Газета
о промышленности,
газета
для промышленников

# ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

Независимая
общероссийская
газета

www.promweekly.ru

20 февраля — 27 февраля 2011 года

№6 (369)

## В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ 2-3

**Kirkvine на Ямайке**
РУСАЛ решил восстановить производство
стр. 2

**Вопреки трудностям**
В рамках инвестпрограммы 2010 года
стр. 2

**Завершить до срока**
«Главстрой» принял встречные обязательства
стр. 2

**Саратовская площадка**
Форум молодежных правительств
стр. 3

**Долгосрочный контракт**
Обеспечение авиационным топливом
стр. 3

СТРАТЕГИИ 4-5

**Вступление в ВТО**
Машиностроители обсудили плюсы и минусы
стр. 4

**История инноваций**
Российские достижения
стр. 4

**Совершенствуя законодательство**
Реформирование ЖКХ и энергетики
стр. 4

**Дело трубы**
Национальное производство восстанавливается
стр. 5

**Вопросы стоимости**
Реальная оценка предприятий
стр. 5

**Серебро в 2011 году**
Средняя цена составит $27 за унцию
стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА 6

**Тепло «Евраза»**
Названы победители проекта
стр. 6

**Уникальный прибор**
Эффективность и культура потребления
стр. 6

**Снижение потерь**
План года выполнен
стр. 6

ПОДРОБНОСТИ 8

**Оконные вопросы**
Проблемы и рецепты их преодоления
стр. 8

**Сибирский опыт**
Ветераны энергетики объединяются
стр. 8

**Благоприятные города**
Финалисты интернациональной премии
стр. 8

## ВАЖНАЯ ТЕМА

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России не выявила нарушений в действиях ОАО «Челябинский цинковый завод» (ЧЦЗ). Также не выявлено нарушений в отношении ООО «УГМК-Холдинг». Дела в отношении этих компаний служба возбудила в конце мая 2010 года. В ходе анализа ситуации в 2008-2009 годов ФАС выявила признаки необоснованного установления ЧЦЗ и «УГМК-Холдингом» различных цен на поставки цинка и катодной меди российским и зарубежным потребителям. ФАС неоднократно откладывала рассмотрение этих дел и в конечном итоге пришла к выводу, что нарушений как таковых не было. Одновременно антимонопольная служба сообщила, что рассмотрение дела в отношении ЗАО «Алкоа Металлург Рус» перенесено на 28 февраля 2011 года. Основанием для возбуждения антимонопольного дела послужила жалоба ОАО «ГАК «Оборонпромкомплекс» на действия «Алкоа Металлург Рус», выразившиеся в установлении монопольно высоких цен.

# Рынок труда

## Ситуация с пробуксовками, но постепенно восстанавливается

Дарья Ильина,
Владислав Исаев

**С 1 января 2011 года ставки обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды повысились с 26% до 34%. Для компаний, использующих упрощенную систему налогообложения, выплаты возросли с 14% до 34%. В свете данных изменений множество работодателей вынуждены экспериментировать с себестоимостью, чтобы не возвращаться к «теневым» схемам выдачи заработной платы. Это стало дополнительным фактором сложности на рынке труда. Притом, что ситуация на рынке труда постепенно восстанавливается, о чем свидетельствуют и участники конференции «Рынок труда в России: восстановление к докризисным показателям», проведенной Информационной группой Finam.ru. Правда, они же утверждают, что ожидать увеличения темпов доходов населения пока преждевременно.**

Ситуация на российском рынке труда постепенно нормализуется, считают участники организованной «ФИНАМом» конференции. «Уровень безработицы, действительно, существенно снизился и, согласно данным Росстата, по состоянию на конец декабря 2010 года составил 7,2% от общего количества экономически активного населения, а в среднем за месяц в 2010 году — 7,5%, — говорит руководитель группы подбора персонала ИК «ФИНАМ» Татьяна Ларичева. — В целом это вполне приемлемый уровень, который приближается к докризисным показателям. В 2009 году соответствующий показатель составлял 8,4%».

Возвращение рынка занятости к докризисным цифрам подтверждают и независимые данные портала Superjob.ru, констатирует его президент Алексей Захаров: «Число вакансий на Superjob.ru в два с лишним раза больше, чем до кризиса, соотношение «предложение/спрос» по итогам января — 4,6 резюме на вакансию (почти как до кризиса), зарплатные предложения в рублевом эквиваленте на 5-8% выше, чем летом 2008 года».

Подъем и оживление наблюдается практически во всех отраслях экономики. «Мы видим положительную динамику в IT/Telecom–секторе, активно развиваются компании финансово-банковского направления: по-прежнему востребованы специалисты по продажам. Автопром переживает небывалый подъем: автомобильные предприятия чрезвычайно сильно нуждаются в квалифицированном рабочем персонале», — отмечает директор по развитию бизнеса кадровой корпорации Manpower Ирина Курганова.

Рост количества вакансий связан с восстановлением деловой активности, утверждает г-жа Ларичева: «Компании, ранее активно сокращавшие издержки, в том числе за счет сокращения штата, увеличивают масштаб бизнеса и снова набирают персонал». Правда, эксперт отмечает, что по отдельным специальностям и на отдельных локальных рынках могут наблюдаться процессы, отличающиеся от общего тренда.

По мнению участников конференции, восстановление рынка труда вряд ли приведет значительному увеличению реальных доходов населения. «Конечно, многое зависит от конкретной сферы деятельности, — уточняет руководитель службы исследований компании HeadHunter Глеб Лебедев. — Есть профессиональные области, в которых наблюдается сильный дефицит специалистов, и там колебания зарплаты практически не зависят от уровня безработицы».

Потенциальных рисков на рынке труда все еще довольно много, добавляет г-жа Ларичева: «Снижения безработицы, которое произошло в 2010 году, недостаточно для существенного роста зарплат. Кроме того, мы наблюдаем разгон инфляционных ожиданий. Предварительные официальные прогнозы по РРД на 2011 год — 3,3%. В 2010 году, по данным ФСГС, рост составил, по первоначальным оценкам, — 4,3% (данный показатель, вполне вероятно, может быть скорректирован)».

«Увеличение выплат прежде всего отражается на прибыльности компаний, — комментирует Вера Анисцына, руководитель группы подбора персонала Кадрового центра «ЮНИТИ». — Для сохранения рентабельности работодатели ищут способы снижения затрат, самыми простыми из которых являются уход от уплаты налогов и поднятие цен. Организации, с трудом ушедшие из «тени в свет», сопротивляются возврату, пытаясь снизить себестоимость. Но, похоже, креатив на пределе». По данным исследования, проведенного Лабораторией конъюнктурных опросов Института экономической политики, вернуться к практике «конвертных» выплат собираются 19% участников опроса.

«Государство пошло по пути наименьшего сопротивления. Вместо того чтобы бороться с теми, кто не платит налоги, оно решило обложить еще большими «белые» компании, — делится своим мнением Сергей Пархоменко, генеральный директор PR-агентства «Идеи&Решения». — Рост налогов для нас — 20%! И это для PR, где зарплата — основная статья себестоимости!

*(Окончание на стр. 3)*

**Проблема трудоустройства теперь знакома нам во всех ее проявлениях (плакат В.Корецкого, 1948 год)**

## ЦИФРА НЕДЕЛИ

Инфляция в России с 8 по 14 февраля составила 0,2%. С начала февраля цены в стране выросли на 0,5%, а с начала года — на 2,9%. За аналогичный период 2010 года инфляция составляла 0,2%, а с начала года — 2,1%. По итогам января цены в России выросли на рекордные 2,4% (1,6% годом ранее). В бюджет на 2011 год российское правительство заложило инфляцию на уровне 6,5%. По итогам 2010 года цены в стране выросли на 8,8%.

# Кластер плюс

## Фонд «Сколково» пошел в биофармацевтику

Анна Терехова

**Фонд «Сколково» присоединился к биофармацевтическому кластеру (БФК) «Северный». Церемония вручения сертификата участника состоялась в отеле «The Ritz-Carlton» во время Международной конференции «Биомедицинские технологии в «Сколково». Вызовы и возможности». В церемонии приняли участие глава Кластера биологических и медицинских технологий Инновационного центра «Сколково» Игорь Горянин и Андрей Иващенко, председатель совета директоров Центра высоких технологий «ХимРар», заместитель председателя наблюдательного совета БФК «Северный».**

Андрей Иващенко от имени председателя наблюдательного совета БФК «Северный», ректора Московского физико-технического института (МФТИ), член-корреспондента РАН Н. Кудрявцева вручил И. Горянину сертификат участника и выразил уверенность, что сотрудничество в рамках БФК «Северный» с инноградом «Сколково», откроет для фирм-участников кластера, а также аспирантов, преподавателей и студентов МФТИ новые возможности в создании и развитии инновационного предпринимательства.

Биофармацевтический кластер «Северный» создан 1 декабря 2010 года в рамках реализации национальной «Стратегии развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2020 года» («Фарма 2020») для перевода фармацевтической и медицинской промышленности РФ на инновационную модель развития. Основная идея кластера заключается в организации интерфейса между наукой и бизнесом на базе ведущего университета, опираясь на взаимодополняющие потенциалы Физтеха и других организаций, локализованных на севере Москвы и Московской области, в том числе известных российских фармкомпаний, таких как «Акрихин», «Фармстандарт», ГК «Протек», ФГУП НПЦ «Фармзащита» и ЦВТ «ХимРар».

«Мы очень рады начатому сотрудничеству. Наш кластер — это пока виртуальный проект, поэтому особенно важно, что партнерство с БФК «Северный» стало нашим первым реальным шагом на пути развития. В дальнейшем мы планируем расширить участие «Сколково» в различных региональных кластерах по всей России», — заявил И.Горянин.

«Сотрудничество с кластером биомедицинских технологий иннограда «Сколково» — это большая честь для нас. Надеемся, что такое стратегическое партнерство станет ярким примером развития межкластерного взаимодействия и кооперации на территории Российской Федерации», — сказал А. Иващенко.

Биофармацевтический кластер «Северный» — объединение МФТИ с малыми инновационными компаниями, научно-исследовательскими организациями, производственными компаниями, осуществляемое при поддержке Министерства Промышленности и торговли РФ, Правительства Московской области, Администраций городов Долгопрудный и Химки. БФК ориентирован на создание пояса малых инновационных предприятий и корпоративных лабораторий вокруг Физтеха в области «живых систем». В состав БФК, помимо ЦВТ «ХимРар» и МФТИ, входят компании «Акрихин», «Фармстандарт», ГК «Протек», ФГУП НПЦ «Фармзащита» и др.

# Наши сети

ВС

**В Санкт-Петербурге состоялось совещание под руководством председателя правительства РФ Владимира Путина, посвященное итогам деятельности топливно-энергетического комплекса России в 2010 году и задачам на 2011 год. В работе совещания приняли участие руководители крупнейших энергетических компаний России. Слова о героизме и проблемах в данном случае настолько были перемешаны, что иногда становилось сложно понять: итоги у нас объективно хорошие и рост показателей — результат развития или же снова героический труд энергетиков не дал полуразрушенной (с износом местами до 85%!) системе, грубо говоря, накрыться!**

В ходе встречи Владимир Путин отметил самоотверженный труд энергетиков, восстановивших электроснабжение в центральных регионах России, нарушенное в результате аномальных природных явлений в конце 2010 — начале 2011 года. «Энергетики, ремонтники делали все, чтобы восстановить линии», — подчеркнул премьер-министр. Вместе с тем, по словам Владимира Путина, недавние сбои в электроснабжении — «серьезный сигнал, показывающий положение дел в сетевом хозяйстве». «Оно у нас сильно устарело. По оценкам, физический износ распределительных сетей достигает 70%, — отметил председатель правительства РФ. — Это действительно серьезный вопрос».

Чтобы изменить сложившуюся в электросетевом комплексе ситуацию, по мнению Премьер-министра, необходимо «обновлять сети, оборудование, создавать резервные линии... наводить порядок с лесными просеками вдоль ЛЭП, в том числе решить проблемы с выдачей разрешений на вырубку леса», а также урегулировать все вопросы земельно-имущественных отношений, возникающие при строительстве и ремонте электросетевых объектов.

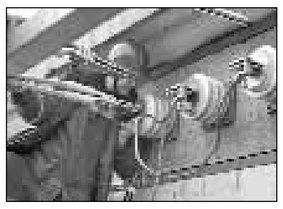
«Нужно готовить планы общего обновления сетей. Считаю, что здесь нужна специальная долгосрочная программа. Прошу Минэнерго представить свои предложения на этот счет, — поручил Владимир Путин. — Мы с руководителем МРСК говорили: там цифры колоссальные. Но надо делать, надо программу создавать и постепенно начать ее осуществление».

Для комплексной модернизации электросетевых мощностей на рассмотрение правительства РФ внесена программа реновации в распределительном электросетевом комплексе ОАО «Холдинг МРСК», расчетный объем финансирования которой составляет 2 трлн 850 млрд руб. в течение 10 лет. Ожидается, что программа, разработанная в соответствии с решением Совета генеральных и главных конструкторов, ведущих ученых и специалистов при председателе правительства РФ от 07.12.2009, позволит снизить износ в распределительных электрических сетях с 69% до 46%.

Программа реновации была разработана с участием ведущих российских производителей и разработчиков электрооборудования, которые в настоящее время выпускают порядка 80% продукции для нужд распределительного электросетевого комплекса. В настоящее время в электрических сетях Холдинга МРСК 90% эксплуатируемого оборудования произведено в России. Планируется, что в ходе реновации предпочтение будет отдано российской продукции.

726-03-03
Policorp
корпоративная полиграфия
Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет
Изготовим продукцию по необходимости в нереальные сроки
Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями
http://www.policorp.ru
e-mail: info@policorp.ru
факс: +7 (495) 151-61-50
Книги
Буклеты
Папки
Календари
Листовки
Постеры
Каталоги продукции
Упаковка

# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Плановое электропотребление в европейской части России и на Урале увеличилось

РУСАЛ объявил о восстановлении работы рудника и глиноземного завода Kirkvine

**«Промышленный еженедельник» на льготных условиях публикует:**

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

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

## НОВОСТИ

### ШААЗ в 1,5 раза увеличил выпуск

ОАО «Шадринский автоагрегатный завод» (ШААЗ, предприятие машиностроительного комплекса УГМК) в 2010 году выпустило товарной продукции на 2 млрд 942 млн руб., что в 1,5 раза превышает аналогичный показатель 2009 года. По словам генерального директора ШААЗа Виктора Охулкова, рост объемов производства достигнут за счет увеличения выпуска по всем основным группам изделий, прежде всего, блокам радиаторов, водяным и масляным радиаторам, охладителям наддувочного воздуха. Также в минувшем году ШААЗ приступил к серийному выпуску алюминиевых теплообменников «Ноколок», которые сегодня активно поставляются на конвейеры головных автосборочных заводов и рынок запасных частей. По итогам 2010 года рост зафиксирован по всем основным показателям финансово-хозяйственной деятельности ШААЗа. Так, в 1,7 раза по равнению с 2009 годом возросли капитальные вложения, вдвое увеличилась прибыль от продаж, что обусловлено ростом объемов производства и реализации продукции, а также снижением ее себестоимости.

### Группа ГМС поставит установки

ЗАО «Нижневартовскремсервис», входящее в ОАО «Группа ГМС», одержало победу в тендере ОАО «ТНК-ВР Холдинг» на поставку автоматизированных групповых замерных установок (АГЗУ) «Спутник» для дочерних предприятий холдинга. В соответствии с результатами тендерных торгов, АГЗУ в блочном исполнении будут изготовлены на предприятиях ЗАО «Нижневартовскремсервис» и поставлены заказчику в первом квартале 2011 года. В адрес территориально-производственных предприятий ОАО «ТНК-ВР Холдинг» будут поставлены 7 комплектных АГЗУ 3-х различных типов. Оборудование предназначено для автоматического измерения дебита нефтяных скважин и будет использоваться на новых объектах и для замены изношенного оборудования. ЗАО «Нижневартовскремсервис» имеет продолжительный опыт сотрудничества с ТНК-ВР, оказывая услуги по изготовлению нефтепромыслового и нестандартного оборудования, капитальному ремонту и обслуживанию нефтепромыслового и бурового оборудования, оборудования ППД и ППН, ремонту, поверке, монтажу и демонтажу контрольно-измерительных приборов.

# Свежее назначение

## «МРСК Сибири» возглавил Константин Петухов

Светлана Черногубова,
Красноярск

**Решением Совета директоров ОАО «МРСК Сибири» исполняющим обязанности генерального директора ОАО «МРСК Сибири» назначен Константин Петухов. Полномочия генерального директора ОАО «МРСК Сибири» Александра Антропенко прекращены по соглашению сторон.**

Константин Юрьевич Петухов родился в 1971 году в Барнауле Алтайского края. С отличием окончил Алтайский государственный технический университет по специальности «Электроснабжение по отраслям». Второе высшее образование — Алтайский государственный университет, специальность «Финансы и кредит». Прошел обучение по программам «Государственное регулирование тарифов на электрическую и тепловую энергию» (в Институте повышения квалификации государственных служащих) и «Управление развитием компании» (в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ). Трудовой путь начал в 1989 году в качестве слесаря-ремонтника на «Алтайском моторном заводе», продолжив его после службы в Вооруженных Силах на производственном объединении «Сибэнергомаш», где в 1992-2000 гг. прошел путь от электромонтера 3 разряда до начальника отдела маркетинга, начальника бюро службы продаж. В 2000-2003 годы — начальник отдела энергетических балансов, технологии и инвестпрограмм региональной энергетической комиссии Алтайского края. С 2003 по 2006 гг. занимал различные руководящие должности в ОАО «Алтайэнерго» и ОАО «МРСК Центра и Северного Кавказа». В 2007 году назначен заместителем генерального директора по развитию и реализации услуг ОАО «МРСК Сибири». С сентября 2008 года — в ОАО «Холдинг МРСК» на должности директора по развитию и реализации услуг. С апреля 2010 года — директор по стратегии и развитию ОАО «Холдинг МРСК».

# Недельные итоги

## Работа оптового рынка электроэнергии и мощности

**По сообщению НП «Совет рынка», на неделе с 11.02.2011 по 17.02.2011 объемы планового электропотребления в европейской части России и на Урале увеличились как относительно предыдущей недели, так и в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. В Сибири соответствующие показатели сократились. Индексы равновесных цен в сравнении с прошлогодними показателями выросли в обеих ценовых зонах, по отношению к предшествующей неделе в Сибири выросли, в Европейской части России и на Урале — сократились. Изменения планового потребления вызваны, главным образом, похолоданием в Европейской части России и на Урале.**

За истекшую неделю плановое электропотребление увеличилось на 1,2% по сравнению с предыдущей неделей и снизилось на 0,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Уменьшение планового электропотребления в сравнении с прошлым годом отмечено в 33 из 64 субъектов федерации, объединенных в ценовые зоны оптового рынка. Общий объем планового электропотребления на рынке на сутки вперед за прошедшую неделю составил 20,68 млн МВт•ч. В Европейской части РФ и на Урале плановое электропотребление составило 16,48 млн МВт•ч, что на 1,7% больше, чем на прошлой неделе, и на 0,6% — чем за аналогичный период прошлого года. В Сибири плановое электропотребление составило 4,2 млн МВт•ч, снизившись на 0,9% по отношению к прошлой неделе и на 5% — по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

По сравнению с предыдущей неделей в структуре плановой выработки Европейской части России и Урала доля ТЭС выросла на 1,1 процентных пункта. По сравнению с прошлым годом выработка ТЭС выросла на 1,6 процентных пункта за счет сокращения главным образом выработки АЭС. В структуре плановой выработки Сибири изменения относительно предыдущей недели незначительны, по сравнению с прошлогодним периодом выработка ТЭС сократилась на 4,7 процентных пункта. В Европейской части РФ и на Урале на ТЭС пришлось 74,06% выработки, на ГЭС и АЭС —6,12% и 19,82% соответственно. В Сибири структура выработки сформировалась следующим образом: ТЭС –59,76%, ГЭС –40,24%.

По отношению к предыдущей неделе индексы равновесных цен незначительно снизились в Европейской части России и на Урале и выросли в Сибири. Цены снизились в 33 регионах Европейской части России и Урала, во всех сибирских регионах зафиксирован рост цен.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года индексы равновесных цен выросли в 62 из 64 регионов, объединенных в ценовые зоны оптового рынка. Снижение индексов равновесных цен наблюдалось в Тюменской области и Республике Хакассия. Индекс равновесной цены в Европейской части РФ и на Урале за неделю снизился на 0,6% (и вырос на 14,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) — до 1065,65 руб./МВт•ч. В Сибири индекс за неделю вырос на 12,3% (и на 18,1% — по сравнению с прошлым годом) — до 592,49 руб./МВт•ч. По состоянию на 17 февраля 2011 года, общая задолженность участников рынка составила 20,9 млрд руб., увеличившись с 10 февраля на 1,2 млрд руб. Изменение задолженности на ОРЭМ было обусловлено ростом в ценовых зонах.

# Вопреки трудностям

## В рамках программы 2010 года

**ОАО «МРСК Центра и Приволжья» успешно выполнило все проекты, запланированные в рамках инвестиционной программы-2010. «Реализация инвестиционной программы — одно из ключевых направлений деятельности электросетевой компании, — отмечает генеральный директор ОАО «МРСК Центра и Приволжья» Евгений Ушаков. — Выполняя строительство и реконструкцию энергообъектов, мы повышаем уровень надежности электроснабжения потребителей в регионах, создаем дополнительные возможности для развития промышленности и сельского хозяйства, а также способствуем улучшению инвестиционного климата в областях и республиках».**

Освоение капитальных вложений энергокомпании за минувший год составило 8,4 млрд руб. Из них 6,2 млрд руб. было направлено на техническое перевооружение и реконструкцию энергообъектов и 2,2 млрд руб. — на новое строительство.

По словам Евгения Ушакова, первоначально компания планировала направить на реализацию инвестиционных проектов 6,9 млрд руб. Однако во втором полугодии 2010 года была произведена корректировка инвестиционной программы, в которую, в том числе, были включены мероприятия по восстановлению электросетевых объектов, поврежденных ураганами и лесными пожарами в период летних аномальных климатических явлений. В результате объем освоения капитальных вложений был увеличен до 8,4 млрд руб.

За 12 месяцев минувшего года ОАО «МРСК Центра и Приволжья» были введены в эксплуатацию более 2000 км линий электропередачи и свыше 700 МВА трансформаторной мощности. За это время к электрическим сетям компании были присоединены электроустановки свыше 16 тыс. потребителей. Общая мощность исполненных энергокомпанией технологических присоединений составила 331 МВт.

Среди наиболее крупных потребителей, присоединенных в 2010 году: ЗАО «Маяк-Инвест» и фанерный завод «Северо-западная лесная компания» (Кировская область), производитель металлоконструкций ООО «ИЭК Металл-Пласт» (Тульская область), завод по розливу воды ООО «Русское время» (Нижегородская область).

В числе наиболее крупных энергообъектов, которые были введены энергокомпанией в эксплуатацию в 2010 году, подстанции 110 кВ «Покров» и 110/35/10 кВ «Суздаль» (Владимирская область); ПС 110/10/6 «Дашки» (1-2 этапы), ПС 110 кВ «Поляны» и воздушная линия электропередачи 110 кВ «Бельки-Касимов» (Рязанская область); подстанции 110/10/6 кВ «Городская» и 110/35/10 «Суслонгер» (Республика Марий Эл). Ввод этих объектов позволил существенно повысить надежность электроснабжения регионов и создать резерв мощностей для подключения новых потребителей.

В 2010 году энергетики завершили строительство первого этапа подстанции 110 кВ «Ахлебинино» в г. Калуге. Этот проект имеет важное социальное значение: его реализация позволит обеспечить надежное электроснабжение целого комплекса жилых массивов в городе. Строительство еще одного социально-значимого объекта ОАО «МРСК Центра и Приволжья» — ВЛ-35 кВ от ПС 35/6 «Михайловская» до ПС 35/6 «Кулешово» — было закончено в Туле. Благодаря введению линии электропередачи в эксплуатацию было обеспечено качественное электроснабжение Суворовского района областного центра, в том числе сельскохозяйственных предприятий и 1100 абонентов с потребляемой мощностью 2,7 МВт.

# Kirkvine на Ямайке

## РУСАЛ решил восстановить производство

**РУСАЛ объявил о решении восстановить с 1 июля 2011 года работу рудника и глиноземного завода Kirkvine, входящих в состав компании Windalco на Ямайке. Восстановление производства подлежит согласованию с международными кредиторами РУСАЛа, а также с партнерами компании по проекту.**

Объем инвестиций, которые будут направлены на возобновление работы рудника и глиноземного завода Kirkvine (Windalco) до конца 2011 года, составит $9,5 млн. Общий объем инвестиций в предприятие составит $17,5 млн. Производственная мощность Kirkvine (Windalco) составляет 600 тыс. т глинозема в год. В 2011 году завод выпустит около 252 тыс. т продукции. Работы на Kirkvine (Windalco) были временно приостановлены в апреле 2009 года в рамках программы по сокращению расходов. В период приостановки работ на Kirkvine (Windalco) РУСАЛом был предпринят ряд мер, которые позволят обеспечить оперативное восстановление эффективного и конкурентоспособного производства на предприятии. Компанией были тщательно изучены возможности оптимизации структуры и производственного процесса на предприятии, обеспечивающие снижение себестоимости и увеличивающие эффективность производства.

Кроме того, возобновление работы Kirkvine повысит эффективность инфраструктуры Windalco, включая порт и железную дорогу, которые в настоящее время загружены лишь частично за счет производства глинозема на заводе Ewarton. Глиноземная компания Вест-Индии (West Indies Alumina Company — Windalco) располагается на острове Ямайка в Карибском море. В ее состав входят два глиноземных завода — Ewarton и Kirkvine, торговый порт Esquivel, а также два бокситовых рудника в Шваленбурге (Ewarton) и Рассел Плейс (Kirkvine) и фермы в Манчестере и Св. Анне. Производственная мощность Windalco составляет 1,2 млн т глинозема в год.

## ЦИТАТА НЕДЕЛИ

**Дмитрий Медведев,**
Президент Российской Федерации

«В рамках работы, которую ведет правительство, нам нужно перейти от антикризисной работы, которой все мы занимались в период конца 2008 года, 2009-го и 2010 года, уже к системной работе, означающей более глубокое погружение в проблемы безработицы. И собственно сам набор вариантов должен развиваться от простых мер, которыми мы пользовались на рынке труда в пик безработицы (я имею в виду общественные работы), к более продвинутым вариантам помощи нашим людям, прежде всего это индивидуальный пакет для создания собственного дела».

## ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

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

**Минпромторг России уведомляет о проведении:**

**31 марта 2011 г.** конкурса на замещение вакантных должностей руководителей: ФГУП «Авиакомплект», ФГУП «Московское машиностроительное производственное предприятие «Салют».

**7 апреля 2011 г.** конкурса на замещение вакантных должностей руководителей: ФГУП «Управление служебными зданиями», ФКП «Комбинат «Каменский».

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

## НОВОСТИ

### Несанкционированное потребление

По данным департамента транспорта электроэнергии ОАО «МОЭСК», за период с 3 по 10 февраля составлено 86 актов о безучетном энергопотреблении в 1217,8 тыс. кВт•ч. По итогам работы составлено 95 актов о безучетном энергопотреблении. В этом случае объем выявленного бездоговорного потребления составил 2466,5 тыс. кВт•ч, на сумму 8770,1 млн руб. В указанный период было оплачено 56 актов на сумму 2014,1 млн руб. В полезный отпуск включено 578,7 тыс. кВт•ч. Объем выявленного бездоговорного потребления вырос на 39,1 тыс. кВт•ч.

### Отличный поставщик

ЗАО «Тольяттинский завод автоагрегатов» подвело итоги 2010 года. По результатам поставок за 2010 год и согласно оценочным критериям, установленным на ЗАО «ТЗА», ОАО «Торговый дом ЕПК» был признан отличным поставщиком продукции ОАО «Саратовский подшипниковый завод» (Европейская подшипниковая корпорация»). «Тольяттинский завод автоагрегатов» основан 19 мая 1995 года в рамках реализации программы по выносу производства деталей и узлов с ОАО «АВТОВАЗ» на новые промышленные площадки. Предприятие производит и поставляет автокомпоненты и автозапчасти для автомобилей ВАЗ. На сегодняшний день предприятие является крупным производителем и поставщиком широкой номенклатуры автокомпонентов и автозапчастей для автомобилей ВАЗ, обеспечивая потребности завода-изготовителя, рынка автозапчастей России и ближнего зарубежья, выдерживая жесткие требования по качеству продукции.

### «Главмосстрой» завершит строительство до срока

Холдинговая компания «Главмосстрой», входящая в Корпорацию «Главстрой», до конца 2011 года вместо ранее запланированного первого полугодия 2012 года, построит 178 тыс. кв. м жилья в мкр. «Кузнечики» (подмосковный Подольск). В конце декабря 2010 года «Главмосстрой» завершил строительство домов первой очереди проекта и передал приемочной комиссии 223 тыс. кв. м жилых площадей. Проект строительства микрорайона «Кузнечики» в Подольске осуществляется по заказу Министерства обороны РФ. В общей сложности здесь будут возведены жилые дома на 14,7 тыс. квартир для военнослужащих, из них 6.1 тыс. квартир построит «Главмосстрой». В проекте строительства микрорайона «Кузнечики» «Главмосстрой» осуществляет функции подрядной организации. Генеральным подрядчиком выступает компания «Мосстроймеханизация-5». Корпорация «Главстрой» — строительный холдинг, входящий в состав Компании «Базовый Элемент».

### Названы лучшие коллективы энергетиков

В филиале «МРСК Сибири» — «Красноярскэнерго» определили лучшие производственные коллективы по итогам последнего квартала 2010 года. В производственных соревнованиях за IV квартал 2010 года звание главного призера среди технических центров завоевали «Юго-Восточные электрические сети», набрав больше всех баллов. Среди районов электрических сетей первое место занял Большемуртинский РЭС, второе — Дзержинский РЭС, третьим стал Новоселовский РЭС. Критерий победы — способность подразделений обеспечить технологическую устойчивость работы компании, повысить качество и безопасность работы.

Команды-коллективы «Красноярскэнерго» сравнивались по таким показателям как передача электроэнергии, экономическая деятельность, выполнение ремонтной программы, надежность и охрана труда, кадровая политика и социально-бытовая деятельность. Производственные соревнования энергетики проводят для повышения эффективности производства, заинтересованности персонала в еще более надежном электроснабжении, улучшения качества обслуживания потребителей.

### Авто мораторий

Рекомендованные розничные цены на автомобили, произведенные на Ижевском автозаводе, останутся на уровне 2010 года: на автомобили ВАЗ-2104 цена варьируется от 204 до 213 тыс. руб. в зависимости от комплектации, цена фургона Иж-27175 — 217 тыс. руб. С учетом сложившейся ситуации на рынке автомобилей «классической» компоновки (состоявшееся повышение отпускных цен и наличие очередей на реализацию других автомобилей по программе «утилизации») принято решение об увеличении объемов производства и реализации автомобилей ВАЗ-2104 и Иж-27175 в 2011 году. Все это позволит наполнить региональные центры хранения, а также даст возможность дилерским компаниям отгружать автомобили покупателям практически в день обращения. В декабре 2010 года «Объединенная автомобильная группа» начала формирование региональных центров хранения с целью отгрузки ВАЗ-2104 и Иж-27175 не только со склада готовой продукции автозавода, но и непосредственно в том регионе.

# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

Ревякинский металлопрокатный завод ввел в эксплуатацию новую методическую печь

Чусовской металлургический завод делает рессоры для автоконцерна VOLVO

## Саратовская площадка

### II Форум молодежных правительств ПФО

Анна Фадеева, Саратов

**В Саратове в «Доме приема официальных делегаций» прошел II Форум молодежных правительств Приволжского федерального округа. В пленарном заседании приняли участие представители министерств и ведомств, члены молодежных правительств Самарской, Кировской, Нижегородской, Ульяновской, Пензенской областей, Республики Чувашия и Удмуртия, Молодежного Совета саратовской области, Павел Гришин — главный федеральный инспектор по Саратовской области, Павел Угланов — первый заместитель министра промышленности и энергетики области, Игорь Шопен — советник саратовского губернатора по вопросам экологии.**

Ассоциация молодежных правительств России — организация, объединяющая молодежные совещательные структуры при органах исполнительной власти субъектов РФ, целью которой является вовлечение молодежи в общественно-политическую жизнь, объединение усилий талантливых молодых управленцев России для развития экономики России.

Основными вопросами, вынесенными на обсуждение, стали «Создание проекта «Бизнес грамотность», направленного на помощь молодым людям, начинающим свой бизнес» и «Создание рабочей группы в Приволжском федеральном округе с целью выработки конкретных решений по поддержке и развитию малого бизнеса в округах и регионах РФ».

Представители Правительства области приняли активное участие в обсуждении заявленных вопросов. Павел Угланов призвал представителей молодежного актива к сотрудничеству, сказав, в частности, следующее: «Бизнес и молодежь должны сотрудничать. Только вместе мы сможем достичь конкретных результатов, направленных на общую цель — улучшение жизни в области».

**СПРАВКА «ПЕ»:** Основная функция Ассоциации — координация и обобщение деятельности Молодежных правительств и оказание информационной, организационной и экспертной поддержки. География Ассоциации распространяется на все 8 федеральных округов, она включает в себя 58 регионов, из которых 35 молодежных правительства и 23 инициативные группы.

## Экологический мониторинг

### СУМЗ повысит оперативность оценки

**Среднеуральский медеплавильный завод (СУМЗ, предприятие металлургического комплекса УГМК) намерен усилить мониторинг экологической обстановки на территории Первоуральско-Ревдинского промышленного узла. Начиная с прошлой недели, предприятие осуществляет оценку окружающей среды с использованием современной передвижной экологической лаборатории на базе автомобиля Ford Transit. Лаборатория снабжена автономной системой энергоснабжения, отбор проб можно производить во всех точках региона.**

В режиме «реального времени» по беспроводной связи результаты анализов передаются на СУМЗ — руководству предприятия, диспетчеру и в лабораторию — с указанием географических координат взятия проб. Как рассказал главный эколог СУМЗа Аркадий Рудой, данная работа ведется в соответствии с подписанным в 2009 году Соглашением о взаимодействии по улучшению экологической ситуации в Первоуральско-Ревдинском районе. «Передовое оснащение лаборатории позволяет оперативно получать информацию о загрязнении атмосферного воздуха. Эти данные будут использованы для анализа общей экологической обстановки, и оценки степени воздействия на окружающую среду предприятий промузла», — отметил он.

Все необходимые манипуляции по взятию проб выполняются непосредственно в автомобиле, в распоряжении лаборанта имеется самое современное оборудование. Передвижная лаборатория оснащена автоматическими газоанализаторами, которые представляют собой автоматический прибор непрерывного действия, предназначенный для измерения концентрации загрязняющих веществ в атмосферном воздухе, таких как диоксид серы, диоксид азота и оксид азота, оксид углерода, сероводород. Метеорологические параметры измеряются метеостанцией «Атмосфера» с отображением метеопараметров на дисплее внутри салона. Все приборы, которыми оснащена лаборатория, занесены в государственный реестр и имеют разрешение от Росгидромета на их применение для контроля качества атмосферного воздуха.

В текущем году СУМЗ планирует направить на выполнение мероприятий в области охраны атмосферного воздуха, водных ресурсов и обращения с отходами около 400 млн руб. Напомним, что в период 2005-2010 года инвестиции УГМК в реализацию экологических проектов СУМЗа составили 12 млрд руб. На предприятии полностью реконструировано сернокислотное производство, фактически построен новый комплекс по выпуску серной кислоты, что позволило сделать производство меди экологически чистым с точки зрения международных стандартов. Отметим, что после завершения реконструкции химико-металлургического комплекса СУМЗ достиг нормативов предельно-допустимых выбросов.

**СПРАВКА «ПЕ»:** ОАО «Среднеуральский медеплавильный завод» — один из крупнейших химико-металлургических комплексов Среднего Урала. СУМЗ введен в эксплуатацию 25 июня 1940 года. Основное производство: обогатительная фабрика, медеплавильный цех, цех серной кислоты и цех ксантогенатов. Основные виды выпускаемой продукции: черновая медь, серная кислота, бутиловый ксантогенат калия.

## Рынок труда

### Ситуация с пробуксовками, но постепенно восстанавливается

*(Окончание. Начало на стр. 1)*

Цены смогли поднять только на 10% — клиенты не готовы воспринимать больший скачок. Прибыль свелась к нулю. Прыгаем через голову, пытаясь компенсировать налоги снижением себестоимости, работаем на износ. Конкуренты же «вчерную» по-прежнему увеличивают свою прибыль».

По мнению Ольги Горюновой, руководителя департамента по работе с клиентами КЦ «ЮНИТИ», стратегии подбора персонала и спрос на кандидатов постепенно претерпевают изменения: «Нововведения пока не становятся причиной сокращения штата. Компании стараются максимально использовать опытных специалистов, переложив с них рутину на низкооплачиваемый персонал. Те, кто не сдается и не «уходит в тень», вынуждены резко повышать эффективность и интенсивность работы сотрудников». По данным Росстата, в 2010 году спрос на персонал в сфере ритейла и логистики вырос на 4,5% и 6% соответственно по отношению к 2009 году. Темпы восстановления отраслей сдержанные, но специалисты данных сегментов снова становятся востребованными.

«Компании стали более осмотрительны в оценке и подборе кандидатов, — рассказывает Ольга Горюнова, руководитель департамента по работе с клиентами кадрового центра «ЮНИТИ». — Большее внимание обращают на успешный опыт работы соискателя, причем успех должен быть доказан цифрами или качественными достижениями, которые можно проверить, получив рекомендации бывших работодателей. Если опыт работы потенциального сотрудника был омрачен грубыми профессиональными ошибками, ему отказывают».

Ритейл и логистика сегодня нуждаются в хороших управленцах среднего и высшего звена, способных сменить курс экономии и выживания на курс развития и инноваций. Особенно остра эта потребность в регионах, где найти профессионального руководителя значительно сложнее. Помимо управленцев, компании заинтересованы в подборе линейного и непрофильного персонала. В 2010 году чаще всего нанимали товароведов, продавцов, кассиров, поваров, менеджеров по ВЭД, кладовщиков, водителей, сотрудников служб безопасности, а также бухгалтеров и профессиональных рекрутеров. Заинтересованность в специалистах по подбору показывает, что отрасли испытывают потребность в повышении эффективности работы сотрудников и обеспечении пополнения штата.

По данным КЦ «ЮНИТИ», ежемесячный рост зарплат по отраслям в 2010 году составил, в среднем, 10%. В 2011 году, по словам Ольги Горюновой, резкого скачка спроса на персонал не ожидается. Но спрос будет стабильным, так как оба сегмента планируют «разморозку» большинства проектов, приостановленных еще в 2009 году. Заметное улучшение покупательских настроений и возвращение организаций к активным планам развития способствуют этому. «Общая ситуация для отраслей весьма благоприятная, и вероятно, показатели объема рынков к концу 2011 года приблизятся к докризисным», — резюмирует эксперт КЦ «ЮНИТИ».

## Рессоры для VOLVO

### ЧМЗ приступил к изготовлению опытных образцов

**Представители автомобильного концерна VOLVO посетили Чусовской металлургический завод (ОАО «ЧМЗ», Пермский край, входит в состав Объединенной металлургической компании, ЗАО «ОМК»). В ходе визита был проведен ряд встреч со специалистами рессорного производства, управления по технологии и центральной заводской лаборатории, на которых обсуждались технические вопросы освоения рессоры для грузовых автомобилей VOLVO.**

По итогам переговоров была достигнута договоренность о начале изготовления опытных образцов. Визит делегации шведского автомобильного концерна является продолжением работы управляющей компании и специалистов завода по расширению ассортимента рессорной продукции. В 2009 году ЧМЗ первым в России прошел аудит компании VOLVO. Следствием явилось включение завода в программу локализации поставок автокомпонентов на предприятия компании. «Представители VOLVO высоко оценили рессорное производство и квалификацию сотрудников ЧМЗ, — говорит Михаил Зубарев, директор по техническому развитию ЧМЗ. — Работа будет проходить в три этапа. Первый этап — освоение классической — многолистовой рессоры. На втором этапе предполагается производство малолистовой рессоры, достаточно простой на сегодняшний день. Задача третьего этапа — конструирование более сложной рессоры, для которой нам потребуется дополнительное оборудование, которое будет закуплено уже в этом году».

## Модернизация по-ревякински

### В 2011 году рынок России получит дополнительно более 120 тыс. т

Анастасия Расторгуева

**В январе этого года Ревякинский металлопрокатный завод ввел в эксплуатацию новую методическую печь. Производство арматурного проката благодаря этому увеличилось более чем на 120 тыс. т в год. А в декабре 2010 года на предприятии были закончены работы по монтажу и наладке этой печи, чем, по словам генерального директора ОАО «Ревякинский металлопрокатный завод» Игоря Шищука, «завершился второй этап модернизации производства, проводимого в 2007-2010 гг., общей стоимостью 2 млрд руб».**

Методическая печь состоит из четырех разделенных зон горения. Ее длина — 18 м, ширина — 12,8 м. Отапливается природным газом через сводовые горелки, которые служат для нагрева заготовок. В связи с закупкой новой печи производство было укомплектовано дополнительным оборудованием. Это петлевой стол, системы для автоматизированной упаковки проката, резки квадратной заготовки для печи, резки прутков по мерной длине. Также на заводе были установлены новые вальцетокарный и вальцефрезерный станки, закуплен резервный комплект картриджей для стана.

Запуск оборудования позволит компании нарастить объемы выпуска металлопроката с 23 тыс. т до 35 тыс. т в месяц. Производительность новой печи — 70 т в час. «Данное высокотехнологичное оборудование дает не только рост объема проката, но и снижение себестоимости. Возможность осуществлять нагрев заготовки длиной 11,7 м в новой печи позволяет как снизить нормы расхода газа, так и избежать предварительной резки заготовки, соответственно, дополнительных трудозатрат», — уточняет Игорь Шищук.

Работы по монтажу и наладке нового оборудования — часть второго этапа модернизации Ревякинского металлопрокатного завода. Объем инвестиций на данной стадии составил 500 млн руб. «Всего за первые два этапа модернизации, которая началась в 2007 году, мы вложили 2 млрд руб. Благодаря этому значительно повысили уровень нашего производства, что в 2011 году даст российскому рынку дополнительно более 120 тыс. т высококачественной арматуры, используемой в железобетонных конструкциях при строительстве зданий», — комментирует Игорь Шищук.

Второй этап модернизации завода также включил и изменения инфраструктуры производства: строительство новой насосной станции, дополнительной 32-метровой крановой эстакады заготовительного участка и прочее. «Усовершенствование производства у нас проходит в несколько этапов. Первый был произведен ранее, когда мы запустили новый сортопрокатный стан 320, а также сопутствующее оборудование. Тогда было потрачено 1,5 млрд руб.», — поясняет Игорь Шищук. Финансовым партнером выступил «Сбербанк». Дополнительные средства компания получила в «Росбанке» и «Меткомбанке». Поставщиком оборудования выступила группа STG, итальянская компания, специализирующаяся на инжиниринге производственных объектов. Подготовку документации компания начала еще в 2009 году. «На тот момент общая ситуация усугублялась нестабильной обстановкой в основных секторах потребления, — комментирует Игорь Шищук. — Наблюдалась тенденция, когда остальные участники рынка приостанавливали намеченные к вводу металлургические проекты. Это косвенно увеличило привлекательность задуманного нашей компанией увеличения мощностей. Так, к моменту выхода потребляющих секторов рынка на докризисные объемы и стабильный уровень функционирования у нас появятся новые мощности и объемы. То есть фактически кризис не отбросил нас назад, а наоборот, способствовал интенсификации коммерческих и управленческих решений. В результате этого очередной этап модернизации, очередной виток развития компании осуществлен!»

## Долгосрочный контракт

### «Аэрофьюэлз» обеспечит топливом авиакомпанию «Волга-Днепр»

**Группа компаний «Аэрофьюэлз» и авиакомпания «Волга-Днепр» (входит в одноименную группу компаний) заключили договор о долгосрочном обеспечении авиатопливом воздушных судов «Волга-Днепр» в аэропорту базирования «Ульяновск Восточный». Поставка и заправка годового объема топлива для всех рейсов авиакомпании в/из Ульяновска будет осуществляться силами компании «ТЗК Аэрофьюэлз» и топливозаправочного комплекса «Аэрофьюэлз Ульяновск».**

«Более 10 лет группа компаний «Волга-Днепр» сотрудничает с нами в области авиатопливного обеспечения как в Ульяновске, так и в других аэропортах России, — отмечает генеральный директор «Аэрофьюэлз Групп» Владимир Спиридонов. — Также мы помогаем нашему постоянному партнеру «Волга-Днепр» — крупнейшему грузоперевозчику России и лидеру мирового рынка — организовать заправки за рубежом. Учитывая наше многолетнее сотрудничество, мы предлагаем перевозчику наиболее выгодные для него цены во всех точках мира». «Мы надеемся и в дальнейшем на самое продуктивное сотрудничество с группой «Аэрофьюэлз» и уверенны в надежности нашего постоянного партнера по топливному обеспечению», — подчеркивает руководитель группы по работе с поставщиками услуг по обеспечению рейсов Максим Асташин.

Группа компаний «Аэрофьюэлз» владеет сетью из 15 топливозаправочных комплексов в аэропортах России, организует и оказывает услуги по топливообеспечению воздушных судов в 25 аэропортах — от Пскова до Петропавловска-Камчатского. За рубежом группа компаний «Аэрофьюэлз» занимается организацией услуг авиатопливообеспечения в более чем 900 аэропортах мира. В число клиентов входят около 110 российских и 50 ведущих иностранных авиакомпаний. Начиная с 1999 года ГК «Аэрофьюэлз» активно занимается реконструкцией и строительством новых ТЗК, отвечающих современным требованиям российских и международных организаций гражданской авиации. Группа компаний «Аэрофьюэлз» инвестировала в строительство ТЗК в России около 3 млрд руб. В группу компаний входит совместное с Shell Aviation предприятие — «Шелл и Аэрофьюэлз».

**«Волга-Днепр»** — международная группа компаний, специализирующаяся на чартерных и регулярных грузовых авиаперевозках. В ее состав входит две крупнейшие грузовые авиакомпании России — «Волга-Днепр» (чартерные перевозки сверхтяжелых и негабаритных грузов самолетами Ан-124-100 и Ил-76ТД) и «ЭйрБриджКарго» (AirBridgeCargo — регулярные перевозки на самолетах семейства Boeing 747). Авиакомпания «Волга-Днепр» — мировой лидер в сегменте воздушных перевозок уникальных и негабаритных грузов, ее флот включает 10 сверхтяжелых самолетов Ан-124-100 «Руслан» и 3 Ил-76ТД-90ВД. Флот авиакомпании «ЭйрБриджКарго» включает 11 самолетов семейства Боинг 747. Третьим профилирующим бизнесом Группы является техническое обслуживание и ремонт воздушных судов отечественного и иностранного производства. В настоящее время под брендом «Волга-Днепр Техникс» работают станции техобслуживания в Шардже (ОАЭ), Москве (аэропорт Шереметьево) и Ульяновске (аэропорт Ульяновск-Восточный), также в ближайшее время будет открыта база ТОиР в Лейпциге.

## «Архимед — 2011»

### Слет русских кулибиных в Сокольниках

**В Москве в здании Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам прошло расширенное заседание Оргкомитета 14 Московского международного Салона изобретений и инновационных технологий «Архимед» (будет проходить в московских «Сокольниках» с 5 по 8 апреля этого года). В рамках мероприятия прошло также расширенное заседание Московского городского Совета ВОИР. Заседание прошло под председательством руководителя Московского городского Совета ВОИР, президента Салона «Архимед» Дмитрия Зезюлина.**

На заседании представители городских структур, инновационных предприятий и научных учреждений обсудили вопросы по подготовке Московского международного Салона изобретений и инновационных технологий «Архимед-2011», планы мероприятий деловой и конкурсной программы Салона, утвердили составы жюри и экспертной комиссии.

Для участников и гостей заседания был впервые продемонстрирован фильм-презентация о перспективных изобретениях — экспонатах Салона «Архимед». Дмитрий Зезюлин кратко напомнил итоги работы предыдущего салона — «Ахимед-2010», собравшего представителей инновационных предприятий и научных организаций из 46 регионов России и 16 стран ближнего и дальнего зарубежья. Всего участниками салона стали в прошлом году 398 предприятий и организаций, представивших более тысячи инновационных экспонатов. Совокупная площадь экспозиции составила 4500 кв. м. По результатам салона было заключено контрактов и соглашений на общую сумму свыше 2 млрд руб. В этом году ожидается не менее насыщенная инновационная экспозиция при более широком интересе со стороны специалистов.

Как подчеркнули участники мероприятия, проведение расширенного заседания оргкомитета «Архимед — 2011» накануне принятия в городе Москве долгосрочной программы «Инновационная Москва» и Государственной Думой Федерального закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации» особенно актуально, т.к. Московский международный Салон изобретений и инновационных технологий «Архимед» является своеобразным полигоном для отработки модели построения инновационной структуры в Российской Федерации.

Кроме того, Дмитрий Зезюлин рассказал о работе, выполненной командой «Архимеда» за период между салонами. Среди прочего речь шла об организации коллективных экспозиций изобретений и инновационных проектов изобретателей России на инновационных выставках в Румынии, Сербии, Хорватии, Украине, Великобритании, на Тайване; об организации коллективных экспозиций изобретений и инновационных проектов изобретателей в городе Москве; об организации и итогах конкурсов «Инновационный потенциал молодежи», «Лучший изобретатель города Москвы».

Также на заседании были вручены знаки звания «Почетный изобретатель города Москвы», утвержденного в Москве в 2010 году. Первыми лауреатами стали изобретатель Старостин М.М. (Общевойсковая академия ВС РФ), Кондратенко В. С. (ГОУ ВПО МГУПИ), Изюмов С.В. (ООО «Геологоразведка»), успешно внедрившие свои изобретения в экономику города.

# Вступление в ВТО

## Машиностроители обсудили плюсы и минусы

**В Москве состоялся круглый стол на тему: «Вступление России в ВТО: проблемы и перспективы». Инициатором обсуждения этой важной темы стал комитет Союза машиностроителей России по тракторному, сельскохозяйственному, лесозаготовительному, коммунальному и дорожно-строительному машиностроению. Соорганизатором мероприятия выступил Департамент торговых переговоров Министерства экономического развития Российской Федерации.**

На круглом столе присутствовали более 80 человек: члены Комитета, представители профильных департаментов Минэкономразвития и Минпромторга РФ, профильных научно-исследовательских и технических образовательных учреждений, профсоюзных организаций и ассоциаций, предприятий различных секторов машиностроительного комплекса, а также ведущие эксперты отрасли.

Участники широкой дискуссии обсудили возможные плюсы и минусы от членства России в ВТО, изменение форм государственной поддержки промышленности, таможенно-тарифное регулирование ввоза в Российскую Федерацию иностранной продукции машиностроительных компаний после вступления России в ВТО. Специалисты профильных министерств ответили на многочисленные вопросы представителей машиностроительного комплекса России. Производители техники высказали свою озабоченность за сохранение своих позиций с приходом на рынок сильных западных игроков после вступления во Всемирную торговую организацию.

«Мысль о том, что продукция российского машиностроения неконкурентоспособна, неверна. У нас самое лучшее оружие и самая плохая техника?.. Так не бывает. Основная проблема в нас самих. Мы должны научиться работать по-новому», — резюмировал обсуждение председатель Комитета, член Бюро ЦС Союза машиностроителей России Михаил Болотин.

Участники круглого стола высказались за необходимость разработки и введения комплекса мер, направленных на адаптацию отечественных товаропроизводителей к экономической и социальной ситуации, которая может сложиться в результате присоединения России к ВТО. Как отмечалось, переговорный процесс и переходный период необходимо использовать для создания условий, максимально учитывающих национальные интересы и обеспечивающих благоприятную конкуренцию российской продукции, товаров и услуг за рубежом, сохранения за отечественными производителями обеспечение приоритетных направлений развития экономики страны.

Машиностроители обратились к уполномоченным федеральным министерствам и ведомствам с просьбой об организации серии обучающих семинаров для представителей машиностроительных компаний со специалистами и экспертами, владеющими вопросами вступления России во Всемирную торговую организацию и координирующими государственную политику по поддержке внешнеэкономической деятельности.

По итогам проведенного мероприятия участники круглого стола в большинстве своем подтвердили готовность активного сотрудничества с органами государственной власти в решении задач, стоящих перед Российской Федерацией в связи со вступлением в ВТО и предложили приступить к выработке конкретных мер через механизмы консультаций представителей уполномоченных госорганов и машиностроительного сообщества на постоянной основе.

Также членами комитета принято решение об издании информационной брошюры о проблемах предприятий машиностроительного комплекса, которые могут возникнуть в связи с вступлением страны в ВТО, и перспективах развития отрасли.

# Приход иностранцев?

## Российские авиаперевозчики пока не готовы

Владислав Исаев

**Информационная группа Finam.ru провела конференцию «Авиаперевозки в России: «ледяной дождь» охладил оптимизм?» Ее участники считают консолидацию в авиасекторе неизбежной, но негативной тенденцией с точки зрения качества и стоимости услуг. При этом конкурировать с зарубежными авиакомпаниями, в случае если внутренний рынок РФ станет для них более открытым, отечественные авиаперевозчики пока не в состоянии.**

В российском секторе авиаперевозок наблюдается процесс консолидации, однако это является неизбежным при рыночной экономике, считают участники конференции. В то же время, по их мнению, укрупнение рыночных игроков несет для отрасли, скорее, негативный эффект. «Никогда монополизация или ослабление конкуренции не приводили ни к чему хорошему, — отмечает главный редактор портала Avia.ru Роман Гусаров. — Никто не откажется от права диктовать свои условия рынку, находясь в привилегированном положении. Сторонники консолидации приводят пример Германии с ее авиагигантом «Люфтганза». Но, при этом, они умалчивают, что в Германии, например, есть авиакомпания «Эйр Берлин», которая по объемам перевозок равна половине всей нашей гражданской авиации. А еще не говорят о том, что Германия — небольшая страна, и если уж сравнивать Россию по авиатранспортному потенциалу, то со всей Европой. А вот в Европе — огромное количество авиакомпаний. Наличие крупных национальных перевозчиков там обусловлено лишь тем, что Европа — единый рынок. При переносе на российскую почву зарубежного опыта надо думать головой».

Слияние, укрупнение игроков в отрасли представляют собой неизбежный и рутинный процесс в рыночной экономике всех стран мира, утверждает президент Фонда «Партнер гражданской авиации», заслуженный пилот СССР Олег Смирнов. Однако, прогнозирует эксперт, ничем хорошим это не кончится, если одновременно государство не будет в ускоренном темпе решать системные проблемы отрасли, в числе которых: структурные вопросы государственного регулирования, безопасность полетов, компетентное авиационное нормотворчество, развитие конкурентных аэропортов, восстановление местных авиалиний, ценообразование, подготовка компетентных руководителей авиакомпаний и аэропортов и проч. вопросы, которые «решаются сейчас в недопустимом по скорости и качеству анемическом режиме».

Укрупнение игроков, по мнению аналитика ИФК «Метрополь» Андрея Рожкова, будет способствовать улучшению безопасности и качества предоставляемых услуг. В то же время, констатирует г-н Рожков, консолидация в секторе приведет к увеличению стоимости услуг, «поскольку уменьшение числа игроков снизит конкуренцию между ними».

Участники конференции убеждены, что допуск иностранцев на внутренний рынок авиаперевозок РФ крайне негативно отразится на отечественных операторах. «Конечно, иностранные авиакомпании с восторгом воспримут подобные предложения. Еще бы — самая большая по площади страна в мире с самым низким охватом транспортной инфраструктурой. Но тут государству необходимо подумать над последствиями такого шага. Это и национальная безопасность, и последний гвоздь в гроб нашего авиапрома, и лишение национального инновационного воздушного транспорта», — считает г-н Смирнов.

С мнением коллеги относительно «восторга иностранных авиакомпаний» не согласен аналитик «Финамаэро» Алексей Захаров, по оценкам которого в России для них отсутствует необходимая инфраструктура и, самое главное — платежеспособный спрос: «В этом наше принципиальное отличие от США. Да, авиакомпании с восторгом пойдут на линию «Москва-Санкт-Петербург». Но вот летать из Тьмутаракани в Урюпинск они не будут. Добавим сюда наш традиционный бардак и уродливое законодательство, и привлекательность нашего рынка авиаперевозок для иностранцев, по моему мнению, упадет ниже плинтуса».

Российским авиаперевозчикам, чтобы иметь возможность выиграть от «открытия неба», нужно быть сильными и мобильными, утверждает редактор аналитического отдела агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев: «Нужна возможность нанимать лучший персонал, покупать лучшие воздушные суда, брать дешевые «длинные» кредиты. Сейчас у многих российских авиакомпаний с этим проблемы. Если сначала создать для них равные условия, а потом открыть границы — мы сможем выиграть, сможем реально конкурировать в Европе. Пока Минтранс РФ предлагает «потренироваться на кошках» — «открыть небо» СНГ и попробовать конкурировать с соседями».

# Российские достижения

## История инноваций: от таблицы Менделеева до графена

Елена Жуковская

**В Политехническом музее состоялась выставка «История российских инноваций: от таблицы Менделеева до графена», приуроченная к открытию «Первого Всероссийского фестиваля науки». В рамках выставки свои последние достижения представили проектные компании РОСНАНО, в том числе компания «Микробор Нанотех», известная своими разработками сверхтвердого материала из наноКНБ (нанопорошка кубического нитрида бора), применяемого в области металлообработки.**

Представленные на выставке экспонаты продемонстрировали историю развития инженерной и научной мысли в сфере инновационных технических решений в различные периоды времени. Стенд компании Микробор Нанотех состоял из двух частей: в первой части, отражающей начальный этап развития области металлообработки, был расположен токарный станок с ножным приводом, удостоенный медали на Всероссийской выставке в Москве в 1882 году. Во второй части стенда, демонстрирующей последние достижения техники в области металлообработки, был представлен режущий инструмент последнего поколения для резки твердых и сверхтвердых материалов из наноКНБ, разработанного компаний Микробор Нанотех.

Стенд об истории развития инструмента для металлообработки вызвал интерес у посетившего выставку президента России Дмитрия Медведева, который внимательно рассмотрел представленную на стенде режущую пластину Микробор Нанотех, размеры которой не превышают двух сантиметров в длину и ширину. Для более удобной демонстрации пластина была установлена в специальное держащее приспособление, используемое в современных токарных станках, которое называется «державка». Несмотря на маленькие размеры, режущая пластина, благодаря своим уникальным свойствам, способна резать материалы, которые раньше резке не поддавались. Микротвердость наноКНБ превышает твердость синтетического алмаза, при этом, в отличие от последнего, материал из наноКНБ является ударопрочным и термостойким.

Генеральный директор компании Микробор Нанотех Александр Тимофеев рассказал Дмитрию Медведеву о преимуществах инновационной технологии по созданию режущего материала нового поколения наноКНБ по сравнению с другими материалами, возможностях режущего инструмента Микробор Нанотех и экономической выгоде от его использования, а также вручил Дмитрию Медведеву специально изготовленную по случаю открытия выставки режущую пластину из наноКНБ с лазерной гравировкой в качестве сувенира.

**СПРАВКА «ПЕ»:** Компания «Микробор Нанотех» — производитель металлорежущих инструментов из композитов кубического нитрида бора (КНБ), единственный в России производитель материалов из наноКНБ, технологический лидер в области инструментальных материалов для металлообрабатывающей промышленности. В 2004 году компания «Микробор» запустила серийное производство режущего инструмента для обработки закаленной и жаропрочной стали, твердых чугунов и других сверхпрочных металлов. В 2009 году компания подписала инвестиционное соглашение с Российской корпорацией нанотехнологий (РОСНАНО) по созданию крупносерийного производства.

# Саратовские инновации

## Перспективы вовлечения малого и среднего бизнеса

**Министр промышленности и энергетики Саратовской области Кирилл Горшенин в ходе коллегии министерства рассказал о формировании в регионе инновационной экономики. Как заявил министр, «наша задача — максимально вовлечь в процесс формирования инновационной экономики крупные и средние предприятия».**

Министр напомнил, что президентом страны поставлена задача к 2020 году увеличить долю инновационных компаний в 4-5 раз — до 40-50%, а удельный вес инновационной продукции в объеме промышленного производства увеличить в 2-3 раза — до 25-35%. В настоящее время по стране эти показатели составляют 10,4% и 12,4% соответственно. Однако, по словам Кирилла Горшенина, «только малому бизнесу совместно с ВУЗами достичь таких результатов не под силу. Поэтому главная задача министерства — максимально вовлечь в процесс формирования инновационной экономики стратегических инноваторов — крупные и средние предприятия».

Говоря о показателях Саратовской области, Кирилл Горшенин сообщил, что затраты на технологические инновации выросли в 2 раза по сравнению с 2008 годом, увеличивается и доля инновационной продукции в общем объеме продукции инновационно-активных предприятий, которая составила 17,6%, против 10,1% в 2008 году.

В настоящее время большая доля объемов НИОКР приходится на 4 ВУЗа, организации Саратовского научного центра, отраслевые НИИ и малые инновационные предприятия. Среди промышленных предприятий это ФГУП НПП «Алмаз», ОАО «ЦНИИИА», ОАО «КБПА», ОАО «Саратовский НПЗ», ПО «Корпус», ООО «БМУ» и др. Однако, доля затрат на НИОКР к общему объему выпускаемой продукции крупных предприятий крайне мала. Как подчеркнул министр «наблюдается существенное превышение опытно-конструкторских работ над научно-исследовательскими. Это говорит о том, что наша промышленность, в основном, продолжает внедрять заготовки прежних лет».

По объему инновационной продукции значительная доля приходится на такие предприятия министерства как: Филиал ОАО «Концерн Росэнергоатом — «Балаковская атомная станция», ООО «БМУ», ФГУП НПП «Алмаз», ООО «ЭПО Сигнал», ОАО «Саратовский НПЗ», ОАО «Конструкторское бюро промышленной автоматики» и др. По созданию передовых производственных технологий Саратовская область занимает 5 место в ПФО. Однако, по словам министра, в целом, мы имеем отсталую структуру затрат на инновации. Подавляющая их часть направляется предприятиями на приобретение машин и оборудования — 81,4%, а на сами исследования и разработки лишь 10%.

Для решения данных проблем Кирилл Горшенин предложил внести корректировки в существующую областную инновационную научно-техническую программу «Развитие высоких технологий в Саратовской области на 2010-2014 годы». Так, министерству промышленности и энергетики совместно с крупными промышленными предприятиями области необходимо к июлю текущего года создать и актуализировать базу данных выпускаемой и планируемой к выпуску инновационной продукции и передовых производственных. В течение года на крупных и средних промышленных предприятиях региона необходимо назначить в структуре высшего руководства ответственных за инновационную деятельность. Кроме того, в соглашения с крупными компаниями предполагается включение пунктов, касающихся повышения инновационной активности. По мнению Кирилла Горшенина на промышленных предприятиях области необходимо разработать инновационные программы с увеличением в долгосрочной перспективе доли расходов на НИОКР и объема выпуска инновационной продукции (в течение года).

Как подчеркнул министр, итогом этой работы должен стать опережающий рост объемов инновационной продукции по сравнению с общим объемом промышленной продукции. Уже в текущем году мы планируем обеспечить темп роста инновационной продукции на уровне 125%. Объем инновационной продукции должен достигнуть к концу года не менее 18,8 млрд руб».

# Совершенствуя законодательство

## Предложения по реформированию ЖКХ и энергетики

Светлана Черногубова, Красноярск

**«МРСК Сибири» внесла предложения по совершенствованию законодательства в Объединенную рабочую группу по реформированию сфер ЖКХ и энергетики.**

В Государственной Думе РФ состоялось расширенное межведомственное экспертное совещание по вопросам законодательного регулирования энергосберегающих технологий. Его провел заместитель председателя комитета по энергетике Госдумы РФ Иван Грачев. В заседании приняли участие представители Общественной палаты РФ, Минэнерго, Минрегионразвития, научного и бизнес-сообществ. «МРСК Сибири» на совещании представлял главный специалист управления по энергоэффективности и энергосбережению Александр Богданов.

Одним из важнейших вопросов совещания стало обсуждение необходимости внесения изменений в отдельные статьи федеральных законов № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности...» и № 190-ФЗ «О теплоснабжении».

«МРСК Сибири» внесла на обсуждение 14 предложений для включения в данные федеральные законы. По мнению экспертов, реализация этих положений позволит добиться желаемого снижения энергоемкости отечественной экономики на 40%.

В частности, сетевая компания предложила осуществить переход от действующей модели тарифообразования, основанной на применении «котлового метода», к западной экономической модели на основе анализа «маржинальных издержек». Конечным результатом такого шага станет создание экономических условий для внедрения энергоресурсосберегающих технологий, снижающих энергоемкость ВВП (затраты первичного топлива) при производстве, транспорте и потреблении тепловой и электрической энергии, а следовательно, и снижение тарифов для потребителей.

Также энергетики Сибири предложили организовать нормирование энергопотерь в тоннах условного топлива (т.у.т). Так, в настоящее время подсчет ведется в киловаттах (кВт) и гигакалориях (Гкал). Если же считать в т.у.т., допустимо будет сравнивать топливосберегающий эффект от использования различных энергоэффективных технологий. И, таким образом, четко контролировать процесс снижения энергоемкости ВВП.

**«Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири» (ОАО «МРСК Сибири»),** дочернее общество ОАО «Холдинг МРСК», осуществляет передачу и распределение электроэнергии на территориях республик Алтай, Бурятия, Тыва и Хакасия, Алтайского, Забайкальского, Красноярского краев, Кемеровской, Омской и Томской областей. В состав ОАО «МРСК Сибири» входят филиалы — «Алтайэнерго», «Бурятэнерго», «Горно-Алтайские электрические сети», «Красноярскэнерго», «Кузбассэнерго-РЭС», «Омскэнерго», «Хакасэнерго», «Читаэнерго». ОАО «Томская распределительная компания», ОАО «Улан-Удэ Энерго» и ОАО «Тываэнерго» (дочернее общество) находятся под управлением ОАО «МРСК Сибири».

В филиалах действуют 244 Района электрических сетей (РЭС), 39 технических центров (ТЦ). Территория обслуживания — 2,173 млн квадратных километров. Общая протяженность линий электропередачи 271,770 тыс. км, трансформаторных подстанций 6-10-35/0,4 кВ — 55445, подстанций 35-110 кВ — 1921. Численность персонала — 21,5 тыс. человек.

# Фондовый рынок

## совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

## НОВОСТИ

### Nord Gold отложил публичное размещение

Золотодобывающее подразделение «Северстали» — Nord Gold отложило первичное публичное размещение акций на LSE ввиду неблагоприятной рыночной конъюнктуры. Отмена размещения Nord Gold стала уже третьим неудавшимся размещением в металлургическом секторе (после «Кокс» и «ЧТПЗ») с начала года. Данная отмена связана с достаточно низким спросом на акции компании в рамках заявленного диапазона, а также неблагоприятной конъюнктурой на рынке драгоценных металлов, считает аналитик ИК «ФИНАМ» Сергей Фильченков: «В рамках road-show Nord Gold оценивалась в $4-5,1 млрд, что предполагает коэффициенты EV/EBITDA 2010 года на уровне 11,8-14,8, что в целом соответствует средним рыночным коэффициентам российских компаний-аналогов (на уровне 13,8)».

### «Газпром нефть» негативно отчиталась за 2010 год

Компания «Газпром нефть» опубликовала сокращенную версию неаудированной консолидированной финансовой отчетности по стандартам US GAAP за 2010 год. Выручка выросла на 36% по отношению к показателям 2009 года — до $32,8 млрд. «Основными факторами такой динамики стали рост средней мировой цены на нефть «юралз» на 26% год к году до $78 за баррель, рост добычи углеводородов на 6%, а также увеличение нефтепереработки на 13%, — считает аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин. — Таких высоких темпов роста нефтепереработки удалось достичь, главным образом, за счет консолидации «Московского НПЗ» в начале этого года».

EBITDA компании выросла на 21% — до $7,2 млрд. В основном, это было обеспечено опережающим выручку ростом издержек, отмечает Александр Еремин: «Особенно сильный рост показали выплаты НДПИ и экспортных пошлин, выросшие на 50%. В виду высокой доли нефтепереработки в структуре бизнеса «Газпром нефти», сильный рост показала статья закупки нефти газа и нефтепродуктов, выросшая на 40%. Прочие операционные издержки выросли на 18%, что в целом соответствует среднеотраслевой тенденции».

Чистая прибыль выросла на 8%, до $3,2 млрд. Давление на нее оказало падение прочих внеоперационных доходов почти на $750 млн. Также за год компания нарастила свою долговую нагрузку. Показатель чистый долг/собственный капитал вырос с уровня 18% до 21%, что все еще остается близким к среднеотраслевому уровню. Аналитики «ФИНАМа» отмечают, что «Газпром нефть» представила негативные результаты как по показателю EBITDA, так и по чистой прибыли. Несмотря на рост производства, компания показала плохой контроль над издержками, снизила рентабельность и увеличила долговую нагрузку.

### Наблюдательный совет ВТБ одобрил схему

Наблюдательный совет ВТБ одобрил схему приобретения 100% акций «Банка Москвы». Приобретение будет осуществляться в три этапа. На первом этапе ВТБ приобретет пакет правительства Москвы размером в 46,48%. По некоторым данным, покупка этого пакета пройдет без конкурса. Москва может оплатить дополнительную эмиссию «Центральной топливной компании» (ЦТК) акциями «Банка Москвы», а «ЦТК» имеет возможность продать его акции любому инвестору. На втором этапе «ВТБ» купит пакет «Столичной страховой группы». На третьем этапе ВТБ консолидирует 100% акций «Банка Москвы» за счет выкупа акций у миноритарных акционеров. По данным деловых СМИ, ссылающихся на источники в правительстве Москвы, ВТБ купит пакет города, исходя из оценки всего банка в 178 млрд руб. «Покупка «Банка Москвы» позволит ВТБ более эффективно использовать собственный капитал, — считает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Кроме того, после приобретения «Банка Москвы» ВТБ значительно усилит свои позиции в доходном московском регионе».

### «Газпром нефть» проиграла в ВАС отмену штрафа

Высший арбитражный суд (ВАС) вынес решение по делу об оспаривании «Газпром нефтью» штрафа Федеральной антимонопольной службы (ФАС) в размере 4,7 млрд руб., наложенного в III квартале 2009 года в результате антимонопольного дела по необоснованному завышению компанией цен на розничном рынке нефтепродуктов России. Решение вынесено в пользу ФАС и является окончательным. Поэтому «Газпром нефти» придется теперь выплатить всю сумму в полном размере.

Ранее «Газпром нефти» удавалось выигрывать суды по данному делу во всех промежуточных инстанциях. При этом, среди четырех оштрафованных по аналогичным делам нефтяных компаний «Газпром нефть» была наиболее успешной в судебных тяжбах с ФАС. Поэтому решение ВАС может оказаться несколько неожиданным для участников рынка. С другой стороны, во II квартале 2010 года ВАС вынес решение по аналогичному делу против группы «ТНК-ВР», что могло сигнализировать о негативном исходе аналогичных судебных тяжб и для остальных участников процесса.

«Данная новость может оказать негативное влияние на котировки акций «Газпром нефти» в краткосрочном периоде, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин. — Сумма штрафа составляет около 5% чистой прибыли «Газпром нефти» за 2010 год, что может стать ощутимым убытком для компании».

### «Мотовилиха» утвердила стратегию развития до 2016 года

«Мотовилихинские заводы» опубликовали стратегию развития на 2011-2015 годы, утвержденную советом директоров. К 2015 году компания должна увеличить выручку до 20 млрд руб. ($690 млн), а рентабельность по чистой прибыли должна достигнуть 7%. Доля сегмента по производству вооружения к 2015 году должна превысить 50%. Общий объем инвестиций за 5 лет составит 5,35 млрд руб. ($185 млн). Публикация стратегии «Мотовилихинских заводов» делает компанию более прозрачной для инвесторов, утверждает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов: «Движение к заявленным целевым показателям, предусматривающим рост выручки в 2,4 раза и увеличение рентабельности более чем в 3 раза к 2015 году, позитивно отразится на капитализации компании».

### «ЮТэйр» опубликовал нейтральные операционные результаты за январь

«ЮТэйр» опубликовал операционные результаты за январь 2011 года. За этот период пассажирооборот авиакомпании увеличился на 18,3% до 613 млн пассажирокилометров. Перевозки грузов вертолетами снизились на 17,1% год к году до 1,34 тыс. т, а вертолетные перевозки пассажиров выросли на 5% — до 30,1 тыс. пассажиров.

«Операционные результаты «ЮТэйр» по итогам января стоит оценивать как нейтральные, — говорит старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — По данным авиакомпании, ее пассажирооборот в январе несколько обогнал рынок: рост составил 18,3% год к году против 17,6% в среднем по рынку. Что касается вертолетного сегмента, то падение объемов перевозок грузов вертолетами в январе было связано с сезонным факторами».

# Дело трубы

## Национальное производство восстанавливается

Владимир Сергиевский,
стратег ИК «ФИНАМ»

**По итогам 2010 года производство труб российскими производителями превысило докризисные уровни. В наступившем году масштабные инвестиции в нефтегазовую транспортную инфраструктуру и протекционистская государственная политика в сегменте ТБД будут способствовать дальнейшему росту производства стальных труб.**

В 2010 году производство труб уверенно росло, несмотря на сохраняющийся преимущественно слабый спрос со стороны строительного сектора. Так, за прошлый год было произведено 9,1 млн т стальных труб. Таким образом, в декабре 2010 года рост объемов производства труб составил 21,6% к декабрю 2009 года и 8,1% к ноябрю 2010 года. Следует отметить, что ключевым драйвером восстановления производства труб стал уверенный рост сегмента труб большого диаметра (ТБД), который вырос более чем в полтора раза относительно аналогичного периода докризисного 2008 года. Мощный рост сектора продолжает подпитываться большими капитальными инвестициями «Газпрома» и «Транснефти».

В прошлом году внутреннее потребление труб уверенно превысило докризисные уровни. Если в 2008-2009 годах российские компании производили больше труб, чем потреблялось внутри страны, то в 2010 году Россия стала нетто-импортером трубной продукции. За первые 10 месяцев внутреннее потребление труб составило 7,8 млн т, что на 0,4 млн т больше совокупного производства. Еще к концу 2009 года месячный объем внутреннего потребления труб вышел на докризисные уровни, а к концу 2010 уже на 30% превышал докризисные показатели.

Крупнейший российский производитель ТБД — «Выксунский МЗ» — продолжил уверенно наращивать производство, монетизируя масштабные инвестпрограммы «Газпрома» и «Транснефти». По итогам 2010 года компания произвела рекордные 1,3 млн т ТБД, рост к аналогичному периоду предыдущего года составил 35,5%. Доля внутреннего рынка ТБД «Выксунского МЗ» в 2010 году превысила 40%.

В 2011 году постепенное восстановление строительного сектора в сочетании с ростом инвестиций нефтегазовых компаний в добычу и сохранение масштабных капитальных программ «Газпрома» и «Транснефти» будут способствовать дальнейшему росту спроса на продукцию трубных компаний и, как следствие, увеличению производства. По нашим прогнозам, рост физического производства труб российскими компаниями в 2011 году может составить 8-12%, а общий объем выпуска способен достигнуть 10 млн т.

Принимая во внимание планируемые масштабные инвестиции в нефтегазовую транспортную инфраструктуру, которые, по нашим оценкам, в 2011 году могут достигнуть $18,5 млрд, можно ожидать сохранения стабильного спроса в сегменте ТБД. Протекционистская государственная политика в сегменте ТБД также окажет поддержку российским производителям.

Производство труб превысило докризисные уровни

# Серебро в 2011 году

## Средняя цена составит $27 за унцию

Владислав Исаев

**ИК «ФИНАМ» представила свой прогноз динамики цен на серебро. По оценкам аналитиков инвестиционной компании, его средняя стоимость в 2011 году составит $27 за унцию. Сохранению высоких цен на серебро будут способствовать улучшение глобальной экономической конъюнктуры, восстановление промышленного потребления металла и рост инвестиционной составляющей в структуре спроса.**

По итогам 2010 года цены на серебро продемонстрировали опережающую динамику по сравнению с золотом. Рост стоимости серебра по итогам прошлого года составил почти 83%, а основным катализатором этого стало повышение инвестиционного спроса до рекордных значений. Однако, несмотря на уверенный рост цен на металл в последние месяцы, текущая стоимость серебра уступает рекордным историческим значениям 1980 года около 40%. «Даже ввиду весьма благоприятной конъюнктуры рынка драгоценных металлов мы не ожидаем приближения рыночной стоимости серебра к рекордным уровням в обозримой перспективе», — говорит стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский.

На фоне увеличения глобальной экономической активности объем рынка серебра уже в 2011 году может превысить докризисные уровни, прогнозируют аналитики инвестиционной компании. «Принимая во внимание последние рыночные тенденции и ожидаемые изменения структуры спроса на металлы, мы повышаем наш прогноз цены унции серебра на 2011 год до $27 за унцию, — отмечает г-н Сергиевский. — Мы также ожидаем, что на фоне рекордных цен золота позиции серебра как антиинфляционного инструмента будут только укрепляться в ближайшие годы».

Высокая инвестиционная составляющая в структуре спроса на металл будет оказывать дополнительную поддержку ценам на серебро. «Сокращение потребностей в серебре в промышленности и ювелирной отрасли в 2009 году полностью компенсировалось увеличением инвестиционного спроса, который вырос на 170% до 137 млн унций и достиг многолетних максимумов. По итогам 2009 года доля инвестиционной составляющей в общей структуре спроса увеличилась более чем в 3 раза и составила порядка 15%, а по итогам 2010 года доля инвестиционного спроса может составить не менее 20%», — говорится в исследовании «ФИНАМа». Аналитики полагают, что на фоне рекордно высоких цен на золото инвесторы будут искать более «дешевые» инструменты хеджирования инфляционных рисков, и серебро выглядит наиболее очевидной альтернативой.

Как и в случае с золотом, сдерживающим фактором для рыночных цен на серебро будет выступать растущее предложение как первичного металла, так и лома, утверждает г-н Сергиевский: «Рыночная стоимость, кратно превышающая удельные операционные расходы ведущих производителей, стимулирует разработку новых проектов».

# Вопросы стоимости

## Оценка предприятия

Андрей Сапунов,
старший инвестиционный консультант

**Прежде, чем вкладывать деньги, инвестор должен тщательно изучить финансовые и производственные показатели компании, акции которой собирается приобрести. Используя метод оценки стоимости компании, инвестор может определить, насколько справедливо компания оценена рынком, и есть ли у нее потенциал роста.**

Существует три основных подхода для оценки стоимости предприятия: доходный, сравнительный и затратный. Но на практике инвестор может столкнуться с различными ситуациями, где каждый из подходов будет по-своему хорош.

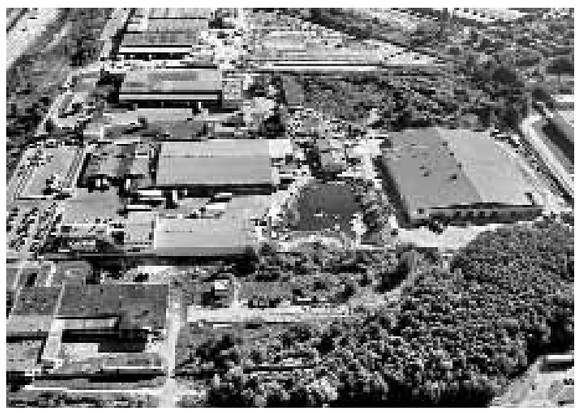
При доходном подходе основной акцент делается на будущую прибыль. Это основной фактор, определяющий стоимость компании. Используя данный подход, учитывается соотношение собственных и заемных денег фирмы (аналитики называют «структурой капитала»), прошлые результаты деловой деятельности, перспективы развития компании, отраслевые и общеэкономические факторы, время получения выгод и возможные риски. К этому подходу относятся методы дисконтированных денежных потоков (ДДП) и прямой капитализации дохода.

Сравнительный подход сопоставляет рассматриваемый бизнес с аналогичными компаниями, цена которых известна на рынке. Подход основан на принципе замены — инвестор вряд ли купит компанию, если ее стоимость сильно превышает среднерыночную, и будет искать цену ниже, чем она известна в среднем. В рамках сравнительного подхода в оценочной практике принято выделять три основных метода: рынка капитала, сделок (продаж) и отраслевых коэффициентов. Все эти методы напрямую используют информацию, полученную с фондового рынка.

Например, в методе рынка капитала за основу берется стоимость предприятий-аналогов, акции которых торгуются на рынке. Его использование гарантирует высокую скорость и правдивость, но только в условиях достоверности информации. Метод сделок также основывается на анализе цен акций. Отличие здесь состоит в том, что рассматриваются пакеты акций сходных компаний выше контрольных. С точки зрения инвестора, оба метода позволяют действовать по принципу «альтернативы инвестиций»: можно вложить деньги либо в оцениваемое предприятие, либо в его рыночные аналоги.

Затратный метод рассматривает стоимость предприятия с точки зрения понесенных издержек. Наличие таких детерминант как инфляция, изменения конъюнктуры рынка и разность в используемых методах учета приводит к тому, что балансовая стоимость активов предприятия редко соответствует рыночной стоимости. А значит, тут есть либо факт недооценки, либо переоценки. Считается, что если стоимость компании в пересчете на акции выше, чем стоимость компании пересчитанной затратным методом, то акции пора сливать — переоценка.

В рамках затратного подхода после определения реальной (рыночной) стоимости всех активов из нее вычитаются все обязательства компании. В этом заключается главное преимущество подхода: он основывается на конкретных активах, что устраняет различного рода домыслы, присущие другим методам. Но, с другой стороны, перспективы бизнеса и возможные увеличения доходов не учитываются. При использовании метода чистых активов стоимость самого актива может быть высокой, но при этом его ликвидность очень низка. Таким образом, каждый из подходов имеет



свою специфику, каждый из них рассматривает оценку компании под определенным углом. Разумеется, выбор того или иного метода оценки зависит от специфики бизнеса, отрасли, текущей рыночной ситуации, однако, современное многообразие способов и методик дает возможность адекватно оценить бизнес.

## НОВОСТИ

### Вес ВТБ в индексе MSCI Russia увеличится

16 февраля появилась информация об увеличении доли ВТБ в индексе MSCI Russia с 1 марта, когда будет осуществляться ежеквартальный пересмотр индексов. Причиной для пересмотра доли ВТБ в индексе стало увеличение количества акций в свободном обращении после проведения SPO. Новость позитивна для акций ВТБ, спрос на которые со стороны индексных фондов должен увеличиться, считает стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский: «После проведения SPO количество акций банка в свободном обращении выросло на 69%, и этот факт будет в ближайшее время отражен в составе индекса MSCI, который является одним из основных ориентиров для индексных фондов. Благодаря повышенному спросу, мы ожидаем, что акции ВТБ в течение ближайших нескольких недель будут выглядеть лучше рынка».

### «Мечел» запустил фабрику

14 февраля «Мечел» сообщил о запуске обогатительной фабрики «Якутугля» на 2/3 производственной мощности. Напомним, что фабрика была остановлена в конце декабря прошлого года в результате аварии. Компания отмечает, что даже работая с 65-70%-й загрузкой, фабрика способна поддерживать уровень производства 2010 года. Работы по восстановлению поврежденных агрегатов продолжаются. «Максимально быстрый запуск обогатительной фабрики был критически важен для компании — поскольку именно коксующийся уголь «Якутугля» реализуется компанией на азиатских рынках, где в результате наводнения в Австралии сложилась очень благоприятная ценовая конъюнктура, — говорит стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский. — Мы позитивно оцениваем новость о возобновлении производства коксующегося угля на «Якутугле», и считаем, что теперь «Мечел» сможет более эффективно монетизировать высокие мировые цены на металлургическое сырье».

### «Полюс Золото»: третий в мире по запасам

«Полюс Золото» завершил аудит запасов месторождения «Вернинское», по итогам которого доказанные и вероятные запасы месторождения были увеличены почти в 3,5 раза до 5,8 млн унций золота, по сравнению с предыдущей оценкой в 2006 году в 1,7 млн унций. Несмотря на достаточно скромную долю месторождения в общем объеме запасов «Полюс Золота» (порядка 8%), прирост ресурсной база позволил «Полюс Золоту» увеличить общий объем запасов более, чем на 5% (до 80 млн унций) и войти в тройку мировых лидеров по запасам после Barrick Gold (139,8 млн унций) и Newmont Mining (91,8 млн унций).

«Новость не будет иметь значимого влияния на котировки «Полюс Золота» в среднесрочной перспективе, — считает аналитик ИК «ФИНАМ» Сергей Фильченков. — Основными факторами, способными оказать влияние на динамику акций компании, на наш взгляд, смогут стать прояснение ситуации относительно сроков реализации процедуры обратного поглощения Kazakh Gold и способность «Полюса» наращивать производство. Напомним, что по итогам 2010 года компании не удалось выполнить производственный план, а ввиду сохранения операционных проблем на основных месторождениях, прогнозы компании по производству в 2011 году были снижены почти на 15% до 1,4-1,5 млн унций».

### «Ростехнологии» могут обменять долю в «КАМАЗе» на «МАЗ»

Сергей Чемезов сообщил журналистам о планах обменять пакет акций «КАМАЗа» на 100% акций «МАЗа». Переговоры об этом с Беларусью будут вестись уже в ближайшее время. После обмена между «Ростехнологиями» и правительством Беларуси «КАМАЗ» может провести дополнительную эмиссию акций. Белорусская сторона оценивает «МАЗ» в $2,5 млрд. По данным г-на Чемезова, белорусская сторона получит не более блокирующего пакета «КАМАЗа». «Потенциальный обмен пакета «Ростехнологий» в «КАМАЗе» на «МАЗ» увеличит долю рынка объединенной компании, а также затруднит выход китайских производителей грузовиков на российский рынок, — считает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Вместе с тем, стоит отметить, что для «КАМАЗа» сделка будет выгодной, если цена продажи «МАЗа» окажется существенно более низкой, чем запрашивает сейчас белорусская сторона».

# «Тепло «Евраза»

## Стали известны 100 победителей проекта

Лариса Ярошук,
Новокузнецк

**В Новокузнецке определены 100 счастливчиков, которым в ближайшее время будут установлены пластиковые окна в рамках проекта «Тепло «Евраза». Они выбраны путем открытой жеребьевки, на которую были приглашены все участники проекта и представители общественных организаций Новокузнецка.**

Всего в период с 27 декабря 2010 года по 31 января 2011 года в Благотворительный фонд «Евраза» — «Сибирь» было подано 190 заявок от жителей Новоильинского и Заводского районов Новокузнецка. При рассмотрении заявок учитывалось материальное положение обратившихся, количество малолетних детей, проживающих в квартире, возраст и социальный статус жителей. Особое внимание уделялось малообеспеченным семьям с детьми дошкольного возраста, одиноким ветеранам и инвалидам. Документы, подтверждающие материальное положение семьи, предоставили 162 участника. Именно столько купонов было разыграно в итоговой жеребьевке.

В ближайшее время в квартирах победителей будут выполнены все необходимые замеры. Установка современных теплосберегающих пластиковых стеклопакетов начнется с середины марта текущего года.

По словам директора Регионального центра корпоративных отношений «Сибирь» Елены Казанцевой, пластиковые окна в квартире позволяют в несколько раз эффективнее сберегать тепло. В то же

время установка качественных современных окон стоит недешево. Для многих это оставалось практически несбыточной мечтой. «Благотворительная акция «Евраза» помогла осуществить эту мечту для 100 семей Новокузнецка. Установка пластиковых окон стала для них по-настоящему бесценным подарком», — отметила Е. Казанцева.

Татьяна Шевченко, жительница Заводского района Новокузнецка: «Я одна воспитываю трехлетнего сына. Живем с ним в двухкомнатной квартире. Квартира на первом этаже, поэтому у нас холодно, сыро и шумно. На собственные средства установить теплосберегающие окна я не могу. Участие в проекте «Евраза» принесло нам с сыном настоящее счастье! С окнами «Евраза» нам будет очень тепло. Я благодарна «Евразу» за помощь и горжусь, что работаю в такой компании».

Андрей Якунин, житель Новоильинского района Новокузнецка: «В нашей семье четверо детей: три сына и пятилетняя дочка. Жена работает педагогом дополнительного образования. Нам сложно распределять скромный семейный бюджет. И нам очень повезло, что номер нашей заявки оказался счастливым. Я благодарен «Евразу» за такой подарок, за настоящую заботу о людях».

**СПРАВКА «ПЕ»:** Evraz Group S.A. является одной из крупнейших вертикально-интегрированных металлургических и горнодобывающих компаний. Предприятия Компании расположены в России, Украине, Чехии, Италии, США, Канаде и Южной Африке. В 2009 г. Evraz выплавил 15,3 млн т стали. По итогам 2009 года Evraz занимал 14-ое место в мире среди металлургических компаний по объему производства стали. Горнорудный сегмент в значительной степени обеспечивает потребности Компании в железной руде и коксующемся угле. За первые 9 месяцев 2010 года консолидированная выручка Evraz Group составила $9,7 млрд, а показатель EBITDA — $1,8 млрд.

# Уникальный прибор

## Эффективность и культура энергопотребления

**В Москве прошла презентация прибора, который, по утверждению специалистов, способен существенно повысить как качество электроэнергии, так и показатели экономии энергопотребления. Презентацию в рамках брифинга провели совместно компания «НЭТ» и ГК «Евростройй» В брифинге принял участие разработчик нового эффективного энергооборудования — известный американский ученый и изобретатель Гай Лестишн.**

Участники брифинга, генеральный директор компании НЭТ Дмитрий Уханов и генеральный директор ГК «Евростройй» Андрей Хижняк предложили эффективную схему экономии электроэнергии для населения и промышленных предприятий. В рамках программы по энергосбережению, проводимой в России, компания «НЭТ» участвует в качестве поставщика уникального оборудования — Блока Энергосбережения и Повышения Качества Электроэнергии. Генеральный директор «НЭТ» Дмитрий Уханов рассказал журналистам об уникальных возможностях БЭПК и выгоде его использования для рядовых потребителей электричества

В рамках демонстрации работы БЭПК (также была организована на презентации), изобретатель Гай Лестишн прокомментировал: «Это маленькая металлическая коробочка, размером 10 см на 15 см — настоящая научная фантастика, только, которая уже работает. БЭПК может реализовывать 5 функций: корректировка коэффициента мощности, регулировка гармонических изображений, балансировка фаз, ограничение максимального пускового тока, компенсация падения напряжения»

В рамках программы модернизации страны это изобретение может успешного использоваться в России — заявил гендиректор «Евростройй». Андрей Хижняк напомнил, его компания имеет успешный опыт строительство крупных объектов в России: торговых центров, промышленных объектов и общественных зданий. Уникальное американское оборудование будет устанавливаться в новостройках при строительстве, что позволит будущим жильцам и арендаторам площадей заметно сэкономить на электроэнергии.

Андрей Хижняк комментирует: «Энергосбережение должно быть, в первую очередь, выгодно потребителю электроэнергии. Необходимо внедрять технологии, которые приведут к экономии электропотребления, и повысят качество электроэнергии».

**СПРАВКА «ПЕ»:** Группа компаний «Евростройй» осуществляет профессиональную деятельность в области проектирования и строительства с 1989 года. В настоящее время ГК «Евростройй» объединяет 14 компаний, среди которых генподрядные предприятия и организации, специализирующиеся по отдельным видам работ.
Компания ООО «НЭТ» Новые Энергетические Технологии была учреждена в 2010 году, в рамках поддержки президентской программы энергосбережения. Цель компании продвижение технологий энергосбережения и повышения качества электроэнергии для конечного потребителя. Энергосбережение должно быть, в первую очередь выгодно потребителю электроэнергии, поэтому компания предлагает к внедрению технологии, которые приведут с значительной экономии энергопотребления и повысят качество электроэнергии.

# Переход через Зею

## Завершены реконструкционные работы «Центральная — Волково»

**Компания «Индастек» (ООО «Строймехпроект») выполнила реконструкционные работы с заменой поврежденного провода перехода воздушной линии электропередачи «Центральная — Волково» через реку Зея в Амурской области. Реконструкция перехода повысила надежность электроснабжения потребителей Амурской области. Заказчик работ — «Амурские электрические сети».**

Необходимость реконструкции перехода линии электропередачи 110 кВ «Центральная-Волково» была обусловлена физическим износом в результате истечения срока эксплуатации старого провода марки «АС». В ходе работ, с целью повышения надежности, на этом участке линии был смонтирован новый грозотрос, а также заменена фарфоровая изоляция провода на стеклянную. Ремонтные работы выполнены в кратчайшие сроки, с использованием современной спецтехники и технологий, что позволило сократить время ограничения электроснабжения потребителей.

Переход линий электропередачи через водную преграду является уникальным и сложным инженерным сооружением. Полная протяженность реконструированного перехода — более 1 км. Длина переходного пролета составила 700 м, высота переходных опор — 25м. Поскольку температура воздуха в зимний период на этом участке может достигать 52 градусов мороза, провод, изоляция и арматура на переходе выполнены в усиленном варианте.

Компания «ИНДАСТЕК» (ООО «Строймехпроект») — одна из крупнейших российских инжиниринговых компаний на рынке электроэнергетического строительства. Компания осуществляет весь спектр проектирования и строительства объектов электроэнергетики любой сложности на всей территории России. Только на реализацию инвестиционной программы в 2011 году будет направлено свыше 7 млрд руб. Планируется ввести в эксплуатацию линии электропередачи высокого и сверхвысокого классов напряжения суммарной протяженностью более 215 км, волоконно-оптические линии связи протяженностью более 110 км.

# Снижение потерь

## План 2010 года на юге Подмосковья выполнен

**Филиал ОАО «МОЭСК» — Южные электрические сети (ЮЭС) — выполнил план снижения потерь за 2010 год. При этом экономия составила 5,28 млн кВт•ч электроэнергии. В зоне ответственности ЮЭС проведено 973 рейда для выявления безучетного и бездоговорного электропотребления. Для уменьшения показателя потерь осуществляется целый комплекс мероприятий, таких как: усовершенствование систем расчетного и технического учета, ежемесячный расчет балансов электроэнергии по фидерам 6-10 кВ, с целью увеличения количества и качества рейдов по населенным пунктам для выявления «очагов» потерь.**

В результате проведенных рейдов в течение года составлено 633 акта по безучетному электропотреблению на 11305 тыс. кВ•ч и 688 актов по бездоговорному электропотреблению на 13541 тыс. кВт•ч. По актам бездоговорного потребления на счет предприятия поступило 12 млн 961 тыс. 525,36 руб. В рамках программы по снижению потерь электроэнергии за прошедший год работниками филиала было осуществлено 344680 снятий показаний приборов учета, 16108 проверок средств учета. Эффект от выполнения организационных мероприятий составил 62878,6 тыс. кВт • ч.

Произведена замена 177,43 км провода на перегруженных линиях на провод с большим сечением, 1425 шт. измерительного комплекса в сети 0,4кВ, 557 счетчиков. Эффект от выполнения технических мероприятий составил 17 млн 826 тыс. кВт • ч.

По словам заместителя директора ЮЭС по транспорту электроэнергии Андрея Стрельченко, «сокращение потерь электроэнергии, при ее транспортировке — одно из важнейших направлений работы электросетевых предприятий, занимающихся передачей и распределением электроэнергии. Проводимые мероприятия направлены на выполнение годового планового задания по снижению потерь. В целом выполнение всего комплекса мероприятий в этом направлении позволило снизить потери электроэнергии в течение прошлого года на 80 млн 704,6 тыс. кВт • ч».

# ПС 500 кВ «Красноармейская»

## Надежность снабжения Самарской области

Павел Якушев

**Специалисты филиалов ОАО «СО ЕЭС» «Объединенное диспетчерское управление энергосистемами Средней Волги» (ОДУ Средней Волги) и «Региональное диспетчерское управление энергосистемы Самарской области» (Самарское РДУ) разработали и реализовали комплекс мероприятий по включению подстанции (ПС) 500/220/35 кВ «Красноармейская».**

С вводом в работу оборудования 500 кВ завершилось включение в сеть подстанции 500/220/35 кВ «Красноармейская» филиала ОАО «ФСК ЕЭС» — МЭС Волги, расположенной в окрестностях поселка Красноармейский Самарской области. Ввод в работу оборудования класса напряжения 220 и 35 кВ состоялся в декабре 2010 года. «Ввод подстанции 500 кВ Красноармейская улучшит схемно-режимную ситуацию и повысит надежность электроснабжения потребителей в южном и центральном энергорайонах энергосистемы Самарской области», — сообщил директор Филиала ОАО «СО ЕЭС» Самарское РДУ Дмитрий Гребенников. По его словам, эксплуатация ПС Красноармейская позволит разгрузить автотрансформаторы ПС 500 кВ Куйбышевская — одной из системообразующих подстанций самарской энергосистемы и ОЭС Средней Волги. «В последние годы на фоне роста потребления мощности нагрузка трансформаторов ПС 500 кВ Куйбышевская приближается к номинальной, что, в свою очередь, приводит к ограничению технологических присоединений нагрузки и значительно усложняет вывод в ремонт оборудования ПС», — отметил Дмитрий Гребенников.

В процессе начатого в 2008 году строительства ПС Красноармейская и подготовки к вводу ее в работу филиалы ОАО «СО ЕЭС» ОДУ Средней Волги и Самарское РДУ приняли участие в рассмотрении и согласовании технического задания и проектной документации, проведении опробования оборудования подстанции рабочим напряжением. Специалисты Самарского РДУ выполнили расчеты электроэнергетических режимов энергосистемы Самарской области с учетом поэтапного ввода в работу оборудования ПС Красноармейская, произвели расчет параметров настройки (выбор уставок) комплекса противоаварийной автоматики Балаковской АЭС, а также основных и резервных защит новой подстанции и связанных с ней сетевых объектов региональной энергосистемы.

# Преддипломная практика

## Тверские энергетики передают накопленный опыт

Елена Кольцова

**В филиале ОАО «МРСК Центра» — «Тверьэнерго» проходят практику 28 студентов Ивановского государственного энергетического университета, обучающихся на специальностях электроэнергетического факультета.**

Преддипломная практика студентов, уже ставшая традиционной, проходит под руководством опытных специалистов филиала. На данном этапе практики будущие энергетики изучают межотраслевые документы, инструкции, нормативные документы.

«Мы стремимся не просто обеспечить ребятам полноценное выполнение учебной программы, но и зажечь интерес к профессии энергетика, чтобы выпускник с дипломом не ушел на другую стезю. Студентам в свою очередь необходима уверенность в том, что полученные знания и амбициозные проекты они смогут реализовать в полной мере», — подчеркнул директор по персоналу филиала ОАО «МРСК Центра» — «Тверьэнерго» Сергей Жирков.

В ОАО «МРСК Центра» реализуется масштабная молодежная политика. Работа со студентами — одна из главных составляющих формирования кадрового резерва компании. Филиалы МРСК Центра регулярно пополняют его за счет выпускников энергетических вузов. Молодым специалистам предоставляются различные социальные льготы, большие возможности для реализации инновационного потенциала и личностного роста.

**СПРАВКА «ПЕ»:** Филиал ОАО «МРСК Центра» — «Тверьэнерго» — осуществляет распределение и передачу электроэнергии, электроснабжение потребителей на территории Тверской области в 36 административных районах. «Тверьэнерго» объединяет в своем составе 37 районов электрических сетей, с общим числом работающих более 3000 человек. «Тверьэнерго» обеспечивает централизованное электроснабжение потребителей на территории 84,1 кв км. с населением 1,3 млн человек.

# Реконструкция «Белгорода»

## «Русинжиниринг» завершило строительство ОПУ

Наталья Малютина

**ООО «Русинжиниринг» завершило строительство общеподстанционного пункта управления (ОПУ) на реконструируемой подстанции 330 кВ Белгород (Белгородская область). Холдинг «Русинжиниринг» ведет работы на энергообъекте с 2009 года в рамках реализации проекта по реконструкции и техническому перевооружению ПС 330 кВ Белгород. В соответствии с проектом реконструкции рядом с действующей подстанцией 330 кВ Белгород будет построен новый энергообъект и произведен демонтаж старого. Это позволит провести реконструкцию объекта без снижения надежности электроснабжения потребителей. Заказчиком проекта выступает МЭС Центра.**

ООО «Русинжиниринг» является генеральным подрядчиком проекта. Работы на объекте ведутся силами специалистов ОАО «Кировэлектросетьсервис» (входит в Холдинг «Русинжиниринг»). Планируемый срок окончания работ — конец 2011 года. На сегодняшний день на подстанции построено двухэтажное здание ОПУ площадью 1152 кв. м, идут отделочные работы. Также завершен монтаж одного из двух автотрансформаторов АТДЦТН-330/110 кВ мощностью 250 МВА, смонтированы разъединители 330 и 110 кВ, ошиновка 330 кВ и 110 кВ. В здании ОПУ будут установлены автоматизированная система управления технологическими процессами (АСУТП), система мониторинга и диагностики оборудования, система оперативного постоянного тока и собственных нужд, две аккумуляторные батареи, аппаратура каналов связи и телемеханики, счетчики учета активной и реактивной мощности, устройства релейной защиты и противоаварийной автоматики. Кроме того, на энергообъекте будет смонтировано современное высоконадежное элегазовое оборудование 110-330 кВ.

Подстанция 330 кВ Белгород построена в 1964 году. Она является одним из двух питающих центров Белгорода и значительной части Белгородской области. Установленная мощность подстанции Белгород составляет 565 МВА. В общей сложности от подстанции отходит 22 линии электропередачи 110-330 кВ. От бесперебойной работы подстанции зависит надежность электроснабжения потребителей города Белгорода, стабильная работа предприятий, таких как ОАО «Энергомашстрой ХК», ОАО «Белгородский станкоремонтный завод», ОАО «Комбинат железобетонных изделий», ОАО «Яковлевский рудник» и др...

«Модернизация ПС 330 кВ Белгород — это уже не первый наш проект комплексной реконструкции энергообъекта путем переноса подстанции на новую площадку. В конце 2010 года Холдинг «Русинжиниринг» успешно реализовал похожий проект реконструкции ПС 220 кВ «Новометаллургическая» в Челябинской области», — рассказал генеральный директор ООО «Русинжиниринг» Сергей Суворов. «Данный метод повышает надежность электроснабжения потребителей, поскольку демонтаж устаревшего оборудования и сооружений производится только после ввода в эксплуатацию новой подстанции. В результате реконструкции ПС 330 кВ Белгород город получит совершенно новый энергообъект, современный и высокотехнологичный, полностью автоматизированный с минимальным количеством обслуживающего персонала», — отметил Сергей Суворов.

# Для среднего и малого бизнеса

## Orange Business Services

Дарья Абрамова

**Orange Business Services расширяет линейку продуктов Easy Office, предназначенных для простого и быстрого предоставления всех видов услуг фиксированной связи (телефония и Интернет) в одном пакете, и представляет новое решение Easy Office PBX. Решение адресовано компаниям сегмента среднего и малого бизнеса, которые используют офисную АТС. Компьютерная сеть и офисная АТС подключаются к сети Orange при помощи интегрированного устройства доступа Business LiveBox, инновационной разработки Группы France Telecom, адаптированной для российского рынка. В странах Европы более 200 000 компаний уже используют Business LiveBox для организации корпоративной связи.**

Orange Business Services — подразделение France Telecom Orange, работающее на корпоративном рынке: ведущий глобальный интегратор телекоммуникационных решений для многонациональных компаний. Крупнейшая в мире однородная сеть передачи голоса и данных Orange Business Services охватывает 220 стран и территорий, с локальной поддержкой в 166 странах. Orange Business Services предлагает лучший в классе уровень обслуживания заказчиков по всему миру, предоставляя полный спектр коммуникационных сервисов в таких направлениях, как облачные вычисления (cloud computing), мобильная связь для предприятий, приложения machine-to-machine (M2M), безопасность, унифицированные коммуникации, видеоконференцсвязь и широкополосный доступ. Тысячи корпоративных заказчиков и 1,4 миллиона пользователей используют международную платформу Orange Business Services для общения и ведения бизнеса. В 2009 году четвертый год подряд Orange Business Services назван Лучшим глобальным оператором на World Communication Awards (Лондон).

Easy Office PBX — это простое и экономичное решение, работающее по принципу «все в одном». Easy Office PBX, помимо самого устройства доступа, совмещает в себе точку доступа WiFi, коммутатор Ethernet (switch) и маршрутизатор (router). В рамках услуги заказчик получает безлимитную местную телефонную связь и широкополосный доступ в Интернет без ограничения трафика, выгодные тарифы на междугородную и международную телефонную связь, а также оборудование для подключения к сети. Количество возможных пользователей телефонии/ПК в Easy Office PBX возросло до 150, максимальная гарантированная скорость доступа в Интернет увеличена до 10 Мбит/с.

Easy Office PBX — это решение «под ключ», готовое к работе сразу после установки. Пользоваться сервисом очень просто: заказчик получает единую точку входа для решения всех телекоммуникационных вопросов. Услуги связи оплачиваются по единому ежемесячному счету на кредитной основе. Устройство доступа Business LiveBox предоставляется бесплатно на срок действия договора, его инсталляция, обслуживание, управление, ремонт и замена осуществляются специалистами Orange.

Александр Буйлов, директор департамента развития малого и среднего бизнеса Orange Business Services в России и СНГ, отмечает: «В соответствии с глобальной стратегией развития Orange Business Services мы продолжаем уделять пристальное внимание сегменту среднего и малого бизнеса. С решением Easy Office PBX мы получили возможность просто и быстро представлять услуги связи самым крупным компаниям сегмента СМБ в ключевых регионах России. В дальнейшем мы планируем расширять географию предоставления услуги».

Одним из первых в России Easy Office PBX внедрила компания «ДубльГИС», разработчик городских информационных справочников российских предприятий.

«Мы анализировали предложения основных поставщиков услуг доступа в Интернет и телефонной связи и пришли к выводу, что решение Easy Office PBX от Orange Business Services является оптимальным по соотношению цены и качества», — отмечает директор по информационным технологиям управляющей компании «ДубльГИС» Андрей Кусургашев.

**Orange Business Services в России** — это единственный международный поставщик комплексных интеграционных телекоммуникационных решений, обладающий собственной развитой инфраструктурой, широким набором лицензий и являющийся национальным оператором дальней связи. 1000 сотрудников компании работают в 37 крупных городах России, открыты представительства в Алматы, Киеве и Минске. Однородная IP MPLS-сеть Orange Business Services с узлами связи в крупнейших городах России и СНГ позволяет предоставлять высокотехнологичные телекоммуникационные услуги на территории всей страны. Orange Business Services предлагает комплексное решение телекоммуникационных задач, начиная с консалтинга и разработки проекта, заканчивая внедрением и управлением созданной инфраструктурой. В фокусе компании — решения на стыке телекоммуникаций и ИТ, позволяющие заказчикам без дополнительных инвестиций в оборудование и персонал использовать современные инструменты для решения бизнес-задач.

Orange — ключевой бренд Группы France Telecom, ведущего мирового телекоммуникационного оператора. Orange предоставляет доступ в Интернет, телевизионные и мобильные услуги 131 млн пользователей в большинстве стран присутствия Группы. В конце 2009 года консолидированная выручка France Telecom составила 44,8 млрд евро (33,7 млрд евро за первые 9 месяцев 2010 года); по данным на 30 сентября 2010 года абонентская база превысила 203 млн человек в 32 странах, в том числе 144,5 млн мобильных абонентов и 13,3 млн пользователей широкополосного Интернета (ADSL, FTTH) во всем мире. Orange — один из ключевых мобильных операторов и провайдеров широкополосного доступа в Интернет в Европе, и, под брендом Orange Business Services — один из ведущих мировых поставщиков телекоммуникационных сервисов многонациональным компаниям. Новая глобальная стратегия Orange — «conquests 2015» — обращена одновременно к сотрудникам, заказчикам и акционерам компании, а также ко всему обществу в целом, и включает в себя ряд конкретных действий. Обязательства компании выражены в новом отношении к сотрудникам и развитии сетевой инфраструктуры для дальнейшего роста Группы.

# Выше эффективность

## Epicor объявляет о выходе iScala 2.3 SR3

Александра Ветриньш

**Компания Epicor Software Corporation, ведущий поставщик программных решений для предприятий среднего бизнеса и подразделений крупных компаний, входящих в список Global 1000, объявляет о выходе нового релиза ERP-системы Epicor iScala. Система Epicor iScala 2.3 SR3, разработанная с целью улучшить управляемость, масштабируемость и удобство использования, обеспечивает усовершенствованную функциональность мобильного доступа, а также включает три новых модуля: модуль признания дохода, расширенный кредитный контроль, модуль управления бизнес-транзакциями. Данный релиз предназначен для предприятий, которые хотят воспользоваться преимуществами периода экономического восстановления.**

«Epicor iScala всегда была одной из лучших ERP-систем для международных компаний, поскольку она помогает снижать затраты и обеспечивает соответствие местным нормам, независимо от расположения этих предприятий, — сказал Мэтт Малдун, вице-президент по маркетингу продуктов компании Epicor, — благодаря новым функциям, таким как ввод заказов на продажу на основе таблиц, интеграция с Epicor Mobile Field Service, модуль типовой упаковки — поддержка функций упаковывания и обработки/укладки коробок в контейнеры, выставление счетов на основе событий в модуле управления контрактами, новый релиз помогает предприятиям работать более эффективно. Он позволяет оптимизировать процессы и соответствовать растущим запросам по мере восстановления экономики».

Alfa Laval — одна из старейших иностранных фирм на российском рынке, занимающаяся производством, продажей и сервисным обслуживанием промышленного оборудования, использует решение Epicor iScala более 10 лет. «Нам особенно интересны усовершенствования, коснувшиеся функциональности Service Connect, ввод заказов на продажу на основе таблиц и расширенный кредитный контроль, — отмечает Михаил Быков, специалист по финансово-информационным системам Alfa Laval, — я говорю об улучшениях, коснувшихся производительности системы и дополнительных возможностей по обработке данных. Появление новых переменных отслеживания документов, таких, как время обработки, позволяет нам анализировать существующие процессы, обнаруживая потенциальные узкие места и возможности для оптимизации, а так же рассчитывать некоторые ключевые показатели, влияющие на расчет эффективности работы персонала такие, как, например, Time to Quote».

Мировой лидер рынка, компания WD-40, использует Epicor iScala с 1999 года. Компания планирует перейти на последнюю версию в течение следующих нескольких месяцев. «Мы уже оценили новые возможности iScala 2.3 SR3 — улучшение производительности, новую функциональность, а также поддержку последней версии Microsoft SQL, — сказал Джонатан МакКой (Jonathan McCoy), IT-менеджер компании WD-40, — наш отдел продаж очень заинтересовала возможность ввода заказов на продажу на основе таблиц — теперь этот процесс отнимает меньше времени. Другие функции, которые мы будем однозначно использовать — проверка кредитоспособности и локализация управления скидками для Испании».

Шведская компания HMS Networks является ведущим мировым поставщиком коммуникационных технологий для автоматизированного оборудования. Компания использует решения Epicor iScala с конца 1990-х. HMS Networks также получила возможность оценить iScala 2.3 SR3.

«Мы рады видеть, что ряд наших пожеланий был включен в этот релиз, — сказал Андерс Торхаген, IT-менеджер HMS, — хотелось бы особо отметить улучшение управления серийными номерами, возможность отправки электронных сообщений напрямую клиентам, расширенные возможности добавления полей в систему на уровне пользователя, что позволяет нам включать дополнительную информацию в документацию, например, сроки поставки или информацию о партиях товара. Кроме того, улучшения функциональности в Service Connect упрощают разделение заказов, что является для нас довольно сложной задачей на данный момент».

«Мы тестировали новейший релиз Epicor iScala и выяснили, что в нем имеется функциональность, помогающая создавать добавленную стоимость почти для каждого пользователя во всех отраслях, — сказала Дайна Зирака, исполнительный директор компании ViaPro, партнера Epicor в Латвии, — сегодня перед нашими клиентами стоят две основных пХроблемы — необходимость повышения эффективности и возможность использовать технологию для внедрения инноваций. Последний выпуск Epicor iScala помогает в решении этих проблем. Интеграция с Epicor Mobile Field Service предоставляет клиентам расширенную функциональность мобильности в виде стандартного варианта, обеспечивающего преимущества для тех компаний, которые используют мобильную технологию для улучшения обслуживания клиентов. Усовершенствованная поддержка решений и поддержка соответствия постоянно меняющихся местных нормативов поможет предприятиям не только обеспечить исполнение законодательных требований, но также предоставит инструменты для управления операционной деятельностью и создания условий для повышения эффективности на протяжении всех бизнес-циклов.

Кроме того, специальный бонус для производственных компаний состоит в том, что они получают так называемые «непосредственные значения», относящиеся к процессам демонтажа и ремонта, что позволяет унифицировать эти процессы во всех производственных подразделениях и избежать сложностей в управлении производственными функциями в нескольких экземплярах iScala».

Модуль признания дохода был разработан специально для клиентов, использовавших модули управления контрактами и проектами. Он предназначен для определения условий, при которых учитываются доходы и расходы. Расширенный кредитный контроль поддерживает набор функций, позволяющих компаниям определить матрицу авторизации/утверждения кредита, которая может содержать до 10 задаваемых пользователем уровней кредитного лимита. Каждый уровень кредитного лимита соответствует пользователю с конкретными правами. Уровни кредита позволяют пользователям высвобождать для поставки те строки заказа, которые были ранее не разрешены для предоставления кредита.

В модуле управления бизнес-транзакциями вводится новый набор функций, позволяющих клиентам контролировать конкретные бизнес-транзакции или бизнес-события для процессов продажи, закупки и управления сервисным обслуживанием. Например, расширенная поддержка для усовершенствованного контроля лицензий позволит компаниям контролировать, какие именно конкретные продукты или сырье, когда, по какой причине, в каком количестве, какими поставщиками и для каких покупателей могут быть (или же не могут быть) закуплены или проданы.

В заключение Мэтт Малдун сказал: «Новый релиз Epicor iScala по-прежнему предоставляет международному бизнесу мощную поддержку в таких областях, как производственные процессы, связанные с демонтажом и ремонтом, а также обеспечивает широкий спектр функциональных возможностей, учитывающих особенности конкретных стран. В этом релизе также предоставляется расширенная поддержка возможностей выполнения транзакций для большего объема продукции, а также печать из поискового модуля Snap Search и предустановленные возможности по управлению эффективностью деятельности предприятия (EPM). Все это поможет нашим клиентам занимать лидирующие позиции в современном бизнесе».

**Компания Epicor Software** является мировым лидером, специализирующемся на поставке программных решений для производства, дистрибуции, ритейла, гостиничного бизнеса и сервисных организаций среднего и крупного сегмента рынка. Компания Epicor, обслуживает свыше 20000 клиентов в более чем 150 странах и поставляет интегрированные решения по управлению ресурсами предприятия (ERP), управлению отношениями с клиентами (CRM), управлению цепочками поставок (SCM), управлению персоналом (HCM), а также решения для ритейла, которые позволяют компаниям повысить свою эффективность и рентабельность. Основанная в 1984 году, компания Epicor более 25 лет поставляет технологически инновационные решения для бизнеса, которые предоставляют гибкость и масштабируемость, необходимые для наращивания конкурентных преимуществ. Epicor предлагает широкий набор услуг, являясь единым центром ответственности за продукт, его внедрение и дальнейшее сопровождение. Это способствует быстрой окупаемости инвестиций и низкой общей стоимостью владения. Центральная штаб-квартира компании находится в Ирвине, штат Калифорния, а представительства и филиалы расположены по всему миру.

Epicor является зарегистрированным товарным знаком компании Epicor Software Corporation. Прочие упомянутые товарные знаки являются собственностью их владельцев. Предлагаемые продукты и услуги, упомянутые в данном документе, производятся компанией Epicor Software Corporation.

# С помощью Symantec DLP

## LETA защитила конфиденциальную информацию компании UPECO

Мария Кузнецова

**Компания LETA — один из лидеров рынка информационной безопасности в России, ведущий оператор типизированных ИТ-услуг — объявляет о завершении комплексного проекта по внедрению системы мониторинга и блокирования передачи конфиденциальной информации (DLP) в компании UPECO.**

UPECO — российская компания, работающая в различных сегментах потребительского рынка России и СНГ. Развитие и продвижение собственных торговых марок позволяют компании прочно удерживать лидирующие позиции в России и успешно осваивать рынки Украины, Белоруссии, Казахстана, Молдовы и других стран СНГ.

Новая DLP-система компании UPECO решает две основные задачи: контролирует все важнейшие каналы возможной утечки информации, обеспечивает сбор инцидентов и их анализ. При этом DLP-система осуществляет мониторинг передаваемых почтовых сообщений, в том числе шифруемых, а также контролирует порты ввода-вывода рабочих станций, теневое копирование записываемой информации на сменные устройства, передачу данных через Интернет по стандартным протоколам HTTP, FTP и SMTP. Отметим, что проект выполнен на базе типизированной услуги компании LETA по защите от инсайдеров и утечек информации с помощью DLP-решения Symantec Data Loss Prevention.

Проект проходил по отработанному стандартному плану. На первом этапе специалисты LETA провели комплексное обследование информационной системы компании UPECO и подготовили пакет документов, необходимый для планирования и проведения работ по внедрению. Затем были установлены и настроены модули Symantec Data Loss Prevention согласно применяемым политикам и вновь созданным политикам ИБ, после чего начались испытания системы. По завершении периода опытной эксплуатации DLP-система компании UPECO была переведена в плановый режим работы. В дальнейшем внедрением новых политик ИБ и необходимой организационно-технической документации будет заниматься соответствующая служба компании UPECO.

«Информационные технологии связывают в единое целое все территориальные единицы и все функциональные подразделения нашего стремительно растущего территориально-распределенного предприятия. Причем большое внимание компания уделяет увязке бизнес-инициатив со своевременным внедрением соответствующих высокоэффективных ИТ- и ИБ-решений. Создание современной системы мониторинга и блокирования передачи конфиденциальной информации стало очередным важным этапом в реализации этой стратегии, — говорит Сергей Марченков, директор по информационным технологиям компании UPECO. — Чтобы полностью раскрыть возможности платформы DLP, получить максимальный эффект и не нарушить работу предприятия, нам нужен был партнер, досконально знающий технологии DLP, умеющий оптимально настроить модули системы для конкретного заказчика и имеющий солидный опыт внедрения подобных решений в крупных российских организациях. Поэтому мы обратились в LETA. Проект показал, что это решение было верным».

«Компании, работающие на потребительском рынке, действуют в условиях жесточайшей конкуренции. И здесь риски, связанные с утечкой конфиденциальной информации, особенно высоки, — говорит Андрей Конусов, генеральный директор компании LETA. — Внедрив современную систему противодействия этим угрозам, основанную на наиболее мощной DLP-платформе, компания UPECO, несомненно, получила важное конкурентное преимущество. Уверен, что это позволит UPECO сохранить динамику развития».

**Компания LETA** — один из лидеров рынка информационной безопасности в России, первый оператор типизированных ИТ-услуг. LETA оказывает весь спектр услуг по информационной безопасности. Портфель услуг LETA включает защиту персональных данных, защиту от утечек информации, обеспечение безопасности при работе с Интернетом, аудит ИБ и построение систем управления ИБ по требованиям российских и международных стандартов, защиту от вирусов и спама, защиту от атак и вторжений, контроль уязвимостей ПО. LETA входит в состав LETA Group — компании №1 по объему продаж на российском рынке продуктов и услуг в сфере информационной безопасности (рейтинг «CNews Security 2009: Крупнейшие ИТ-компании России в сфере защиты информации»).

**LETA Group** — управляющая и инвестиционная компания в сфере передовых информационных технологий. Инвестиционная стратегия LETA Group основывается на создании, приобретении и управлении активами в различных сегментах российского ИТ-рынка. В настоящее время под управлением LETA Group находятся компании: LETA, ESS Distribution, Group-IB, ДАМАСК, HamsterSoft ASK Labs и АСКОМ-строй. Всего в Группе компаний работает более 320 человек. Выручка в 2009 году составила 2920 млн руб.

# Энергоаудит

## «Шнейдер Электрик» выходит на новый уровень

Светлана Фролова

**Компания «Шнейдер Электрик», ведущий производитель и поставщик решений в области управления энергией и систем автоматизации, стала полноправным членом саморегулируемой организации энергоаудиторов «Объединение независимых энергоаудиторских и энергоэкспертных организаций». Свидетельство, выданное «Шнейдер Электрик» при вступлении в СРО, дает компании право проводить энергетические исследования с выдачей всех необходимых документов согласно Федеральному закону РФ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» от 23 ноября 2009 года.**

Данный документ подтверждает статус «Шнейдер Электрик» как высококвалифицированного эксперта в области энергоаудита и свидельствует о том, что специалисты компании прошли дополнительное обучение, и уровень их квалификации соответствуют самым высоким требованиям, предъявляемым в области энергетических исследований. Кроме того, «Шнейдер Электрик» приобрела высокотехнологичное оборудование, позволяющее проводить измерения любого уровня сложности на различных объектах.

Энергоаудит является первым и одним из самых ключевых этапов при модернизации энергосистемы и внедрении любой энергоэффективной программы. Процедура подразумевает проведение ряда измерений, посредством которых выявляются наиболее энергоемкие участки сети. Результаты анализа демонстрируют, насколько эффективно расходуется энергия на предприятии в текущий момент, позволяют определить область основных модернизаций и помогают рассчитать экономический эффект от внедрения энергосберегающих технологий. Именно поэтому специалисты «Шнейдер Электрик» одними из первых на российском рынке начали доказывать важность и необходимость предварительной диагностики действующей энергосистемы, качество работы которой во многом определяет успех реализации всего проекта. Сегодня «Шнейдер Электрик» может предложить весь комплекс услуг — энергоаудит, внедрение энергоэффективных технологий и систем автоматизации и постоянный мониторинг функционирования энергоустановки после модернизации.

«Проведение энергоаудита является необходимой мерой, предшествующей разработке и внедрению нового оборудования, — комментирует руководитель группы энергоаудита «Шнейдер Электрик» Николай Яшков, — Ни один врач не решится поставить диагноз и назначить лечение без диагностики и результатов анализов пациента — так же и здесь. С помощью энергетического исследования мы выявляем эффективность использования энергоресуров и потенциальные возможности экономии, и на основании полученных данных разрабатываем комплекс энергоэффективных мероприятий, максимально отвечающих поставленным задачам».

# Продвижение продуктов 3-GIS

## «DATA+» и 3-GIS: соглашение

Людмила Глебова

**Компания «DATA+» — ведущий российский поставщик технологий и решений для создания геоинформационных систем (ГИС), объявляет о подписании партнерского соглашения с американской компанией 3-GIS — известным разработчиком ГИС-решений для управления активами на базе «тонкого клиента». По условиям соглашения, на российском рынке компании будут совместно продвигать и внедрять продукты семейства 3-GIS Express Solution — в энергетических, телекоммуникационных, газовых и трубопроводных компаниях, а также в структурах ЖКХ, при создании систем безопасности, поддержки принятия решений и управления чрезвычайными ситуациями.**

ПО семейства 3-GIS Express Solution представляет собой пакет корпоративных приложений, базирующийся на Esri ArcGIS Server и предназначенный для предоставления в масштабе всей организации удобного доступа к корпоративным геоданным и геоинформационным сервисам, а также для управления объектами инфраструктуры и автоматизации работы мобильных полевых бригад. 3-GIS Express Solution является важным элементом при построении интеллектуальных сетей (т.н. «Smart Grid»), помогает решать задачи повышения энергоэффективности, надежности и безопасности сетей.Технология «тонкого клиента» не требует установки на рабочие места пользователей какого-либо специализированного программного обеспечения. С помощью 3-GISExpress Solution пользователь, работая в обычном браузере, может редактировать карты, добавлять и корректировать данные об объектах, строить запросы, формировать и распечатывать схемы, анализировать топологию сетей, управлять нарядами на выполнение заданий и т.д. Такой подход позволяет в разы сократить сроки и стоимость внедрения, а также значительно снизить расходы на администрирование и поддержку (прежде всего потому, что все эти процедуры проводятся только на уровне сервера).

В состав семейства 3-GIS Express Solution входят: Express Conductor — платформа для поддержки работы сотрудников в «поле» с помощью мобильных устройств (планирование, инжиниринг, строительство и обслуживание); приложение для мобильных устройств Field Express Chameleon; работающее через веб-браузер приложение Network Express — для проектирования, мониторинга состояния объектов, маршрутизации, управления заявками на обслуживание и работы с геоданными. Кроме того, 3-GIS Express Solution содержит готовые модели данных для основных сфер применения (энергетики, трубопроводов, телекоммуникационных инфраструктур и др.), что позволяет значительно упростить методологию и сократить сроки внедрения. Отметим, что 3-GIS Express Solution обладает большими возможностями для интеграции с другими корпоративными приложениями. Так, продукты семейства спроектированы в рамках архитектуры SOA (Service Oriented Architecture) и соответствуют спецификациям Web 2.0. При этом решения 3-GIS Express Solution полностью готовы к двухстороннему обмену данными с ГИС, как правило — через XML. Боле того, продукты семейства поддерживают модель Multispeak, что делает интеграцию понятной и прозрачной.

«Мы предлагаем доступные, простые, и в то же время полнофункциональные корпоративные ГИС-решения, — говорит Том Каунтс, президент 3-GIS. — Для этого мы развиваем и популяризируем технологию «тонкого клиента» — не затратного и простого в использовании. Ведь простые ГИС-инструменты требуют меньших усилий в освоении и более охотно «принимаются» сотрудниками. При этом наши технологии полностью вписываются в рамки корпоративной «экосистемы» Esri. Мы уверены, что спрос на такие решения будет расти во всем мире, в том числе и в России, что сделает ГИС еще более популярной технологией не только на российском рынке, но и на постсоветском пространстве».

«Благодаря таким продуктам, как 3-GIS, геоинформационные системы становятся все более доступными, — говорит Алексей Ушаков, генеральный директор компании «DATA+». — Масштаб задач, стоящих перед российскими энергетическими и телекоммуникационными компаниями, требует не только технически совершенных, но быстрых и экономичных технологических решений. Именно это предлагает компания 3-GIS, и именно такие решения, в связке с продуктами Esri, позволят нашим компаниям быстро ответить на насущные потребности российских предприятий».

ПОДРОБНОСТИ

# Оконные вопросы

## Истоки расхожих проблем и рецепты их преодоления

Наталья Можаева

**Замена старых деревянных окон на пластиковые системы, отвечающие современным требованиям по энергосбережению, считается одним из самых эффективных и доступных способов сократить теплопотери дома или квартиры. Современные теплосберегающие окна помогают избавиться от сквозняков и улучшить микроклимат жилых помещений. И наши сограждане уже в полной мере осознали все преимущества новых светопрозрачных конструкций. Не случайно «теплые» окна стоят уже почти в четверти всех российских квартир. Но в процессе эксплуатации окон порой возникают досадные проблемы, из-за которых потребители разочаровываются в новых технологиях и обращаются с рекламациями в оконные компании. Разберем наиболее типичные жалобы и выслушаем мнения специалистов по этому поводу.**

### Почему плачут окна?

«У нас со стороны квартиры на окнах образуется влага, окна запотевают и потом обледеневают. В фирме говорят, что это допускается по ГОСТу. Что нам делать? Мы хотим подавать в суд!» Это реальное письмо с интернет-форума как нельзя лучше демонстрирует одно из наиболее частых разочарований потребителей, заплативших немалые деньги за установку пластиковых окон. Разгневанные клиенты начинают писать рекламации и жалобы. Они совсем не склонны верить объяснениям представителей оконных компаний, что российские и международные нормы допускают временное образование конденсата на внутреннем стекле стеклопакета.

Дело в том, что в большинстве жилых зданий, построенных в нашей стране, предусматривается только естественная (или пассивная) вентиляция. По замыслу проектировщиков, холодный воздух должен с улицы поступать в комнаты сквозь «неплотности» в окнах — щели — и удаляться через вентиляционные короба. Такова классическая схема работы вентиляции в наших квартирах.

Но пластиковые окна в закрытом состоянии практически не пропускают воздух. Герметичность — их важное преимущество. Оно достигается благодаря двум или трем контурам уплотнений и особой конструкции запорной фурнитуры, обеспечивающей плотное прилегание створок к раме. Подсчитано, что пластиковые окна герметичнее старых деревянных аналогов в двадцать раз!

Таким образом, схема вентиляции в квартире нарушается, и в воздухе начинает накапливаться избыток влаги (водяного пара). Откуда она берется? В процессе пользования ванной, во время готовки пищи, да и просто при дыхании человека. Известно, что взрослый человек во время сна теряет за ночь до 1 литра воды. И куда деваться водяному пару, если нарушен воздухообмен? В полном соответствии с законами физики, пар конденсируется (выпадает в виде капель) на поверхностях с самой низкой температурой, то есть на оконном стекле и створках.

«С проблемой выпадения конденсата на стеклах и створках потребители в основном сталкиваются в межсезонье, когда на улице холодно, а в квартирах еще не включено отопление, — рассказывает Владимир Рябенков, генеральный директор оконной компании «Алюком». — В остальных случаях выпадение конденсата является следствием нарушения микроклимата в помещении: повышенной влажности, слишком низкой температуры воздуха и неправильной установки отопительных приборов.

Если клиент обратился к нам с такой проблемой, наш специалист выезжает на объект, проводит замеры показателей микроклимата (температура, влажность), проверяет работу вытяжной вентиляции. Руководствуясь письмом Госстроя России № 9-28/200 от 21.03.2002 года (ссылка на которое есть в договоре), мы рекомендуем клиенту предпринять ряд мер, способствующих изменению микроклимата и снижению вероятности запотевания. Например, обеспечить доступ теплого воздуха от отопительных приборов к стеклопакету или наладить работу вытяжной вентиляции и т.п.»

В ряде случаях запотевание происходит потому, что установлен слишком широкий подоконник, который не позволяет теплому воздуху от радиаторов отопления подниматься к окнам. По тем же причинам рекомендуется располагать шторы на некотором расстоянии от подоконника. Кроме того, декоративные экраны на радиаторах отопления не должны препятствовать прохождению тепловых потоков к окну.

### Проветриваем с закрытым окном

Конечно, самое радикальное средство от запотевания окон и для создания благоприятного микроклимата в квартире — это установка современной системы кондиционирования или приточно-вытяжной вентиляции. Прямо скажем, решение весьма недешевое и энергоемкое — в том смысле, что тратит немало электроэнергии. Но как поступить жильцам квартир, где установка активной вентиляции по тем или иным причинам невозможна?

«Чтобы обеспечить приток свежего воздуха через пластиковое окно, применяют разные решения, — говорит Дмитрий Лоенко, начальник отдела по работе с физическими лицами строительной компании «Хоум Мастер». — Часто рекомендуют проветривать помещение до четырех раз в день по 15 минут. Это далеко не всегда удобно, особенно зимой. Есть и более комфортные способы. Например, некоторые типы оконной фурнитуры поддерживают механизм щелевого проветривания. При особом положении ручки створка оказывается чуть приоткрыта, пропуская с улицы тонкую струю воздуха. Аналогичный эффект оказывает использование тех или иных видов дискретного открывания, например, так называемой «гребенки». Гораздо более эффективны специальные встроенные климатические клапаны (например, Air-Box) или системы оконной вентиляции «Аэреко». Они позволяют проветривать комнаты даже при закрытых створках. Их использование не вызывает сквозняков и теплопотерь, и в то же время позволяет полностью обновить воздух в помещении за 6-8 часов».

Эффективность климатических клапанов зависит от многих факторов: особенностей планировки квартиры, исправности работы вытяжных вентиляционных решеток и др. Поэтому создание необходимой циркуляции воздуха индивидуально для каждого помещения.

### Льды и сугробы

С детства мы привыкли к тому, что зимой морозы рисуют инеем причудливые узоры на стеклах. Но при эксплуатации теплосберегающих ПВХ-окон такие «красивости» могут быть поводом для рекламации.

«В связи с морозами произошли промерзания уплотнителей снизу створки и вплоть до ручки, а также образование снега внутри квартиры на створках. Подскажите, пожалуйста, причину!»

«При температуре воздуха на улице ниже -25°С окно со стороны комнаты покрывается не просто конденсатом, а инеем».

Подобные жалобы встречаются довольно часто, но единой рекомендации здесь нет. Причин обледенения стекол и створок может быть множество, в каждом случае необходима техническая экспертиза.

Промерзание происходит, если не соблюдены несколько условий. Окно должно быть спроектировано, изготовлено и установлено в соответствии с техническими требованиями нормативных документов. Также необходимо учесть климатические условия региона: сопротивление теплопередаче (т.е. теплозащита) окна требуется не меньше нормативного значения для данной местности. Например, для Москвы этот показатель равен 0,8 кв. м°С/Вт. Кроме того, условия эксплуатации окна по температуре, влажности и вентиляции должны соответствовать санитарным требованиям для жилых помещений.

Окна могут промерзать из-за неправильного расположения конструкции в проеме. Если остекление попадает в холодную, иногда даже в отрицательную температурную зону стены, это приводит к смещению «точки росы» и, как следствие, к конденсату с дальнейшим промерзанием.

Также лед и иней могут возникать при нарушении температурного режима в комнате. Например, если радиаторы отопления по каким-то причинам не доставляют положенное количество тепла. Нормативный документ СНиП 23-02-2003 «Тепловая защита зданий» определяет, что температура внутренней поверхности элементов остекления должна быть не ниже +3°С, а непрозрачных элементов окон — не ниже температуры точки росы. Если в комнате меньше + 22-23оС, а на улице сильный мороз, то на внутренней стороне стекла будут минусовые температуры с закономерным образованием льда.

«Чтобы избежать промерзания окон, в Сибири и северных регионах мы рекомендуем использовать профильные системы с монтажной шириной не менее 70 мм, например, PROPLEX-Comfort или PROPLEX-Premium, — говорит Нелли Кутукова, руководитель компании «Ваши окна». — Кроме того, стеклопакет должен быть двухкамерным, а одно из стекол в нем — низкоэмиссионным».

«В прошлом году мне установили пластиковое окно. Сейчас при температуре на улице -15°С на границе между окном и панелью дома собирается влага, уже имеются трещины, на подоконнике образуется наледь. Что посоветуете для исправления данной ситуации?»

«Наледь на стыке рамы и оконного проема может быть свидетельством нарушенной технологии монтажа, — объясняет Рафик Алекперов, технический директор ТД ПРОПЛЕКС (эксклюзивного поставщика оконного ПВХ-профиля, произведенного в России по австрийским технологиям). — Монтаж окна в соответствии с ГОСТ выполняется с использованием ПСУЛ (уплотнительной ленты) и пароизоляционной ленты, чтобы стык между рамой и оконным проемом был полностью паронепроницаем. Если монтажные швы не имеют пароизоляции, то в зимнее время влажный теплый воздух стремится через них выйти из помещения, влага замерзает в шве, образуя «мостики холода». В случае если проделанная по поданной рекламации техническая экспертиза подтвердила факт некачественного монтажа, оконная компания обязана по гарантии устранить все недочеты за свой счет.

### Отчего ветер?

Третья по значимости и распространенности проблема современных окон — это продувание и протекание, то есть недостаток герметичности.

Как рассказывает Андрей Мельник, директор омской компании «Авангард», данный вид рекламаций обычно бывает в зимний период. В большинстве случаев продувание связано с тем, что в процессе монтажа не выполнена регулировка створки относительно рамы. Гораздо реже требуется замена резиновых уплотнений — в основном, из-за механического повреждения или отсутствия ухода за ними. Крайне редко причиной является настоящий брак в процессе производства окна — например, нарушенная геометрия рамы или створок.

Проблемы с продуванием можно установить с помощью обычного листа бумаги. Его нужно вставить между створкой и рамой и закрыть створку. Листок должен выходить с небольшим усилием. Это говорит о том, что резиновое уплотнение створки хорошо прижато к раме. Если листок выходит без сопротивления, значит, необходима регулировка прижима. Ее могут выполнить специалисты оконной компании или сами жильцы, переведя окно в «зимний режим» (у фурнитур ведущих производителей всегда есть регулировка прижима). Вообще, устранение практически всех неполадок с окном входит в гарантию, предоставляемую компанией, которая изготавливает и устанавливает окна. Платить придется, если гарантия уже закончилась.

Итак, немалая доля проблем, связанных с пластиковыми окнами, вызвана неэффективной вентиляцией или недостаточным отоплением. И лишь в небольшой доле случаев недостатки являются следствием неправильного монтажа или брака при производстве окон. В любом случае, закон стоит на стороне потребителей и предоставляет им возможность требовать от оконных компаний ответа на поданные рекламации и устранения обнаруженных недостатков.

# Проект «Западная Долина»

## Международный конкурс на разработку архитектурной концепции

Алексей Артошин

**Компания «Загородный Проект», одна из лидирующих девелоперских компаний Московского региона, проводит конкурс на разработку архитектурной концепции городского центра Пригорода «Западная Долина», расположенного в 20 км от Москвы по Киевскому шоссе на территории площадью 82,7 га. В конкурсе принимают участие ведущие западные архитектурные бюро: SWA (США), Bar Architects (США), AREP (Франция), Royal Haskoning (Нидерланды), RTKL (Великобритания). Окончание конкурса — конец февраля 2011 года.**

Основное отличие и преимущество проекта «Западная Долина» — наличие протяженной границы с двумя речками. Вся прибрежная территория отдается под общественное пространство. Это самый большой и основной парк в Пригороде. Он должен стать не просто островком зелени, а уникальным пространством для отдыха, спорта, прогулок с детьми, для демонстрации объектов современного искусства и прочих рекреационных функций — гармонично спроектированными и дополняющими друг друга площадками для социальной жизни и общения. В одном из центральных мест этого парка будет расположена основная рекреационная зона. Планируется расширение русла реки и организация пляжа, кафе. Кроме того, в парке будут размещены детская площадка, элементы благоустройства, многофункциональная спортивная площадка и прочие рекреационные сооружения, соседство с которыми не помешает жителям близлежайших коттеджей и таунхаусов. В городском центре будет расположена площадь — место для общих встреч, общения, проведения культурных мероприятий. Проект городской площади предусматривает возможность размещения сцены для проведения открытых мероприятий.

Проекты домов в «Западной Долине» разработаны получившими всемирное признание лучшими архитектурными мастерскими России во главе с Тотаном Кузембаевым, Юлием Борисовым и Вадимом Грековым. Концепцией пригорода «Западная долина» предусмотрено строительство 462 коттеджей площадью от 100 до 300 кв. м на участках от 5 до 15 соток, а также 268 таунхаусов площадью от 80 до 140 кв.м на участках от 2 до 4 соток. Общий объем инвестиций в проект $200 млн. Непосредственно строительство началось в июне 2010 года, срок реализации 5 лет.

В рамках конкурса участники должны будет предоставить готовые архитектурные концепции Городского центра, состоящего из низкоэтажных (до 4-5 этажей) жилых домов с расположенными на первых этажах торговыми помещениями, объектами социально-бытовой и развлекательной инфраструктуры, рекреационной зоны и городской площади. Планируется, что ритейл будет представлен следующими объектами: супермаркетом площадью 1500 кв. м, фитнес-центром на 2500 кв. м, а также торговой галереей площадью 3000 кв. м. Состав арендаторов торговой галереи будет акцентирован на магазинах товаров для дома, ресторанах и кафе, а также на предприятиях сферы бытовых услуг площадью от 50 до 450 кв. м. Социальная инфраструктура будет включать в себя школу на 370 учащихся общей площадью 5500 кв. м на участке 1,5 га, а также детский сад на 112 учащихся площадью 1700 кв. м.

Девелоперская компания «Загородный Проект» специализируется на создании современных проектов во всех сегментах рынка недвижимости с большой долей уникальной составляющей: архитектура, дизайн, современные инновационные строительные технологии. Компания была основана в 2008 году и выступает за оригинальные проектные решения, стараясь предвосхитить завтрашний день. На сегодняшний день девелоперский портфель компании состоит из 8 проектов: Пригород «Западная Долина», «Южные Горки», «Южные Горки-2», «Клубничные Поля», «Черничные Поля», Природный парк «КАМЕНКА», Технопарк «М4». Кроме того, в рамках проекта Пригород «Западная Долина», «Загородный Проект» совместно с датской компанией VELUX реализует проект «Активный дом» будущего. Все проекты компании находятся в активной стадии девелопмента. На сегодняшний день на территории поселков ведутся работы по строительству индивидуальных жилых домов, прокладке инженерных сетей (водоснабжения, канализации, газификации), строительство внутрипоселковых дорог, а также объектов социально-бытовой инфраструктуры.

Руководитель проекта Пригород «Западная Долина» Наиля Бородина: «Во всем мире крупные города уже давно перестали быть местом жизни, они служат для бизнеса и туристов. Во всем мире люди живут загородом. Мы ставим задачу не только предложить достойный уровень загородного проживания, но и переориентировать наше сознание в сторону современного образа жизни. Наш пригород это не коттеджный поселок, это полноценная жизнь загородом, обладающая всеми преимуществами мегаполиса».

Андрей Васильев, Генеральный директор компании «Загородный Проект»: «Пригород «Западная Долина» — это новый формат поселения с современными индивидуальными домами и таунхаусами, объединенными единой архитектурной концепцией, при разработке которых использовался передовой опыт российских и западных архитектурных бюро, современные технологии строительства и мастерпланирования. Цель нашего проекта — строительство современного жилья в лучших европейских традициях, но при этом простого и функционального. Городской центр — это сердце проекта, местная достопримечательность, средоточие социальной и культурной жизни всего Пригорода».

# Сибирский опыт

## Ветераны энергетики объединяются

**В селе Узнезя Чемальского района Республики Алтай состоялось значимое для энергетической отрасли совещание ветеранов Межрегиональной распределительной сетевой компании Сибири. От Красноярского края в нем принял участие председатель Совета ветеранов «Красноярскэнерго» Владимир Шевчук.**

В Алтайском крае собрались председатели Советов ветеранов энергокомпании. Координационный Совет ветеранов провел генеральный директор «МРСК Сибири» Александр Антропенко. Участники подвели итоги работы прошлого года, наметили важнейшие направления деятельности на 2011 год. Энергетики чтят и помнят ценный вклад в отрасль предшественников, поэтому и в дальнейшем будут приводить в порядок могилы участников Великой Отечественной войны, ветеранов энергетики. Для сплочения коллектива, повышения значимости семейных ценностей ветераны планируют проводить творческие мероприятия, объединяющие все поколения энергетиков.

Приоритетными направлениями работы с ветеранами отрасли по-прежнему являются оказание материальной помощи к значимым датам и праздникам, обеспечение твердым топливом пенсионеров, проживающих в домах с печным отоплением, организация медицинского обследования и лечения.

Межрегиональное совещание предоставило уникальную возможность для ветеранов-энергетиков обменяться опытом, поднять проблемные вопросы, обсудить важные социальные темы. Для участников совещания организовали экскурсию: показали новый спортивно-туристический комплекс Манжерок, святое национальное алтайское место — долину Горных Духов, а также Чемальскую ГЭС.

# «Города, благоприятные для жизни»

## Компания Philips объявила финалистов интернациональной премии

Ксения Шустова

**Компания Royal Philips Electronics назвала восемь финалистов премии «Города, благоприятные для жизни» (Philips Livable Cities Award) — глобальной инициативы, направленной на поощрение практических идей по улучшению здоровья и повышению благополучия людей, проживающих в городах. Победители станут известны 27 апреля 2011 года. Они получат в общей сложности 125000 евро: главный приз в 75000 евро будет отдан автору лучшей идеи. Две дополнительные награды — по 25000 евро каждая — будут присуждены авторам предложений, которые займут второе и третье места.**

Премия «Города, благоприятные для жизни» (Philips Livable Cities Award) это глобальная инициатива, направленная на поощрение практических идей по улучшению здоровья и повышению благополучия людей, проживающих в городах. В премии могли принять участие, как частные лица, так и объединения, неправительственные организации и предприятия. Более 450 пректов из 29 стран мира были представлены на суд жюри. Все проекты были подразделены на три категории. Первая — Комфорт на городских улицах: идеи, которые призваны помочь гражданам чувствовать себя в безопасности в общественных местах или способствовать созданию индивидуальной городской среды. Вторая — Независимость для пожилых людей: инициативы, способные помочь увеличивающемуся числу одиноких пожилых людей, проживающих в городах, чувствовать себя комфортно и уверенно, обеспечивая им, в частности, надлежащий доступ к медицинскому обслуживанию. И третья — Здоровый образ жизни на работе и дома: инициативы, которые будут способствовать поддержанию физического здоровья и психологического равновесия горожан.

«Перед жюри стояла непростая задача — выбрать восемь финалистов из более чем 450 заявок,поступивших из 29 стран. Все работы были очень достойными, — говорит Ричард Флорида, профессор, автор и председатель экспертного жюри премии «Города, благоприятные для жизни». «Проведя тщательный анализ всех представленных проектов, группа экспертов остановила свой выбор на восьми, которые демонстрируют наиболее инновационные решения, необходимые для повышения благополучия и качества жизни людей в городах».

От проекта городского парка в Аргентине до агрегации дождевой воды в Йемене — восемь финалистов создают полную картину тех проблем, которые волнуют людей во всем мире. Среди других идей, предлагаемых финалистами — инициатива по специальному обучению глухих детей (Кения), разработка специальных услуг для пожилых людей (Нигерия), обучение и предоставление убежища для престарелых, инвалидов и кормящих грудью матерей (Уганда), электронные услуги, которые помогут пожилым людям вести независимую жизнь (Англия), а также два проекта из США — обеспечение городского освещения за счет энергии солнца и ветра и конкурс на проектирование парка.

«Нам очень приятно, что Philips ассоциируется со страстью, творчеством и тем видением, которое люди продемонстрировали в своих проектах,представленных на конкурс «Города, благоприятные для жизни», — говорит Кэти Хартли, член жюри и руководитель Центра здоровья и благополучия Philips.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**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 № ФС77-19251 от 23.12.2004 г. в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

**Генеральный директор, главный редактор** Валерий Стольников
**Заместители главного редактора** Елена Стольникова, Дмитрий Кожевников
**Помощники главного редактора** Юлия Гужонкова, Татьяна Соколова
**Директор по развитию** Дмитрий Минаков
**Региональный директор** Наталья Можаева
**Дизайн и верстка** Роман Кураев, Елена Бурылина
**Руководитель коммерческой службы** Александр Лобачев

**Логистика** ЗАО «Истгалф-Трансавто»
**Представитель в Северной Америке:** Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vkl@telus.net Тел.: (1-604)-805-5979

Распространяется по подписке, в розницу, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в любом отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России»: индекс для инд. подписчиков — **45774**, для предприятий и организаций — **83475**; по каталогу «Почта России»: индекс для инд. подписчиков — **10887**, индекс для предприятий и организаций — **10888**. На газету также можно подписаться через «Интер-Почту».

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

**Использованы материалы информагентств и интернет–изданий.**
**Номер подписан 18.02.2011 г.**
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38
www.redstarph.ru
Номер заказа 308
Тираж 40000 экз.

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ ОБРАЩАТЬСЯ ПО ТЕЛЕФОНУ (495) 778-1447. E-MAIL: promweekly@promweekly.ru