

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Перспективная авиатехника
Международный проект SADE

Лицензия ТАНЕКО
Полку отрасли нефтепереработки прибыло

Инвестиции в Москве
Актуальный круглый стол

Саморегулируемая экономика
Задачи, стоящие перед учеными-экспертами

Дорожные инновации
Итоги международного конгресса

СТРАТЕГИИ

4-5

10 лет качества
Рассказывает Лаврентий Пилягин

Гулять так гулять
В России на праздниках не экономят

Отраслевой анализ
Основные факторы развития

Новый режим Dark Pool
Ниже риски, выше прибыль и вообще

Успешный листинг
Холдинг МРСК в Лондоне

«ЛУКОЙЛ» обнаружил
Легкая нефть на африканском шельфе

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6-7

Очередная победа
Лучшая электростанция России

Основы знаний
Энергетики проводят уроки

Отличники сбережения
«Татнефть» победила в конкурсе

ПОДРОБНОСТИ

8

DOMOTEX 2012
Крупнейшая выставка в области интерьеров

Позитивный опыт
Секреты применения насосного оборудования

Delta Hall
«Зеленое» здание академического уровня

ВАЖНАЯ ТЕМА

По данным Института проблем естественных монополий, в ноябре 2011 года прирост индекса ИПЕМ-производства составил 0,01% к ноябрю 2010 года и 0,0% к октябрю 2011 года — прироста не было. Прирост индекса ИПЕМ-спроса составил 1,3% и 0,11% соответственно. На первый взгляд, основной негатив для российской экономики исходит со стороны внешних рынков. Но на самом деле финансовый кризис еврозоны пока не сказался на динамике промышленного производства в Европе и, соответственно, спросе на российские энергоресурсы, металлы и другие товары промежуточного спроса. Экспорт основных категорий товаров из России в Европу растет. С другой стороны, ожидания негатива из Европы уже сказались на инвестициях внутри страны. Практически все инвестиции в основной капитал обеспечиваются только госбюджетом или естественными монополиями. Частные инвесторы пока предпочитают не инвестировать и подождать определенности в макроэкономической конъюнктуре.

Верить не верить

Как строятся отношения с партнерами по бизнесу

Денис Вонсаровский,
пресс-служба Национальной
Факторинговой Компании

стр. 2

В отношениях между контрагентами российские предприниматели зачастую придерживаются двух противоположных позиций. Первая — бизнес строится только на доверии. Другая — в бизнесе нельзя никому доверять. Если же перед компанией встает, например, вопрос предоставления отсрочки платежа своим покупателям, то и та, и другая точки зрения могут принести компании немалые потери.

Дружба дружбой, а деньги врозь

стр. 5

«Я считаю, что компания, отпускающая продукцию, в частности, строительные материалы, без оплаты по факту отгрузки, рискует понести крупные убытки от контрагента. Вероятность невозврата практически стопроцентна», — говорит Илья Куляев, заместитель коммерческого директора компании-производителя строительных материалов «Альта-Профиль». — Рисковать мы не хотим, поэтому работаем по предоплате. Никакой другой способ не даст гарантии».

Подобным образом предприятия пытаются застраховаться от возможных рисков, связанных с неплатежами. Казалось бы, стратегия эта — проверенная и надежная. Однако если конкуренты не разделяют подобных страхов, то она становится серьезным ограничением для привлечения новых покупателей. Да и на рынках, где отсрочка не является общепринятой практикой, исключения бываю. Например, покупатель, с которым уже существует достаточный опыт сотрудничества, просит отсрочить ему товар с отсрочкой. Отказав в такой ситуации — значит, негативно повлияет на сложившиеся, проверенные временем отношения или даже полностью своего контрагента в руки конкурента.

Подсчитывать размер упущенных выгод компании не любят, а жаль. По словам Корнелию Робу, заместителя Председателя Правления Национальной Факторинговой Компании, предоставление ком-

мерческого кредита покупателю может обеспечить предпринимателю сильные преимущества на рынке. В подтверждение своих слов эксперт приводит в пример опыт одного из клиентов (производителя оборудования отопления, водоснабжения и канализационных систем). За четыре года сотрудничества с НФК, предлагая большинству

ни (с 4,2 млрд руб. в год до 6 млрд руб. в год) опережали темпы роста рынка. Размер чистой прибыли увеличился со 150 млн руб. до 220 млн руб. в год.

Душа нараспашку

Однако и позиция ничем не обоснованного доверия к покупателю тоже приводит к потерям. Многие компании в ка-

ротские сроки. Возвращаясь к своему примеру, Корнелию Робу демонстрирует масштаб возможных убытков. «Наш клиент использует продукт «Факторинг-Гарант», по сути, это поручительство за конкретного покупателя, в чью пользу осуществляется отсрочка с отсрочкой платежа. В случае невыполнения покупателем своих

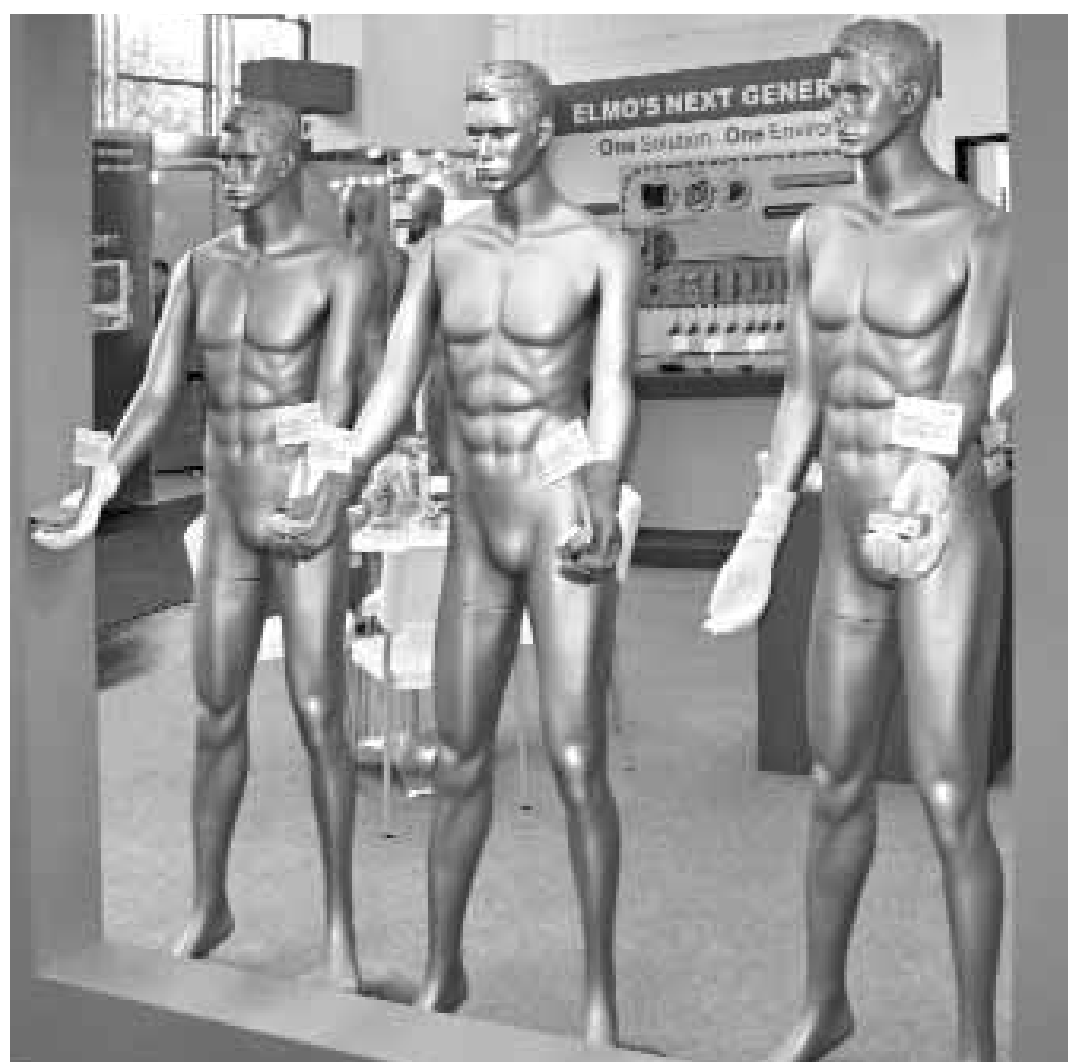
обязательств в течение 120 дней Фактор выплачивает сумму поручительства (и далее выскивает задолженность самостоятельно). За 4 года сотрудничества с НФК наш клиент получил возмещение и избежал потерь на сумму 21,5 млн руб. (примерно 10% от годовой чистой прибыли)».

«Чужой бизнес — потемки?»
Дает ли компания отсрочку покупателю или, наоборот, отказыва-

ет всем, причина — это отсутствие сформированных подходов к оценке контрагентов. Другими словами, компании не знают, как провести качественный анализ финансовой устойчивости, и не располагают временем для того, чтобы осуществлять его самостоятельно. Один из способов упростить эту задачу — вооружиться специальным программным продуктом, например, «Альт-Финансы», «Audit Expert» и «АФСП». В качестве исходной информации для анализа в них используются данные стандартных форм бухгалтерской отчетности. Эти программы позволяют посмотреть на структуру баланса предприятия, а также его ликвидность, финансовую устойчивость, прибыльность, оборачиваемость, рентабельность, эффективность труда.

Правда, по мнению Ильи Куляева из «Альта-Профиль», качественную оценку контрагентов для компании невозможно провести собственными силами, поскольку те данные, которые находятся в открытом доступе, часто не соответствуют истине. В строительной отрасли очень важна репутация, поэтому фирмы нередко распространяют о себе приукрашенные факты. А бухгалтерский баланс не даст исчерпывающей информации в строительном бизнесе, которым занимается фирма. «Нельзя сказать, что открытые источники дают максимум информации», — соглашается Анна Конаева, руководитель ООО «Центр правового обслуживания». — Но даже из находящейся в свободном доступе первичной информации можно понять немало о контрагенте, нужно только знать, на что обращать внимание».

(Окончание на стр. 3)



Свою подноготную готовы показать далеко не все партнеры...

своих партнеров значительную отсрочку платежа, в рамках работы по факторингу, фирма привлекала новых покупателей, в том числе — из отдаленных регионов страны. Эффективная клиентская политика дала толчок развитию компании: на данный момент предприятие имеет широкую филиальную сеть (Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Волгоград, Новосибирск, Самара, Екатеринбург, Казань, Краснодар, Нижний Новгород). При этом темпы роста объемов продаж компа-

нью могут обеспечить предпринимателю сильные преимущества на рынке. В подтверждение своих слов эксперт приводит в пример опыт одного из клиентов (производителя оборудования отопления, водоснабжения и канализационных систем). За четыре года сотрудничества с НФК, предлагая большинству

нью могут обеспечить предпринимателю сильные преимущества на рынке. В подтверждение своих слов эксперт приводит в пример опыт одного из клиентов (производителя оборудования отопления, водоснабжения и канализационных систем). За четыре года сотрудничества с НФК, предлагая большинству

Intel и «Сколково»

В Иннограде будет центр разработок

Фонд «Сколково» и корпорация Intel на прошлой неделе в Москве подписали соглашение о сотрудничестве, которое предусматривает создание в Иннограде центра научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ к 2015 году включительно и предоставление Intel Capital статуса аккредитованного венчурного фонда.

Соглашение подписали вице-президент по работе с ключевыми партнерами Фонда «Сколково» Конор Ленихан, вице-президент и генеральный директор Intel в регионе Европы, Ближнего Востока и Африки Кристиан Моралес и генеральный директор Intel по исследованиям и разработкам в России Камилль Исаев.

«Фонд «Сколково» объединяет ведущие мировые компании и корпорации, разрабатывающие новые технологии. Сфера телекоммуникаций — одна из наиболее растущих сегодня, причем, не только в рамках Иннограда. В декабре прошлого года Фонд «Сколково» и компания Intel договорились о сотрудничестве в развитии инновационных технологий, и сегодняшнее соглашение — это конкретный шаг в практической реализации этих договоренностей», — сказал по итогам подписания документа Конор Ленихан.

«Экономика, основанная на знаниях и использовании Всемирной сети, — быстрорастущий сектор мирового хозяйства», — заявил Кристиан Моралес, — ведь знания — великая движущая сила прогресса. Обладая многолетним опытом работы в России, Intel приветствует будущие инновации, которые позволят нашей стране получить дополнительные возможности для роста — уже не сырьевой экономики, но экономики будущего, основанной на знаниях. Мы высоко ценим партнерство с Фондом «Сколково» и но-

вые возможности для людей и индустрии высоких технологий, которые оно рождает».

Региональный центр исследований и разработок Intel войдет в состав ИТ-кластера Сколково и, в рамках направления «Стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение», будет ориентирован на решение следующих задач: разработка и внедрение параллельных моделей программирования, облегчающих использование современных многоядерных систем; создание новых многофункциональных мультимедийных систем для автомобилей (In-vehicle Infotainment Systems); архитектуры и элементы неоднородных беспроводных сетей для будущего интернета. В соответствии с документом, Intel Capital в течение 12 месяцев после подписания соглашения рассмотрит информацию о заявках на получение статусов участников инновационного центра для определения возможного финансирования их проектов.

«Intel Capital активно инвестирует в российские компании с 2002 года. Ключевой особенностью России для нас является сочетание высокого научно-инженерного потенциала и быстрорастущего рынка ИТ услуг», — отметил Марчин Хейка, директор Intel Capital в странах Восточной Европы, Ближнего Востока, Африки и в России. — Мы рады, что в нашем портфолио есть несколько весьма удачных примеров инвестиций в российский стартапы, и надеемся, что сотрудничество со Сколково позволит нам еще больше расширить поддержку талантливых предпринимателей в нашей стране». Стороны согласовали основные организационные параметры формирования и функционирования регионального центра Intel в «Сколково» и договорились продолжить изучение возможности сотрудничества в рамках деятельности Сколковского института науки и технологий (СколковоТех).

«КАМАЗ» + SAP

«КАМАЗ» подписал корпоративное лицензионное соглашение с компанией SAP — одним из мировых лидеров на рынке корпоративных приложений. Церемония подписания состоялась в Набережных Челнах, на ней присутствовали президент Республики Татарстан Рустам Минниханов, генеральный директор ОАО «КАМАЗ» Сергей Когогин и президент SAP ЕМЕА Фрэнк Козн. Новое соглашение открывает путь к старту пятилетней программы по внедрению решений SAP на предприятиях «КАМАЗа».

Документ регламентирует длительные взаимовыгодные отношения между компаниями SAP и ОАО «КАМАЗ», что позволит камскому автогиганту эффективно использовать решения SAP для создания корпоративной системы управления. В 2007 году в группе «КАМАЗ» было принято решение модернизировать процессы управления производством, в первую очередь — информационные системы управления. Был проведен анализ системы управления производством, а также предлагаемых на рынке решений в части автоматизации системы управления. В 2008 году вышел приказ генерального директора ОАО «КАМАЗ» о начале работ по проекту «Внедрение информационной системы календарного управления производством группы организаций ОАО «КАМАЗ». В качестве основной системы выбрали продукт SAP for Automotive.

«Очевидно, что положительный опыт «КАМАЗа» послужит основанием для других предприятий применить тот же подход», — отметил генеральный директор ОАО «КАМАЗ» Сергей Когогин после подписания соглашения. Экономический эффект от создания новой системы управления производством оценивается свыше 500 млн руб. Сокращение недостач товарно-материальных ценностей составило 25%, сокращение брака на основном производстве автоборочного завода — 10%. Группа оптимизировала производственные затраты, исключила случаи простоев, при 20-дневном рабочем месяце три рабочих дня были высвобождены. Новая система управления производством позволила получать более объективные оценки затрат на выпускаемые комплектации автомобилей.

После завершения работ на автомобильном заводе началось создание системы планирования межзаводских поставок. До конца 2011 года в ОАО «КАМАЗ» появится логистическая система, объединяющая заводы основной технологической цепочки. «Присутствие на церемонии подписания президента Республики Татарстан подчеркивает внимание руководства Республики к развитию и внедрению инновационных технологий, поэтому данное событие играет важную роль для развития бизнеса SAP в Республике Татарстан, как одном из ключевых регионов для SAP в России», — отметил Фрэнк Козн, президент SAP ЕМЕА.

ОАО «КАМАЗ» — лидер российского рынка, занимает 11 место среди крупнейших мировых производителей тяжелых грузовиков. Автомобили КАМАЗ эксплуатируются более чем в 80 странах. ОАО «КАМАЗ» — широко интегрированная в международный автомобильный бизнес компания. Создано 4 совместных предприятия с участием ведущих мировых производителей компонентов. ОАО «КАМАЗ» признано лауреатом премии «Компания года» 2011 года в номинации «Автомобилестроение». Команда «КАМАЗ-Мастер» — десятикратный победитель ралли-рейдов «Дакар».

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
Организация, оформление и проведение выставок, форумов, презентаций

Выставочные стенды, корпоративная экспозиция

Плакаты, транспаранты, наглядная агитация

Оформление и защита промышленных образцов

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



Подробности правовых вопросов инвестиционной деятельности в столице



Городской электрический транспорт нуждается в коренной модернизации

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

«Нельзя ли поподробнее узнать о технологии так называемого «щадящего глушения» скважин и о российских производителях, которые выпускают солевые системы для этого процесса?»

Анатолий Казахов, Тюмень



Михаил Петрушин,
генеральный директор
ООО «Зиракс»

Сегодня в нефтепромышленной химии известно порядка полутора тысяч различных позиций, которые используются для бурения, освоения, глушения и консервации скважин. Но что касается солевых систем с так называемым щадящим глушением, то «Зиракс», на мой взгляд, — единственный на сегодняшний день в России производитель комплексных технологий. Есть технологии, которые закупаются... скажем так, по системе «мухи отдельно, котлеты отдельно». То есть, компании покупают отдельно — компоненты гидрофобизатора, отдельно — соли. И как именно эти составляющие будут работать вместе, никто не знает.

То есть, у нефтяной компании получаются фактически отдельные инвестиции: в покупку реагента, в упаковку, в логистику. Далее идет поиск солевой системы — либо хлористого кальция, либо хлористого натрия, причем зачастую сомнительного качества, особенно если ключевым критерием выступает низкая цена. Дальше все это комбинируется, разбивается и закидывается в скважину. Эффект от такой «технологии», если не сказать негативный, то точно — нулевой. Экономия в данном случае выходит, как говорится, боком. А то и крупными потерями от простоя скважины.

Дело в том, что в этом процессе очень важны все нюансы. Так, например, гидрофобизирующие присадки, которые мы выбираем для систем «Зиракса», подбираются с учетом того, как они в скважине будут реагировать с пластовой водой и с хлористым кальцием, собственно, который является основным носителем технологии. Мы сами закупаем эти присадки, изучаем их воздействие. В процессе производства наносим их непосредственно на гранулы хлористого кальция. Поэтому присадка поставляется клиенту уже вместе с солью.

Кроме того, мы рассчитываем требования по воде, в которой будет разводиться эта солевая система. Перед этим мы изучаем геологические данные по каждой скважине, для которой предназначается раствор. Для этого в штате «Зиракса» есть собственные геологи, химики и сервисные инженеры, которые конкретно исследуют состав пластовой воды и состав добываемой из скважины нефти, чтобы понять как необходимую формулу солевой системы, так и реальные потребности — какого именно гидрофобизатора и сколько именно необходимо.

Получив все эти данные, мы подбираем гидрофобизатор, наносим его в определенной пропорции на хлористый кальций, затем уже непосредственно на скважину делаем раствор — либо наши специалисты, либо заказчик по нашим инструкциям. Потом уже клиент закачивает эту систему в скважину и получает очень эффективный результат, потому что непредсказуемых химических реакций не будет.

При этом хотел бы особо отметить, что с нашей точки зрения наиболее эффективный метод — глушение скважин высокими соевыми системами без твердой фазы. Есть и другие варианты, но они сомнительны и низкоэффективны. Поскольку, какими бы чистыми зоны перфораций ни были, все равно скважина «съедает» в течение года огромное количество химии, которая реагирует с пластовой водой, и что там внизу на самом деле творится, без специального исследования понять невозможно. Без этого скважина очень часто ведет себя непредсказуемо — химическая реакция есть химическая реакция. Поэтому, чем меньше туда попадает твердой фазы, тем лучше.

А еще лучше — применять современные комплексные системы, созданные специально под конкретные условия конкретной скважины. И кроме «Зиракса» компаний, которые выпускают такие комплексные системы, в России пока еще нет. Есть компании, которые производят отдельные присадки, поставляют их нефтяным компаниям, а нефтяные компании уже сами отдельно где-то закупают соль, сами создают раствор, а в результате никто не несет ответственности за не самый положительный эффект.

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 «Зиракс» — крупнейшего в России производителя и поставщика специализированной химической продукции, поставляемой для широкого круга клиентов, в числе которых — нефтесервисные и нефтегазодобывающие компании.

Перспективная авиатехника

Международная встреча по проекту SADE

В ФГУП «Центральный аэрогидродинамический институт имени профессора Н.Е. Жуковского» (ЦАГИ) состоялась очередная встреча партнеров проекта SADE 7-й Европейской рамочной программы. В проекте участвуют 13 ведущих научных и конструкторских авиационных центров Европы, в их числе ЦАГИ, Немецкий аэрокосмический центр (DLR, Германия), Технологический университет Делфта (TU Delft, Нидерланды), Аэрокосмическая экспериментально-исследовательская организация (VZLU, Чехия), Шведское оборонное исследовательское агентство (FOI, Швеция), Итальянский исследовательский аэрокосмический центр (CIRA, Италия), компания Airbus Operations GmbH (Airbus, Германия), Европейская аэрокосмическая оборонная компания (EADS, Германия), исследовательская авиационная ассоциация (AGA, Великобритания) и др.



«умной» механизации — с использованием целесообразно-деформируемых (или селективно-деформируемых) конструкций, получивших за рубежом известность как SDS-конструкции (selectively-deformable structures). В основе этих конструкций — элементарная ячейка, имеющая минимальную жесткость на растяжение-сжатие в одном направлении при заданной жесткости на изгиб, кручение, сдвиг, а также растяжение-сжатие во всех остальных направлениях. Это изобретение главного научного сотрудника отделения норм прочности, нагрузок и аэроупругости, д. т. н. Геннадия Амирьянца было удостоено золотой медали Всемирного салона изобретений в Брюсселе.

Наряду с концепцией SDS ученые и специалисты рассматривают несколько других вариантов исполнения адаптивных органов управления, предложенных европейскими партнерами. Задача специалистов — выбрать наиболее перспективные в аэродинамическом и весовом отношениях варианты на основе комплексного расчетно-экспериментального исследования.

В следующем году в институте предстоит сборка с кессоном демонстратора, изготовленного в ЦАГИ, «умной» передней кромки (разработкой немецких партнеров) и закрылка (конструкции итальянских партнеров), подготовка и проведение испытаний демонстратора в аэродинамической трубе (АДТ) Т-101.

На прошедшей встрече участники проекта обсудили состояние исследований по каждому из разделов. Были намечены графики завершения расчетно-экспериментальных работ в обеспечение безопасности испытаний демонстратора в АДТ Т-101 по условиям прочности и флаттера, графики подготовки и проведения испытаний с участием специалистов научно-исследовательских отделений института и партнеров ЦАГИ. В рамках встречи иностранные представители посетили лабораторию исследования композиционных конструкций и лабораторию динамически подобно моделирования, аэродинамические трубы Т-101 и Т-104.

Как отметил руководитель проекта Ханс Петер Моннер, для участия в данной встрече в ЦАГИ соб-

ралось большое количество партнеров по программе — экспертов и специалистов со всей Европы: «Я впервые в ЦАГИ и нахожусь под большим впечатлением от экспериментальных установок института. Запланированные испытания демонстратора в АДТ Т-101 ЦАГИ являются ключевым моментом нашего проекта. Результат исследований по программе SADE будут иметь большое значение для дальнейших проектов, посвященных адаптивным элементам механизации».

Геннадий Амирьянец подчеркнул, что высокую оценку иностранных партнеров получила значительная работа по проекту SADE, которую в плодотворном сотрудничестве с европейскими партнерами своевременно и качественно выполняет большая команда специалистов ЦАГИ: ученых, конструкторов и производственников научно-технического центра и опытного производства научно-производственного комплекса института, отделений аэродинамики силовых установок, измерительной техники и метрологии, норм прочности, нагрузок и аэроупругости ЦАГИ.

Лицензия «ТАНЕКО»

Комплекс стал полноценным участником отрасли

Первая очередь Комплекса нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов «ТАНЕКО» в Нижнекамске (НПНХЗ) стала полноправным участником нефтеперерабатывающей отрасли России — нефтеперерабатывающий завод «ТАНЕКО» получил лицензию Ростехнадзора на деятельность по эксплуатации взрывопожароопасных производственных объектов.

Несколькими днями ранее Комплекс НПНХЗ был включен в число действующих нефтеперерабатывающих предприятий России. Распоряжением Министерства энергетики Российской Федерации от 29 ноября 2011 года в реестр проектируемых, строящихся и введенных в эксплуатацию нефтеперерабатывающих заводов в Российской Федерации внесено изменение в части сведений об нефтеперерабатывающем заводе ОАО «ТАНЕКО»: в графе «статус нефтеперерабатывающего завода» слово « строящийся » заменено словами «введен в эксплуатацию».

С завершением первого этапа строительства Комплекса НПНХЗ и с введением в эксплуатацию нефтеперерабатывающего завода «ТАНЕКО» руководство и сотрудники ОАО «Татнефть», ОАО «ТАНЕКО» и подразделений организации поздравил Президент Республики Татарстан. «В истории

современной России произошло важное событие, фактически появился новый завод, — подчеркнул Рустам Минниханов. — Совместными усилиями мы сделали большое дело».

Строительство Комплекса нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов «ТАНЕКО» в Нижнекамске является крупномасштабным проектом Компании «Татнефть» в области нефтехимии и нефтепереработки, реализуемым «с нуля». Мощность завода по переработке составляет 7 млн т сырой нефти в год.

В числе ключевых задач Комплекса НПНХЗ — переработка нефти непосредственно в регионе ее добычи, замещение экспорта нефти экспортом высококачественных нефтепродуктов, импортозамещение продуктов нефтехимии. Увеличение объемов переработки углеводородного сырья обеспечит республике высокую добавленную стоимость, дополнительные доходы в республиканский и федеральный бюджеты.

Одним из основных приоритетов Комплекса является его экологическая направленность. Заложенные проектные решения, применение мировых апробированных технологий и оборудования позволяют минимизировать воздействие на окружающую среду. Предусмотрена также и многоуровневая система непрерывного экологического контроля.

Инвестиции в Москве

Департамент внешнеэкономических связей провел круглый стол

5 декабря 2011 года Департамент внешнеэкономических и международных связей города Москвы (ДВМС) провел круглый стол, посвященный правовым вопросам инвестиционной деятельности в городе. Несмотря на предполагаемый ограниченный формат и узкоспециальный характер, мероприятие вызвало большой интерес — для участия в нем зарегистрировалось более ста человек, в числе которых представители банков, инвестиционных и консалтинговых компаний, федеральных и московских органов власти.



Потребность в таком обсуждении образовалась у Департамента по результатам многочисленных переговоров с иностранными инвесторами, в рамках которых правовые вопросы осуществления инвестиционных проектов стояли особенно остро. Таким обра-

зом, основной задачей этого мероприятия был обмен мнениями между участниками рынка и представителями государственных структур, получение новой

информации о реальном опыте использования ряда правовых моделей участия частных инвесторов в проектах государственно-частного партнерства.

В частности, речь шла о порядке реализации проектов на основе концессионных соглашений в части, касающейся, обеспечения соблюдения интересов ин-

весторов при расторжении таких соглашений, применимости концессионных моделей к незастроенным земельным участкам, а также вариантам их использования при строительстве дорог и придорожной инфраструктуры.

Участники предметно обсудили проблематику, связанную с реализацией долгосрочных проектов модернизации объектов социальной инфраструктуры, основанных на арендных отношениях, а также вопросы строительства метрополитена в корреляции с текущими изменениями федерального законодательства о недропользовании. Результаты состоявшейся дискуссии станут основой для дальнейшей проработки затронутых вопросов со стороны ответственных структур Правительства Москвы и принятия управленческих решений, направленных на создание универсальных моделей реализации проектов государственно-частного партнерства.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев,
Президент Российской Федерации.

«Мы все-таки должны найти в себе силы для того, чтобы понимать, что наша страна не замыкается только в столице, и не только столичными проблемами должна жить страна и должно жить руководство страны. И этот разрыв в повестке дня, в том, чем нам заниматься, мне кажется, нужно преодолевать всем: и федеральным государственным служащим, и представителям бизнеса из центра страны, и, конечно, всем, кто трудится в других регионах».

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

12-13 декабря состоится встреча российских компаний с участниками коммерческой делегации Объединения промышленников и производителей семян Турции (TSUAB)

Открытие состоится 12 декабря в 10:00 в конференц-зале Гостиницы «Украина» (Кутузовский проспект, 2/1 стр.1).

Организатор мероприятия: «Международный Бизнес Клуб» (www.i-b-club.ru).

Транспорт

МАП ГЭТ предложили развитие



Городской транспорт нуждается в коренной модернизации, в основе которой — ориентация на качество перевозок. К такому выводу пришли делегаты конференции Международной ассоциации предприятий городского электротранспорта (МАП ГЭТ) «Стратегия развития городского электрического транспорта и пути ее реализации», которая состоялась в Москве.

Общезвестно, что транспортная проблема стала проблемой номер один для всех крупных городов России. Затормозило развитие города: чрезмерное использование автомобилей привело к резкому росту загрязнения воздуха, повышению количества дорожно-транспортных происшествий, повышению расходов на передвижения в городе. Работа экстренных служб фактически потеряла свою «экстренность». Без удобной транспортной системы резко снижается выбор доступных мест работы, магазинов, досуга. В целом города становятся неудобными и опасными для здоровья и жизни, а инвестиционная привлекательность экономики городов резко падает. Комплекс мероприятий подразумевает выделение ряда инициатив в законодательную и исполнительную власть. Прежде всего, считают участники Конференции, необходимо формирование федеральной отраслевой политики, определяющей единые стандарты транспортного обслуживания городского населения на всей территории страны. Решение накопившихся проблем невозможно без назначения ответственного подразделения правительства России, контролирующего развитие транспортных систем городов и качество перевозок пассажиров.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

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

Минпромторг России уведомляет о проведении: 2 февраля 2012 г. конкурса на замещение вакантных должностей руководителей: ФГУП «Научно-производственное предприятие «Сигнал», ФКП «Государственный казенный научно-испытательный полигон авиационных систем».

16 февраля 2012 г. конкурса на замещение вакантных должностей руководителей: ФГУП «Научно-исследовательский институт репрографии», ФГУП «Государственный центр системных исследований».

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

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Инновационные технологии на всех стадиях жизненного цикла автомобильных дорог



В Азии исклещители обычно ездят на лучших российских танках

Дорожные инновации

Итоги Международного дорожного конгресса



В Москве состоялся Международный дорожный конгресс МДФ «Инновации в дорожной инфраструктуре» в рамках «Транспортной недели 2011». Оператором конференции выступила компания «Профессиональные конференции». Официальная поддержка: Министерство транспорта РФ, Европейская экономическая комиссия ООН, Федеральное дорожное агентство «Росавтодор». В рамках конгресса выступили 40 докладчиков и приняли участие более 200 российских и зарубежных делегатов. Среди делегатов 25% из Москвы и Московской области, 10% региональных представителей и 65% международных представителей.

Международный дорожный конгресс «Инновации в дорожной инфраструктуре» прошел в рамках мероприятий «Транспортной недели — 2011» — уникальной платформы, включающей в себя наиболее значимые деловые и культурные события в транспортной отрасли России. В странах СНГ Мероприятие такого уровня проводилось впервые и приурочено к 20-летию образования Содружества Независимых Государств.

Цель проведения Международного Дорожного Конгресса «Инновации в дорожной инфраструктуре» заключалась в создании международной платформы для активного сотрудничества и обмена информацией, доступа дорожных отраслей к передовым технологиям, статистике, эффективным разработкам по повышению безопасности движения, установления партнерских контактов. Международная дорожная федерация впервые провела конгресс на территории РФ.

Основные темы конгресса — инновационные технологии на всех стадиях жизненного цикла автомобильных дорог от планирования и проектирования, строительства, технического содержания и управлении дорожными активами до инновационных финансовых механизмов и привлечения частного финансирования.

Мероприятие открыл и поздравил делегатов с началом работы председатель Конгресса, член Совета директоров Международной дорожной федерации (МДФ), Российской Федерации Л.Н. Козлов.

Заместитель министра транспорта РФ О.В. Белозеров в приветственном слове к участникам пленарного заседания, отметил чрезвычайную важность и актуальность данного мероприятия: «Очень приятно, что такое большое количество участников приехали из различных стран, что бы принять участия в этом мероприятии. Это говорит об очень большом интересе к данному мероприятию, говорит о том, что вызывает интерес та деятельность, которая на сегодняшний момент в РФ происходит в дорожном хозяйстве. Говорит о том, что у нас общие проблемы и общая глобализация должна нас еще больше сближать для решения дорожных проблем». Так же Олег Валентинович Белозеров выделил три приоритетных вопроса в рамках инноваций в дорожной инфраструктуре — это финансирование дорожного хозяйства, государственное — частное партнерство и вопросы гармонизации нормативных документов.

Как подчеркнул в своем обращении председатель Международной дорожной федерации (МДФ) К.К. Капила: «Увеличение эффективности дорожной инфраструктуры является важным инструментом в продвижении экономического процветания и в данном случае

и экологические вопросы, и вопросы безопасности дорожного движения являются основными факторами концепции МДФ». В течение многих лет возросли на дорожную инфраструктуру в различных регионах мира показало, что у нас не хватало фондов, не хватало финансирования, у нас были проблемы с экологическими вопросами и с вопросами использования промышленных решений. Несмотря на такую точку зрения, дорожные сети это уникальный инструмент, который позволяет странам и регионам добиваться развития общества, так как они помогают объединить людей. По всему миру признают важность дорожной инфраструктуры и интегрирование транспортных систем, и все это в конечном итоге приводит к тому, что дорожный сектор занимается все большим количеством исследований».

Советник аппарата председателя исполнительного комитета — исполнительного секретаря СНГ, председатель координационного совета Делового центра экономического развития СНГ А.Б. Казаков, обращаясь к участникам конгресса, обратил особое внимание на развитие сотрудничества независимых государств: «Работники дорожной отрасли стран СНГ внесли весомый вклад в историю становления развития сотрудничества, их совместные усилия позволили обеспечить в условиях радикально — геополитических перемен устойчивое функционирование национальных и региональных транспортных инфраструктур, интеграцию международных транспортных маршрутов. Современные тенденции глобализации объективно ориентируют национально транспортные комплексы государств СНГ на укрепление и расширение интеграционного взаимодействия», а так же отметил, что «этот год

стал ключевым, начались ускоренные интеграционные процессы созданием таможенного союза и таможенный союз показал прекрасные результаты. Товарооборот увеличился между тремя странами России, Беларусией и Казахстаном свыше, чем на 30%. С января 2012 года будет единое экономическое пространство, практически полная интеграция без изъятий на территории трех государств, есть уже заявки от других государств на присоединение к таможенному союзу и к единому экономическому пространству. Поставлена задача выйти на создание единого евразийского экономического союза».

Руководитель Федерального дорожного агентства «Росавтодор» А.М. Чабунин в своей речи отметил: «Сегодня мы имеем четкие, понятные горизонты планирования, четкие понятные источники финансирования. Так как наше совещание носит инновационный характер, я бы хотел сказать, что мы сегодня должны перейти к главному, к инновациям в дорожной отрасли, а инновации в первую очередь всегда начинаются со знания человека, который занимается этой работой, поэтому главные инновации, это инновации в людях, инновации в мышлении, инновации в подходах, потому что без новых подходов невозможно реализовать те задачи, которые нам на сегодняшний день поставило правительство. Те задачи, которые требуют от нас общества и ключевые вопросы в исполнении тех планов, это в первую очередь обеспечение безопасности дорожного движения на федеральной дорожной сети, на региональной дорожной сети и самое главное на муниципальной дорожной сети, потому что именно эти субъекты имеют самое большое значение для большой массы людей».

«Сегодня общепризнано, что спутниковые навигационные технологии, позволяющие вести постоянный и объективный мониторинг движения и эксплуатации автомобильного транспорта, необходимо использовать в целях модернизации, обеспечения безопасности и повышения эффективности транспортного комплекса», — отметил генеральный директор федерального оператора «НИС ГЛОНАСС» Александр Гурко. — «Государственная система «ЭРА-ГЛОНАСС» поможет интегрировать существующие и создаваемые навигационно-информационные системы на транспортном комплексе России и обеспечит проведение единой технической политики, межгосударственного и межрегионального взаимодействия, экономии средств федерального и региональных бюджетов, а также частных инвесторов», также сообщил он.

Саморегулирование экономики

Задачи научно-экспертного сообщества

В Москве прошла конференция «Задачи научно-экспертного сообщества в вопросах регулирования и саморегулирования в отраслях экономики». В мероприятии приняли участие деятели науки, специалисты в области международных отношений, представители саморегулируемых организаций, общественных организаций, представители государственной власти и эксперты исполнительного комитета Таможенного союза.

С приветственным словом к участникам конференции обратился доктор технических

наук, профессор, член-корреспондент РАН Юрий Малышев. Он подчеркнул исключительную важность создания Национального Научно-экспертного Совета, как независимого общественного органа, где бы изучался и обобщался опыт работы отраслей экономики в условиях саморегулирования.

Открыл конференцию депутат Государственной Думы РФ, член комитета по международным делам Валерий Селезнев. В своем выступлении он рассказал о позитивном опыте саморегулирования в различных странах мира и особо подчеркнул роль научных кадров и экспертов в вопросах международной интеграции с целью формирования однотипных меха-

низмов регулирования экономики и гармонизации законодательства стран и, прежде всего, государств ЕврАзЭС.

На конференции были озвучены приоритетные направления работы Национального Научно-экспертного Совета на 2011-2012 годы и объявлен состав руководства. Участники конференции единодушно поддержали создание Национального Научно-экспертного Совета по вопросам регулирования и саморегулирования в отраслях экономики и выразили заинтересованность в работе в его комитетах и комиссиях.

Марина Лазутова, руководитель аппарата по делам СНГ Государственной Думы РФ, отметила: «Идея создания На-

ционального Научно-экспертного Совета принимается безапелляционно, но над ней еще надо работать. Очень много работы по согласованию законодательства, регулирующие экономические процессы. Данный проект является инновационным и по своим задачам он становится международным, о чем необходимо подумать юристам».

Леонтий Ан, выступивший модератором конференции, выразил общее мнение о том, что создание Национального Научно-экспертного Совета является своевременным шагом и будет способствовать инновационным процессам, которым необходимо придать конкретное наполнение.

Верить не верить

Как строятся отношения с партнерами по бизнесу

(Окончание. Начало на стр. 1)

Затем обратил внимание на выписку ЕГРЮЛ, в которой имеются сведения о дате регистрации фирмы, местонахождении, о лицах, имеющих право подписи, не находится ли фирма в стадии ликвидации либо реорганизации, — рассказывает Анна Кожанова. — Если в процессе сбора информации о контрагенте (например, с помощью интернет-ресурсов nalog.ru, valaam-info.ru, vestnik-gosreg.ru) обнаруживается, что существует много организаций с подобным названием и (самое опасное) часть из них уже находится в стадии ликвидации, необходимо сравнить выписки данных юридических лиц. Схожие данные — один и тот же учредитель, местонахождение и т.д. — могут означать, что и ваш контрагент создан лишь на короткое время и скоро может перестать существовать».

Приметы солидности

По словам Анны Кожановой, при оценке компании мелочей не бывает, и по косвенным признакам также можно понять кое-что о финансовом состоянии организации. К числу таковых она причисляет наличие стационарного телефона у фирмы, интернет-сайта. «Дипломы, сертификаты, достижения компании, включение ее в рейтинги говорят о статусе компании. Вряд ли руководство фирмы-однодневки будет принимать активное участие в общественной жизни, заботиться о репутации предприятия», — приводит пример Анна Кожанова.

Как считает Корнелию Робу, помимо проверки юридической корректности ве-

дения бизнеса, нужна и оценка его реальности, а также прогноз финансового состояния на будущее. И тут требуется сопоставление информации, которая содержится в отчетности, и существующей деятельности фирмы — для этого необходимо «навестить» партнера.

«Безусловно, для большинства компаний выполнять своими силами детальную оценку — очень затратно, особенно если число контрагентов велико, — поясняет эксперт, а в качестве иллюстрации приводит в пример все того же клиента, производителя инженерных систем, для которого НФК, в рамках предоставления услуг по факторингу, оценила покупательскую способность и финансовое состояние более 600 покупателей в разных регионах страны. — Более того, большинство тех же факторинговых компаний не готово на такие расходы».

Однако я считаю, что если компания сегодня хочет развиваться, ей придется идти навстречу покупателю, в частности, расширять число партнеров, работающих с отсрочкой. Именно на данную тенденцию делает ставку НФК, развивая сеть своих представителей, сотрудники которых на месте собирают информацию о каждом покупателе клиента. Детальная оценка финансового состояния контрагента — это та составляющая комплекса услуг по факторингу, позволяющая принимать экспертное решение: кому из покупателей клиента мы готовы предоставить финансирование или поручительство под поставку и на какую сумму».

Задача не из простых

Резюмируя, эксперты говорят, что оценку покупателя нельзя назвать легкой задачей. Но развитие бизнеса идет по траектории, которая так или иначе приводит к необходимости проводить качественный анализ. В частности, участвующие в кризисные явления, приходящие рыночные признаки покупательского, выводят отсрочку платежа в ранг одного из основных инструментов привлечения покупателей.

«Чем ближе отрасль находится к конечному потребителю и к непосредственной торговле, тем лучше финансовое состояние ее представителей. Поскольку большое число потребителей повышает гарантии, — дает свою оценку исполнительный директор Ассоциации факторинговых компаний (АФК) Дмитрий Шевченко. — Таким образом, наиболее актуален вопрос оценки покупательной способности контрагентов для промышленных предприятий».

«Отраслей, в которых отсрочка платежа является нормой делового оборота, становится все больше. Мы говорим не только об оптовой торговле и о розничном потреблении, но и о промышленности, о разрабатываемых секторах. При этом если поначалу предоставление отсрочки платежа в новом сегменте является конкурентным преимуществом, то, например, на рынках, где правила диктуют покупатели, такой инструмент становится необходимостью, и тут гарантии и поддержка, которые обеспечивает фактор, становятся незаменимыми», — резюмирует эксперт.

Танки наши быстры

Президент Индии оценила Т-90С

Президент Индии госпожа Пратиха Ратил проинспектировала Южное командование индийских Вооруженных сил, где присутствовала на учениях.

Учения под кодовым наименованием «Сударшак Шахи» проходили в пустыне Раджестан. Прилетев в район учений на самолете СУ-30 МКИ, непосредственно на место президент Индии и командующий Сухопутных войск прибыли на танке Т-90С. Они высоко оценили боевые возможности и надежность Т-90С, составляющих основную ударную силу Сухопутных войск Индии. В учениях приняли участие более 50000 военнослужащих и много боевой техники российского производства — 300 танков Т-90, Т-72, 250 артиллерийских систем, самолеты СУ-30 МКИ, МИГ-27, МИГ-21.



Молодые победители

Проекты внедрения прогрессивных технологий и инноваций

В Ярославле состоялся II региональный Конкурс молодых специалистов производственных предприятий «Проекты внедрения прогрессивных технологий и инноваций», организованный Ярославской областной палатой при поддержке НП «Экономический Совет Ярославской области», Ярославского отделения Союза машиностроителей России, Ярославского отделения РСПП.

Свои работы на конкурс представили 22 молодых специалиста предприятий Ярославской области. Решением экспертной комиссии в номинации «Модернизация энергетики и вопросы энергосбережения» 1 место присуждено команде молодых специалистов службы генерального конструктора ОАО «НПО «Сатурн» в составе Коротыгина Артема Александровича, Баргова Сергея Владимировича и Пятунни Кирилла Рома-



новича, представивших свой инновационный проект «Повышение надежности компрессоров за счет исполь-

зования системы активного управления обтеканием лопаток направляющих аппаратов». Награждение победите-

лей ценными призами состоялось в рамках проведения «Дня промышленности Ярославской области».

СинТЗ обновляет

Парк подразделений экстренного реагирования

Синарский трубный завод (СинТЗ), входящий в Трубную Металлургическую Компанию (ТМК), в рамках совместной инвестиционной программы СинТЗ и дочернего предприятия «СинараТрансАвто» приступил к обновлению парка спецмашин.

Новая пожарная машина, приобретенная для ведомственной пожарной команды (ВПК) СинТЗ, оснащена дизельным двигателем, что повышает надежность и длительность ее эксплуатации. Существенным техническим отличием от машин старого образца является оборудование автомобиля пожарным насосом современной конструкции, расположенным в кабине водителя. Это значительно ускоряет процесс подачи воды, облегчает работу пожарного и позволяет насосу не замерзать при отрицательных температурах. Обновление автопарка стало завершающим этапом технического оснащения заводской ВПК. Теперь в распоряжении пожарных СинТЗ четыре специальных машины. Планируется приобрести еще несколько единиц техники для полной модернизации автопарка ведомственной пожарной команды. В ближайшее время новая спецмашина появится и у за-

водских медиков. Для медико-санитарной части (МСЧ) СинТЗ закуплен современный реанимационный автомобиль.

Как отметил управляющий директор СинТЗ Сергей Четвериков, техническое обновление подразделений экстренного реагирования имеет огромное значение для профилактики чрезвычайных ситуаций и обеспечения безопасности сотрудников предприятия.

СПРАВКА «ПЕ»: ТМК является крупнейшим российским производителем труб, входит в тройку лидеров мирового трубного бизнеса. ТМК, объединяя 24 предприятия, расположенные в России, США, Румынии и Казахстане, обладает самыми большими среди мировых лидеров мощностями по производству всего спектра стальных труб. Наибольшую долю в структуре отгрузки Компании занимают высокотехнологичные нарезные нефтегазовые трубы. Общий объем реализации труб в 2010 году составил около 4 млн т. ТМК осуществляет поставки продукции более чем в 65 стран мира.

«Газпромнефть-Центр»: две пятилетки качества

Лаврентий Пилягин: «Фактически наши стандарты — это некая синергия всего лучшего, что есть в опыте нефтепродуктового ритейла»



В декабре этого года свой десятилетний юбилей отмечает предприятие «Газпромнефть-Центр», в управлении которого находится одна из самых современных сетей АЗС Москвы. Стратегия развития предприятия определяет формирование новых стандартов бизнеса, которые включают в себя самые высокие критерии качества. О достижениях, принципах работы и перспективах «Промышленному еженедельнику» рассказывает генеральный директор «Газпромнефть-Центра» Лаврентий Пилягин.

— Лаврентий Николаевич, какова ключевая роль и в чем особенность работы «Газпромнефть-Центра» в структуре «Газпромнефти»?

— «Газпромнефть-Центр» — самое крупное сбытовое предприятие «Газпромнефти», и это накладывает на нас определенные обязательства. В активе «Газпромнефть-Центра» — две нефтебазы и разветвленная сеть из 218 автозаправочных станций, расположенных в Москве, Московской, Тверской, Калужской, Смоленской областях. Объекты компании находятся на основных транспортных магистралях Москвы и трассах федерального значения. Кроме того, немаловажным является тот факт, что непосредственно на территории нашего присутствия располагается нефтеперерабатывающий завод «Газпромнефти» — Московский НПЗ.

Однако следует учитывать и специфические сложности. Ведь мы работаем в самом привлекательном с точки зрения бизнеса регионе. Здесь огромное количество автомобилей, что видно в том числе по пробкам, которые в последние годы периодически случаются в Москве. В столице и области сосредоточено 10% населения страны. Только в Москве официально зарегистрировано 4 млн авто, в области — примерно столько же. То есть, здесь всегда будет востребована розничная сеть. При этом всегда будет высокая конкуренция. Правда, мы конкуренции не боимся. «Газпромнефть-Центр» — мощное, динамично развивающееся предприятие, которое на протяжении последних лет уверенно расширяет свою долю на рынках нефтепродуктов в регионах присутствия.

В силу того, что Москва и Московская область не испытывают проблем в инвесторах на строительство и реконструкцию любого рода объектов, здесь всегда — более жесткий отбор и согласования, дополнительные требования и так далее, но мы к этому относимся с пониманием. Должен сказать, что у нас сложились хорошие взаимоотношения с Правительством Москвы и с Правительством Московской области.

— Ваша работа сильно связана с административными согласованиями?

— Естественно. Поскольку мы эксплуатируем именно такие объекты, государственные контролирующие органы над нами довольно много. Но я считаю, что в силу объективных причин, так и должно быть. Взгляд со стороны государства по отношению к автозаправочным станциям и нефтебазам как потенциальным источникам экологической и пожарной опасности, естественно, должен быть строже, чем к более простым объектам.

— В этой непростой ситуации уместно спросить о том, какие достижения предприятия за 10 лет его существования вы считаете наиболее важными и наиболее показательными?

— Самое большое достижение — динамика роста, причем, роста не только количественного, но и качественного. За последние 10 лет мы выросли фактически в 200 раз. Наша первая АЗС появилась на Минском шоссе в декабре 2001 года. Теперь у нас — больше двухсот станций. Самый масштабный прирост был продемонстрирован в этом году, когда количество розничных объектов у «Газпромнефть-Центра» фактически удвоилось. Это большой прирост, но и большая работа по приведению новых АЗС к единому формату сети, повышению качества работы на каждой станции до соответствующего уровня. Сейчас мы проходим стадию концентрации, консолидации, реструктуризации приобретенных активов, ребрендинга АЗС и обучения их персонала.

С бухгалтерскими показателями работы у нас тоже все хорошо. Так, например, по итогам 2010 года объем мелкооптовой реализации составил 1 млн 165 тыс. т. через сеть АЗС в Центральном регионе было реализовано 349 тыс. т. продажи топлива физическим лицам составили 274,2 тыс. т. Годовой прирост продаж нефте-

продуктов через АЗС юридическим лицам составил 71%.

Также одним из главных достижений я считаю смену облика сети АЗС с внедрением не только нового бренда, но и новых форматов работы, проведением реконструкции действующих и строительства новых станций, значительным повышением стандартов обслуживания клиентов.

— Новые форматы, можно подробнее об этом?

— Фактически большинство из построенных в стране АЗС разноплановые. В силу того, что строились они своими владельцами под какие-то мысли, задачи, исходя из конкретных на тот момент возможностей. И мы, приобретая разные станции, также оказали владельцами достаточно разношерстных объектов. После того, как было принято решение об общем ребрендинге нашей сети, были разработаны стандартные форматы. Эти фор-

матки включают в себя определенные комплексы услуг и сервиса, которые должны быть представлены на каждой АЗС, в том числе — минимаркет, сопутствующие автотовары, кафе, сервис по подкачке шин, мойке, уборке салона и так далее.

— То есть, есть некий джентльменский набор, который...
— Да, именно джентльменский набор. Наши стандарты — это некая синергия всего лучшего, что есть в опыте нефтепродуктового ритейла. Практически «Газпромнефть-Центр» из привычных АЗС формирует полноценные многофункциональные комплексные объекты.

— Насколько мне известно, вы также открываете и АГНКС — автомобильные газонаполнительные компрессорные станции. Какое значение вы им придаете?

— Мы считаем это направление очень важным и значимым. Газовое топливо более экологично по своему определению. Самым выгодным с точки зрения экологии и безопасности является метан. Департамент транспорта Москвы на основе обширного опыта движется в сторону замены парка городского транспорта с дизельной техники на потребляющую в качестве топлива метан. Этот шаг выгоден для москвичей во всех отношениях. Во-первых, он улучшает экологическую обстановку, во-вторых, удешевит транспортные услуги. Ведь метан значительно дешевле, безопаснее и экологичнее бензина и дизельного топлива.

— У компании есть уже сегодня работающие АГНКС?

— Есть. «Газпромнефть-Центр» в сентябре возобновил работу метановой АГНКС в Смоленской области. Компрессорная станция приостановила свою деятельность в июне для проведения генеральной ревизии оборудования. Проверка показала, что имеется высокий запас прочности, который позволяет производить дальнейшую работу в штатном режиме. На Смоленской АГНКС проведены необходимые ремонт и промышленная экспертиза безопасности, оборудование полностью соответствует всем нормам и полноценно функционирует.

«Газпромнефть-Центр» намерен провести полную модернизацию этой станции с заменой компрессорного оборудования. Новая АГНКС, при компактных размерах, позволит затрачивать в нес-

колько раз меньше электроэнергии для выработки одного кубического метра компримированного газа, чем существующая. При этом управление современного оборудования на станции будет полностью автоматизировано. Контроль и руководство осуществляется со шита управления, вынесенного на рабочее место оператора, что приведет к сокращению необходимости круглосуточного присутствия машиниста компрессорных установок на АГНКС.

Также мы ввели в эксплуатацию единственную АГНКС в Тверской области. Уникальность этой станции — в ее значительной энергоэффективности: для выработки одного кубического метра компримированного газа она затрачивает в 2,5 раза меньше электроэнергии, чем существующие аналоги. Мы провели проектно-исследовательские, строительно-монтажные работы, экспертизу промышленной безо-

пасности, и по всем характеристикам получили положительные результаты.

— Для более точного понимания: АЗС «Газпромнефть» — это не франшиза?

— Нет, ни в коем случае. У нас нет франчайзинговых автозаправочных станций АЗС. Более того: мы их, как правило, сами строим, сами покупаем в эксплуатацию, сами реконструируем и так далее.

— В начале разговора вы упомянули о ситуации высокой конкуренции, в этой связи — чем выделяется «Газпромнефть-Центр» и его АЗС в комплексе автозаправочных станций Москвы? В чем ваши основные конкурентные преимущества?

— Наши конкурентные преимущества — в нашей работе. И первое конкурентное преимущество — это качество топлива. Могу ответственно вам сказать, что на АЗС сети «Газпромнефти» высокое качество топлива. «Газпромнефть» постоянно ведет работу по модернизации производства на своих НПЗ и его соответствия принятым в стране стандартам и техническим регламентам. То есть, мы получаем в сеть продукт высокого качества. И мы ставим задачу максимально сохранить это качество и донести его до нашего потребителя.

Второе наше конкурентное преимущество — это качество предложения. Огромное значение мы отдаем сопутствующему бизнесу. Это касается и ассортимента работающих при АЗС минимаркетов, и общественного питания — кофе, чай, выпечка и т.д., и товаров повседневного спроса. Мы очень много внимания уделяем качеству обслуживания.

— Вопрос качества топлива, безусловно, с точки зрения потребителей — главный. Как вы обеспечиваете высокое качество топлива?

— Я уже, по сути, сказал и повторю еще раз: по качеству топлива наши станции — в числе признанных лидеров. «Газпромнефть» осуществляет поставки топлива на свои АЗС только с собственных НПЗ — Московского, Ярославского и Омского — и с собственных нефтебаз. Причем, хочу особо отметить, что при производстве топлива на заводах «Газпромнефти» строго соблюдаются требования основных международных (прежде всего, европейских) стандартов качества: бензина — по EN 228, дизельных топлив — по EN 590. На наших НПЗ уже реально про-

изводятся топлива высоких экологических классов 4 и 5.

При этом мы осуществляем тщательный контроль качества на этапе перевозки. Можно сказать, что мы осуществляем жесткий контроль качества по всей цепочке: от производства нефтепродуктов до реализации конечному потребителю. Поверьте, это отдельный некороткий рассказ со своими техническими и организационными нюансами, с электронным мониторингом, системами GPS-мониторинга и т.д. При этом не важно, это наш собственный бензовоз или наших подрядчиков: наша диспетчерская досконально отслеживает их в любую минуту и в любой точке. Тем более, что наша полная ответственность за топливо наступает в момент его получения на эстакаде налива НПЗ или нефтебазы. И на всех точках отгрузки продукта у нас есть собственные стационарные лаборатории контроля качества

полный спектр сервиса, который принято обеспечивать на лучших заправках. При этом компанией «Газпромнефть» введены очень высокие стандарты обслуживания, которые обязаны строго соблюдать все сотрудники наших АЗС. Только квалифицированный лояльный персонал, детально вынающийся в особенности своей работы, может дать высокий уровень сервиса. Сейчас я с уверенностью могу сказать, что у нас работают высокие профессионалы. Так что за качество сервиса можно быть спокойным.

— Какие основные инвестиционные проекты реализует сегодня «Газпромнефть-Центр»?

— У нас большая и достаточно амбициозная инвестиционная программа. Наше предприятие ориентировано на реконструкцию и строительство АЗС, превращение их в автозаправочные комплексы, реализующие все виды бензинов и специ-

фический автомобильный газ. Особое внимание уделяем сопутствующему сервису, развивая систему минимаркетов, я уже говорил об этом. Современная автозаправочная станция под брендом «Газпромнефть» — это качество обслуживания европейского уровня, удобство, комфорт и безопасность. Перед нами также стоят масштабные задачи по приведению новых АЗС к единому формату.

До конца 2011 года мы планируем реконструировать и построить 17 АЗС, в планах на 2012 год — работа по 24 АЗС, в том числе четырнадцать станций будут реконструированы, шесть — построены с нуля и четыре пройдут глубокий ребрендинг. Скажу больше: у нас есть амбициозные планы, начиная с 2013 года, строить и реконструировать до шестидесяти АЗС ежегодно.

Также в рамках инвестпроектов по договоренности с московским правительством мы берем на себя обязательства привести все объекты, ранее существовавшие под брендами «Моснефтепродукт» и «МТК» к единому формату, достойному столице.

— Можно подробнее о том, какой стратегией развития бизнеса руководствуется «Газпромнефть-Центр»?

— Вся наша деятельность базируется на Стратегии развития компании «Газпромнефть» до 2020 года. Стратегическая цель «Газпромнефти» — стать крупным международным игроком российского происхождения, обладающим регионально диверсифицированным пакетом активов по всей цепочке создания стоимости, активно участвуя в развитии регионов, обладая высокой социальной и экологической ответственностью. Сама стратегия развития нацелена на три показателя: 100, 70 и 40. Компания к 2020 году хочет превратиться в международную с российским центром, добывать 100 млн т нефти в год, перерабатывать на собственных заводах 70 млн т нефти, реализовывать через собственные каналы сбыта 40 млн т нефтепродуктов в год. В рамках данной стратегии разработана стратегия сбыта моторных топлив, в рамках которой за «Газпромнефть-Центром» были закреплены определенные задачи, которые выполняются как улучшение качества работы самой сети, так и увеличение числа автозаправочных станций. Увеличение числа автозаправочных станций возможно двумя направлениями.

— Хорошо известно, что предприятие использует нестандартные ходы и промо-акции...

— Нестандартные акции выделяют нас среди конкурентов. Кроме того, сотрудничество с мировыми брендами несомненно улучшает наш имидж. Акции реализуются на всей сети автозаправочных станций «Газпромнефть». Интересно, что идеи новых акций рождаются по-разному. Первым источником выступает департамент розничного продаж в лице управления маркетингом. Второе направление — когда внешний подрядчик приходит с хорошей идеей, которую он готов воплотить. Третий — внутри самой компании проводятся конкурсы на лучшую идею рекламной акции. Идеи аккумулируются, анализируются, затем принимается решение, какие именно рекламные акции запустить в розничной сети.

У нас много красивых и эффективных программ и акций. Например, программа лояльности «Нам по пути», специализированная акция «Ковбой против пришельцев», «Открытая экспертиза сервиса», «Тайный покупатель» и другие. Мы часто проводим благотворительные проекты. К этому новому году запускаем благотворительную акцию «Новогоднее чудо» в пользу нескольких детских домов в Москве, Тверской и Калужской областях.

— Вы лично достаточно давно уже работаете в отрасли, но не так давно назначены руководителем «Газпромнефть-Центра». Для вас лично чем прежде всего интересна эта работа?

— Скажу так: в своей работе в области нефтепродуктового ритейла я никогда не сталкивался с такими масштабными и сложными задачами по перестройке и отлаживанию сети. Сеть большая сама по себе, она разнородная, и программа ее реконструкции и развития на федеральных трассах и по областям, которые закреплены за «Газпромнефть-Центром» — это просто, скажем так, захватывает дух. Пока это самый большой профессиональный вызов в моей карьере. А второй вызов — необходимость под фактически перестраиваемую с точки зрения форматов сеть обеспечить подбор и обучение соответствующего персонала, который будет работать уже на новых станциях.

В общем, интересно, масштабно, азартно. Мне очень нравится.



Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«Нафтогаз Украины» рассчитался

НАК «Нафтогаз Украины» перечислила ОАО «Газпром» около \$972,2 млн, полностью рассчитавшись за поставки природного газа в ноябре 2011 года. «Нафтогаз» в уплату ноябрьских поставок перечислил «Газпрому» \$210 млн и 7,2 млрд руб. В соответствии с подписанным 5 декабря 2011 года дополнительным соглашением к базовому контракту купли-продажи газа, «Нафтогаз Украины» имеет право проводить расчеты за импортированный природный газ к 28 числу следующего за отчетным месяца. Цена природного газа для компании в IV квартале 2011 г. составляет около \$400 за 1 тыс. куб. м. По условиям дополнительного соглашения к базовому контракту, которое было заключено 21 апреля 2010 г., цена природного газа определяется с учетом скидки в Сбербанк \$100 за 1000 куб. м.

Сбербанк хочет Cetelem

К марту 2012 года Сбербанк намерен приобрести 75% акций Cetelem (подразделения французской BNP Paribas, специализирующегося на POS-кредитовании физических лиц), а в ближайших месяцах — 100% акций швейцарского банка SLB, покупка которого позволит Сбербанку выйти на рынок private banking. Об этом заявил президент, председатель правления Сбербанка Герман Греф в рамках прямой линии с сотрудниками банка. Также до середины февраля 2012 года Сбербанк планирует завершить сделки по приобретению инвестиционной компании «Тройка Диалог» и Volksbank International.

«РОСНАНО» инвестирует создание СП

«РОСНАНО», группа компаний NSG, представленная на российском рынке под брендом Pilkington, «Европейский банк реконструкции и развития» и российская группа компаний «СТС» подписали соглашение о создании предприятия по производству высококачественного стекла со специальным покрытием. Общий объем вложений в новый проект составит около 11,8 млрд руб. «РОСНАНО» и ЕБРР инвестируют в капитал нового предприятия 2,8 и 1,4 млрд руб., соответственно. Также для реализации проекта предполагается привлечь дополнительное финансирование, включая заемные средства и выпуск привилегированных акций. Объем дополнительного финансирования со стороны «РОСНАНО» составит порядка 3,2 млрд руб. Соглашение предусматривает строительство нового завода в подмосковном городе Раменское. Он будет расположен поблизости от уже действующего производства Pilkington, которое будет модернизировано в рамках проекта.

Чистая прибыль «ВТБ» увеличилась

По итогам 9 месяцев 2011 года «ВТБ» увеличил чистую прибыль на 87,1% до 72,6 млрд руб. Возврат на капитал составил 16,2% против 9,9% в 2010 году. Чистые процентные доходы, включающие чистое восстановление убытков при первоначальном признании финансовых инструментов и реструктуризации кредитов, составили 159,2 млрд руб., увеличившись на 23%, чистые комиссионные доходы — 27,1 млрд руб., превзойдя показатель аналогичного периода прошлого года на 52,2%. Чистая процентная маржа, рассчитанная без учета консолидации Банка Москвы, оставалась стабильной, составив 4,9% по итогам третьего квартала 2011 года и 4,8% по итогам 9 месяцев 2011 года. Операционные доходы до создания резервов за 9 месяцев 2011 года увеличились на 30,6% и достигли 209,9 млрд руб. Объем кредитного портфеля до вычета резервов в третьем квартале 2011 года вырос на 35,2% до 4 429 млрд руб., объем корпоративных кредитов вырос на 37,4%, объем розничных кредитов — на 25,4%.

«Северсталь»: новый вид стали

«Северсталь» продолжает развивать свои компетенции в производстве новых видов стали для автомобильной промышленности не только в США, где является ключевым поставщиком для Ford, GM и Chrysler, но и в России. На «Череповецком металлургическом комбинате» (входит в дивизион «Северсталь Российская Сталь») освоено производство оцинкованного проката с

Гулять так гулять

В России на праздниках не экономят

Ольга Костенкова,
обозреватель Finam.ru

Несмотря на угрожающий мировой экономический кризис, россияне не собираются экономить на новогодних праздниках. Это связано с тем, что наши соотечественники более оптимистично смотрят на дальнейшие перспективы мировой экономики.

Новогодние праздники «влетят в копеечку». Средний праздничный «бюджет» аналитики оценивают в 17550 руб. (428 евро) — более половины этой суммы составят подарки, примерно в 5 тыс. руб. обойдется «новогодний стол», остальное будет потрачено на отдых и развлечения.

Российские потребители экономят на новогодних подарках не собираются. Несмотря на обещанный грядущий кризис, россияне более оптимистично смотрят в будущее — почти половина ожидает, что их покупательная способность продолжит расти и в следующем году. Экономический кризис существует по большей части «в головах» россиян и пока что не затронул их кошельки. Однако россияне становятся более «чувствительными» к цене подарков и выбирают наиболее полезные вещи по минимальной цене.

Интересно, что большинство россиян (56%) хотели бы получить в подарок на Новый год деньги. Также популярны среди россиян путешествия и туристические путевки (45%), ноутбуки и компьютеры (42%). При этом, одним из наиболее популярных подарков, которые россияне планируют дарить своим друзьям, традиционно являются предметы косметики и парфюмерии.

В России в этом году ситуация будет достаточно стандартной, считает Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент». «На декабрь обычно приходится около 11% от общего объема годового товарооборота розничной торговли, — отмечает эксперт. — В целом объем продаж в декабре на треть выше, чем в другие месяцы. У

отдельных торговых объектов или сетей рост выручки в декабре может составлять 50-100% или даже превышать эти значения. Чем выше волатильность спроса, тем значительнее может быть и предпраздничный всплеск продаж. Самый высокий спрос, конечно, на «новогодние» продукты. В последние 5 лет объем продаж игристых и шампанских вин в натуральном выражении в целом по России в декабре был в среднем в 2,45 раза выше (145%), чем в остальные месяцы года.

В целом российский ритейл, несмотря на ряд неблагоприятных факторов, демонстрирует неплохие темпы: по итогам года рост продаж сформирован на уровне свыше 7% в сопоставимых ценах (в

прошлом году он составил 6,3%). Продажи вполне могут рассчитывать на хорошие результаты и в текущем декабре, полагает г-н Клягин. До предпраздничных выручек в США нам, конечно, далеко — там рождественская распродажа стала крупнейшей за всю историю наблюдений. Траты американцев бьют все рекорды — в последние дни они оставили в магазинах почти \$60 млрд.

В Европе ситуация иная: несмотря на предстоящие праздники, в некоторых странах потребительская активность снижается. Так, итальянские ритейлеры готовятся к худшей за последние 60 лет выручке. Французы более оптимистичны: впервые за последние 5 лет они увеличат свои

траты на Рождество. Впрочем, решившись на расточительность, граждане Франции все же сохранили свою расчетливость: 7 из 10 французов будут делать покупки на распродажах. Многие из них отдадут предпочтение продуктам отечественных марок. В Греции: 81% опрошенных полагают, что их покупательная способность в этом году снизилась. Похоже думать более половины потребителей в Италии, Ирландии, Португалии. При этом, несмотря на «потребительский пессимизм» в Европе, средний чек предпраздничных трат там все же выше, чем в «оптимистичной» России. Если у нас он составляет 428 евро, то в Германии — 630 евро, во Франции — 600 евро, в Ирландии — 943 евро.



В России в новогодние праздники люди открывают много нового в себе

Отраслевой анализ

Основные факторы развития



Ярослав Кабаков,
ректор УЦ «ФИНАМ»,
к.э.н.

Отраслевой анализ помогает инвестору отобрать активы из числа потенциально наиболее перспективных отраслей. Жизненный цикл каждого сектора экономики имеет свои особенности, которые необходимо учитывать при формировании инвестиционного портфеля.

В самой общей форме анализ отрасли можно свести к рассмотрению совокупности основных факторов таких как: объем производства в отрасли, эластичность и динамика спроса на продукцию, уровень использования производственных мощностей, уровень концентрации фирм, ценовая политика фирм отрасли, прибыльность и рентабельность отрасли, а также наличие инновационной деятельности.

Отрасли переживают определенные этапы своего развития, которые формируют жизненный цикл, в течение которого одна фаза сменяется другой, что отражается и на компаниях, представляющих ту или иную отрасль. В зависимости от того, на каком этапе жизненного цикла находится отрасль, можно провести определенную классификацию отраслей.

Медленнорастущие отрасли — представлены большими и старыми компаниями, имеющими стабильные денежные поступления и выплачивающими щедрые дивиденды. Как правило, отрасли растут чуть быстрее, чем экономика в целом.

Быстрорастущие отрасли — представлены небольшими и новыми фирмами, с ежегодным темпом роста 20-25%.

Циклические отрасли состоят из компаний с регулярно возрастающими и сокращающимися объемами продаж в соответствии с фазами экономического цикла. Типичные представители — автомобилестроительные, сталелитейные, строительные компании. Здесь очень важно понять факторы, определяющие степень чувствительности прибыли фирмы к циклическим колебаниям. Первый из них — это степень чувствительности объема продаж. Второй фактор чувствительности к циклическим колебаниям — операционный «рычаг» (леверидж), отражающий соотношение постоянных и переменных издержек в себестоимости продукции. К постоянным издержкам относятся затраты, которые не зависят от объема выпускаемой продукции, к переменным — зависящие от объема выпускаемой продукции. Влияние этого фактора объясняется тем, что в период экономического спада фирмы в разной степени могут сократить издержки в связи с падением объема продаж. Прибыль фирм с высокой долей постоянных издержек упадет в большей степени, поскольку уровень сокращения их издержек не соответствует уровню падения объемов продаж. Это очень важный фактор, поскольку именно прибыльность компаний, в конечном счете, обеспечивает ее привлекательность.

Следует иметь в виду, что в экономике по причине научно-технического прогресса и постоянно возрастающего потребительского спроса появляются новые отрасли. В качестве примера можно привести отрасли так называемой «новой» экономики (компьютерная индустрия, биотехнологии и т.д.). Все это, несомненно, должно представлять определенный интерес для инвесторов. Однако стоит помнить, что на этапе возникновения отрасли весьма не просто определить ее перспективы и уж тем более выделить будущие компании-лидеры отрасли.

Новый режим Dark Pool

Повышение ликвидности и снижение рисков результат применения свежего продукта

Владислав Исаев

Информационная группа Finam.ru (входит в состав инвестиционного холдинга «ФИНАМ») провела онлайн-конференцию «Dark Pool — новый продукт фондового рынка Группы ММВБ». Ее участники отмечают, что новый режим торгов позволяет существенно повысить ликвидность биржевого рынка и минимизировать риски манипуляции ценами в режиме основных торгов на ММВБ.

С 12 декабря на фондовой бирже ММВБ вводится новый режим торгов, Dark Pool, который предназначен для торговли крупными пакетами

ценных бумаг. «За счет введения нового режима торгов мы рассчитываем привлечь на биржевой рынок ту ликвидность, которая сейчас существует на внебиржевом рынке», — рассказывает начальник управления по развитию фондового рынка ММВБ Яков Лебедев. Целью введения данного режима является не перераспределение оборота из режима основных торгов, а привлечение дополнительной ликвидности с внебиржевого рынка, говорит руководитель направления продвижения проектов фондового рынка ММВБ Виталий Федин: «В настоящее время действительно крупные сделки, особенно по не самым ликвидным акциям, заключаются на внебиржевом рынке, и те потоки, которые там проходят, видны да-

леко не каждому. Поэтому я не думаю, что введение Dark Pool как-то повлияет на мелких участников рынка». По словам эксперта, в перспективе на Dark Pool будет приходиться 5% от режима основных торгов по акциям.

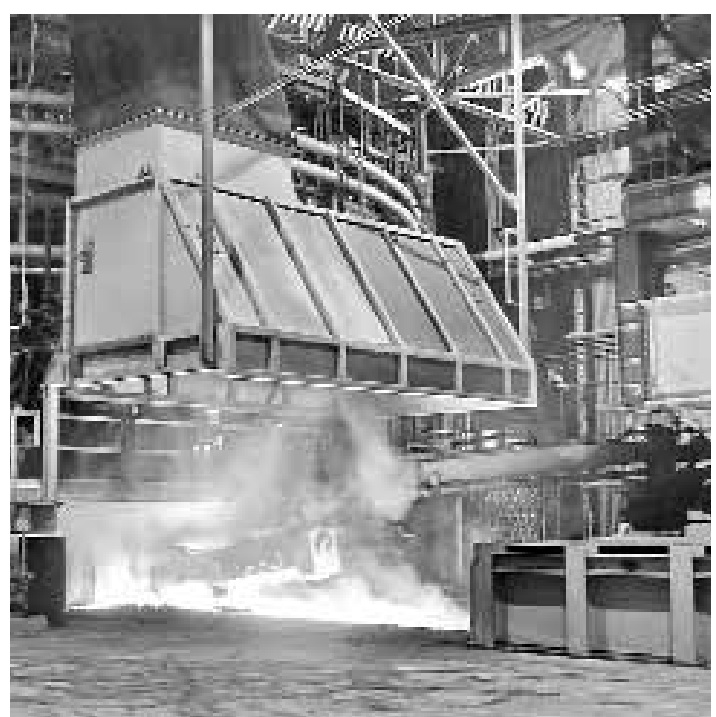
Новый режим торгов ориентирован в первую очередь на buy side: управляющие компании, хедж-фонды, казначейства банков, крупных инвесторов, отмечает г-н Федин: «Преимуществом данного режима в том, что покупатель не показывает свой интерес другим участникам рынка. Соответственно, становится менее вероятной та ситуация, в которой инвестор заплатит премию к рынку при покупке/продаже низколиквидных акций. Также эта ситуация относится и к

ликвидным акциям, но в этом случае речь идет о покупке/продаже крупных блоков от 300 млн руб. и выше».

В Dark Pool будет использоваться скрытая книга заявок — это характерная особенность всех Dark Pool'ов, объясняет директор по проектам ММВБ Сергей Матвеев: «Книга заявок скрывается для предотвращения манипулирования ценами режима основных торгов в интересах крупных заявок (в Dark Pool сделки заключаются по ценам режима основных торгов), а также для минимизации влияния крупных заявок на ценообразование в режиме основных торгов».

На начальном этапе в режим Dark Pool будут включены ТОП-15 ликвидных акций ММВБ, далее плани-

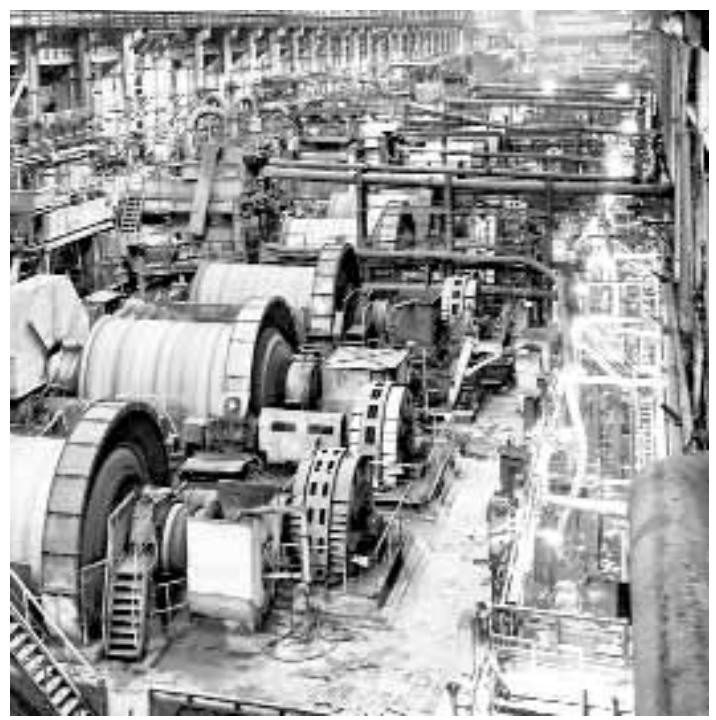
руется расширить список до ТОП-40 ликвидных акций ММВБ. Новый режим торгов крупными пакетами ценных бумаг не предусматривает никаких особых условий допуска — все участники режима основных торгов могут подавать заявки и в новом режиме, сообщает г-н Матвеев: «Для нового режима торгов крупными пакетами ценных бумаг (Dark Pool) устанавливается ограничение на минимальный объем заявки. Такое ограничение устанавливается индивидуально для каждой ценной бумаги. Для акций Сбербанка и Газпрома (наиболее ликвидные акции) ограничение составляет 15 млн руб. Для остальных акций — от 5 до 10 млн руб. Ограничений на максимальный объем заявки нет».



ВН-эффектом (bake hardening effect — эффект термического упрочнения) для автомобильной промышленности. От обычных сталей с ВН-эффектом отличаются высокой штампуемостью в сочетании с существенным упрочнением отштампованных деталей в процессе высокотемпературной сушки лакокрасочного покрытия. Это позволяет лучше защищать внешние панели автомобиля. Технология производства оцинкованных сверхнизкоуглеродистых сталей с ВН-эффектом для автопрома разработана в рамках постоянной программы освоения новых видов стали. По результатам проведенных исследований определены оптимальные условия и технология производства стали, полностью соответствующие требованиям международных автомобильных компаний, таких как GM, Wolkswagen, FORD, Renault, PSA, Hyundai и др. В четвертом квартале 2011 года «Северсталь» отгрузила 250т новой стали с ВН-эффектом для компании GM.

«Норникель» развивает сырьевую базу

ГМК «Норильский никель» в рамках реализации стратегии производственно-технического развития на период до 2025 года осуществляет программу развития минерально-сырьевой базы. Общий размер инвестиций в развитие базы, включая развитие существующих, а также строительство и введение в действие новых горнорудных предприятий, составит \$10,9 млрд. Ожидаемый в результате выполнения в рамках стратегии программы геологоразведочных работ прирост запасов руд всех типов за период до 2025 года превысит объем их добычи. Основными направлениями работ в долгосрочной перспективе станут прирост запасов руд всех типов на действующих месторождениях, доразведка



и ввод в эксплуатацию новых месторождений, поиск перспективных участков в непосредственной близости от действующих месторождений. Планируемый суммарный объем инвестиций на геологоразведочные работы в Норильском и Мурманском регионах до 2025 года составляет \$632 млн.

«ЛУКОЙЛ» обнаружил легкую нефть

«ЛУКОЙЛ» в лице «дочки» LUKOIL Overseas Cote d'Ivoire Ltd. совместно с Vanco Cote d'Ivoire Ltd. и PETROCI Holding совершил открытие на шельфе Кот-д'Ивуара. Разведочная скважина Independence-1X, пробуренная на блоке C1-401, достигла запланированных глубин и обнаружила песчаники хорошего качества, содержащих легкую нефть и газовый конденсат. Полный анализ данных скважины, включая каротажную диаграмму, давление резервуара и образцы жидкости, подтверждают, что скважина проникла в 8-метровый (26 футов) слой песка, насыщенный углеводородами. Образцы углеводородов, полученные из скважины, имеют 40 API. Скважина глубиной 1 132 метра будет временно законсервирована. 30 сентября 2005 года правительство Кот-д'Ивуара, Vanco Cote d'Ivoire Ltd. и PETROCI Holding подписали соглашение о разделе продукции на блоке C1-401. LUKOIL Overseas Cote d'Ivoire Ltd. присоединился к соглашению в 2007 году. Vanco (оператор) принадлежит 28,34% в проекте, «ЛУКОЙЛ» — 56,66%, государственной PETROCI Holding — 5% долевого участия, а также 10% номинального долевого участия. «ЛУКОЙЛ» намерен продолжить изучение открытых залежей, их масштабов и перспективности их разработки.

Холдинг МРСК осуществил листинг на Лондонской фондовой бирже

8 декабря 2011 года начались торги глобальными депозитарными расписками «Холдинга МРСК» на Лондонской фондовой бирже. Каждая глобальная депозитарная расписка представляет 200 обыкновенных акций компании. Глобальные депозитарные расписки включены в официальный список Управления по финансовым услугам Великобритании и допущены к торгам на регулируемом рынке LSE под тикером MRSK. Банком-депозитарием является The Bank of New York Mellon.

В официальном списке включены и допущены к торгам 42964067 глобальных депозитарных расписок: 251891 расписок уже находятся в обращении и потенциально до 42712176 расписок могут быть выпущены дополнительно. Общее число глобальных депозитарных расписок, допущенных к торгам на LSE, эквивалентно 8592813400 обыкновенных акций ОАО «Холдинг МРСК», что составляет около 20% от общего числа выпущенных обыкновенных акций компании.

В течение года количество глобальных депозитарных расписок, включенных в официальный список, может быть увеличено. Только обыкновенные акции компании, которые существуют на 8 декабря 2011 года (т.е. на дату листинга глобальных депозитарных расписок), и новые обыкновенные акции компании, выпущенные в течение 12 месяцев после даты проспекта, могут быть депонированы в целях выпуска глобальных депозитарных расписок.

Инвестпланы

Енисейская ТГК: 22 млрд руб. в модернизацию и стройку

Исполнительный директор ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)» Евгений Жадовец, выступая на пленарном заседании «Эффективная энергетика — ключевой фактор модернизации экономики» Второго Сибирского энергетического форума, рассказал о планах компании на ближайшую перспективу и о политике Енисейской ТГК в области модернизации и нового строительства. Он подчеркнул, что компания продолжит реализацию в Красноярском крае и Республике Хакасия крупных инвестиционных проектов, разработанных в предыдущие годы.

Одним из таких проектов является строительство первого энергоблока Красноярской ТЭЦ-3. Как отметил Евгений Жадовец, в настоящее время на станции проходят работы по индивидуальному испытанию смонтированного оборудования. Комплексное опробование нового энергоблока под нагрузкой намечено на декабрь 2011 года. А в I-м квартале 2012 планируется аттестовать новую мощность и начать поставки электроэнергии и мощности на рынок.

Строительство нового энергоблока даст толчок развитию Советского района краевого центра за счет увеличения тепловой мощности ТЭЦ-3 на 270 Гкал/ч. Кроме того, ТЭЦ-3 обеспечит выдачу 185 МВт электрической мощности. Энергоблок сможет производить в год до 1,3 млрд кВт·ч электроэнергии и 1850 тыс. Гкал тепловой энергии.

«Красноярск занимает третье место среди городов России по объему вводимого жилья. Пуск нового энергоблока ТЭЦ-3 позволит подключить к теплоснабжению объекты недвижимости общей площадью более 4 млн кв. м. Новая энергия — это новые возможности для развития не только Советского района, но и в целом краевого центра», — отметил Евгений Жадовец в своем докладе.

Кроме того, Енисейская ТГК продолжит работу по техническому перевооружению блока №7 Назаровской ГРЭС. Мощность энергоблока будет увеличена на 15 МВт и достигнет 415 МВт. Начинаются работы по строительству нового энергоблока на Абаканской ТЭЦ, что позволит закрыть дефицит в энергоснабжении юга края и республики Хакасия.

В целом до 2014 года Енисейская ТГК намерена инвестировать в модернизацию основных фондов и новое строительство энергообъектов около 22 млрд руб. Планируется ввести 320 МВт электрической мощности и 370 Гкал·ч тепловой мощности.

«Главные задачи, которые сегодня стоят перед компанией — удовлетворение растущих потребностей региона в энергоресурсах, обеспечение надежности работы оборудования и стабильности энергопоставок, снижение удельных расходов топлива и улучшение экологических показателей деятельности. Нашей компании пять лет. Но ее история началась гораздо раньше. И наши приоритеты неизменны: мы работаем на благо регионов», — подчеркнул Евгений Жадовец.

ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)» сформировано в 2006 году в результате объединения основных генерирующих активов Красноярского края и Республики Хакасия. Общая установленная электрическая мощность станций компании — 2535 МВт, общая установленная тепловая мощность — 7192,9 Гкал/ч. Протяженность тепловых сетей — 697,4 км (в двухтрубном исполнении). Территория деятельности — Красноярский край и Республика Хакасия. В состав компании входят 9 филиалов: Красноярская ТЭЦ-1, Красноярская ТЭЦ-2, Красноярская ТЭЦ-3, Красноярская ТЭЦ-4, Назаровская ГРЭС, Минусинская ТЭЦ, Канская ТЭЦ, Абаканская ТЭЦ и Красноярская теплосеть. В активе компании также находятся 100% акций ОАО «Кызыльская ТЭЦ». Компания является одним из крупнейших производителей тепловой и электрической энергии в регионе. Оценочная доля компании на рынке энергии в регионах деятельности составляет 81% по тепловой энергии и 17% — по электроэнергии. В части электрической энергии и мощности компания является поставщиком оптового рынка электрической энергии и мощности (ОРЭМ).

Основы энергознаний

Энергетики проводят уроки



Наталья Елгазина, Саратов

В Центре энергосбережения ОАО «Саратовэнерго» состоялся урок для школьников «Основы энергосбережения». Специалисты компании рассказали ученикам общеобразовательной школы №27 г.Саратова о способах экономии электрической энергии, об особенностях и видах систем освещения, бытовых приборов.

Дети смогли не просто послушать рекомендации энергетиков, но и увидеть в действии работу энергосберегающего оборудования и сравнить его с ранее используемыми моделями. Вся демонстрация возможностей техники проходила в режиме «онлайн» с использованием расчетов и графиков потребления и возможной экономии семейного бюджета. Полученные знания дети смогли применить, сыграв в виртуальную игру «Юный энергоменеджер». Школьники соревновались в умении быстро принимать решения, касающиеся энергосбережения в квартире, а также определяли размер наибольшей полученной экономии. По окончании урока преподавателю школы было вручено свидетельство о прохождении курса по энергосбережению, а школьникам — шпаргалки с «энергосоветами». Энергетики предложили ребятам выполнить домашнее задание: рассказать членам своей семьи о способах экономии и посчитать экономию в результате выполнения рекомендаций по экономии энергии. Уроки энергосбережения имеют большое практическое значение, являясь хорошим инструментом повышения культуры потребления электроэнергии среди жителей города, отмечают специалисты ОАО «Саратовэнерго».

Очередная победа

ГТЭС-2,5 — лучшая газотурбинная электростанция России

1 декабря 2011 года в рамках Ярославского энергетического форума прошел областной День промышленности. Его организаторами выступили: Ярославская областная торговая палата, Департамент промышленной политики ЯО, НП «Экономический Совет Ярославской области», Союз промышленников и предпринимателей Ярославской области. На Дне промышленности состоялась церемония награждения победителей конкурса «100 лучших товаров России». Лучшей в своем классе в стране по итогам конкурса признана газотурбинная электростанция ГТЭС-2,5 производства ОАО «Сатурн — Газовые турбины».

Данный конкурс организован в 1998 году Государственным комитетом Российской Федерации по стандартизации и метрологии (ныне Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии). Межрегиональной общественной организацией «Академия проблем качества» и редакцией журнала «Стандарты и качество».

Главными целями конкурса являются: — стимулирование предприятий (организаций), органов исполнительной власти и общественности к повышению качества и конкурентоспособности отечественной продукции и услуг в интересах осуществления национальных проектов, выдвинутых Президентом Российской Федерации; — улучшение потребительского содержания валового внутреннего продукта; — усиление ответственности товаропроизводителей перед потребителями.

Газотурбинная теплоэлектростанция ГТЭС-2,5 производства ОАО «Сатурн — Газовые турбины» признана лучшей по итогам Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России-2011» и отмечена

на Дипломом за достижение высоких результатов в области улучшения качества и безопасности отечественных товаров.

Это не первая победа ОАО «Сатурн — Газовые турбины» в данном конкурсе. Рыбинский газотурбинный агрегат ГТА-6РМ становился лауреатом конкурса «100 лучших товаров России» в 2005 году.

Еще одним ярким моментом Ярославского энергетического форума стало объявление ОАО «Сатурн — Газовые турбины» победителем конкурса «Лучшие предприятия Ярославской области».

Церемония награждения по заведенному обычаю прошла в рамках заседания расширенного правления Экономического совета Ярославской области. Организация и проведение конкурса — совместная акция законодательных органов, исполнительной власти, бизнеса и общественных структур. Конкурс призван отметить значительный вклад российских компаний в устойчивый рост экономики страны.

Отбор номинантов конкурса на звание лучшего предприятия Ярославской области осуществлялся на основании аналитического исследования, проводимого Правительством Ярославской области. Голо-



2хГТЭС-2,5 на КС «Сальская» ОАО «Газпром»

ГТЭС-2,5МВт предназначена для энергоснабжения м.р. ОАО «Газпром», нефтегазовых компаний, предприятий ЖКХ, энергоёмких промышленных предприятий

сование проводилось по нескольким критериям: финансовая и хозяйственная деятельность, активность на внешнем и внутреннем рынках, уровень социальной защиты и др.

Для предприятия «Сатурн — Газовые тур-

бины» эта победа не только поднимает престиж предприятия и выдвигает его в первые ряды среди соперников и конкурентов, но и является подтверждением верного выбора направления развития.

Необходимо отметить, что уже три года подряд ОАО «Сатурн — Газовые турбины» становится победителем данного конкурса, утвержденным губернатором Ярославской области.

Материал размещен на правах рекламы



Отличники энергосбережения

«Татнефть» победила в республиканском смотре-конкурсе

ОАО «Татнефть» стало победителем Республиканского смотра-конкурса по реализации в 2011 году долгосрочной целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Татарстан на 2010-2015 годы и на перспективу до 2020 года».

Вручение дипломов и памятных призов состоялось в ходе расширенного заседания Кабинета министров Республики Татарстан, прошедшего в рамках 13-й международной выставки «Энергетика. Ресурсосбережение» под председательством Премьер-министра Татарстана Ильдара Халикова.

Выставка, прошедшая в Казани с 7 по 9 декабря в павильоне «Казанская ярмарка», по словам премьер-министра РТ, в этом году вызвала большой интерес, на ней представлено большое количество проектов, программ, которые приносят конкретный ежедневный эффект. В работе выставки приняли участие более 160 компаний из 32 регионов России и 9 зарубежных стран, представивших новейшее оборудование и передовые технологии.

На стенде «Татнефти» были масштабно представлены новые технологии акционерного общества в области ресурсо- и энергосбережения. Их высоко оценили ознакомившиеся с экспозицией Ильдар Халиков и генеральный директор Рос-



сийского энергетического агентства Тимур Иванов. Стенд компании демонстрировал ценные приводы, разработанные ТатНИПИнефть и производимые на Бугульминском механическом заводе ОАО «Татнефть», системы одновременно-раздельной эксплуатации двух и более пластов одной скважины (ОРЭ), позволяющие одновременно эксплуатировать объекты с разными характеристиками и свойствами.

Детально представленные в экспозиции основные направления и результаты реализации

программы ресурсо- и энергосбережения «Татнефти» включали организационные мероприятия, внедрение новой техники и технологий, прогрессивные способы утилизации попутного нефтяного газа, совершенствование добычи трудноизвлекаемой нефти и др. Комплексная программа ресурсосбережения ОАО «Татнефть», разработанная и утвержденная в 2010 году на период до 2020 года, гармонизирована с целями Государственной программы энергосбережения и повышения энергетической эффективности на

период до 2020 года» и направлена на обеспечение рационального использования ресурсов и реализации ресурсосберегающих мероприятий на основе внедрения наиболее ресурсоэффективных технологий.

Главной задачей новой программы является обеспечение за счет реализации намеченных мероприятий снижения абсолютного потребления топливно-энергетических ресурсов не менее чем на 7,4% на первом этапе (к 2015 году) и на 13,5% на втором этапе (к 2020 году) по сравнению с 2007 годом.

Основы сбережения

Энергетики проводят уроки для школьников

Наталья Елгазина, Саратов

В Центре энергосбережения ОАО «Саратовэнерго» состоялся урок для школьников «Основы энергосбережения». Специалисты компании рассказали ученикам общеобразовательной школы №27 г.Саратова о способах экономии электрической энергии, об особенностях и видах систем освещения, бытовых приборов.

Дети смогли не просто послушать рекомендации энергетиков, но и увидеть в действии работу энергосберегающего оборудования и сравнить его с ранее используемыми моделями. Вся демонстрация возможностей техники проходила в режиме «онлайн» с использованием расчетов и графиков потребления и возможной экономии семейного бюджета.

Полученные знания дети смогли применить, сыграв в виртуальную игру «Юный энергоменеджер». Школьники соревновались в умении быстро принимать решения, касающиеся энергосбережения в квартире, а также определяли размер наибольшей полученной экономии. По окончании урока преподавателю школы было вручено свидетельство о прохождении курса по энергосбережению, а школьникам — шпаргалки с «энергосоветами». Энергетики предложили ребятам выполнить домашнее задание: рассказать членам своей семьи о способах экономии и посчитать экономию в результате выполнения рекомендаций по экономии энергии.

Уроки энергосбережения имеют большое практическое значение, являясь хорошим инструментом повышения культуры потребления электроэнергии среди жителей города, отмечают специалисты ОАО «Саратовэнерго». Сотрудничество энергетиков со школами города будет продолжено, соответствующий документ подписан между ОАО «Саратовэнерго» и министерством образования Саратовской области.

Новый источник

ТГК-2: проект в Ярославле



В Ярославле положено начало строительству нового энергоисточника. Станция мощностью до 110 Гкал/ч будет построена на территории Ляпинской котельной, которая недавно отметила 85-летний юбилей. Генеральным подрядчиком по строительству ПГУ выступит ЗАО «Межрегионэнергогаз».

Оборудование котельной будет установлено в отдельно стоящем одноэтажном здании модульного типа с несущим металлическим каркасом. Срок эксплуатации — не менее 25 лет. Котельная будет оборудована двумя водогрейными и тремя паровыми котлами. Предусмотрена полная автоматизация работы, что позволит существенно снизить расходы топлива, а также значительно повысить КПД котлов. «На котельной будет применена новая водоподготовительная установка, что позволит обеспечить надежную и экономичную работу современного оборудования», — отметил в ходе подписания договора о реализации проекта генеральный директор ОАО ТГК-2 Владлен Александрович. — Кроме того, новая котельная позволит существенно снизить количество вредных выбросов в атмосферу, что положительно скажется на экологической ситуации в районе». Данный проект разработан в соответствии с законом N 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности». Строительство блочно-модульной котельной на площадке Ляпинской станции в Ярославле — один из 5 основных проектов компании, реализуемых с целью снижения энергодефицита в регионах присутствия ОАО «ТГК-2».

На западе

Растет количество присоединенных потребителей

Филиал ОАО «МОЭСК» — Западные электрические сети (ЗЭС) по итогам десяти месяцев 2011 года показал стабильную динамику увеличения общего количества поступивших заявок на технологическое присоединение (ТП) к электрическим сетям компании.

За истекший период количество заявок на ТП составило 4175 на общую мощность 127,5 МВА. Вследствие внесения изменений в Правила технологического присоединения энергопринимающих устройств увеличилось количество заключенных договоров: если в 2007 году их было 2067, в 2008 году — 1801, то за 10 месяцев этого года число заключенных договоров составило 3905 на общую мощность 80,4 МВА.

Для успешного решения производственных задач заместитель Генерального директора ОАО «МОЭСК» — директор Западных электрических сетей Александр Якунин в рабочем порядке проводит встречи с подрядными организациями. Также руководством филиала решаются вопросы перспективного развития, модернизации электросетей в зоне ответственности предприятия.

Напомним, что для удобства потребителей, на базе каждого района электрических сетей (РЭС) филиала созданы клиентские офисы, где заказчик может ознакомиться со всей необходимой документацией правового, технического и организационного характера. При возникающих вопросах специалисты МОЭСК на месте оказывают квалифицированную консультативную помощь. Здесь же проходит прием, обработка заявок и в установленные сроки каждому обратившемуся дается квалифицированный письменный ответ, предлагается на подпись oferta договор на присоединение.

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Время энергии

«МРСК Сибири»: год под знаком инноваций

Юлия Колесова, Красноярск

2011 год прошел для ОАО «МРСК Сибири» под знаком инноваций — в самом широком смысле этого слова. Компания приступила к реализации Программы инновационного развития, внедрила ряд новшеств в процесс подготовки энергооборудования к зиме, провела серьезные структурные и организационные преобразования. Подводя итоги года, можно констатировать: несмотря на финансовые трудности, «МРСК Сибири» продолжила динамичное движение вперед, обеспечила надежную работу сетей и качественное электроснабжение потребителей.

Базой для стабильного развития компании в уходящем году стали, во многом, изменения организационного характера. Так, реорганизация системы управления позволила усилить контроль за процессами эксплуатации, технического обслуживания и ремонтов сетевого оборудования.



Отказ от привычных, но на практике недостаточно эффективных схем аутосорсинга привел к значительному сокращению расходов. Оптимизация закупочной деятельности «МРСК Сибири» также дала определенную экономию, а главное, позволила сделать процедуру проведения торгов предельно открытой и понятной для предпринимательского сообщества.

Как следствие, увеличилось и число участников торгов. Энергетики смогли выбирать действительно лучшие предложения в плане поставок оборудования и услуг. Что тем более важно, если учесть, что объем инвестиционной программы компании вырос вдвое, по сравнению с 2010 годом.

Увеличить в два раза инвестиции в реконструкцию и строительство новых сетевых объектов ОАО «МРСК Сибири» позволил переход большинства филиалов Общества к регулированию цен на электроэнергию по методу доходности на инвестированный капитал (РАВ-регулирование).

Самым крупным, федерального значения инвестпроектом стало строительство объектов внешнего электроснабжения шахты «Распадская» в Кемеровской области. Три подстанции и две одноцепные линии электропередачи напряжением 110 киловольт (кВ), возведенные специалистами сетевой компании, станут основой

для дальнейшего экономического роста Кузбасса. Позволят обеспечить безаварийное электроснабжение предприятий «Распадской угольной компании», а также высвободить дополнительную мощность для развития экономики города Междуреченска.

Еще один очень значимый проект — строительство объектов внешнего электроснабжения базовых станций операторов сотовой связи, которые расположены вдоль федеральной трассы М-58 «Амур» — между Читой и границей с Амурской областью. До недавнего времени на более чем 700-километровом участке дорога была только вблизи крупных населенных пунктов.

Кроме того, энергетики в нынешнем году завершили строительство подстанции закрытого типа «Прибрежная» напряжением 110/10 кВ в Омской области. Она стала основной частью комплексного инвестпроекта, реализация которого велась на принципах софинансирования (инвестиционные средства «МРСК Сибири», а также средства областного бюджета и Инвестиционного фонда РФ). В ноябре после грандиозной реконструкции введена в строй подстанция 110/35/10 кВ «Анжерская» в Кемеровской области. Построенная еще в 1934 году, она была полностью модернизирована.

На ПС «Дагомыс»

МЭС Юга провели реконструкцию ячеек

Филиал ОАО «ФСК ЕЭС» — Магистральные электрические сети (МЭС) Юга — завершил реконструкцию двух ячеек 110 кВ на подстанции 220 кВ «Дагомыс» в Сочинском регионе.

В рамках работ на двух ячейках подстанции 220 кВ «Дагомыс» заменено все основное оборудование, выработавшее свой ресурс, на современные аналоги. Для подключения линий электропередачи 110 кВ на ячейках смонтированы: 24 трансформатора тока, 2 элегазовых выключателя, 8 разъединителей. Работы велись в условиях действующей подстанции без ограничения потребителей.

Первый этап реконструкции подстанции начался в октябре 2008 года и завершился в четвертом квартале 2010 года. За это время на энергообъекте были установлены два автотрансформатора суммарной мощностью 400 МВА, смонтировано комплексное распределительное устройство (КРУЭ) 220 кВ, современная система пожаротушения, средства релейной защиты и автоматики, две аккумуляторные батареи, построен общеподстанционный пункт управления.

В рамках второго этапа модернизации на энергообъекте установлена батарея статичес-



ких конденсаторов, смонтировано комплексное распределительное устройство (КРУЭ) 220 кВ, три трансформатора суммарной мощностью 72 МВА, а также система плавки гололеда. В настоящее время завершаются работы по реконструкции открытого распределительного устройства 110 кВ и автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии, идут пуско-наладочные

работы на закрытом распределительном устройстве 10 кВ (ЗРУ). Завершение модернизации энергообъекта намечено на конец 2011 года. Подстанция 220 кВ «Дагомыс» установленной мощностью 290 МВА введена в эксплуатацию в 1966 году. Она обеспечивает электроснабжение более чем 200 гостиниц и здравниц Лазаревского района Краснодарского края. ОАО

«ФСК ЕЭС» осуществляет строительство и реконструкцию электросетевых объектов для электроснабжения Олимпиады 2014 года в соответствии со сроками, установленными МОК и ФШП «Развитие города Сочи как горноклиматического курорта». Всего в течение 2009-2014 годов ОАО «ФСК ЕЭС» осуществит строительство, модернизацию и реконструкцию 27 объектов.

На условиях рынка

«КЭС-Холдинг» продаст «РУСАЛУ» Богословскую ТЭЦ

«КЭС-Холдинг» и «РУСАЛ» подписали меморандум о продаже в пользу «РУСАЛа» Богословской ТЭЦ (входит в ОАО «ТГК-9») и передаче прав и обязанностей, связанных с реализацией проекта ДПМ «Новобогословская ТЭЦ», на рыночных условиях в соответствии с ценой, которую определит по результатам независимой оценки компания «Ernst&Young». Обе сделки будут завершены до 1 июня 2012 года.

Кроме того, представители «КЭС-Холдинга», «РУСАЛа», ОАО «ФСК», ОАО «Холдинг МРСК», а также правительства Свердловской области, Минэнерго России и Минпромторга России подписали соглашение о мерах по обеспечению стабильной работы Богословского алюминиевого завода (БАЗ), одной из которых определили продажу РУСАЛУ Богословской ТЭЦ и проекта ДПМ по строительству «Новобогословской ТЭЦ».

Оба документа были подписаны на совещании у заместителя председателя правительства РФ Игоря Сечина, под руководством которого они разрабатывались, и утверждены у председателя правительства РФ Владимира Путина как меры по урегулированию ситуации на БАЗе, алюминиевое производство которого оказалось на грани закрытия.

В соответствии с многосторонним соглашением ОАО «Холдинг МРСК» передаст до 1 января 2012 года в аренду ОАО «ФСК» сети напряжением 110 кВ, с использованием которых осуществляется энергоснабжение завода, что позволит обеспечить передачу электроэнергии для БАЗа в рамках прямого договора поставки.

Соглашение также предусматривает, что «РУСАЛ» обеспечит к 2016 году модернизацию БАЗа с сохранением объемов производства на уровне не ниже 2011 года и достигнем на предприятии современных технологических параметров в том числе — по энергоэффективности. Договоренности с энергетиками позволят ОК РУСАЛ обеспечить сохранение рабочих мест на БАЗе, в том

числе на его алюминиевом комплексе, а также обеспечить сохранение уровня заработной платы персонала и ее последующую индексацию в соответствии с коллективным договором, говорится в соглашении. Документ также предусматривает, что Правительство Свердловской области обеспечит режим благоприятствования в части налогообложения инвестиционных проектов, реализу-

емых в рамках данного соглашения, а Минпромторг России и Минэнерго России вместе с областными правительствами обеспечат мониторинг реализации соглашения.

«Продажа Богословской ТЭЦ «РУСАЛУ» является важным шагом по урегулированию ситуации, сложившейся на БАЗе, на который мы идем в целях поддержки совместных усилий по сохранению алюми-

нийного режима работы продаваемой станции с сохранением уровня выработки энергии в прежних объемах и выполнение всех существующих обязательств по отношению к потребителям, включая бесперебойное снабжение теплом населения района, других локальных потребителей. Кроме того в Меморандуме закреплены обязательства РУСАЛа сохранить численность персонала



нического производства, — заявил, комментируя достигнутые договоренности, генеральный директор «КЭС-Холдинга» Евгений Ольховик. «Особо хочу подчеркнуть, что смена собственника ТЭЦ никак не отразится на существующих у нее договорных отношениях с потребителями, поскольку подписанный Меморандум специально предполагает сохранение устойчивого и безаварий-

ного производства, — заявил, комментируя достигнутые договоренности, генеральный директор «КЭС-Холдинга» Евгений Ольховик. «Особо хочу подчеркнуть, что смена собственника ТЭЦ никак не отразится на существующих у нее договорных отношениях с потребителями, поскольку подписанный Меморандум специально предполагает сохранение устойчивого и безаварий-

ного производства, — заявил, комментируя достигнутые договоренности, генеральный директор «КЭС-Холдинга» Евгений Ольховик.

В свою очередь заместителем генерального директора по экономике и финансам КЭС Андрей Буренин подчеркнул, что «компания Ernst & Young уже в ближайшее время приступит к проведению оценки объектов сделки и мы рассчитываем, что на эту процедуру уйдет не более месяца».

70-летний юбилей

Диспетчерское управление энергосистемы Самарской области

Павел Якушев

10 декабря исполнилось 70 лет со дня образования первой диспетчерской службы, начавшей осуществление функций оперативно-диспетчерского управления объектами электроэнергетики на территории Куйбышевской области. Сегодня задачи по управлению электроэнергетическим режимом региональной энергосистемы выполняет Филиал ОАО «СО ЕЭС» «Региональное диспетчерское управление энергосистемы Самарской области» (Самарское РДУ).

10 декабря 1941 года приказом №10 по Куйбышевскому районному энергетическому управлению (РЭУ) «Куйбышевэнерго» Главного управления электроэнергетики и сетей Востока — «Плавостокэнерго» Наркомата (с 1946 года — Министртерта) электростанций СССР была создана Центральная диспетчерская служба (ЦДС РЭУ) «Куйбышевэнерго», которая приступила к круглосуточному оперативно-диспетчерскому управлению Куйбышевской энергосистемой.

Необходимость централизованного управления процессом производства и потребления электрической и тепловой энергии в регионе возникла после ввода в эксплуатацию в октябре 1941 года. Безымянской ТЭЦ мощностью 25 МВт и линии электропередачи (ВЛ) 35 кВ Безымянская ТЭЦ — Самарская ГРЭС. До этого областная энергосистема, созданная 29 декабря 1932 года приказом Главного управления энергетического хозяйства Наркомата тяжелой промышленности СССР, состояла из единственной тепловой электростанции — Самарской ГРЭС и единственной линии электропередачи (ВЛ) 35 кВ Самарская ГРЭС — Чапаевск.

В годы Великой Отечественной войны основными потребителями электрической и тепловой энергии были эвакуированные в область заводы всеозонного значения, выпускающие продукцию для фронта, что предъявляло повышенные требования к оперативно-диспетчерскому управлению. Надежность и бесперебойность энергоснабжения потребителей стали непреложными законами для энергетиков. После войны в стране развернулось строительство мощных электростанций, продолжилось формирование энергетических систем областей и автономных республик, началось формирование объединенных энергетических систем (ОЭС). На Средней Волге это время было отмечено интенсивным строительством промышленных предприятий нефтехимии, машиностроения и авиастроения, что потребовало опережающего развития региональных энергосистем Поволжья и, в частности, энергосистемы Куйбышевской области.

В 1951 году включена на параллельную работу с энергосистемой Новокуйбышевской ТЭЦ-1, в 1952 году — Сызранская ТЭЦ. В 1955 году был запущен первый, а в 1956 заработали все двенадцать гидрорегуляторов Волжской ГЭС. В апреле 1956 го-

да введена в эксплуатацию первая в мире протяженная линия электропередачи 400 кВ Куйбышев — Москва, объединившая на параллельную работу Куйбышевскую энергосистему и энергосистему Центра. Именно ввод этой линии электропередачи считается началом функционирования Единой энергосистемы страны.

Ввод в работу в 1958 году ВЛ 400 кВ Куйбышевская ГЭС — Бугульма — Златоуст присоединил на параллельную работу с Куйбышевской энергосистемой Урусинский район Татарстана и Башкирскую энергосистему. В 1960 году произведен пуск Тольяттинской ТЭЦ, в 1962 году начала выработку электроэнергии Новокуйбышевская ТЭЦ-2, в 1969 году состоялся пуск ТЭЦ Волжского автозавода, в 1972 году введена в эксплуатацию Самарская ТЭЦ. Установленная мощность электростанций энергосистемы с 65 МВт в 1941 году к 1973 году увеличилась до 5437 МВт.

В начале 70-х была введена в работу крупная подстанция (ПС) 500 кВ Куйбышевская, являющаяся и по сей день одним из важнейших сетевых объектов региональной энергосистемы. Во второй половине 80-х были построены ВЛ 500 кВ Балаковская АЭС — Куйбышевская — 1,2, введена в работу автоматика предотвращения нарушения устойчивости энергосистемы.

Закономерным этапом в развитии региональной энергосистемы стало создание Объединенного диспетчерского управления энергосистемами Средней Волги (ОДУ Средней Волги). Приказом Госплана СССР №102 об организации в Куйбышевском ОДУ Средней Волги был подписан 30 марта 1960 года. Согласно документу ОДУ Средней Волги было создано «для производственно-диспетчерского управления объединенными на параллельную работу Куйбышевской, Башкирской, Оренбургской, Татарской (район Урус-сы), Саратовской и Ульяновской энергосистемами». Вновь образованному объединенному диспетчерскому управлению была оперативно подчинена ЦДС РЭУ «Куйбышевэнерго».

В 1988 году на базе подведомственных предприятий РЭУ «Куйбышевэнерго» было создано Куйбышевское производственное объединение энергетики и электрификации «Куйбышевэнерго», которое в 1991 году было переименовано в Самарское производственное объединение энергетики и электрификации «Самараэнерго», а в 1996 году стало акционерным обществом.

В феврале 2002 года согласно приказу РАО «ЕЭС России» от 29 декабря 2001 года №751 «Об образовании региональных диспетчерских управлений в составе АО «Энерго» на базе центральной диспетчерской службы ОАО «Самараэнерго» было создано региональное диспетчерское управление (РДУ) в составе ОАО «Самараэнерго». В состав управления вошли: оперативно-диспетчерская служба (ОДС), служба электрических режимов (СЭР) и служба энергетических режимов и балансов (СЭРБП).

В соответствии с решением Совета директоров ОАО «СО-ЦДУ ЕЭС» от 27 мая

2003 года на базе РДУ был создан Филиал ОАО «СО-ЦДУ ЕЭС» — «Региональное диспетчерское управление энергосистемы Самарской области» (Самарское РДУ). В его состав вошли: оперативно-диспетчерская служба (ОДС), служба электрических режимов (СЭР), служба энергетических режимов и балансов (СЭРБП), служба релейной защиты и автоматики (СРЗА), отдел сопровождения рынка (ОСР), служба телемеханики и связи (СТМС), служба эксплуатации программно-аппаратного комплекса (СЭПАК).

С 3 июля 2003 года филиал Системного оператора в операционной зоне ОДУ Средней Волги Самарское РДУ осуществляет оперативно-диспетчерское управление энергосистемой Самарской области.

22 декабря 2005 года состоялось торжественное открытие нового диспетчерского центра Самарского РДУ в здании ОДУ Средней Волги. Он оборудован современным диспетчерским щитом на базе видеопроекционных кубов фирмы «Вагос» (Бельгия), центральной приемопередающей станцией SMART-FER, оперативно-информационным комплексом СК-2007. В диспетчерском центре введены в действие прямые каналы связи с дежурным персоналом объектов и вышестоящими диспетчерскими центрами Системного оператора. В здании создан автоматизированный инженерный комплекс, включающий системы гарантированного электроснабжения, теплоснабжения, вентиляции, кондиционирования, системы безопасности и средства пожаротушения.

За восемь лет существования Самарского РДУ как филиала Системного оператора его сотрудниками была проделана масштабная работа по разработке и внедрению новых технологий диспетчерского управления и рыночных механизмов в энергетике, созданию инновационной технологической инфраструктуры. Сегодня сотрудники РДУ обеспечивают непрерывное управление режимами региональной энергосистемы в составе ОЭС Средней Волги и Единой энергетической системы.

В управлении и ведении Филиала ОАО «СО ЕЭС» Самарское РДУ находятся объекты генерации установленной электрической мощностью 5514,4 МВт. Это третья по величине установленной мощности энергосистема в ОЭС Средней Волги. Наиболее крупными объектами являются: Жигулевская ГЭС ОАО «РусГидро», ТЭЦ Волжского автозавода, Тольяттинская, Самарская ТЭЦ, Новокуйбышевская ТЭЦ-2 ОАО «Волжская ТГК». В управлении и ведении Филиала ОАО «СО ЕЭС» Самарское РДУ находятся 156 линий электропередачи класса напряжения 35, 110, 220, 500 кВ, оборудование на 104 объектах электроэнергетики. В центральную приемопередающую станцию Самарского РДУ передается и используется в оперативно-диспетчерском управлении 12721 телесигнал и 2711 телесигналов с объектов управления.

Строительство. Ремонт. Интерьеры

Business meets Lifestyle

DOMOTEX 2012: новые возможности для бизнеса

Крупнейшая в мире выставка ковров и напольных покрытий DOMOTEX 2012, которая будет проходить с 14 по 17 января в германском Ганновере, представит тенденции отрасли на сезон 2012/2013 годов. Центральная тема DOMOTEX 2012 — Customized Living, кроме того участникам и посетителям выставки будут представлены новые онлайн-сервисы, а также немало других новинок.

«DOMOTEX одновременно является платформой для бизнеса и отраслевой выставкой дизайнера напольных покрытий. Так что это важная дата в календаре мирового сообщества производителей ковров и напольных покрытий, — говорит д-р Андреас Грухов, член правления компании Доиче Мессе АГ. — Все свидетельствует о том, что выставка будет успешной: свои флаги в Ганновере поднимут лидеры глобального рынка, мы с нетерпением ждем премьеры форума Wood Flooring Summit, а оптимизированная структура территории и новые онлайн-сервисы создают наилучшие условия для бизнеса международного уровня».

Под девизом «Customized Living» 1400 экспонентов из более 60 стран представят в этом году на DOMOTEX свои новые коллекции и дизайнерские разработки: от ковров ручной и машинной выработки, паркета и ламината до текстильных и эластичных на-

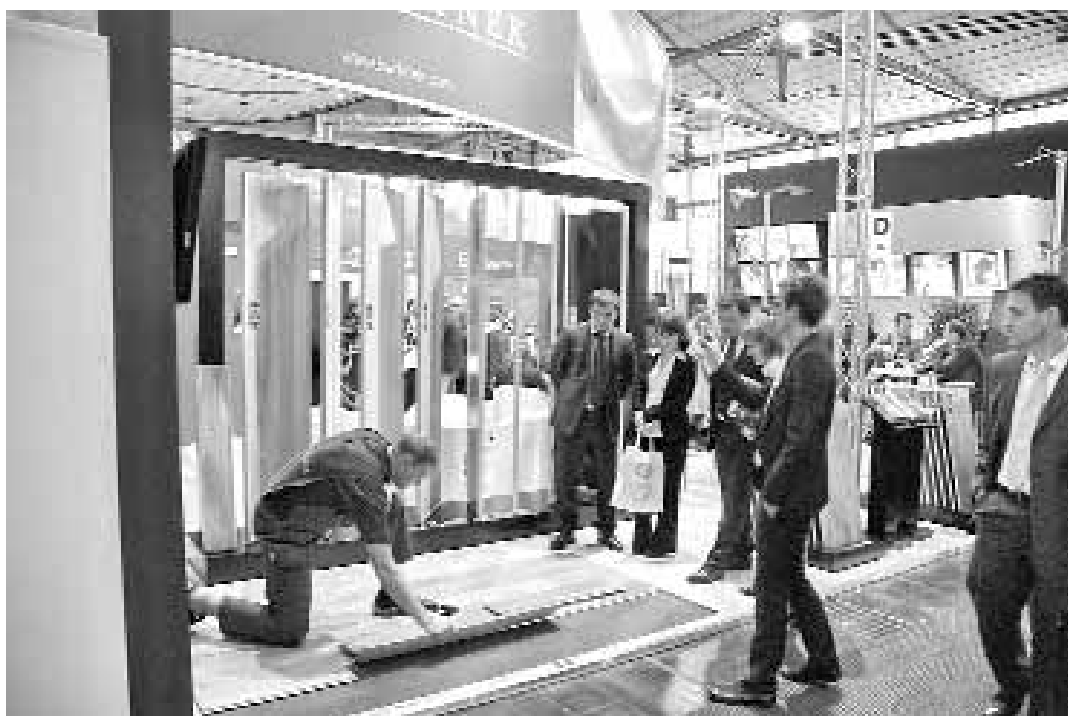
польных покрытий. Степень международного интереса (63 процента посетителей — иностранцы) поможет участникам установить новые деловые связи. «Зарубежные гости посещают Ганновер с конкретными намерениями, поскольку на DOMOTEX они уже в начале года могут напрямую оформить заказы и, таким образом, сэкономить на других дорогих бизнес-турах в течение года», — говорит д-р Грухов.

Стремление к индивидуализации — один из мега-трендов нашего времени, и оно оказывает мощное влияние на оформление интерьера в личном стиле. Ковры и наполь-

ные покрытия — в соответствии с желанием специалистов из сферы торговли, ремесла, архитектуры и декоративного искусства. В частности, продолжится сотрудничество с дизайнером ковров Яном Катом, а в программе форума Wood Flooring Summit тема дизайна продукции заявлена как важнейшая.

DOMOTEX выступает за всеобъемлющее представление рынка напольных покрытий. Четкое разграничение ассортиментных разделов облегчает посетителям-специалистам ориентацию и, таким образом, способствует успеху экспонентов. К DOMOTEX 2012 в выставочном комплексе

будет оптимизирована структура павильонов со 2 по 9. В павильонах 2 и 3, как и прежде, будут выставляться производители тканых ковров машинной выработки. В павильоне 4 можно будет увидеть тканые ковры и маты машинной выработки. Павильон 5 предоставлен производителям текстильных напольных покрытий, выпускающим также тканые ковры. Рядом, в павильоне 6, разместятся производители ковровина, а также текстильных и эластичных покрытий для использования на крупных объектах. Там же получит новую «прописку» contractworld. Технологии укладки, ухода и использования будут сконцентрированы в павильоне 7. И, наконец, твердые покрытия будут представлены в павильонах 8 и 9.



польных покрытий. Посетителей из разных стран: оптовиков, представителей специализированных и мебельных салонов, архитекторов, дизайнеров и ремесленников на DOMOTEX ждут новинки и блестящие решения для оформления жилых помещений и крупных объектов. Они получают исчерпывающую информацию о предложениях международного рынка ковров и напольных покрытий, поскольку 83% экспонентов — зарубежные фирмы, и это подтверждает уникальность выставки как международного события.

Посетители-специалисты смогут сравнить производителей, их продукцию и условия, провести деловые беседы, а также познакомиться с новыми трендами и разработками — все в одном месте, концентрированно и удобно. Высокая

практически неограниченные варианты оформления. Клиент получает возможность широкого выбора не только материалов, цветов и форматов. Все больше предприятий предлагают уже и продукты «по мерке». «Стремление к индивидуальности и самовыражению непосредственно реализуется в собственных четырех стенах», — поясняет д-р Грухов. Поэтому центральной темой становится «Customized Living». Под таким девизом предприятия международной отрасли напольных покрытий представляют тенденции дизайна ковров, текстильных и эластичных напольных покрытий, паркета и ламината.

Специализированные экспозиции, доклады и публичные дискуссии по вопросам оформления интерьеров и дизайна становятся источником новых импульсов и познаний

Новый сервис «Match and Meet» позволит участникам и посетителям DOMOTEX целенаправленно знакомиться в Интернете. Посетители-специалисты сначала должны составить личный профиль на www.domotex.de и указать, какие продукты их интересуют. Специальная программа сравнит поисковые запросы посетителей с информацией об участниках и продуктах, размещенной в базе данных. Участники автоматически получат списки по интересам с соответствующими контактными данными и смогут вступить в прямой контакт с потенциальными партнерами по бизнесу.

К предстоящему мероприятию DOMOTEX подготовлен также мобильный путеводитель: DOMOTEX2go обеспечивает доступ к важнейшим онлайн-функциям сетевой версии DOMOTEX с мобильных устройств. Используя DOMOTEX2go, каждый посетитель может по своему мобильному телефону найти участников, продукты и мероприятия, а также спланировать личные встречи. Более того, в этот путеводитель включен интерактивный план выставки, включающий описание маршрутов. Приложение находится на www.domotex2go.de, кроме того, пользователи устройств Apple могут бесплатно скачать его из App-Store.

«Важнейшие предприятия отрасли выступают в Ганновере сплоченными рядами. Эта премьера станет элитным событием в мире бизнеса, на котором будут представлены новейшие продукты и разработки», — заверяет д-р Грухов. Ведущие производители, в их числе Amorim, Barlinek, Bauwerk, Betty Floor, Classen, Egger, Faus, Hamburger, Kaindl, Kahrs, Kronotex, Margartelli, MeisterWerke, Parador, Spinolux/Balterio, Tarkett, Unilin/QuickStep, а также многие другие фирмы представят полный спектр продукции для производства и укладки паркетных и ламинатных полов. Существенно расширятся функциональные базы данных участ-

никового фокусирования выставки, закрепляя статус платформы №1 по созданию успешного бизнеса в индустрии напольных покрытий.

Предыдущая DOMOTEX приняла 47629 посетителей, включая 26434 граждан иностранных государств Европы, Азии и Америки в впечатляющим ростом из Италии, Франции и Польши. То же самое можно сказать и об участниках из США, составивших более 15%. Специализацию посетителей в основном составляет оптовая и розничная торговля напольными покрытиями, профессиональные ремесленники (декораторы интерьеров, художники, мастера по настилу полов), архитекторы, дизайны интерьеров и промышленное производство. Представители таких областей, как дизайн интерьера, мебель, оптовая и розничная продажа древесины также составили значительную долю числа посетителей.

С 26 по 28 сентября 2012 года в Москве в выставочном комплексе «Крокус-Экспо» будет проходить выставка DOMOTEX Russia и станет крупнейшим в стране форумом, который охватывает полный спектр товаров и услуг в области напольных покрытий и смежных в ней направлений интерьера и дизайна.

Всемирный размах, всеобъемлющий сервис, участие всех ведущих мировых производственных брендов, разнообразие экспонентов и стопроцентное фокусирование на торговле вывели DOMOTEX на первое место среди международных ежегодных событий индустрии ковров и напольных покрытий. Ганновер — там, где должны быть все, кто вовлечен в данный бизнес. В отличие от других выставок, экспоненты DOMOTEX надеются на долгосрочное сотрудничество с фирмами, заинтересованными в их продукции. И они всегда удовлетворены результатами. Девять из десяти экспонентов достигают поставленных целей полностью или частично.

Предприниматели-профессионалы в области ковров и напольных покрытий относятся к DOMOTEX как к возможности осмотра всего рынка и изучения последних инноваций и тенденций, а также продвижению своего бизнеса. Это доказывает строго профес-

сionalное фокусирование выставки, закрепляя статус платформы №1 по созданию успешного бизнеса в индустрии напольных покрытий.

ПИ № 77-12380 от 19.04.2002 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № 77-14566 от 07.02.2003 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № 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

Позитивный опыт

Насосное оборудование в технологических линиях завода

Конкуренция на рынке алкогольной продукции в современной России высока, и перед руководством предприятий часто встает вопрос о повышении эффективности производства без потери качества. Нередко на заводах используется давно устаревшее оборудование, и единственный способ сохранения и повышения конкурентоспособности — полная модернизация производства, которая требует денежных и трудовых затрат. Правильно подобранное оборудование позволяет существенно снизить производственные издержки и поддерживать качество продукта на должном уровне. Ярким примером этого может послужить насосное оборудование, которое широко применяется практически на всех этапах производства алкогольных напитков.

ОАО «Маринский ЛВЗ» в Кемеровской области, основанный в 1900 году, является одним из ведущих ликеро-водочных предприятий Кузбасса и всей России. Во многом нынешний успех завода объясняется тем, что в 2006 году он вошел в Группу компаний «Синергия». С этого времени, благодаря тому, что инвестиции в предприятие составили около 40 млн руб., технологическая сторона производства была кардинально модернизирована.

На предприятии широко применяется оборудование различных производителей, как отечественных, так и иностранных. В том числе на заводе работают семь угольных колонок на линиях очистки воды и спирта и пять линий по производству ликеро-водочной продукции.

В результате модернизации был значительно расширен ассортимент: сейчас на

заводе производится более 50 наименований ликеро-водочных изделий, слабоалкогольных и безалкогольных газированных напитков, минеральной и питьевой воды. Положительным результатом внедрения современных технологий стало снижение затрат на производство, что было достигнуто во многом благодаря установке энергоэффективного оборудования на все технологические линии завода, что позволяет значительно снизить расходы на электроэнергию, а конструкция современных насосов сокращает время и трудозатраты на их установку и обслуживание.

На Маринском ликеро-водочном заводе в системах перекачки и перемешивания установлены многоступенчатые вертикальные центробежные насосы GRUNDFOS из нержавеющей стали серий CRN и CH1 (в 2010 году заменены насосами типа CM). Оборудование GRUNDFOS отличается высокой надежностью, многие агрегаты успешно эксплуатируются на нашем предприятии с 1998 года, — рассказывает главный механик ОАО «Маринский ликеро-водочный завод» Алексей Блинецов. — Кроме того, насосы просты в эксплуатации.

Цеха на заводе ограничены по площади, поэтому немаловажным условием при выборе насосов являлась компактность оборудования. Именно благодаря своей малогабаритности широко применение на ОАО «Маринский ликеро-водочный завод» нашли насосы типа CH1. Это горизонтальный многоступенчатый центробежный насос, предназначенный для перекачивания и циркуляции технологических жидкостей. Такие насосы идеально подходят для систем, в которых основное внимание уделяется экономии свободного места.

Особенностью ликеро-водочного производства является перекачивание жидкостей, различающихся по физико-химическим характеристикам — вязкости, плотности, консистенции и химической агрессивности. Поэтому к рабочим поверхностям устройств предъявляются высокие требования.

«Еще одно наше требование к устанавливаемому оборудованию — высокая коррозионная стойкость и инертность к агрессивным жидкостям. Поэтому прочная часть всех насосов, используемых в технологических процессах, выполнена из нержавеющей стали», — пояснил Алексей Блинецов. Этот материал является безусловным лидером в производстве оборудования для предприятий пищевой промышленности. Система контроля качества на предприятии осуществляется производственной лабораторией, являющейся самостоятельным подразделением. Продукция предприятия подлежит обязательной сертификации, проходящей по системе ГОСТ Р.

Внедрение новых технологий, современное оборудование, постоянный контроль на всех этапах производства — именно в этом залог успешного развития Маринского ликеро-водочного завода. Все эти меры позволяют не только сохранять, но и постоянно улучшать качество продукции, повышать объемы производства и делать его более эффективным. Немаловажную роль в этом играет и модернизация насосного оборудования, так как применение энергоэффективных приборов существенно сокращает затраты на производство. Для достижения наилучших результатов всем достигшим предприятиям по производству алкогольной продукции следует пойти путем модернизации.

Delta Hall

«Зеленое» академическое здание

Компания Delta Electronics, один из ведущих мировых производителей источников питания, и Государственный университет Цинхуа (Тайвань) объявили об открытии совместного «зеленого» академического здания — Delta Hall, уже удостоенного «бронзовой» категории рейтинговой системы охраны экологии и «зеленого» строительства EEWN. Delta Hall предназначен для проведения совместных исследований Delta Electronics и Объединенного исследовательского центра университета Цинхуа в области альтернативной энергетики и энергосбережения. На церемонии открытия обе стороны подписали «Соглашение о сотрудничестве в области облачных технологий» (Cloud Collaboration Agreement), направленное на долгосрочное развитие отрасли альтернативной энергетики.

Экологически безопасное здание Delta Hall было построено в Тайбэе (Тайвань) за два года на основе средств, пожертвованных председателем и основателем Delta Electronics г-ном Брюсом Ченгом в размере \$6,5 млн и правительственной субсидии на развитие Государственного университета Цинхуа. Конструктивно здание состоит из модулей и построено с применением энергосберегающих технологий Delta Electronics, повышающих эффективность вентиляции и степень защиты от солнечного излучения. Здание Delta Hall имеет небольшую высоту (9 этажей) и несколько подземных уровней, что обеспечивает дополнительную полезную площадь, не нарушая существующего природного ландшафта. Также, использование систем солнечных энергоустановок и светодиодного освещения Delta позволяют экономить до 20% электроэнергии.

«Проект Delta Hall подтверждает нашу приверженность принципам защиты окружающей среды и созданию надежных, комфортабельных и энергоэффективных «зеленых» зданий. При разработке проекта мы учитывали такие природные факторы, как географическое положение, климат, направление ветров, температура,



влажность и проч. Строительные работы начались в октябре 2008 года, и за это время было возведено девятиэтажное железобетонное здание с двумя подземными этажами и полезной площадью в 29185 кв. м», — отмечает г-н Брюс Ченг.

Оценивая выдающиеся особенности нового академического здания, эксперты рейтинговой системы охраны экологии и «зеленого» строительства EEWN Тайваня присвоили Delta Hall «бронзовую» категорию за высокие показатели в области экологичности, водной и энергосбережения, микроклимата помещений, эффективности водоснабжения и утилизации отходов.

Президент Государственного университета Цинхуа г-н Чен Ли-Чун отметил активную приверженность компании Delta Electronics и ее председателя г-на Брюса Ченга принципам защиты окружающей среды и распространения «экологического» образования. «Компания Delta Electronics многие годы заботится о благополучии и экологии нашей планеты, внедряя энергоэффективные и безопасные технологии для повышения качества жизни. В 2011 году Delta в очередной раз получила призвание Global Views Magazine в области корпоративной и социальной ответственности (CSR), а в сентябре этого года компания первой в отрасли вошла в число 20 ведущих ми-

ровых компаний из Тайваня», — говорит г-н Чен Ли-Чун.

Delta Hall призван реализовать общее стремление компании Delta Electronics и Университета Цинхуа создать «зеленый кампус», в основе которого лежит концепция использования энергосберегающих технологий и возобновляемых источников энергии. В ходе церемонии открытия Delta Hall стороны подписали соглашение о сотрудничестве в области разработки «зеленого облака», основанного на академических знаниях в сфере экологии и

практическом опыте в области энергосбережения. В течение ближайших трех лет компания Delta Electronics выделит более \$6,5 млн для реализации научно-исследовательских проектов университета Цинхуа в этой области. В частности, для создания соответствующей аппаратной и сервисной инфраструктуры, в то время как специалисты университета Цинхуа будут осуществлять разработку ПО, предназначенного для установки на стойках «облачных» компьютеров в здании Delta Hall.

Delta Electronics — крупнейший международный концерн, разрабатывающий широкий спектр интеллектуальных решений в области силовой электроники. За 40 лет устойчивого роста компания достигла ведущих позиций в сегментах производства систем питания и возобновляемых источников энергии, оборудования для промышленной автоматизации, комплектующих для ИТ и телекоммуникационного оборудования. Спектр деятельности также охватывает разработку и производство проекционных систем, светодиодных решений, автомобильной электроники, сетевого оборудования. В 2010 году оборот компании Delta Electronics составил более 6,6 млрд евро при штате 70000 человек в 87 странах мира. Delta Electronics инвестирует значительные средства в развитие инновационного потенциала — на данный момент в мире функционирует 55 научно-исследовательских лабораторий, обеспечивающих лидерство компании в области эффективного использования электроэнергии. Российское дочернее предприятие концерна специализируется на производстве полного продукта ряда Delta Electronics в области силовой электроники, в частности источников питания постоянного и переменного тока (с диапазоном мощностей от 600 ВА до 4 мВА, однофазной и трехфазной конфигурации). Более чем за 10 лет присутствия в России Delta Electronics получила заслуженное признание и статус надежного и доверенного партнера ведущих организаций, для которых бесперебойное энергоснабжение 24 часа сутки/7 дней в неделю имеет решающее значение для бизнеса. География реализованных проектов Delta Electronics покрывает территорию всей России, в том числе самые отдаленные регионы.

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

ПИ № 77-12380 от 19.04.2002 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № 77-14566 от 07.02.2003 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № 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); vki@telus.net Tel.: (1-604)-805-5979
Распространяется по подписке, в розницу, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в

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

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

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Номер подписан 9.12.2011 г.
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38
www.redstarph.ru
Номер заказа 5497
Тираж 40000 экз.