьян-Мар, Омск, Сургут, Московская, Ивановская, Рязанская, Смоленская, Волгоградская, Ростовская, Вологодская, Калининградская области, Республика Коми и др. В сентябре 2011 года суммарная наработка двигателей ГТД-6РМ в эксплуатации достигла знаковой величины — 1000000 часов.

ОАО «Научно-производственное объединение «Сатурн» — двигателестроительная компания, специализируется на разработке, производстве и послепродажном обслуживании газотурбинных двигателей для военной и гражданской авиации, энергогенерирующих и газоперекачивающих установок, ко-

раблей Военно-морского флота и гражданских судов. ОАО «НПО «Сатурн» входит в состав «Объединенной двигателестроительной корпорации» — стопроцентной специализированной дочерней компании ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ» по управлению двигателестроительными активами.

ОАО «Объединенная промышленная корпорация «ОБОРОНПРОМ» — многопрофильная машиностроительная группа, созданная в 2002 году. Входит в состав ГК «Российские технологии». Выручка предприятия корпорации «ОБОРОНПРОМ» в 2010 году превысила 170 млрд руб.



## ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев,  
Президент Российской Федерации

«Несмотря на то, что государством приняты серьезные финансовые и правовые решения, во многих регионах ситуация в сфере ЖКХ меняется весьма медленно, износ основных фондов предприятий ЖКХ составляет 60%, по отдельным регионам — до 80%. Средства, которые выделяются на развитие отрасли, тратятся далеко не всегда эффективно, надо признаться откровенно, что в ряде случаев эти средства просто разворовываются. Во многом из-за этого не хватает денег не только на модернизацию, о чем отдельно нужно говорить, но и на нормальную эксплуатацию инфраструктуры ЖКХ. Напомню, что только в прошлом году на нужды жилищно-коммунального хозяйства из всех источников финансирования было направлено более триллиона рублей — огромные деньги на самом деле».

## Аналог Сигео Синго в Москве

**Презентации лучших систем**

**18 ноября на VI Российском форуме «Развитие производственных систем» пройдет презентация историй успеха компаний-победителей в конкурсе лидеров производительности на Кубок им. А.К.Гастева.**

«Нынешний форум открывает новую страницу в истории движения «бережливцев» страны, — рассказывает Ольга Скоробогатова, член Оргкомитета форума, исполнительный директор АНО «Институт Оргпром». — Кубок Гастева — аналог Премии им. Сигео Синго, самой престижной награды для предприятий, стремящихся к лидерству и операционной эффективности. И впервые в России на форуме, после тщательного отбора и конкурсного аудита будут представлены производственные системы самых успешных предприятий из разных отраслей, а именно: «Машиностроительный завод «ЗиО-Подольск», «Сатурн-Газовые турбины», НПО «Сатурн», Октябрьская железная дорога, НПО «ЭЛ-СИБ», НПО «Пакер», «Русские Краски», «ТМС Групп», «Обувная фабрика Спартак», Grand Gift и других».

«Собственно вся программа форума — это большой мастер-класс от лидеров бизнеса на тему «Как построить эффективную производственную систему и победить конкурентов, — продолжает Ольга Скоробогатова. — В программе — доклады руководителей компаний-победителей и лауреатов, кейсы, ответы на сложные вопросы типа «Как развернуть стратегию по всем уровням оргструктуры» или «Как сделать персонал главным агентом перемен». А также, по традиции, в программе выступления и комментарии зарубежных гостей, членов Наблюдательного комитета и Экспертной группы, самых авторитетных зарубежных и отечественных экспертов по эффективности: Дэвида Майера, Майкла Вейлера, Юрия Аллера, Алексея Баранова».

## BUYBRAND 2011

**Событие года во франчайзинге**

Андрей Раскин, пресс-секретарь РАФ

**В Москве в Экспоцентре на Красной Пресне прошла выставка BUYBRAND 2011 — важнейший форум в области франчайзинга России и одно из крупнейших мировых событий в сфере партнерского бизнеса. На выставке были представлены 217 брендов из 32 стран. Выставка сопровождалась насыщенной программой мероприятий, среди которых особое место заняла церемония вручения Национальной премии в области франчайзинга «Золотой Бренд-2011».**

Девятая по счету выставка BUYBRAND 2011 — важнейший форум в области франчайзинга России и одно из самых крупных мировых событий в сфере партнерского бизнеса. За три дня работы этой масштабной выставки ее посетили более шести тысяч человек, среди которых — представители всех стран постсоветского пространства и многочисленные гости из дальнего зарубежья. Выставка стала дебютом для многих новых российских бизнес-концепций, в том числе «Кофеин», «Эксперт», «Пальчики». Профессионалы отметили рост присутствия региональных франшиз, которые были представлены компаниями из Томска, Иркутска, Перми, Новосибирска, Екатеринбурга, Воронежа и других городов России. Из зарубежных брендов, впервые представленных в России, на выставке были замечены SoEasy (школы иностранных языков, Греция), Ixina (кухонная мебель из Франции), лидеры немецкого ритейла Tom Tailor и s.Oliver, а также множество других известных международных брендов. Среди самых оригинальных бизнес-концепций — «Мгновенные деньги» (финансовые услуги), H-Point (услуги по ремонту гибких трубопроводов), «Сумасшедшая наука» (организация детских праздников в «научном» стиле). Всего экспонентами BUYBRAND стали 217 брендов из тридцати двух стран мира.

Одним из самых ярких событий выставочной программы стала торжественная церемония награждения лауреатов седьмой Национальной премии в области франчайзинга «Золотой Бренд-2011». Обладателем престижной номинации «Золотая франшиза» 2011 года стал бренд «33 пингвина» из Томска. «Франчайзером года» объявлен бренд ИНВИТРО (независимая лабораторная диагностика). В номинации «Франчайзи года» премия досталась Всеволоду Рокетову, одному из московских партнеров «Росинтер Ресторант» (бренд «П Патио» / «Планета суши»). В номинации «Франчайзинг в лицах» победителем стал Геннадий Кочетков — вице-президент «Сабвей Раша Франчайзинг Компани». Новой номинацией премии «Событие года» жюри отметило внесение в Гражданский кодекс законодательных поправок, предложенных Российской ассоциацией франчайзинга (РАФ). Эту премию получил основатель компании IC Борис Нуралиев, который возглавляет комитет РАФ по законодательству.

В рамках делового форума, сопровождавшего выставку BUYBRAND, прошел «круглый стол» «Роль франчайзинга в формировании устойчивого экономического роста России», участниками которого стали лидеры франчайзингового сообщества России и многих ведущих стран мира, представители госструктур.

2 ноября 2011 г.  
«Отель Ритц Карлтон», г. Москва

2-ой МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ  
«ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА РОССИИ 2011  
— ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ»

В рамках проекта Партии «ЕДИНАЯ РОССИЯ» - «Инфраструктура России»

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ КОНГРЕСС И ВЫСТАВКА В ОБЛАСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И УСЛУГ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ

Посетите Форум, чтобы:

- Получить последнюю информацию и услышать авторитетные оценки планов по разработке новой национальной программы развития транспортной системы России
- Узнать о эффективных моделях реализации региональных инфраструктурных проектов и инновационных механизмах финансирования текущих и разрабатываемых инвестиционных проектов включая структурирование проектов ЧП
- Принять участие в диалоге между российскими и зарубежными экспертами по применению мирового опыта в региональной практике модернизации транспортной инфраструктуры России в рамках подготовки и проведения спортивных мероприятий мирового масштаба - Универсиада 2013, зимняя олимпиада в Сочи и ЧМ 2018
- Познакомиться в рамках Форума с инновационными технологиями в транспортной отрасли, включая интеллектуальные транспортные и инфокоммуникационные системы, которые будут представлены российскими и зарубежными разработчиками.
- Встретиться с руководителями государственных органов власти, отвечающих за развитие транспортной отрасли России, и компаниями - лидерами рынка инновационных технологий

СО-ОРГАНИЗАТОРЫ: ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ, PIBD

ПАРТНЕРЫ: TOLLTEC, kapsch, НИИКА

ПРИ СОДЕЙСТВИИ: ГИОНАСС, ПИСО Форум, КТС, ITS AMERICA, ФЭМ

ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ И ПАРТНЕРСТВУ!

Контактная информация: тел./факс: +7 (495) 953 - 6587; +7 (495) 971 - 0091; e-mail: info@pibd.ru

# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



«Промтрактор-Вагон» передал заказчику хорошую технику для железных дорог



Ереван традиционно осенью ждет в гости ведущие российские предприятия

## Вагоны нового поколения

Brunswick Rail принял первую партию железнодорожной техники

Лиля Лаврова

Brunswick Rail, ведущая частная компания на рынке оперативного лизинга железнодорожных грузовых вагонов России, объявила о приемке первой партии вагонов нового поколения, закупленных в рамках контракта с ЗАО «Промтрактор-Вагон» (находится под управлением Концерна «Тракторные Заводы»). Первые 10 вагонов, оснащенных инновационной тележкой американской компании «Амстед Рейл» (Amsted Rail), были переданы Brunswick Rail на заводе в городе Канаш (Чувашия).

Brunswick Rail подписал контракт с ЗАО «Промтрактор-Вагон» в июле 2011 года. Согласно договоренностям, Brunswick Rail получит 70 полувагонов модели 12-1304 с тележкой модели Моушн Контрол (Motion Control), которая была разработана специалистами Amsted Rail. Планируется, что оставшиеся вагоны компания примет в четвертом квартале 2011 года. Арендатором вагонов нового поколения станет компания «ТалТЭК Транс». До конца текущего года вагоны будут эксплуатировать для перевозки кварцита, угля и руды на участке Западно-Сибирской железной дороги протяженностью в 922 км (путь туда и обратно), вследствие и на более длинных маршрутах.

Комментируя это событие, заместитель генерального директора — директор департамента развития бизнеса

Brunswick Rail Владимир Хоршилов сказал: «Вывод вагонов нового поколения на российский рынок является крайне важным и своевременным шагом. Проблемы, которые стоят сегодня перед отраслью, в том числе такие, как дефицит вагонов и одновременно «пробки» на отдельных участках железнодорожной сети, не решить без внедрения инноваций. Мы видим, что вагоны нового поколения способствуют выходу из сложившейся ситуации. Именно поэтому наша компания активно участвует в процессе внедрения вагонов нового поколения на рынок. Только предлагая клиентам самые современные технологии, можно успешно удовлетворить растущие потребности рынка».

Исполнительный директор ЗАО «Промтрактор-Вагон» (Концерн «Тракторные заводы») Александр Тен отметил: «Мы, как и наши партнеры, прекрасно понимаем потребности российского железнодорожного рынка в новых решениях. Именно поэтому специалисты «Тракторных заводов» сконцентрировались на создании и производстве только инновационного подвижного состава. Благодаря этому, особенно в период кризиса, предприятию удалось занять значительную часть отечественного рынка. Сегодня завод является ведущим российским производителем грузовых вагонов нового поколения, использование которых позволяет экономить значительные средства и не наносит существенного вреда железнодорожной инфраструктуре».

Маркус Монтенекурт, генеральный директор компании



Вагончики, как говорится, тронулись...

«Амстед Рейл» в России и СНГ добавил: «Наша компания имеет богатейший опыт работы на железнодорожном рынке. Качество нашей продукции проверено десятилетиями эксплуатации в Северной Америке и на других крупных железнодорожных системах мира. Мы рады, что наши знания и технологии в сфере грузового вагоностроения позволяют нашим клиентам эффективно и своевременно решать сложные задачи в железнодорожной отрасли».

Сергей Моисеев, генеральный директор компании «ТалТЭК Транс» подчеркнул: «Вагоны нового поколения имеют ряд безусловных плюсов: стоимость их эксплуатации существенно ниже, а объем перевозимых грузов — больше. Мы гордимся тем, что стали одной из первых компаний в России, которые смогут использовать все эти преимущества на практике».

Благодаря использованию инновационной тележки Amsted Rail вагоны нового по-

коления имеют улучшенные эксплуатационные характеристики. Межремонтный пробег вагонов значительно превышает аналогичный показатель для традиционной тележки — 500 тыс. км против 200 тыс. км. Кроме того, тележка Amsted Rail рассчитана на повышенную осевую нагрузку — до 25 тонн, в то же время ее воздействие на железнодорожные пути не больше, чем у традиционной тележки. Увеличенный объем кузова и грузоподъемность до

75 т позволяют перевозить большой объем груза, при этом затраты на ремонт вагонов существенно ниже по сравнению с моделями, использующимися сейчас в России и СНГ.

В течение года в рамках программы подконтрольной эксплуатации ОАО «РЖД» полученные полувагоны модели 12-1304 будут подвергнуты осмотрам и испытаниям комиссии, состоящей из представителей ОАО «РЖД», Brunswick Rail, ЗАО «Промтрактор-Ва-

гон», «Амстед Рейл», ОАО «ВНИИЖТ» и др. По результатам тестовых испытаний будет принято решение о начале серийного производства вагонов нового поколения в России.

Brunswick Rail — ведущая компания на рынке оперативного лизинга подвижного состава (по оценке INFOLINE) с собственным парком вагонов более 18 000 единиц. Независимость, проработанная стратегия и фундаментальное понимание рынка грузовых перевозок позволяют Brunswick Rail быть надежным партнером для крупнейших российских промышленных и транспортных компаний. 67% парка приходится на полувагоны, 20% — хопперы, 13% — крытые вагоны, цистерны и универсальные платформы.

«Концерн «Тракторные заводы» — управляющая компания машиностроительной группы Machinery & Industrial Group N.V., которая является одним из крупнейших российских интеграторов научно-технических, производственно-технологических и финансовых ресурсов в машиностроении как в России, так и за рубежом. В управлении холдинга находится более 20-ти крупнейших предприятий, расположенных в 10 субъектах Российской Федерации, а также в Дании, Германии, Австрии, Нидерландах, Сербии и Украине.

Производственная деятельность представлена пятью направлениями: промышленное машиностроение, железнодорожное машиностроение, сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение специального назначения, запасные части и OEM-компоненты. Предприятия холдинга занимают лидирующие позиции в сегментах рынка, где представлена их продукция: горнодобывающая отрасль, дорожное и инфраструктурное строительство, нефтегазовый сектор, транспортная и оборонная отрасли, сельское хозяйство. Техника, производимая на предприятиях Machinery & Industrial Group N.V., эксплуатируется более чем в 40 странах мира.

«Амстед Рейл» (Amsted Rail) — холдинговая компания, объединяющая предприятия по производству компонентов и оборудования для подвижного состава, прежде всего, грузовых вагонов и локомотивов. В состав «Амстед Рейл» входят литейные заводы, где изготавливается не только крупное литье (надвесные балки и боковые рамы), но и все необходимые комплектующие для грузовых вагонов тележек, включая касетные подшипники «Бренко» (Brenco), литые колеса «Гриффин Уил» (Griffin Wheel), поглощающие аппараты, обычные и сочлененные автосцепки, а также детекторы слежения за техническим состоянием вагона и многое другое. Лицензиатами компании «Амстед Рейл» по технологии грузовой тележки Моушн Контрол в России и Украине являются ЗАО «Промтрактор-Вагон», ОАО «Алтайвагон», ПАО «Крюковский вагоностроительный завод». Мы рады работать с компаниями в России и странах СНГ по внедрению этой инновационной продукции на железнодорожных рынках колеи 1520 мм.

ЗАО «ТалТЭК Транс» — динамично развивающаяся компания, созданная в 2010 году. Управляет парком полувагонов более 2,5 тыс. единиц. Специализируется на экспортных перевозках угля и металлургических грузов. Является партнером ведущих российских угольных и металлургических холдингов.

## Будущее машиностроения России

(Окончание. Начало на стр. 1)

К реализации проекта «Национальная научно-техническая конференция», который стал победителем конкурса грантов социально значимых проектов, Союз машиностроителей России приступил 1 ноября 2010 года. Средства на проект были выделены в рамках реализации Распоряжения Президента РФ №300-рп «Об обеспечении в 2010 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества».

Запуская проект, Союз машиностроителей России ставил перед собой несколько важных задач, в том числе: создание условий и возможностей для инновационной деятельности молодых специалистов, повышение престижа инженерной профессии и формирование мотивации у молодых машиностроителей к инновационной деятельности, выявление перспективных специалистов, способных формировать актуальные научно-технические предложения, выявление инновационных проектов, формирование единой базы проектов, инноваторов и расширение межотраслевых связей для дальнейшей перспективной внедрения разработок предприятиями в производственный процесс.

1 февраля 2011 года для приема и систематизации инновационных конкурсных работ заработал интернет-портал «Национальная научно-техническая конференция» — современный ресурс с информативным и интеллектуальным интерфейсом, доступным даже для обладателей малоомощных компьютеров. Всего на сайт было прислано более 300 инновационных разработок молодых ученых.

Молодые инженеры со всей России активно включились в работу проекта. За время отборочного этапа ННТК, при непосредственном участии региональных отделений Союза машиностроителей России, были проведены 40 региональных и 8 окружных мероприятий. Так одним из наиболее значимых мероприятий стало проведение образовательного сервиса ННТК на Первом международном промышленном молодежном форуме «Ин-

женеры будущего», прошедшем в июле 2011 года на Байкале. Молодежный Форум, собравший в одном месте более 1200 молодых ученых, инженеров, аспирантов, студентов из 350 предприятий, 54 ВУЗов 56 регионов России и 32 стран стал главной проверкой сил молодых инженеров.

В первый день Четвертой Всероссийской конференции молодых ученых и специалистов «Будущее машиностроения России». Награды победителям вручили Президент «Ассоциации технических ВУЗов России» Игорь Федоров, Первый заместитель руководителя

30 сентября 2011 года в главном корпусе МГТУ им. Н.Э. Баумана состоялось церемония награждения победителей ННТК и торжественное закрытие Четвертой Всероссийской конференции молодых ученых и специалистов «Будущее машиностроения России». Награды победителям вручили Президент «Ассоциации технических ВУЗов России» Игорь Федоров, Первый заместитель руководителя

нумо и дорожно-строительному машиностроению Сергей Воробьев.

Также в рамках Всероссийской конференции прошло награждение победителей Третьей Всероссийской конференции публикаций в СМИ по машиностроительной тематике, проводимого Союзом машиностроителей России совместно с Союзом журналистов России. Владимир Гутнев, вручая победителям конкурса денежные при-



ния России» в МГТУ им. Н.Э. Баумана решением Экспертного совета из 33 представленных к финальной защите работ были сформированы тройки победителей в каждой из десяти основных отраслевых направлений машиностроительного комплекса: авиационная и ракетно-космическая промышленность, автомобильная промышленность, железнодорожное машиностроение, станкостроительная и инструментальная промышленность, приборостроение, системы управления, электронная и электротехническая промышленность, тракторное, сельскохозяйственное, лесозаготовительное, коммунальное и дорожно-строительное машиностроение, энергетическое машиностроение, оборонная промышленность, тяжелое машиностроение, судостроение.

аппарата Союз машиностроителей России Сергей Иванов, генеральный директор ОАО «Концерн Созвездие» Азрет Беккиев, председатель научно-экспертного совета Фонда «Национальные перспективы» Алексей Кузьмин, главный конструктор ОАО «АвтоВАЗ» Сергей Курдюк, руководитель аппарата комитета, исполнительный директор Ассоциации «Лига содействия оборонным предприятиям» Анатолий Шевляков, заместитель начальника Центра технического аудита ОАО «РЖД» Олег Сенюковский. Специальный приз в категории «Тракторное, сельскохозяйственное, лесозаготовительное, коммунальное и дорожно-строительное машиностроение» вручил заместитель руководителя аппарата комитета по тракторному, сельскохозяйственному, лесозаготовительному, коммуналь-

ны, медали и дипломы, отметил: «От имени Союза машиностроителей России благодарю всех, приславших на конкурс свои работы, и от всей души поздравляю победителей и лауреатов. Проводя этот конкурс, своей целью мы ставили как информирование российской и международной общественности о ходе модернизации машиностроения в России, так и популяризацию технических профессий, и привлечение в отрасль молодых специалистов. Цели и задачи мы выполнили. Более того, наш конкурс стал международным: для участия в нем прислано более 450 работ как российских, так и зарубежных авторов». Приятно отметить, что среди награжденных есть и «ПЕ».

С использованием материалов пресс-службы Союза машиностроителей России



ЧЕТВЕРТАЯ ЕЖЕГОДНАЯ  
РОССИЙСКО-АРМЯНСКАЯ  
ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА  
EXPO-RUSSIA ARMENIA 2011



3 - 5 НОЯБРЯ 2011 Г., Г. ЕРЕВАН, АРМЕНИЯ

**ОРГАНИЗАТОР:**  
ОАО «Зарубеж-Экспо», Россия  
Концерн «Мульти Групп», Армения

**СООРГАНИЗАТОРЫ:**  
Международная Ассоциация Фондов Мира  
Компания «Экспомедиа»

**ПАТРОНАЖ:**  
Торгово-промышленная палата РФ

**ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:**  
Металлургия, Энергетика, Машиностроение, Транспорт и логистика, Геология и горная промышленность, Строительство, Химическая промышленность, Связь и телекоммуникации, Информационные технологии, Инновации и инвестиции, Банки и страховые компании, Сельское хозяйство и продовольствие, Медицина, Образование

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:**  
Армения, г. Ереван, ул. Мелик Адамьян, д. 1,  
Дом правительства Республики Армения

**ВХОД  
СВОБОДНЫЙ**



**ОРГКОМИТЕТ: ОАО «Зарубеж-Экспо»**  
Тел.: +7 (495) 637-50-79, +7 (499) 766-99-17  
многоканальный номер: +7 (495) 721-32-36  
E-mail: info@zarubzhexpo.ru  
Web: www.zarubzhexpo.ru

Expomedia:  
+374 10-56-38-99  
expo@web.am



## Точки роста WMS систем

### Складская логистика и IT

Региональные логистические операторы и компании, работающие в ритейле, строительстве, фармацевтике и других отраслях, в распоряжении которых находятся собственные складские объекты, задумываются о применении высоких технологий для дальнейшего развития своего бизнеса все чаще. Причина в основном одна: рост конкуренции в последние годы, который принуждает компании искать новые, наиболее эффективные способы повышения своей конкурентоспособности.

Для любой организации, использующей складские мощности, очень важно оптимизировать затраты на выполнение операций, сократить издержки и повысить производительность. Для этого компании начинают оперативно оценивать ситуацию на складе, формировать оптимальные маршруты движения персонала и подъемно-транспортного оборудования, эффективно выстраивать задания для сотрудников в соответствии с их приоритетностью, а также проводить инвентаризацию, по возможности, не останавливая работу склада. Помимо таких базовых задач, есть и более сложные, реализация которых невозможна без применения специализированных информационных систем. При этом, если решение простых задач дает возможность получить «быстрый выигрыш», то решение сложных позволяет выстроить работу с учетом эффекта масштабирования, и произвести глубокую оптимизацию процессов.

Все это придает высоким технологиям особую популярность. В последние годы растет число региональных компаний, которые автоматизируют свои логистические площадки на базе систем управления складом (англ. Warehouse Management System, сокращенно WMS). Такие решения представляют собой программные продукты, способные, по мнению специалистов, выполнять вышеперечисленные и многие другие функции 24 часа в сутки, 365 дней в году. Повышение интереса к высоким технологиям в логистике со стороны регионов подтверждают и эксперты. В сентябре этого года компания LogistiX, российский поставщик систем управления складом LEAD WMS, один из лидеров WMS рынка в России, подвела предварительные итоги работы за 2011 год. По оценкам компании, спрос на WMS-системы в регионах России вырос в среднем на 20% по отношению к показателям прошлого года.

«В Москве и Санкт-Петербурге рынок еще не насыщен, но потенциальная емкость регионального рынка больше. Около 60% всех реализованных нами проектов по автоматизации складских комплексов с января по сентябрь этого года пришлось на Урал, Алтайский край, республику Удмуртия, и Дальний восток. В прошлом году спрос на подобные решения в регионах составлял примерно 40% от общего числа наших проектов», — отметил Дмитрий Блинов, технический директор компании LogistiX.

К одному из наиболее ярких региональных проектов этого года, связанных с автоматизацией логистического комплекса на



базе систем управления можно отнести складской центр компании «Аникс», одного из крупнейших ритейл-операторов в Алтайском крае. Внедрение WMS решения привело к тому, что количество допускаемых персоналом ошибок при наборе товара сократилось в два раза.

По словам бизнес-менеджера компании «Аникс» Марии Слабоденюк, к концу 2011 года за счет применения системы управления складом организация планирует увеличить производительность труда сотрудников комплекса в среднем на 20-25% по отношению к ранее существовавшим показателям, что позволит улучшить качество клиентского сервиса и усилить позиции в своем сегменте рынка.

Кроме того, недавно были озвучены результаты еще одного проекта по модернизации складского комплекса. В сентябре 2011 года компания «Рогнеда», один из лидеров в России по производству материалов для строительства и ремонта, подвела итоги проекта модернизации собственного логистического центра на базе системы управления складом в Ногинском районе Московской области. Специалисты выяснили, что проект позволил увеличить пропускную способность комплекса на 50%.

«Модернизация позволила нам создать по-настоящему умный склад. На сегодняшний день все основные складские процессы, включая приемку, пополнение, набор, инвентаризацию и размещение товара на складе с учетом условий хранения, полностью автоматизированы и контролируются WMS-системой. Кроме того, за счет увеличения пропускной способности склада на 50% мы имеем возможность обработки в два раза большего количества товаров за одинаковый интервал времени, если учитывать ранее существовавшие показатели», — сообщил Дмитрий Филалев, руководитель проекта группы компаний «Рогнеда».

Что касается общего объема российского рынка систем управления складом, то — по оценкам независимых экспертов в сфере WMS технологий, — в прошлом году этот показатель составил в среднем \$10 млн. Данные были озвучены на международной конференции «Выбор системы управления складом на примерах успешных решений» в Москве 16 июня 2011 года.

Помимо повышения конкурентоспособности, перспективы использования высоких технологий в сфере логистики для региональных компаний интересны и тем, что в некоторых областях складская база устарела, а современных высокотехнологичных комплексов на всех не хватает.

К примеру, в июле этого года в Южно-Сахалинске состоялась научно-практическая конференция «Региональный логистический центр — ключевой фактор развития инвестиционного климата». На мероприятии обсуждались перспективы создания современного логистического центра и возможности применения современных IT технологий.

Как отмечается в пресс-релизе администрации города Южно-Сахалинска, опубликованном на официальном сайте, необходима создание современного логистического центра диктуется тем, что в настоящее время база оптово-складского комплекса морально и физически устарела. Основная масса складских помещений, используемых в настоящий момент, строилась 30-40 лет назад, и предназначались они для функционирования в условиях срочного завода и не рассчитаны на длительное хранение продукции.

## Шуховское наследие

### Эксперты обсудили вопросы сохранения

Александра Федченко

В городе Выкса (Нижегородская область) в рамках социально-культурного проекта «Шуховское наследие» прошла Международная научно-практическая конференция по сохранению и использованию сооружений Владимира Шухова, расположенных на территории Выксунского металлургического завода (ОАО «ВМЗ», входит в состав Объединенной металлургической компании). Целью проекта является реставрация и сохранение объектов, построенных в Выксе по проектам выдающегося русского архитектора-конструктивиста конца XIX — начала XX веков Владимира Шухова. Это памятники истории и культуры федерального значения — листопркатный цех Нижне-Выксунского завода и водонапорная башня.

«У ОМК и ВМЗ есть намерение сохранить памятники и сделать их доступными для жителей и гостей города», — рассказала директор Усадьбы-промышленного комплекса Баташевых-Шепелевых, руководитель объединенного проекта ВМЗ по сохранению объектов культурного наследия Анжелика Панина. — Понимая, что проект будет длительным и сложным технически, мы пригласили специалистов, чтобы путем консультаций определить дальнейшую судьбу памятников, наметить программу реставрации исторических объектов



федерального значения. Участники конференции — ведущие российские и зарубежные архитекторы, инженеры, работники культуры, специализирующиеся в вопросах сохранения архитектурного наследия Владимира Шухова — обсудили возможности сохранения сооружений на исторической территории, определили перечень мероприятий, необходимых для реставрации

объектов, обсудили варианты применения памятников.

«Мы с большим уважением и благодарностью относимся к тому, что ОМК и ВМЗ делают для сохранения культурного наследия Владимира Шухова», — заявил профессор института теории архитектуры и строительной истории при Университете г. Инсбрук (Австрия) Райнер Грефе. — Памятники в Выксе входят в

число лучших образцов металлических конструкций, существующих в архитектуре на сегодняшний день. Мы надеемся, что все задуманное будет реализовано, и всеми силами со своей стороны будем содействовать этому».

Первые практические шаги по сохранению памятников были сделаны еще в 2009 году, когда по заказу ВМЗ Нижегородский государственный строительный университет провел инженерное обследование объектов. Следующим шагом станет разработка необходимой проектной документации по усилению конструкций, их и приспособлению под современное использование.

Члены экспертной комиссии подтвердили, что существует возможность перемещения водонапорной башни на границу производственной площадки ВМЗ с целью снизить риск техногенного воздействия производственной инфраструктуры и сделать ее доступной для внешнего обзора. Кроме того, они поддержали идею компании о восстановлении здания листопркатного цеха Нижне-Выксунского завода, его дальнейшей эксплуатации в качестве многофункциональной площадки по проведению различных мероприятий — от выставок до спортивных состязаний.

При реализации проекта сохранения объектов Шуховского наследия эксперты рекомендовали неукоснительно соблюдать международные требования с тем, чтобы в перспективе можно было включить эти объекты в список Всемирного наследия ЮНЕСКО.

## МТПП: итоги и планы

### Выход в лидеры предпринимательских сообществ

28 сентября с основным докладом об Итогах деятельности Московской ТПП и планы ее работы на II полугодие 2011 года и I полугодие 2012 года были представлены на заседании президиума правления МТПП ее генеральный директор Юрий Азаров.

С начала 2011 года, по словам гендиректора, палата работает в напряженном ритме и в основном выполняла запланированные работы и мероприятия. Было заявлено, что смена правительства Москвы и новые векторы его политики заставили палату по-новому, предельно критически оценить состояние собственных дел, уровень лидерства на бизнес пространстве и оперативно приступить к перестройке своей работы. Основные усилия палаты сосредоточены на активизации работы с московским

бизнесом. Стратегической целью стало расширение собственных услуг МТПП на московском и российском рынке, как основного направления роста авторитета палаты в бизнес среде. Одним из результатов в этом направлении стало создание Центра поддержки предпринимательства. В настоящее время Центр, опираясь на возможности МТПП, приступает к оказанию услуг малому и среднему бизнесу по правовым и финансовым вопросам, сертификации рабочих мест и охране труда, защите персональных данных, добровольной сертификации качества продовольственной продукции и поиску деловых партнеров в России и за рубежом.

За прошедший период был проведен ряд мероприятий с участием новых руководителей департаментов и комитетов Правительства Москвы и бизнеса по ост-

рым проблемам предпринимательства: организации мелкорозничной торговли в Москве, перспектив развития малого и среднего предпринимательства на предстоящие пять лет, вопросам энергосбережения и другим. Палата активно участвовала в проработке и реализации мер, связанных с переходом на новую систему регистрации и работы московского такси. По инициативе предпринимателей в палате создан комитет МТПП по вопросам развития транспортного обслуживания пассажирских перевозок легковым автомобильным транспортом, а также комитет МТПП по образованию, в который вошли новые члены из числа вузов и колледжей, что позволяет активизировать работу по подготовке профессиональных кадров, налаживанию взаимосвязи между учебными заведениями и предприятиями Москвы.

## Необходимость перемен

### Алексей Тюрников: «Требуется решение, охватывающее весь технологический цикл»



**Алексей Тюрников,** региональный директор AspenTech в России

По мнению регионального директора AspenTech в России Алексея Тюрникова, модернизация российского ТЭК сегодня просто необходима, хотя бы потому, что в стране израсходовано уже более 50% нефтяных резервов и для дальнейшего развития нефтяной инфраструктуры необходимо привлечение огромных инвестиций. Об этом и о том, какие меры могут помочь уже сегодня предприятиям отрасли, он рассказывает в своем интервью «Промышленному еженедельнику».

— Алексей, сегодня много говорят о несоответствии российских предприятий нефтегазовой отрасли современным стандартам, это действительно серьезная проблема для нашей страны?

— Роль, которую играет Российская Федерация в мировом энергетическом балансе, трудно переоценить. Наша страна сегодня занимает первое место по физическим объемам экспорта природного газа и второе место среди экспортеров нефти, уступая только Саудовской Аравии. Тем не менее, несмотря даже на наличие такого стабильного рынка сбыта энергоносителей как Евросоюз, в ближайшем буду-

шем у топливно-энергетического комплекса России может возникнуть ряд сложностей.

В стране имеется более 40 нефтеперерабатывающих предприятий, но многие из них не соответствуют современным стандартам в отношении качества получаемого топлива. Многие российские нефте- и газопроводы либо приближаются к окончанию срока службы, либо уже полностью выработали свой ресурс. Еще одной проблемой является тот факт, что в России израсходовано уже более 50% нефтяных резервов, и для модернизации нефтяной инфраструктуры необходимо привлечение огромных инвестиций. Истощение нефтяных месторождений заставляет компании отрасли задуматься о вложении средств в разработку новых.

— Часто высказываются мнения, что модернизация российской экономики предполагает уход от центральной роли в ней нефтегазового сектора. Считаете ли вы, что это правильная стратегия?

— Не думаю, что вопрос нужно ставить подобным образом. Нефтегазовая отрасль может сохранить роль локомотива российской экономики, однако сама по себе она должна быть модернизирована, поставлена на новые рельсы.



рий Медведев в своем выступлении на заседании Совета Безопасности РФ 13 декабря 2010 года. Именно технология способна помочь компаниям нефтегазовой отрасли оптимизировать имеющиеся мощности и увеличить эффективность их предприятий.

Без расширения производственных мощностей, роста рентабельности, снижения расходов и повышения энергоэффективности невозможно

обеспечить преимущество перед конкурентами — как в региональном, так и в глобальном масштабе. Но подобная модернизация — процесс чрезвычайно сложный и дорогостоящий. В современных условиях он возможен только с помощью налаженного управлен-

## Миллиард инвестиций

### ПМЗ реализует масштабную экологическую программу

Юлия Юшкетова, Пермь

В настоящее время на ОАО «Пермский моторный завод» (ОАО «ПМЗ», входит в Объединенную двигателестроительную корпорацию) реализуется перспективную программу охраны окружающей среды «ЭКОСТОК», общая стоимость которой составляет почти 1 млрд руб.

Комплексная экологическая программа «ЭКОСТОК» выполняется на ОАО «ПМЗ» с 2008 года. Ее основные цели — сокращение сброса промышленных стоков в городскую канализацию на 1,42 млн кубометров в год, сокращение сброса промывных и ливневых вод в левый приток реки Егошиха на 70 тыс. кубометров в год, снижение объема забора свежей воды из Воткинского водохранилища на 1,42 млн кубометров в год.



Для достижения этих целей пермские моторостроители планируют создать комплекс очистных сооружений: как локальных для отдельных цехов, так и общих — для всей промплощадки. На сегодня уже построены сооружения, предназначенные для очистки стоков отделения гальваники и травления цеха №57. Данные стоки отличаются повышенным содержанием опасных химических веществ. Завершаются работы по разделению на промплощадке сетей промышленных и хозяйственно-бытовых стоков. Во всех цехах ПМЗ закончено строительство локальных систем оборотного водоснабжения. Наиболее же крупные объекты программы «ЭКОСТОК» — фильтровальная станция и комплекс очистных сооружений — планируется ввести в эксплуатацию до 2018 года.

Оценивая проделанную работу и ближайшие перспективы, управляющий директор ОАО «Пермский моторный завод» Алексей Михалев подчеркивает: «Реализация программы «ЭКОСТОК» — в числе приоритетных задач для нашего предприятия. Пермский моторный завод, как один из ведущих заводов Объединенной двигателестроительной корпорации, готов вкладывать в ее реализацию значительные средства. Поскольку основная цель программы — улучшение экологической ситуации, а значит — сокращение факторов, негативно влияющих на здоровье людей не только на территории промпзоны, но и в городе, крае».

Губернатор Пермского края Олег Чиркунов высоко оценил усилия моторостроителей: «Пермский край — развитый промышленный регион. Но нагрузка предприятий на окружающую среду достаточно велика. Сегодня многие заводы проводят модернизацию производств, чтобы улучшить экологическую ситуацию, создать комфортные условия для проживания людей. На Пермском моторном заводе сделан большой шаг в этом направлении. Это хороший пример для других предприятий нашего края».

из-за отсутствия четкого плана инвестиций в развитие, прибегают к так называемой фрагментарной оптимизации. На их предприятиях, как правило, установлено множество зачастую не совместимых между собой программ от разных вендоров, приобретенных

— Для того, чтобы предприятие стало по-настоящему эффективным, требуется решение, охватывающее весь технологический цикл: от эскизных разработок до первой нефти и управления работой объектов. Благодаря использованию единой платформы процесса моделирования строительства и эксплуатации скважин, нефтепроводов и перерабатывающих установок становится более надежным. Появляется возможность снизить капитальные и текущие расходы, повысить эффективность технологических процессов и ускорить производственный цикл так, чтобы вложения окупались уже через несколько месяцев, а не за годы. Одним из наиболее распространенных в отрасли являются программные продукты компании AspenTech. Среди российских компаний ими пользуются такие лидеры отрасли, как «Газпром», «Роснефть», «СИБУР», «ЛУКОЙЛ», «ТНК-ВР».

Необходимо понимать, что процессы разработки месторождений и добычи нефтегазового сырья в наши дни как никогда сложны и характеризуются интенсивными вложениями капитала. Специалистам предприятий необходима прочная основа для принятия ответственных решений об инвестициях в тот или иной проектный вариант. Как я уже говорил, помочь им в этом может современное программное обеспечение, с помощью которого компании нефтегазовой отрасли могут не только провести модернизацию своих мощностей, но и ускорить окупаемость инвестиций.

# Фондовый рынок

## совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

### НОВОСТИ

#### Polymetal International покупает

Компания Polymetal International приобретает 100% материнской компании «Полиметалл» в рамках подготовки к листингу на Лондонской фондовой бирже. Ценные бумаги выпускаются у кипрского холдинга PMTL, «дочки» Polymetal International, из расчета акция за акцию. PMTL был создан 31 августа 2010 года специально для выхода на LSE. Polymetal планирует выручить за счет размещения \$500 млн.

#### «Яндекс» инвестировал \$15 млн

«Яндекс» инвестировал \$15 млн в американскую компанию blekko, которой принадлежит поисковая система blekko.com. Компания blekko объявила об очередном раунде инвестиций, в ходе которого привлекла \$30 млн. «Яндекс» стал основным инвестором в этом раунде. Кроме того, в нем участвовали австралийский фонд прямых инвестиций MLC и текущие инвесторы blekko — U.S. Venture Partners, CMEA Capital и PivotNorth Capital. «Яндекс» приобрел миноритарную долю в blekko. Генеральный директор «Яндекса» Аркадий Волож войдет в совет директоров blekko. «Нам нравится компания blekko и ее продукт — поиск качественной информации, который органично сочетает поисковые алгоритмы и работу экспертов. Мы верим, что у этого направления есть будущее, и что у команды blekko есть хороший шанс занять место в этом будущем», — отметил Аркадий Волож, генеральный директор «Яндекса».

#### FESCO получила \$45 млн чистой прибыли

Консолидированная выручка FESCO по МСФО в I полугодии 2011 года выросла на 27% — до 458,9 млн руб. Прибыль от основной производственной деятельности составила \$44,5 млн против \$30,9 млн за аналогичный период прошлого года. Чистая прибыль Группы составила 45 млн долларов США, по сравнению с чистым убытком \$28 млн в I полугодии 2010 года. Консолидированный показатель EBITDA вырос на 16% и достиг \$87,6 млн. Показатель EBITDA margin за отчетный период составил 19,1%.

#### «НЛМК» приобрел центр в Индии

«НЛМК» объявил о приобретении группы компаний National Laminations, сервисного центра в Индии, специализирующегося на порезе и дистрибуции электротехнической трансформаторной стали. Сумма сделки составила около \$8 млн. Данное приобретение позволит «НЛМК» укрепить свои позиции на индийском рынке трансформаторной стали на основе конкурентного преимущества полного контроля над производственной цепочкой от производства жидкой стали до доставки трансформаторного проката конечным потребителям.

#### «Мечел»: представительство в Беларуси

ОАО «Мечел» открыло официальное представительство в Республике Беларусь. Как сообщила компания, такое решение было принято для поддержки деловых интересов «Мечела» на территории республики, осуществления взаимодействия с органами государственной власти, организации встреч с представителями деловых кругов, поиска новых партнеров, а также для информационного обеспечения работы компании на территории этой страны. Сейчас успешно функционируют представительства «Мечела» в Японии, Китайской Народной Республике, Республике Корея, Украине, Румынии и Республике Болгария.

#### Доля не продается

«ЕВРАЗ» прекратил переговоры о возможной продаже 40%-ной непротивоположной доли компании в российском производителе коксующегося угля ОАО «Распадская» из-за высокой рыночной волатильности. Как заявил президент «ЕВРАЗ» Александр Фролов, «Распадская» — очень качественный актив и один из луч-



ших производителей коксующегося угля в России. По его словам, «ЕВРАЗ» всецело поддерживает управляющих акционеров «Распадской» в осуществлении программ восстановления шахты после аварии и уверен в том, что выполнение этой программы позволит реализовать полную стоимость этого актива. По этим причинам продажа доли «ЕВРАЗ» в ОАО «Распадская» в течение ближайших 12-18 месяцев маловероятна.

#### «Татнефть» увеличила чистую прибыль

Чистая прибыль «Татнефти» по US GAAP за I полугодие 2011 года составила 40698 млн руб., что на 121% выше показателя за аналогичный период прошлого года. Консолидированная выручка от реализации за первое полугодие 2011 года составила 293990 млн руб. (\$10272 млн) по сравнению с 214611 млн руб. (\$7137 млн) в первом полугодии 2010 года. Чистая прибыль акционеров группы за первое полугодие 2011 года составила 39467 млн руб. (\$1379 млн) по сравнению с 15860 млн руб. (\$527 млн) чистой прибыли акционеров группы, полученной в первом полугодии 2010 года. Общая стоимость активов общества увеличилась с 567179 млн руб. (\$18608 млн) на 31 декабря 2010 года до 590141 млн руб. (\$21016 млн) на 30 июня 2011 года. Общая сумма обязательств общества уменьшилась с 216633 млн руб. (\$7107 млн) на 31 декабря 2010 года до 210676 млн руб. (\$7503 млн) на 30 июня 2011 года.

#### Total купил 20% «Ямал СПГ»

ОАО «НОВАТЭК» закрыло сделку по продаже 20% акций ОАО «Ямал СПГ» французской компании Total через свое 100-процентное дочернее общество ООО «НОВАТЭК Северо-Запад». В марте 2011 года «НОВАТЭК» и Total подписали Меморандум о сотрудничестве, в соответствии с которым TOTAL является стратегическим партнером компании по проекту «Ямал СПГ». В июле-августе 2011 года данная сделка получила одобре-

## Позитивный тренд

### Финансовые рынки отрастут к концу года

Александр Осин, главный экономист УК «Финам Менеджмент»

В третьем квартале российские фондовые площадки активно дешевели на фоне негативных новостей из Европы и принятия скромных, по сравнению с ожиданиями инвесторов, мер стимулирования американской экономики. Нормализация макроэкономической конъюнктуры, дешевизна российских активов, а также ожидаемый вскоре приток капитала в Россию формируют позитивный рыночный тренд как минимум до конца текущего года.

Прошедший квартал охарактеризовался резким снижением на всех основных мировых финансовых рынках, по его итогам большинство ведущих фондовых индексов потеряли 13-17% своей капитализации. Лидером снижения в очередной раз стал российский фондовый рынок, упавший за три месяца более чем на 30% по индексу РТС, в том числе из-за существенного ослабления курса рубля по отношению к доллару (снижение рублевого индекса MMBV составило 19,5%). Падение происходило на фоне усилившегося оттока капитала из фондов, инвестирующих в российские акции. По данным EPFR Global, в июле-сентябре этот показатель составил \$2,5 млрд. В результате, за период с мая по сентябрь иностранные инвесторы вывели с российского рынка акций 80% средств, вложенных в первые четыре месяца текущего года.

Основной причиной обвала на рынках стало усиление рисков, связанных с ситуацией в мировой экономике. Первая волна продаж произошла в начале августа после потери США высшего кредитного рейтинга от агентства S&P. Последовавший за ней период относительной стабильности на рынках сменился в конце сентября второй волной продаж, поводом для которой стало разочарование инвесторов результатами заседания Комитета по открытым рынкам ФРС США. По всей вероятности, решения ограничить обещанные ранее инструменты стимулирования «операцией Твист» на \$400 млрд показали участникам рынка недостаточным на фоне мрачных оценок ФРС относительно текущего состояния и прогнозов динамики развития американской экономики. Добавим к этому и отсутствие какой-либо конкретики в заявлениях Еврогруппы и G20 по решению долговых проблем Европы и непосредственную угрозу дефолта Греции, волну понижения рейтингов итальянских, американских и греческих банков, оценку МВФ потенциальных потерь европейской банковской системы на уровне 300 млрд евро. В итоге весь

этот «высыпанный» на рынки негатив привел к панике на финансовых рынках, сопровождавшейся обвалом цен на сырьевые товары, включая золото, бегством инвесторов «в кэш» с закрытием позиций в рискованных активах по любым ценам, укреплением доллара и дефицитом ликвидности у банков. Российский рынок акций под воздействием затяжного негатива оказался в состоянии значительной перепроданности. Показатель P/E индекса РТС снизился к концу сентября к отметке 4,9, что существенно ниже аналогичных

тех традиционных защитных активах, что привело к росту волатильности их цен. Так, цены на золото и серебро упали в сентябре на 13% и 30%, соответственно.

Тем не менее, несмотря на сохраняющиеся риски для мировой экономики, мы придерживаемся оптимистичного взгляда на российский рынок акций до конца года. После затяжного падения акции российских компаний выглядят существенно дешевле своих аналогов с развивающихся рынков. Разрешение предвыборной неопределенности в РФ и на-



Российский фондовый рынок сохраняет оптимизм выше среднемирового

показателем других стран группы BRIC (от 9 до 14).

По-прежнему для российского рынка акций основными и значимыми рисками остаются внешние факторы. Главным из них — риск повторной рецессии экономики развитых стран. Опасность обострения долговых проблем в странах Еврозоны и отсутствие единства европейцев в вопросах структурных реформ монетарного союза вынуждают инвесторов избегать вложений в рискованные активы. Стоит отметить, что бегство инвесторов от риска вызвало спекулятивный перегрев во мно-

голом финансовом году в США позволяло рассчитывать на открытие новых лимитов у фондов, инвестирующих в Россию. Возможным источником позитива для инвесторов в предстоящем квартале могут оказаться отчеты американских компаний по итогам деятельности за 3-й квартал 2011 г., а также ослабление напряженности вокруг Греции. Хотя мы и не исключаем возможных повторных просадок рынка, текущие ценовые минимумы выглядят привлекательными для открытия длинных позиций в расчете на среднесрочную перспективу.

## «ФИНАМ» рекомендует

### Лучше инвестировать в акции иностранных банков

Инвестиционный холдинг «ФИНАМ» провел исследование, в результате которого были определены банки, акции которых обладают наибольшим потенциалом роста в перспективе ближайших пяти лет.

«Банковская отрасль в целом сильно пострадала от кризиса 2008 года и, кроме того, многие крупные западные банки были одной из причин кризиса, так как, в частности, увеличились созданием производных финансовых инструментов на основе ипотечных закладных. И даже спустя три года все проблемы в отрасли не преодолены, и инвесторы настроены чрезвычайно скептически по отношению к банковским акциям», — говорится в аналитическом отчете «ФИНАМа».

В то же время, отмечают аналитики, банки являются необходимым инфраструктурным элементом для функционирования экономики, спрос на их услуги не исчез, и кредит-

ные организации, способные быстро адаптироваться к текущим условиям — в частности, увеличить нормы достаточности собственного капитала раньше других — получают конкурентное преимущество. «Также не стоит забывать, что мир состоит не только из США и Западной Европы. Банки многих развивающихся и ряда развитых стран значительно лучше пережили кризис, и устойчивые темпы роста этих экономик позволяют с оптимизмом смотреть в будущее банкам, ведущим активный бизнес в этих странах. Да и чрезмерный пессимизм инвесторов также является позитивным фактором», — говорит руководитель отдела анализа мировых рынков ИХ «ФИНАМ» Михаил Аристакесян.

Исследование, проведенное аналитиками «ФИНАМа», продемонстрировало, что на текущий момент банковские акции могут быть интересны инвесторам, преследующим, по крайней мере, одну из сле-

дующих трех инвестиционных целей с горизонтом от 1 до 5 лет. В частности, инвестиции в банки развитых стран привлекательны из-за дисконта к балансовой стоимости. «В первую очередь, это характерно для банков из США и Западной Европы. Опасения за их судьбу привели к весьма низким значениям коэффициента P/B. Эти страхи являются чрезмерными, и в перспективе 1-2 лет значение этого коэффициента как минимум составит единицу», — отмечает ведущий аналитик отдела анализа мировых рынков ИХ «ФИНАМ» Наталья Малых.

Инвесторам, ориентированным на получение высокого дивидендного дохода, рекомендуется обратить внимание на банки пятого континента. «В Австралии пессимизм инвесторов привел к тому, что дивидендная доходность ряда банков достигла 10%, — напоминает г-жа Малых. — Учитывая также, что австралийские банки весьма надежны, доста-

точно сказать, что они начнут осуществлять переход на стандарты Basel III на два года раньше, чем остальной мир, то полагаем, что они являются весьма интересным вариантом для инвесторов, ищущих высокой текущей доходности». В «ФИНАМе» отмечают, что, например, потенциал дохода акций Australia and New Zealand Banking Group Limited (ANZ) превышает 15%.

Тем инвесторам, кто при вложении капитала оценивает перспективы роста бизнеса, аналитики «ФИНАМа» рекомендуют акции китайских банков. «Озвученные планы руководства КНР о введении «полной конвертируемости» юаня к 2015 году дадут дополнительный импульс развитию этих банков. И это помимо очевидных преимуществ, таких, как огромное население и высокие темпы роста экономики. Рекомендуем инвесторам ориентироваться на пятилетний срок вложений», — говорит г-н Аристакесян.

## Работа на рынке

### Использование торговых систем



Ярослав Кабаков, ректор УЦ «ФИНАМ»

Многие трейдеры при работе на фондовом рынке используют торговые системы (ТС). Успешность их применения при операциях с различными финансовыми инструментами во многом определяется не только компьютерными и математическими навыками инвестора, но и тем, какие идеи и настройки будут заложены в ТС.

Различают два подхода к работе на рынке: системный и интуитивный. Соответственно, и трейдеров подразделяют на системных и интуитивных. Интуитивные трейдеры при совершении сделок руководствуются собственной интуицией, используя для открытия и закрытия позиций различные сигналы, например, один раз — дивергенцию на осцилляторах, другой — модель «голова и плечи», третий — свечную конфигурацию. В этом случае эмоции часто вытесняют знание и опыт. Кроме того, очень трудно протестировать торговый метод, в котором отсутствуют конкретные правила принятия решений. Системные трейдеры в своих решениях руководствуются торговой системой.

Так что же такое торговая система? Это некий набор правил и индикаторов, используемых трейдером в работе, а также четкий алгоритм его действий в конкретных рыночных ситуациях. Эти правила у каждого свои. Они могут быть просто в голове у трейдера, записаны на бумаге, а могут быть оформлены в виде компьютерной программы. Положительным моментом использования торговой системы является то, что она дает количественную оценку прибыли и риска, которые можно измерять, отслеживать и контролировать.

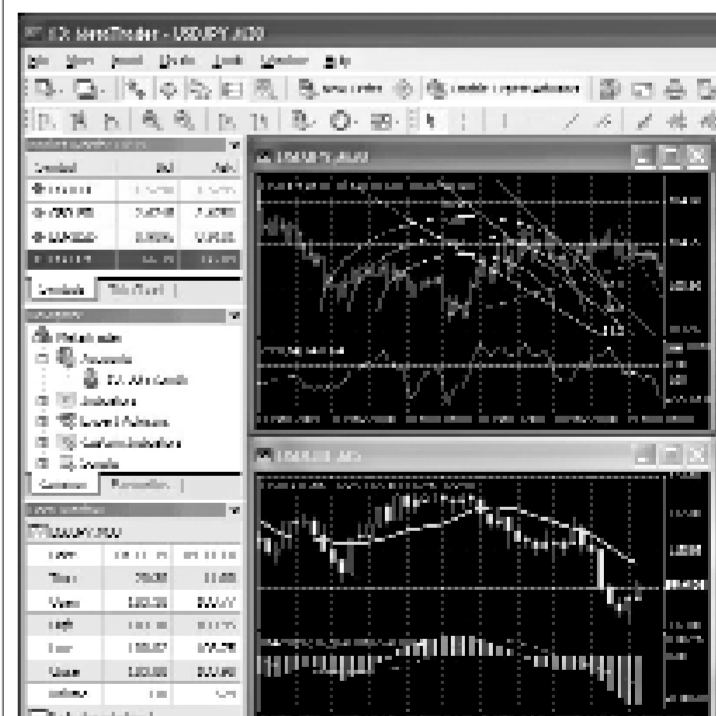
Для системы любой рынок, будь то рынок акций, валют, товаров или фьючерсов — это просто набор чисел: биржевые котировки, объемы торгов и т.д. Задача торговой системы (ТС) — проанализировать данный числовой ряд, и с помощью специальных индикаторов определить состояние рынка на текущий момент. В случае если выполняются определенные условия, заложенные в ТС, подать сигнал на совершение торговой операции.

Вместе с тем, при создании ТС каждый инвестор должен учитывать определенные личностные факторы:

- темперамент — какая торговая тактика более приемлема: краткосрочная (несколько сделок в день), среднесрочная или долгосрочная;
- терпимость к риску — что более приемлемо в процессе торгов: ли: частые, но мелкие убытки или редкие, но более крупные;
- время, которое планируется посвящать торговле — краткосрочная торговля может занимать все свободное время, а среднесрочному или долгосрочному инвестору достаточно просмотреть графики один раз в конце дня;
- торговый капитал — реализация различных торговых стратегий предполагает различный минимальный размер депозита;
- уровень компьютерных навыков;
- уровень математической подготовки;
- уровень имеющихся знаний о рынке, техническом и фундаментальном анализе.

Система не должна быть просто бессмысленной комбинацией индикаторов, она должна содержать в себе здравую идею. И, если инвестор не знает, как рассчитывается тот или иной индикатор, и не уверен в его поведении на различных участках рынка, то лучше его не использовать. К тому же нельзя, чтобы система зависела от случайного сочетания индикаторов.

Торговая система должна обязательно содержать методики открытия и закрытия позиций. Методика открытия позиции должна определять наилучшие моменты для совершения сделок с приемлемым соотношением риска и прибыли. В свою очередь, методика закрытия позиции должна защищать от излишних потерь при неудачной сделке или развороте рынка, а также эффективно фиксировать прибыль при благоприятном развитии событий.



### НОВОСТИ

ние Комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации и Федеральной антимонопольной службы России. Условия вхождения Total в проект включают оплату акций и финансирование «Ямал СПГ» через уставный капитал, а также путем предоставления диспропорциональных акционерных займов.

#### «Металлоинвест» в первом полугодии

Консолидированная выручка «Металлоинвеста» в I полугодии 2011 года по МСФО составила \$5 132 млн, увеличившись на 31% к уровню II полугодия 2010 года. Операционная прибыль компании составила \$1487 млн, увеличившись на 34%. Показатель EBITDA «Металлоинвеста» вырос на 44% до \$1982 млн, при этом рентабельность по показателю EBITDA составила 39%. Чистая прибыль компании за отчетный период выросла на 45% по сравнению со II полугодием 2010 года до \$985 млн. Приток денежных

средств от операционной деятельности составил \$1238 млн, что на 37% больше, чем за II полугодие 2010 года. Увеличение денежного потока от операционной деятельности связано с ростом прибыли до налогообложения до \$1359 млн (+50% ко второму полугодю 2010 года). Денежные средства и их эквиваленты на конец I полугодия 2011 года выросли до \$406 млн. Общий объем кредитов и займов компании на конец I полугодия 2011 года составил \$6165 млн, из которых 73% приходится на долгосрочные кредиты и займы. Показатель «Долг/EBITDA за последние 12 месяцев» равнялся 1,8. Чистый долг на конец отчетного периода составил \$5759 млн.

#### ФАС против «ЮТэйр» и АК «Ямал»

Тюменское УФАС России оштрафовало ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр» на 2,5 млн руб. и ОАО «Авиационная транспортная компания «Ямал» на 2,6 млн руб. Тюменское УФАС при исследо-

вании документов, касающихся установления тарифов, выявило, что «ЮТэйр» и «Ямал» в период с июня по август 2010 года установили базовый тариф экономического класса обслуживания на маршруте Тюмень-Сочи-Тюмень в приблизительно равном размере, различия в стоимости билета составляла 90 руб. Также было выявлено, что хозяйствующие субъекты в течение 2008-2010 гг. неоднократно совершали действия, которые приводят к установлению одинаковых цен. Хозяйствующие субъекты поочередно поднимали цену и поддерживали в размере формально отличном от цены конкурента с разницей в 90 руб. Увеличение цены соответствует интересам каждого хозяйствующего субъекта — рост тарифов в рассматриваемый период произошел в большей части за счет увеличения рентабельности. Объем рынка поделен на сопоставимые доли. Такое поведение может свидетельствовать об отсутствии конкурентных отношений, борьбы за покупателя, отмечается в сообщении ФАС.

## Отопительная ГОТОВНОСТЬ

«Мечел-Энерго»: паспорт к работе в ОЗП

Ольга Давыдова, Ижевск

Обособленное подразделение ООО «Мечел-Энерго» в Ижевске получило Паспорт готовности к работе в ОЗП 2011-2012 годов. Проверка готовности котельного оборудования и системы теплофикации проводилась в соответствии с Техническим регламентом об оценке готовности электро- и теплоснабжающих предприятий к работе в осенне-зимний период.

В ходе подготовки к отопительному сезону был полностью выполнен ремонт котельной №3 и №4, вспомогательного оборудования, а также оборудования для хранения и передачи резервного топлива, отремонтированы производственные и бытовые помещения водогрейной котельной.

Успешно прошли гидроснабжения теплофикационных магистралей и опрессовка котельного и обвязочного газопроводов, проверка систем автоматизации, защиты и сигнализации.

Обслуживающий персонал своевременно и успешно прошел учебную подготовку и проверку знаний по Правилам технической эксплуатации тепловых энергоустановок, имеет удостоверение на право обслуживания водогрейных котлов производительностью до 100 Гкал/час с температурой 115°C на всех видах топлива.

Техническая документация водогрейной котельной ведется в текущем порядке в строгом соответствии с установленными требованиями Правил технической эксплуатации тепловых энергоустановок. Запасы резервного топлива (мазута) пополнены и приведены в соответствие с нормативом, установленным Министерством промышленности и энергетики Удмуртской Республики.

ООО «Мечел-Энерго» — дочернее предприятие ОАО «Мечел», объединяющее энергетические активы группы. Кроме управления ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» (г.Калтан, Кемеровская область), ОАО «Кузбассэнергосбыт» (г.Кемерово) и «Топлофикация Русе» ЕАД (Болгария), ООО «Мечел-Энерго» располагает энергогенерирующими активами и обслуживает тепловые сети в следующих российских городах: в Челябинске (Челябинский филиал ООО «Мечел-Энерго»), в Чебаркуле (Челябинская область, Обособленное подразделение ООО «Мечел-Энерго» в г. Чебаркуле), в городе Видное (Московская область, Московский областной филиал ООО «Мечел-Энерго»), в Белоречье (Республика Башкортостан, Белоречийский филиал ООО «Мечел-Энерго»), в городах Кемеровской области — Междуреченске, Гурьевске и Мысках (Кузбасский филиал ООО «Мечел-Энерго»), в Ижевске (Удмуртская Республика, Обособленное подразделение ООО «Мечел-Энерго» в г. Ижевске).

## На западе Подмоскovie

Расчетка трасс для ЛЭП

Константин Сазонов

Расчетка просек вдоль трасс воздушных линий электропередачи рассматривается энергетиками ОАО «МО-ЭСК», как одна из основных составляющих повышения надежности сетевого комплекса. Ежегодная комплексная программа по расширению просек реализуется в рамках ремонтной кампании Общества.

По итогам восьми месяцев этого года, филиал ОАО «МО-ЭСК» — Западные электрические сети произвел расчетку 325,3 га просек на воздушной линии (ВЛ) 6-10 кВ. При этом, что в этом году предполагалось произвести расчетку лишь 197,3 га. На ВЛ 0,4 кВ расчетно 22,4 га.

В высоковольтных сетях на ВЛ 35 кВ расчетно 186,9 га, на ВЛ 110 кВ 66,6 га, ВЛ 220 кВ — 60,5 га. Все работы выполнены со значительным превышением плановых показателей. Персонал филиала, занятый на этих работах, обеспечен всем необходимым инструментом: ручными кусторезами, бензопилами, а также специальной техникой. Хорошим подспорьем стал трактор фирмы «Варта», который не только позволяет эффективно расчищать просеки от деревьев и кустарника, но и утилизировать порубочные остатки, равномерно покрывая почву слоем щепы.

Сейчас к расчетке трасс приступили подрядные организации, которые по условиям договора обязаны выполнять весь комплекс работ, начиная от оформления разрешительных документов, лесорубочных билетов, и заканчивая утилизацией отходов и реализацией деловой древесины. Ожидаемые затраты филиала в 2011 году на ремонтную кампанию составят 770 млн руб.

## Ремонт скважин

«Татнефть»: новые колтюбинговые технологии

В «Татнефти» успешно осваиваются новые направления в области капитального ремонта скважин (КРС). За 2010-2011 годы внедрены новые колтюбинговые технологии. За 8 месяцев 2011 года в ОАО «Татнефть» с использованием колтюбинга отремонтирована 541 скважина. Ежегодно увеличивается объем работ и расширяется применение технологий с использованием колтюбинговых установок.

Так, например, на скважинах Компании специалисты ОАО «Татнефть» совместно с ООО «Татнефть-РемСервис» успешно освоили и применяют технологию исследования и изоляции водопитовиков в горизонтальных скважинах с использованием надувных пакеров. Она включает в себя комплекс работ по выявлению водоносных и нефтенасыщенных участков в открытом горизонтальном стволе скважины. При этом надувным пакером временно на период технологических работ проводится отсечение нефтенасыщенного участка.

Для повышения эффективности проведения работ вместо надувного пакера в Компании сегодня начали использовать так называемый жидкий пакер — полисахаридный гелем с деформирующей структурой 48 часов. Разработанная и усовершенствованная специалистами ОАО «Татнефть» технология позволяет выделять интервалы водопитовика, перекрывать жидким пакером нефтенасыщенные интервалы и направленно поинтервально закачивать изоляционный материал. Доставка геля в заданный интервал осуществляется с помощью гибкой трубы. Установка жидкого пакера в отличие от надувного не требует дополнительной подготовки ствола скважины и более надежна при производстве работ. Изоляционные работы с использованием жидкого пакера за один цикл позволяют обработать несколько интервалов, так как гелем не препятствует изменению положения гибкой трубы.

Опытные промысловые работы по технологии изоляции воды в горизонтальных стволах с использованием жидкого пакера проводятся на 7 скважинах. На всех скважинах после проведения изоляционных работ достигнуты снижение обводненности и увеличение дебита нефти. В среднем на 1 скважину обводненность снизилась с 99% до 59%, а дебит нефти вырос с 0,2 т до 3,5 т в сутки.

## Зима без компромиссов

«МРСК Сибири» осваивает спутниковый мониторинг

Подготовка «МРСК Сибири» к зиме идет строго по графику. В этом лично убедился заместитель полномочного представителя Президента РФ в Сибирском федеральном округе Владимир Псарев, посетивший в сентябре энергокомпанию с рабочим визитом.

В настоящее время в филиалах «МРСК Сибири» и ОАО «Тываэнерго» завершается ремонт электросетевого оборудования, зданий и автотранспорта. «Спецназ» компании — мобильные аварийно-восстановительные бригады — оснащаются всем необходимым инструментом, средствами связи и спутниковыми навигаторами, высокопроходимой техникой и даже сухим пайком. Для персонала проводятся специальные тренировки по вводу графиков аварийного ограничения.

К работе в условиях сибирских морозов уже подготовлены передвижные и стационарные дизельные электростанции, а также мобильная подстанция 35/10(6) киловольт (кВ). На 100% сформирован аварийный запас оборудования и материалов.

Как отметил заместитель главного инженера «МРСК Сибири» по эксплуатации Алексей Солдатенко, в процессе подготовки к зиме энергетики учитывают опыт прошлых лет. В частности, в нынешнем году, как и прежде, повышенное внимание уделяют сетям 6-10 кВ, на которые, по статистике, приходится большая часть всех технологических нарушений. Усилия специалистов энергокомпании дают результат: за 8 месяцев 2011 года, по сравнению с аналогичным периодом года прошлого, число технологических нарушений снизилось почти на 14%.

В «МРСК Сибири» Владимир Псарев посетил Центр управления сетями (ЦУС) и, сам энергетик по профессии, высоко оценил организацию его работы. Одобрение заместителя полпреда получили также все нововведения, которые внедряются сегодня в энергокомпании и призваны сделать еще более качественной и бесперебойной работу электросетевого оборудования предстоящей зимой.



Так, в 2011 году компания совместно с «Холдингом МРСК» приступила к созданию единой геоинформационной базы сетей — карт-схем с координатами энергообъектов. Пока загружено только по одной координате всех подстанций 35-110 кВ. До конца года в систему будут занесены по 4 координаты каждой подстанции, а также всех конечных, отпайных и угловых опор воздушных линий электропередачи 35 — 110 кВ. Электронные карты-схемы распределительных сетей 0,4-10

кВ энергетики планируют сделать в следующем году. Также в «МРСК Сибири» сейчас запускается система спутникового мониторинга транспортных средств (на основе аппаратуры спутниковой навигации ГЛОНАСС/GPS). Она позволит в режиме реального времени видеть все перемещения спецтехники, что особенно важно при ликвидации серьезных технологических нарушений.

«Ледяной дождь», прошедший минувшей зимой в Московской области, привлек пристальное внимание энергетиков всей страны к проблеме расчистки и расширения просек линий электропередачи. Специалисты «МРСК Сибири» нашли простое и эффективное решение: в 2011 году компания заключила с региональными лесными ведомствами соглашения о выделении лесозаготовителям участков, непосредственно примыкающих к просекам ЛЭП. В

результате в выигрыше остались все: и энергетика, и лесозаготовители.

Хорошие отношения с соседями «МРСК Сибири» теперь подтверждает соглашение о взаимодействии в чрезвычайных ситуациях. Компания уже заключила такие договоры с «МЭС Сибири», «МРСК Урала», «Поменьэнерго» и «Томской распределительной компанией». Сейчас ведет переговоры с веду-

щими энергопредприятиями Новосибирской, Иркутской и Амурской областей. Специалисты «МРСК Сибири» осознают огромную ответственность перед потребителями, ведь энергетика — важная часть системы жизнеобеспечения страны. И поэтому задача компании, задача каждого ее сотрудника — сделать все возможное для обеспечения качественной работы сетей предстоящей зимой. Здесь, считают в «МРСК Сибири», компромиссов быть не может.

## Малому и среднему бизнесу

Холдинг МРСК наращивает объем техприсоединения

В Холдинге МРСК растет количество исполненных договоров технологического присоединения к распределительным электрическим сетям. В первой половине 2011 года компании Холдинга МРСК выполнили 64788 договоров техприсоединения мощностью 1596 МВт. По сравнению с аналогичным периодом 2010 года число исполненных договоров выросло на 27%.

В частности, существенно выросло количество присоединенных объектов малого бизнеса (мощностью до 15 кВт): число исполненных договоров увеличилось на 22% до 15862. Суммарная мощность присоединенных потребителей — 140 МВт (данный показатель на 49% выше прошлого года). Положительная динамика наблюдается и по объектам среднего бизнеса (мощностью 15-100 кВт). Всего исполнено 2777 договоров (на 17% выше прошлогоднего показателя) суммарной мощностью 140 МВт (прирост по срав-

нению с 2010 годом — 30%). За этот же период операционные компании Холдинга МРСК полностью завершили работы по технологическому присоединению двух крупных объектов генерации. Так, специалисты ОАО «МРСК Юга» осуществили техприсоединение парогазовой установки (ПГУ) 110 МВт Астраханской ГРЭС; энергетика ОАО «МРСК Урала» обеспечила выдачу мощности для ПГУ 124 МВт Пермской ТЭЦ-6.

Кроме того, ОАО «Холдинг МРСК» и его дочерние компании продолжают участвовать в реализации проектов регионального и федерального значения. В частности, продолжают работы в рамках подготовки к проведению XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи. В завершающей стадии находятся мероприятия по технологическому присоединению объектов подвижной радиотелефонной связи федеральной трассы «Амур» Читинского филиала (организация внешнего электроснабжения для 29 базовых станций опе-

раторов сотовой связи на территории Забайкальского края). В зоне ответственности ОАО «МРСК Юга» и ОАО «МРСК Северного Кавказа» последовательно реализуются мероприятия по обеспечению электроснабжения расширяемой части нефтепровода Каспийского Трубопроводного Консорциума. По окончании строительства магистрального нефтепровода (крупнейшего на территории СНГ инвестиционного проекта с участием иностранного капитала) данная трубопроводная система станет главным каналом транспортировки нефти из Каспийского региона на мировые рынки.

Между тем, в октябре операционная компания Холдинга МРСК ОАО «Ленэнерго» полностью завершила реконструкцию электросетевых объектов для электроснабжения Северо-Европейского газопровода («Северный Поток»): электросетевые объекты технологического присоединения всех компрессорных станций газопровода на территории Ленинградской области.

## Система резервирования

IBS помогла «ЭМАльянс» сберечь данные

Евгений Кутулов

Компания IBS создала систему резервного копирования для энергомашиностроительной компании «ЭМАльянс». В результате проекта обеспечено автоматическое копирование и сохранение корпоративных данных в трех территориально-распределенных офисах компании, значительно повысилась надежность работы внутрикорпоративных систем, стало возможным восстановление информации в случае повреждения, сбоя и непредвиденных ситуаций. Проект был выполнен в течение 8 месяцев.

ОАО «ЭнергоМашиностроительный Альянс» («ЭМАльянс») — одна из крупнейших российских энергомашиностроительных компаний, имеющая международный опыт и компетенцию в области оборудования для тепловой энергетики. Филиалы компании открыты в Москве, Таганроге, Подольске, Барнауле и Иванове. Ранее «ЭМАльянс» не использовал системы резервного копирования данных, что повышало риски потери информации.

Новая система должна была охватить три филиала компании: в Москве, Подольске, Таганроге. В каждом из них работает до нескольких десятков серверов, а общий объем данных достигает 15 Тб. Наибольшая доля приходилась на почтовые сервисы и файловые сервера.

Компания IBS, которая была привлечена к проекту на основе открытого конкурса, предложила высокопроизводительное решение по управлению данными для сред с серверами Windows. В его основе специализированное ПО Symantec Backup Exec 2010 и аппаратное оборудование производства HP (серверы HP ProLiant, дисковые массивы HP P2000 G3 MSA, ленточные библиотеки HP MSL). Специалистами IBS было разработано техническое предложение, проведена поставка оборудования, проведены лусконалочные работы и интеграция системы в корпоративную ИТ-среду, подготовлена рабочая документация.

Заместитель директора по информационным технологиям ОАО «ЭМАльянс» Сергей Новиков комментирует: «Компания IBS была выбрана в качестве генерального подрядчика проекта, прежде всего, потому, что предложила современную архитектуру решения и гибкий подход к ценообразованию. Дальнейшая рабо-

та продемонстрировала правильность такого выбора: оборудование поставлено полностью, а все работы выполнены качественно и в установленные сроки».

В «ЭМАльянс» была реализована двухэтапная схема резервного копирования. Для оперативного хранения резервных копий был выбран дисковый массив, для долгосрочного хранения — ленточная библиотека. Такой подход позволил сократить стоимость хранения основного массива данных, в то же время, обеспечить максимально быстрый доступ к наиболее важной информации.

«ЭнергоМашиностроительный Альянс» («ЭМАльянс») — одна из крупнейших российских энергомашиностроительных компаний, имеющая международный опыт и компетенцию в области проектирования, изготовления и комплексной поставки оборудования котельного острова для тепловой энергетики, включая исполнение контрактов «под ключ». «ЭМАльянс» принадлежит 77,33% обыкновенных акций ОАО ТКЗ «Красный котельщик» и 100% акций одной из крупнейших европейских компаний по производству котельного и теплообменного оборудования «Duro Dakovic» («Джуро Джавич») (Хорватия). Филиалы инженеринговой компании открыты в Таганроге, Подольске, Барнауле и Иванове. Компания развивает не только производственные мощности, но и активно занимается инновационной деятельностью. «ЭМАльянс» — надежный поставщик высокотехнологичных решений в области инженеринга и поставки оборудования котельного острова тепловых электростанций. «ЭМАльянс» стремится стать ведущей российской энергомашиностроительной компанией — одним из лидеров глобального рынка.

Компания IBS — лидер рынка информационных технологий и консалтинга России. Входит в состав IBS Group Holding вместе с компанией Luxoft. Ключевые направления деятельности: управленческий консалтинг, внедрение бизнес-приложений, ИТ-аутсорсинг, ИТ-инфраструктура. Количество сотрудников — около 3000 человек, из них — более 1500 сертифицированных консультантов и специалистов. IBS Group является одним из ведущих поставщиков программного обеспечения и ИТ-услуг в Восточной Европе. Две основные дочерние компании Группы — Luxoft и IBS IT Services — предлагают широкий спектр услуг в области информационных технологий, включая разработку программного обеспечения, ИТ-аутсорсинг, бизнес- и ИТ-консалтинг, внедрение бизнес-приложений.

## Недельный срез

Работа оптового рынка электроэнергии и мощности

По данным НП «Совет рынка», на неделе с 30.09.2011 по 06.10.2011 плановое электропотребление характеризовалось увеличением объемов относительно предыдущей недели в обеих ценовых зонах. Изменения планового электропотребления накопленным итогом разнонаправлены по ценовым зонам. Так, за период с начала 2011 года суммарное электропотребление в Европейской части России и на Урале выросло, а в Сибири — снизилось по отношению к суммарному значению аналогичного периода прошлого года. Индекс равновесных цен снизился относительно значений предыдущей недели в первой и второй ценовых зонах. Средневзвешенные индексы за период с начала 2011 года выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в обеих ценовых зонах.

В целом по ценовым зонам плановое потребление за истекшую неделю увеличилось на 2,5%, суммарный объем потребления с начала года вырос на 1,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Общий объем планового электропотребления на рынке на сутки вперед за прошедшую неделю составил 17,27 млн МВт·ч. В Европейской части РФ и на Урале плановое электропотребление составило 13,75 млн МВт·ч, увеличившись на 3% по отношению к прошлой неделе. Суммарный объем планового потребления в Европейской части РФ и на Урале с начала года увеличился на 2,5% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. В Сибири плановое электропотребление составило 3,52 млн МВт·ч, увеличившись на 0,9% по отношению к прошлой неделе. Суммарный объем планового потребления в Сибири с начала года уменьшился на 1,4% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

За неделю в структуре плановой выработки Европейской части России и Урала доля ТЭС выросла на 0,8 процентного пункта. При этом доля ТЭС стала на 0,5 процентных пункта ниже среднего значения с начала 2011 года. В структуре плановой выработки Сибири доля ТЭС сократилась на 0,3 процентных пункта относительно предыдущей недели. При этом структура плановой выработки Сибири на истекшей неделе была идентична среднегодовой структуре плановой выработки в 2011 году.

В Европейской части РФ и на Урале ТЭС пришлось 69% выработки, на ГЭС и АЭС — 6,4% и 24,5% соответственно. В Сибири структура выработки сформировалась следующим образом: ТЭС — 51,8%, ГЭС — 48,2%. Индекс равновесных цен в Европейской части РФ и на Урале уменьшился за неделю на 0,3% — до 997,7 руб. за МВт·ч (средневзвешенный индекс равновесных цен за период с начала года вырос на 15,2% по отношению к аналогичному периоду прошлого года). В Сибири индекс за неделю уменьшился на 4,2% — до 510,5 руб. за МВт·ч (средневзвешенный индекс равновесных цен за период с начала года вырос на 10% по отношению к аналогичному периоду прошлого года).

По состоянию на 1 октября 2011 года общая задолженность участников рынка составила 26,7 млрд руб., уменьшившись с 28 сентября на 1,6 млрд руб. В том числе задолженность по ценовым зонам составила 24,65 млрд руб., по неценовым зонам — 2,08 млрд руб.

## Новый уровень

«Оренбургэнерго» на связи с абонентами

Анастасия Денисова

Компания «Астерос» создала контакт-центр для гарантирующего поставщика электроэнергии «Оренбургэнерго». Широкие функциональные возможности контакт-центра позволили вывести связь с более чем 800 тыс. абонентами компании на новый уровень.

«Оренбургэнерго» поставляет электрическую энергию на территории Оренбургской области. Непрерывное повышение уровня сервиса для абонентов — одна из приоритетных стратегических задач предприятия. Это обуславливает большое внимание руководства компании к технологической оснащенности систем обслуживания конечных потребителей. В рамках стратегии управления взаимоотношениями с клиентами было принято решение о создании современного контакт-центра, обладающего широким функционалом и многоступенчатым сценарием обслуживания вызовов.

Реализовать сложный и масштабный проект поручили «Астерос». Специалисты компании в сжатые сроки выполнили поставку телекоммуникационного оборудования Avaya в 49 офисов компании, и затем настроили его для работы с корпоративными информационными системами.

Решения Avaya, на которых построен новый комплекс, обеспечивают маршрутизацию и распределение голосовых обращений, запись разговоров, позволяют использовать инструменты интерактивного речевого взаимодействия для самообслуживания абонентов, вести отчетность и оперативный контроль за работой контакт-центра и т.д. Всего в ходе специалисты «Астерос» и «Оренбургэнерго» внедрили 9 систем, обеспечивающих непрерывное и качественное взаимодействие с клиентами.

В финале проекта специалисты «Астерос» создали телефонную сеть на IP-технологиях, которая объединила центральный офис и филиалы заказчика.

«Контакт-центр открывает для нас новые горизонты — теперь мы можем напрямую взаимодействовать с конечными потребителями. Наши клиенты получили удобный сервис: они могут самостоятельно, без операторской поддержки, передавать показания приборов учета электроэнергии с помощью тонального набора с телефона. Эти данные учитываются при выставлении счетов в биллинговой системе. Внедренные решения позволили оптимизировать расходы на связь и заложить хорошую технологическую базу для развития сервисов поддержки удаленных абонентов», — подкрепляет Денис Скорняков, заместитель управляющего директора по качеству и клиентскому сервису компании «Оренбургэнерго».

«Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами, которую активно внедряет «Оренбургэнерго», потребовала от нас создания полнофункционального инструмента, позволяющего выстроить открытый диалог с потребителями. Реализованные решения обладают возможностями дальнейшего развития. Например, на основе корпоративной телефонной сети могут быть развернуты системы аудио- и видео-конференцсвязи, а на базе контакт-центра возможно создать диспетчерскую службу», — отмечает Валерий Соколов, директор департамента телекоммуникационных решений компании «Астерос».

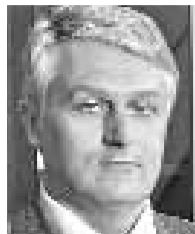
Группа «Астерос» занимает второе место в сегменте системной интеграции российского рынка ИТ-услуг, по оценке IDC, по итогам 2010 года. Основными направлениями деятельности группы являются построение ИТ-инфраструктуры, инженерных систем, систем безопасности, а также предоставление услуг ИТ-консалтинга и ИТ-аутсорсинга. В состав группы входят компании «Астерос», «Астерос Консалтинг», «Астерос Лабс», «Аверта», «КАБЕСТ», «Астерос Украина».

За дополнительной информацией обращайтесь к PR-директору группы «Астерос». Тел.: (495) 787-24-50, e-mail: pr@asteros.ru. Информацию о группе можно найти на сайте www.asteros.ru.

# АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

## Енисейская ТГК становится все более привлекательным активом

Евгений Жадовец: «Инвестиции в энергетику должны прямо зависеть от операционной эффективности»



**Евгений Жадовец,**  
исполнительный директор  
ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)»

Енисейская ТГК (ТГК-13) на протяжении последних лет демонстрирует поступательное развитие. В силу многих особенностей акционирования, географического положения энергопредприятий, входящих в ее состав, компания вызывает большой интерес со стороны участников и экспертов энергорынка. Мы предлагаем читателям интервью с исполнительным директором компании Евгением Жадовцем о настоящем энергокомпании ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)», ее операционной эффективности и перспективах.

— Во время реформирования РАО «ЕЭС России» ТГК-13 была достаточно привлекательной компанией в Сибири. Одновременно это был сложный актив из-за высокой степени износа оборудования и множества обязательств. Как сейчас вы оцениваете инвестиционную привлекательность компании?

— По моей оценке, компания сейчас становится более привлекательной, и тому есть несколько причин. За последние три года мы реализовали два достаточно крупных инвестиционных проекта — в Канске и Минусинске. На Канской ТЭЦ построили новую турбину на 12 МВт. На Минусинской ТЭЦ реконструировали турбину ПТ-80, увеличив ее мощность до 85 МВт.

В этом году мы заканчиваем инвестиционный проект по строительству первого энергоблока мощностью 185 МВт на Красноярской ТЭЦ-3. Плюс начали реализацию двух инвестиционных проектов с завершением до 2013 года. На Назаровской ГРЭС начали реконструкцию энергоблока №7, которая позволит увеличить мощность до 415 МВт. В Абакане приступаем к строительству нового энергоблока мощностью 120 МВт.

Растут вложения в наше оборудование — соответственно, растет капитализация Енисейской ТГК. Плюс — нами реализуется инвестиционная программа развития тепловых сетей города Красноярска. И тут также есть вклад в развитие, в капитализацию компании. То есть, с точки зрения инвестиций, мы становимся все более интересным активом. Компания реально развивается.

— Инвестиционные проекты — это личное дело компании, однако в силу их социальной значимости власти пристально наблюдают за ними. В каких проектах вы чувствуете особую заинтересованность местных администраций, и по каким направлениям ведете сотрудничество?

— Конечно, заинтересованность власти в реализации этих проектов очевидна. Но прямой финансовой помощи нет, да

и ее и не просим. Хотя административная поддержка для нас тоже важна, и по локальным задачам мы сотрудничаем с органами власти. Например, сейчас проект по достройке ТЭЦ-3 находится на финише. И мы работаем в тесном контакте с администрацией города Красноярска — нам нужна помощь в регистрации земельных участков, разрешения на



строительство и так далее. А финансирование строительства — это мы сами и наши акционеры.

— Какие проекты вызывают одобрение со стороны властей? Что они ждут? В каких-то вопросах они могут перед населением отчитаться, опираясь на вас?

— Для краевой и городской власти особую значимость имеет первый энергоблок Красноярской ТЭЦ-3, благодаря которому улучша-

**Мы к ОЗП готовы, все наши узкие места за время ремонтной программы подтянули. Но всегда остаются риски, потому что тепловые сети не новые. Диагностику провели, но, конечно, возможны какие-то прорывы. По оборудованию больших рисков я не вижу**

ется теплоснабжение города Красноярска и надежность энергообеспечения. Кроме того, его пуск дает толчок развитию города Красноярска. А также улучшаются экологические показатели на ТЭЦ-3, поскольку частично выводятся из эксплуатации водогрейные котлы и основ-

ную нагрузку будет нести оборудование более экологически чистое. Немаловажно и то, что с вводом энергоблока появляются дополнительные рабочие места. Это три основных фактора, которые администрация города Красноярска очень радуют.

Администрация Красноярского края также высоко оценивает значение нового энергоблока. Появление дополнительных 185 МВт повышает надежность электроснабжения края. Кроме того, с вводом первого блока ТЭЦ-3 у компании должна увеличиться прибыль, а значит, дополнительные налоговые поступления пойдут в бюджет Красноярского края.

Правительство Республики Хакасия также с большим энтузиазмом относится к проекту по строительству нового энергоблока. Дополнительные инвестиции — это и новая энергия, и новые рабочие места, что позволит развивать город Абакан. Но здесь пока проект — в начальной стадии.

— Назовите ключевые факторы инвестиционной привлекательности компании?

— Во-первых, основная операционная эффективность состоит в том, что мы работаем на одном угле. Уголь добывается на местных разрезах относительно дешевым открытым способом, транспортное плечо — короткое. Соответственно, и топливная составляющая в себестоимости продукции у нас ниже, чем у многих других энергокомпаний. А топливо для энергопредприятий — это один из основных факторов эффективности.

Второй плюс состоит в том, что две главные программы — инвестиционную и ремонтную реализуют организации, входящие в одну с нами группу компаний — ООО «Сибирская генерирующая компания». Это гарантирует и управляемость, и согласованность действий, и прозрачность. Кроме того, эти сервисно-ремонтные компании обладают высококвалифицированным персоналом, который мы мониторим и отбираем. Чрезвычайно важно, что мы наблюдаем весь бизнес-процесс от начала формирования инвестиционных программ или программы ремонта до ввода в эксплуатацию. И можем оптимизировать затраты

на всех этапах, а это очень важно, так как, например, затраты на ремонт занимают в расходах компании от 10 до 15%.

Третий фактор нашей инвестиционной привлекательности состоит в том, что помимо ТЭЦ у нас есть и электростанции. Это резерв к основным теплоисточникам, которые мы задействуем в периоды высоких нагрузок. Правда, в настоящее время в связи с либерализацией рынка электроэнергетики у нас растут затраты на покупную электроэнергию, что ложится нагрузкой на тепловой тариф. Но мы устанавливаем системы АИИС КУЭ и планируем вывести электростанции на оптовый рынок

электроэнергии. Это позволит оптимизировать наши затраты и снизить расходы на покупку электроэнергии на 10-15%.

— К вопросу об угле. Насколько стратегически эффективным вы считаете развитие угольной генерации?

— Я считаю, что это перспективно. Особенно в нашем регионе, богатом углем, который к тому же залегают близко к поверхности.

— А если сравнить с ядерной и гидроэнергетикой?

— Атомной энергетики теперь в Красноярском крае нет. Единственный реактор закрыт. А гидрогенерация имеет сезонность и определенные циклические ограничения по водности. Примерно раз в пять лет наступают маловодные периоды, что не позволяет нести полностью нагрузку, особенно в зимнее время. Угольная генерация снимает эти риски. Даже низкие температуры для угольных станций — не проблема. Какая бы зима ни была суровая, поставка угля всегда стабильна. Тем более, я уже говорил, транспортное плечо довольно короткое, в любой момент мы можем уголь поставить в любом объеме. Я считаю, что угольная генерация довольно перспективна. Даже если здесь появится газовая генерация и даже если она будет в зоне действия наших станций, это не помешает развитию угольных ТЭС. Уголь всегда

будет дешевле. Кроме того, думаю, что диверсификация топлива на станциях может быть очень полезна, потому что при возникновении на рынке скачков цен появляется возможность для варьирования.

— Что изменилось для потребителей, для инвесторов и для сотрудников после объединения Хакасской генерации и Красноярской генерации в Енисейскую ТГК?

— Акционеры изменились. Политика компании изменилась. Реальный бизнес вошел в компанию. Много работы проделано по операционной эффективности. Сюда относится все, что я перечислил — как с ремонтными программами,

— ТЭЦ-3 находится на финише, планируем в декабре провести комплексные испытания блока. Как я уже говорил, акционерами утверждены еще два инвестиционных проекта. Это строительство нового блока на Абаканской ТЭЦ и реконструкция блока на Назаровской ТЭЦ. О других перспективах говорить рано, потому что они еще не одобрены ни собранием акционеров, ни советом директоров компании. Хотя планы, безусловно, есть и большие. Компания намерена активно развиваться и дальше, мы ставим перед собой амбициозные задачи — занимаем лидирующее положение.

— А в отдаленной перспективе какие планы?



так и с инвестициями. Возник единый подход с точки зрения зарплат, тарифных ставок, мотивации персонала. Вложение денег, инвестиции стали прямо зависеть от операционной эффективности.

— В каких социальных проектах участвует Енисейская ТГК и каковы критерии отбора этих проектов?

— О них говорить преждевременно, потому что очень много зависит от реализации основных трех проектов. Я думаю, когда пойдут к завершению проекты строительства и реконструкции в Абакане и Назаровке, будет смысл говорить о новых. Поэтому что есть определенные финансовые обязательства у

**Основная операционная эффективность состоит в том, что мы работаем на одном угле. Уголь добывается на местных разрезах относительно дешевым открытым способом, транспортное плечо — короткое. Соответственно, и топливная составляющая в себестоимости продукции у нас ниже, чем у многих других энергокомпаний страны**

— В первую очередь мы помогаем социально незащищенным группам — детским домам, сиротам, людям маломобильным, многодетным семьям, инвалидам. Уделяем внимание развитию детского спорта, здравоохранения, культуры на территориях нашего присутствия. Оказываем помощь в проведении различных благотворительных мероприятий, которые проводят города и регионы нашей деятельности. То есть, приоритет отдается тем, кому на самом деле нужна помощь и поддержка.

— Планы развития на ближайшее будущее? В частности, на каком этапе сейчас находится достройка первого энергоблока ТЭЦ-3 и что дальше ждет Енисейскую ТГК?

стадии. Работает комиссия, после того как будет утверждена концепция развития станции, можно будет говорить что-то более конкретное.

— Предстоящий ОЗП: какие риски ожидают, что больше всего волнует?

— Мы к ОЗП готовы, все наши узкие места за время ремонтной программы подтянули. Но всегда остаются риски, потому что тепловые сети не новые. Диагностику провели, но, конечно, я не исключаю, что возможны какие-то прорывы. А по оборудованию больших рисков не вижу, потому что есть резервирование по мощности, при необходимости мы сможем закрыть отказ, и потребитель этого даже не заметит.

— В связи с этим вопросом. Есть ли резервы для увеличения выработки теплотворности и насколько?

— А зачем?

— Дефицит же некий существует?

— Только по Советскому району Красноярска, который зимой, с вводом энергоблока на ТЭЦ-3, закроется.

— В одном из интервью вы говорили, что до 2012 года уже все мощности нового блока «разобраны», 2012-й недалеко, а дальше?

— Немного не так. Существует инвестиционная программа развития города Красноярска до 2012 года. По ней мы выдаем технические условия. Инвестиционная программа разработана с учетом ввода первого блока ТЭЦ-3 на 270 гигакалорий. На всю нагрузку, с учетом нового энергоблока, выданы технические условия. Но реализовать эти условия потребители могут позднее, в 2015-16 годах. То есть, люди собираются строить дом, получают технические условия, за них платят, а дом построят в 16-м, в 17-м году. Соответственно, строительные организации просто хеджируют свои риски, они понимают перспективу развития, получают технические условия и живут спокойно, а мы их в балансе держим.

— Каково на сегодня финансирование ремонтной программы?

**ОАО «Енисейская территориальная генерирующая компания (ТГК-13)»**



Открытое акционерное общество «Енисейская территориальная генерирующая компания (ТГК-13)» — объединенная компания, в активы которой с 31.12.2006 года входят генерирующие мощности ОАО «Красноярская генерация» и ОАО «Хакасская генерирующая компания», а также управляющая компания ОАО «ТГК-13». Территория обслуживания ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)» — Красноярский край и Республика Хакасия.

В состав ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)» входят следующие производственные филиалы:

- Красноярская ТЭЦ-1
- Красноярская ТЭЦ-2
- Красноярская ТЭЦ-3
- Красноярская ТЭЦ-4
- Канская ТЭЦ
- Минусинская ТЭЦ
- Назаровская ГРЭС
- Красноярская Теплосеть
- Абаканская ТЭЦ

Общая установленная электрическая мощность предприятий, входящих в ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)», составляет 2535 МВт (на 01.02.2011 г.). Установленная тепловая мощность — 7192,9 Гкал/ч, с учетом мощности котельных (на 10.03.2011 года). Общая протяженность тепловых сетей — 697,4 км (на 01.02.2011 года).

Размер уставного капитала (на 01.01.2011 г.) — 1591490557,1344 руб. Общее количество размещенных акций — 1591490557,1344. Номинальная стоимость акции — 0,01 руб.

Общая численность персонала по ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)» на 01.01.2011 года составляет 5855 человек, включая штат Исполнительного аппарата — 649 человек. В том числе промышленно-производственный персонал — 5798 человек.

- Приоритетами развития компании являются:
  - Укрепление лидирующего положения на рынке электрической и тепловой энергии, расширение доли рынка;
  - Снижение себестоимости производимой энергии с целью повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компании;
  - Увеличение рыночной стоимости компании;
  - Модернизация и техническое перевооружение производства;
  - Социальная ответственность бизнеса.



# ЕМО Hannover 2011

## Всемирная олимпиада станкостроения

Валерий Стольников,  
Ганновер — Москва

Прошедшая в Ганновере всемирная отраслевая выставка станкостроительной промышленности ЕМО Hannover 2011 убедительно показала: этот форум заслуженно считается ведущим международным смотром станкоинструментальных достижений. В этом году ЕМО однозначно свидетельствовала тот факт, что инновационная мировая индустрия реально вступила в посткризисный этап своего развития и заняла поисками новых технологий и решений, которые позволили бы ей наилучшим образом реализовать свои потенциалы. И лучшей площадки для этого, нежели германский Ганновер и ЕМО трудно себе даже представить.

Организаторы, участники и посетители единодушно дают прошедшей выставке исключительную положительную оценку. «ЕМО стала удачным мероприятием во всех отношениях. Посетители и участники сходятся во мнениях: ЕМО Hannover с ее всеобъемлющей организационной структурой расширила свои позиции всемирной отраслевой выставки металлообработки», — заявил по окончании ЕМО Hannover генеральный комиссар выставки д-р Детлеф Эльсингхорст. «Станкостроительная промышленность продолжает развиваться полным ходом. Только в течение шести дней работы выставки были заключены новые контракты на сумму не менее 4,5 млрд евро», — продолжает эту мысль д-р Вильфрид Шефер, директор Союза немецких станкостроительных предприятий (VDW) — организатора ЕМО. По словам д-ра Шефера, после значительного роста числа заказов в последние месяцы участники ЕМО еще больше укрепили свои позиции на рынке. В течение шести дней 2037 экспонентов из 41 страны представляли в Ганновере под девизом «Станки и еще боль-



ше» новейшее оборудование, решения и услуги в сфере металлообработки. «ЕМО, таким образом, с новой силой показала себя как уникальная международная витрина инноваций. Высочайшая инновационная мощь отрасли служит надежной базой для устойчивого роста», — сказал д-р Эльсингхорст. Эта инновационная мощь проявилась не только в технических характеристиках оборудования, но и повсюду на выставке, включая функциональный, привлекательный дизайн, который сегодня является неотъемлемым свойством современного высокопроизводительного оборудования.

В центре внимания выставки были в первую очередь инновации и решения для обеспечения устойчивости производства. «ЕМО показала, насколько интенсивно производители занимаются именно энергоэффективностью оборудования. Экономное использование энергии и сырья в условиях конкуренции все больше становится решающим критерием успеха на международном рынке», — уверен д-р Эльсингхорст.

Участники особо отметили широкий международный сос-

тав посетителей. Около 40% гостей прибыли на ЕМО из-за рубежа. «Большое число иностранных посетителей обеспечивает уникальность ЕМО как отраслевой выставки. Это существенный фактор успеха», — отмечает д-р Шефер. По его словам, ЕМО служит отражением растущей глобализации. В процентном соотношении доля азиатских и южноамериканских гостей по сравнению с европейскими посетителями выросла на 6,5%. В результате ЕМО достигла рекордных показателей и по длительности пребывания. «Каждый четвертый посетитель пробыл на ЕМО более трех дней», — отметил д-р Шефер.

Позитивное настроение отрасли чувствовалось и в выставочных павильонах. Более половины посетителей были уполномочены принимать решения о приобретении материалов и оборудования. Соответственно 55% посетителей специалистов посетили ЕМО с конкретными инвестиционными намерениями. Среди зарубежных гостей таких было еще больше — 75%. Около половины посетителей планировали расширение производства, 20% закупили станки впервые. «У участников не бу-

дет перерыва в работе и после ЕМО. Хотя мощности уже используются с большой нагрузкой, к выполняемым заказам добавляются те, которые были сделаны на ЕМО», — прокомментировал д-р Шефер.

Важным вкладом в повышение привлекательности ЕМО стали многочисленные рамочные мероприятия. Конгрессы по вопросам оборудования для устойчивого производства, технологий для авиакосмической отрасли, потенциала российского рынка и притока в отрасль свежих сил вызвали широкий интерес.

С 19 по 24 сентября 2011 года ЕМО Hannover посетили около 140000 гостей из более 100 стран. Как отметил д-р Эльсингхорст, «высококвалифицированные посетители из более 100 стран, тысячи технических инноваций, рамочная программа международного распространения ноу-хау и контракты на миллиарды евро — все это делает ЕМО Hannover больше чем просто выставкой. Это всемирный чемпионат станкостроительной промышленности, и выступают здесь чемпионы».

Следующая выставка ЕМО Hannover будет проводиться с 16 по 21 сентября 2013 года.

# DISPLAY-2011

## Санкт-Петербург встретил дисплейные технологии!

В Санкт-Петербурге в рамках форума «Российский Промышленник» прошла VI международная специализированная выставка средств и технологий визуализации DISPLAY-2011. Это единственное в России мероприятие, посвященное всему спектру технологий отображения информации. Организатором мероприятия выступило российское отделение Международного дисплейного общества (SID), при поддержке Управления радиоэлектронной промышленности Минпромторговли РФ и правительства Санкт-Петербурга.

Экспозиция выставки DISPLAY-2011 была представлена разделами: промышленные и бортовые дисплеи, технологии визуализации в образовательном процессе, интегрированные АВ-системы для энергетики, промышленности, транспорта, интерактивные дисплейные технологии, киоски и терминалы, дисплеи и индикаторы для приборостроения. Свою продукцию на стендах демонстрировали компании Eastar, Consource, Аскрин-Интеграция, МКС, КБ Дисплей, РПКБ, МедиаВизор, КТЦ-МК, Мегалит-Элком,

Сенсорные системы, Полема, ТАИР, 3DNW.ru и другие.

Экспозицию и деловую программу DISPLAY-2011 посетили более 2000 специалистов, общее количество посетителей форума «Российский Промышленник» составило более 15000 человек. Выставка DISPLAY стала одним из ярких элементов программы форума «Российский Промышленник 2011», среди которых: интереснейшая программа Петербургского инновационного форума (более 60 деловых мероприятий), впервые в России организованный конкурс профессионального мастера молодых специалистов (заял по площади целых два павильона), церемония открытия с участием нового губернатора Санкт-Петербурга, национальная экспозиция промышленности Республики Татарстан, презентация e-мобиля.

29 сентября при поддержке Совета ректоров ВУЗов Санкт-Петербурга и администрации города состоялся «День дисплейных технологий» — цикл публичных лекций для специалистов и студентов учебных заведений региона. Лекционную программу посетили 180 студентов и специалистов из 14 учебных заведений. Спонсором «Дня дисплейных техно-

логий» выступила компания NEC Display Solutions, предоставившая 23-дюймовый монитор самому дисциплинированному слушателю.

Другим интересным мероприятием стал семинар «Современные медиатеchnологии для образования XXI века» и технический визит в РГТУ, организованный компанией «Аскрин-Интеграция». Преподаватели и представители администрации вузов смогли познакомиться с опытом оснащения учебных аудиторий новейшим медиа-проекционным оборудованием, узнать, как использовать современные интерактивные устройства: документ-камеру, интерактивную доску, интерактивные планшеты; опробовать систему опроса QOMO; познакомиться с уникальной разработкой компании «Аскрин» — учебным мультимедийным комплексом (УМК), успешно работающим в нескольких аудиториях вуза.

Следующая выставка DISPLAY состоится в 2013 году, а будущей осенью в Санкт-Петербурге впервые пройдет форум по электронным модулям и системам промышленного, бортового и встраиваемого назначения «Промышленная и Встраиваемая Электроника 2012».

# Стандарт борща

## Финал всероссийского конкурса рецептов

На выставке «П.И. Индустрия гостеприимства 2011» состоялся финал всероссийского конкурса «Стандарт настоящего борща!», проведенного совместно Национальной Гильдией шеф-поваров и Unilever Food Solutions. Восемь финалистов состязались в режиме кулинарного поединка, создавая свои шедевры на глазах у гостей стенда Unilever Food Solutions. Финал прошел в два этапа, по четыре участника в каждом. Победителем стал рецепт борща с карасями от московского шеф-повара Владимира Мухина.

Шеф-повара представили оригинально оформленные блюда на суд авторитетного жюри, представителями которого были: Андрей Махов, шеф-повар «Кафе «Пушкин», Евгений Быков, шеф-повар «Савой», Денис Перевоз, шеф-повар ресторана «Кафе Чехов», Кирилл Зебрин, шеф-повар ресторана «Трактир Пожарского» и Алексей Черкасов, шеф-повар Unilever Food Solutions. Председателем жюри выступил Александр Филин, Президент Национальной Гильдии шеф-поваров.

Разнообразие рецептов такого привычного и, на первый взгляд, простого блюда поразило как зрителей, так и их судей. Борщ на говяжьем, утином и даже рыбном бульоне, с запеченными яблоками, с аглоданами или черносливом — все эти вариации традиционного русского блюда продемонстрировали участники конкурса. Таким же разнообразием отличалась и презентация творений: от классической подачи с черным хлебом и водкой, до элегантного варианта с красным вином.

Призовые места достались авторам самых лучших рецептов. Третье место занял Георгий Троян (Москва) с борщом, приготовленным в уникальном французском стиле со сметанно-свекольным соусом. Вторым стал Дмитрий Беспалов (Москва), презентовавший традиционный русский борщ, который подавался с крышкой

из теста. Заслуженным победителем, создавшим уникальный рецепт борща на рыбном бульоне и подающийся с жареными карасями и хересом, был выбран Владимир Мухин (Москва).

Отдельно был отмечен рецепт особого, женского варианта борща, изобретенный шеф-поваром из Калининграда Дмитрием Шереметом.

наборы кулинарных инструментов De Buyer. И, конечно, самым ценным призом, присужденным за первое место, стала стажировка в лучших ресторанах Испании.

«Сегодня очень знаменательный день. На моей памяти это первый раз, когда мы достойно чувствуем этот исконно русский вкус, вкус борща. Нам было крайне сложно выбрать

Solutions приложила много усилий, как к рождению самой идеи такого конкурса, так и к организации сегодняшнего мероприятия. Исследование, проведенное Unilever Food Solutions, показало, что борщ является одним из самых любимых россиянами супов. И нами было принято решение разработать уникальный продукт только для российского



Члены жюри рады были увидеть среди борщей-финалистов новый, неизвестный им до этого вкус — пряный с оттенком северных ягод.

Все участники финала получили подарки от Unilever Food Solution и компании De Buyer, предоставляющей профессиональный кухонный инвентарь для проведения конкурса. Одним из подарков стал «Гастрономический гид Unilever», содержащий самые популярные и удачные решения меню ведущих ресторанов страны. Специальным призом — памятным подарочным блюдом ПИР 2011 — был отмечен оригинальный рецепт и «новый вкус борща». Финалистами, занявшим второе и третье места, были вручены

финалистов, масса рецептов была представлена изначально, но определить победителя сегодня оказалось еще труднее. Все ребята выступили отлично. Я благодарен организаторам этого конкурса за стремление поддерживать национальную кухню, что действительно важно для российского кулинарного сообщества. Мы надеемся на дальнейшее сотрудничество и рады поддержать подобные инициативы», — обратился с заключительным словом Александр Филин, Президент Национальной Гильдии шеф-поваров. «Мы очень рады были принимать у себя на стенде гостей и участников финала конкурса «Стандарт настоящего борща!». Команда Unilever Food

рынка, натуральный свекольный экстракт, который придает блюду красивый красный цвет, столь любимый ценителями борща. Сегодня наши финалисты получили возможность использовать его в процессе приготовления и оценили по достоинству. Продукты Unilever Food Solutions созданы поварами для поваров и призваны вдохновлять шефов на новые шедевры. Поддержка русской кухни, ее самых популярных блюд — это еще один шаг в стремлении помочь профессионалам индустрии общественного питания ролать своих гостей каждый день!» — комментирует Ирина Орехова, управляющий директор Unilever Food Solutions в России, Украине и Беларуси.

# Gigabyte GSmart G1315

## «Двухсимочный» Android-фон с 3,5-дюймовым экраном

В этом обзоре речь пойдет о «двухсимочном» Android-смартфоне Gigabyte GSmart G1315. Данная модель является близким аналогом первого в России смартфона на базе Android с таким функционалом — Gigabyte GSmart G1310; правда, а отличие от этой модели, наш сегодняшний герой оборудован 3,2-, а 3,5-дюймовым сенсорным дисплеем. Кроме того, на его лицевой панели отсутствуют аппаратные клавиши приема и отбоя вызовов. В остальном аппараты похожи.

Формфактор Gigabyte GSmart G 1315 — бесклавиатурный «тачфон». Корпус изготовлен из пластика нескольких видов со вставками «под металл» на боковинах. Цвета материалов корпуса хорошо сочетаются между собой. Сборка корпуса неплохая. Все элементы между собой подогнаны весьма аккуратно — никакого люфта, скрипа или других производственных ляпов по части сборки не замечено.

В Gigabyte GSmart G1315 установлен емкостный сенсорный экран с диагональю 3,5 дюйма и разрешением 320 на 480 точек. Поскольку дисплей емкостный, навигация по меню доступна только при помощи пальца руки — никакой другой альтернативы не предусмотрено. Экран поддерживает технологию «мультитач», которая позволяет масштабировать карты, картинки и сай-



ты в браузере двумя пальцами (как в смартфонах Apple iPhone).

Как уже говорилось выше, в качестве операционной системы в смартфоне установлена платформа Android версии 2.2 с поддержкой сервисов Google (Google Mail, Google Talk, Android Market и пр.). Конечно, в природе существует Android

2.3, то есть более «свежий», но для бюджетных моделей нормой является и Android 2.2.

В основе Gigabyte GSmart G1315 лежит бюджетный процессор Qualcomm MSM7225-1 с тактовой частотой 528 МГц. Платформа не слишком быстрая — хотелось бы, чтобы модель была хоть немного шустрее. Объем оперативной памя-

ти составляет 256 Мб, а внутренней — 512 Мб (с возможностью расширения картами памяти microSD емкостью до 32 Гб). В наличии 5-мегапиксельная камера с автофокусом и вспышкой, способная создавать снимки формата 2048 \* 1536 точек. Есть и встроенный GPS-модуль, который поможет ориентироваться на местности. О модулях Wi-Fi и Bluetooth можно и не упоминать — они сегодня есть везде.

При наличии двух слотов для SIM-карт Gigabyte GSmart G1315 оборудован одним встроенным радиомодулем. То есть во время звонка или работы в Интернете активна только одна SIM-карта. Но если смартфон находится в режиме ожидания, то активны две карточки. Точно так же поддержка двух «симок» реализована в большинстве обычных мобильных телефонов с таким функционалом — Nokia, Philips, Alcatel, Fly. Одна «симка» в Gigabyte GSmart G1315 работает в сотовых сетях 2G (GSM/GPRS/EDGE) и 3G (UMTS/HSDPA), а другая — только 2G.

Смартфон Gigabyte GSmart G1315 — это неплохой вариант для деловых людей, которым просто необходимо постоянно находится на связи. Стоимость Gigabyte GSmart G1315 — около 8 тысяч рублей, то есть модель на тысячу рублей дороже GSmart G1310. Цена вполне соответствует предлагаемому характеристикам, учитывая, что это Android-фон с поддержкой двух SIM-карт.

**Национальная Гильдия шеф-поваров** — профессиональный союз шеф-поваров и шеф-кондитеров, основанный в 2003 году. Более восьми лет Гильдия является надежным партнером ведущих компаний в сегменте HoReCa, сотрудничает с многими профессиональными учебными заведениями, оказывая помощь в подготовке молодых специалистов, проводит обучающие мастер-классы и стажировки под руководством опытных шеф-поваров, участвует в международных и региональных программах по развитию и обмену опытом в области кулинарии, занимается подбором профессиональных кадров, оказывает помощь при трудоустройстве шеф-поварам и шеф-кондитерам.

**Unilever Food Solutions** — подразделение группы компаний Unilever, один из мировых лидеров по производству продуктов для индустрии общественного питания. Мы предлагаем продукты и услуги, разработанные специально для поваров самых разных заведений: как в коммерческом, так и в социальном секторе, от больших международных сетей до маленьких ресторанчиков. Unilever Food Solutions помогает оптимизировать производственные процессы на кухне. Unilever Food Solutions работает в пищевой отрасли с 1880 года.

**Фирма «Де Бюер»** (de BUYER) существует 1830 года и является семейным бизнесом французской семьи де Бюер, происхождение которой восходит к исторической эпохе 13-го

века. Ассортимент состоит более чем из 2000 изделий: сковороды, кастрюли, мармиты, разливательные ложки и шумовки, емкости и водяные бани, кондитерские принадлежности: формы и организаторы, изотермические контейнеры, сервировочные нагреватели и т.д. «Де Бюер» спонсирует и финансирует деятельность гастрономических учебных заведений во Франции и по всему миру, является спонсором профильных престижнейших международных гастрономических и кондитерских акций и мероприятий. В числе клиентов фирмы — Елисейский Дворец (Кухня Президента Франции), Букингемский Дворец (Кухня Английского Королевского Двора), Белый Дом (Кухня Президента США), Кухня Японского Королевского Двора и т.д.

**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. № Ф77-19251 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  
doc@promweekly.ru, re-gazeta@inbox.ru  
Над номером работали: А.Рыкова, А.Глуховская, А.Коптяев, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколова, Д.Теперев.

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.  
Номер подписан 7.10.2011 г.  
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38  
www.redstarph.ru  
Номер заказа 4427  
Тираж 40000 экз.