Газета
о промышленности,
газета
для промышленников

ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник

Независимая
общероссийская
газета

www.promweekly.ru

7 марта — 13 марта 2011 года

№8 (371)

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ 2-3

Кровли без ремонта
Tata Steel и «Металл Профиль» стр. 2

Второй ПАК ФА
Выполнение программы испытаний стр. 2

Обратная связь
Совершенствуя общение с потребителями стр. 2

Швейцарские встречи
Александр Мишарин на Oerlikon Balzers стр. 3

Германский плацдарм
Еще одно европейское представительство стр. 3

СТРАТЕГИИ 4-5

Секреты инвестиций
Никола Саворетти, интервью стр. 4

Экспорт продовольствия
Конференция экспертов в МТПП стр. 4

НПЗ на подъеме
Нефтепереработка обгоняет нефтедобычу стр. 5

Управление и контроль
Торговые площадки и их возможности стр. 5

Снова перенос
«ЕвроСибЭнерго» с IPO не спешит стр. 5

Слияние затягивается
«Сильвинит» и «Уралкалий» стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА 6

Все на RAB!
Завершен перевод филиалов стр. 6

Как норма жизни
Грани государственной политики стр. 6

Перепады не страшны
Количество отключений резко снизилось стр. 6

ПОДРОБНОСТИ 8

Пилотесса из космоса
За штурвалом лайнера «Аэрофлота» стр. 8

Компьютерные преступления
Что делать, если случится у вас стр. 8

Угроза кризиса продовольствия
Необходимо стимулировать сельское хозяйство стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

ФАС не видит в России ни одного рынка, где бы не было картельного сговора. В ближайшее время ведомство намерено возбудить около 10 дел по факту создания картелей — в том числе на страховом рынке (КАСКО, ОСАГО) и рынке хлора, сообщил глава службы Игорь Артемьев. По его словам, именно хлорные договоренности лежат в основе роста тарифов на питьевую воду для всех россиян с 2000 года. Глава ФАС также сообщил, что его ведомство сейчас изучает ситуацию на предмет существования картелей еще на пяти-шести рынках, в том числе в химической промышленности, фармацевтике, ТЭК, на рынке соли.

Также МВД РФ уже возбудило уголовное дело по факту картельного сговора СУЭК, «Русского угля» и «Стройсервиса». Ранее прокуратура также объявила о возбуждении уголовного дела по сговору на рынке лекарственных препаратов. Около 10 фармацевтических компаний привлекаются сейчас к ответственности, ведется расследование.

Рецепты утроения

Модернизация с простой заменой технопарка — путь в никуда

Асхат Ягофаров, тренер-консультант ГК «Оргпром»

Высокая производительность — основа устойчивого экономического роста. Однако на сегодняшний день производительность в России, несмотря на заметную положительную динамику последнего времени, по-прежнему низка: в среднем по проанализированным исследователями секторам она составляет лишь 26% по одним источникам, меньше в 5,9 раза по другим, от уровня производительности в США. Незадолго до кризиса российское правительство поставило амбициозную цель — к 2020 году удвоить ВВП на душу населения. Для этого России потребуется обеспечить прирост производительности труда на уровне 6% в год. Иными словами, за 12 лет необходимо удвоить производительность труда.

По роду деятельности мне приходиться много ездить по стране и видеть многие производства различных отраслей деятельности. Давайте попробуем разобраться, почему мы так плохо работаем. И так ли плохи наши российские рабочие по сравнению с американскими.

Считаю, что на нашу производительность влияют три фактора:

Одна из первых причин — наш рабочий работает только, как правило, 70% от своего рабочего времени. Остальные 30% рабочего времени он в поте лица ищет/сдает детали, бегает в поисках мастера, контролера ОТК, технолога, ищет/подготавливает инструмент к работе. Список можно продолжать до бесконечности. Один из принципов бережливого производства говорит, что операторы получают деньги не за хождения, а за ту работу, которая им поручена. И задача менеджеров организовать бесперебойную работу рабочих.

Вторая причина технического характера. На одном из крупных предприятий целый участок из 26 станков работает для изготовления одной ответственной детали, оборудование 60-70х годов прошлого века. В линии стоят универсальные — токарные, фрезерные, сверлильные, шлифовальные, специальные агрегатные станки. При этом из заготовки весом 80 кг, получали деталь весом 11 кг. Так как станки универсальные, то для них очень весом человеческий фактор, ошибка одного рабочего может запороть труд всей линии. Работают на этой линии профессионалы высокой квалификации. В случае отсутствия хотя бы одного оператора, начинает лихорадить все производство. Если установить вместо этих 26 станков два современных обрабатывающих центра, можно уйти от всех вышеперечисленных проблем. И соответственно поднять производительность участка в 5-10 раз.

Подобная картина является типичной для машиностроительных организаций России. Предприятиям России требуется глобальная техническая модернизация. С каждым годом все больше усугубляется разрыв между развитыми странами и машиностроительной отраслью России. И если сегодня не предпринять усилия по технической и технологической модернизации машиностроительной отрасли, мы рискуем, навсегда отстать от стран большой семерки.

Опять же, модернизация с простой заменой технологического парка оборудования — это тоже путь в никуда. Если в текущее производство устанавливать отдельные суперумные станки, не предприняв меры по оптимизации производственных потоков, мы не получим ожидаемой эффективности. Надо перестраивать философию организации производства в головах менеджеров, учить их видеть проблемы, организовывать системы решения проблем, организовывать эффективные производственные потоки. Главы ГК «Ростехнологии» Сергей Чемезов на учредительном съезде Союза машиностроителей отмечал: «Состояние российского машиностроения сегодня приближается к критической точке, и мы имеем почти десятикратное отставание от уровня машиностроения ряда развитых стран, включая США».

Третья причина — организационного плана. Работа и измерение эффективности производства на предприятиях различных отраслей показала, что при правильной организации производства возможно многократное повышение эффективности предприятий. Так, например (это уже из практики) элементарная настройка процесса сборки (балансирование операций, выстраивание потока единичных изделий) дало уменьшение времени выполнения заказа в семь раз, уменьшение времени цикла в три раза.

Поговорим об офисных процессах. Большая часть современных менеджеров видит повышение эффективности бизнеса в оптимизации процессов выпускающих продукцию. Да, это верный путь, но при этом нельзя забывать про офисные процессы, таящие в себе невидимые огромные потери.

Приведу несколько примеров потерь в офисной деятельности:

1. На предприятии был проведен анализ полного операционного цикла выпуска продукции начиная от заключения контракта и заканчивая отгрузкой изделия потребителю. Непосредственно цикл производства составил 21 день из 107, что составило 22,5% от полного производственного цикла.

2. Цикл заключения договоров на одном из предприятий России. При анализе цикл составил 77 суток. При этом выявилась масса проблем: так, например, только 10 суток ушло на выдержку документа на столе секретаря в ожидании подписи и утверждения и многое другое.

Впечатляет?

Офис напрямую влияет на такие показатели, как время выпуска заказа, на эффективность процессов.

(Окончание на стр. 3)

Toyota задала мировой экономике новую философию бережливого производства

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Минфин РФ пересчитал показатель дефицита бюджета по итогам 2010 года до 4,1% от ВВП. Ранее было объявлено о дефиците в размере 3,9%. Уточненные данные совпали с официальным прогнозом министерства (МЭР же ожидал 3,5-3,8% дефицит). Изначально дефицит бюджета РФ на 2010 год был запланирован на уровне 5,3%. В январе этого года в России уже был зафиксирован профицит бюджета в размере 121,54 млрд руб., или 3,6% от ВВП.

Сотрудничество в законе

Работодатели и профсоюзы договорились

В Москве в ГК «Ростехнологии», состоялось подписание Федерального отраслевого соглашения по машиностроительному комплексу России на 2011-2013 годы. Со стороны работодателей Соглашение подписал президент Общероссийского отраслевого объединения работодателей «Союз машиностроителей России», Генеральный директор ГК «Ростехнологии» Сергей Чемезов. Со стороны работников подписи под документом поставили председатель профсоюза работников автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения Российской Федерации Андрей Фефелов, Председатель профсоюза машиностроителей Российской Федерации Николай Шатохин и председатель Общественного объединения «Всероссийский Электропрофсоюз» Валерий Вахрушкин.

Главная цель Соглашения — обеспечение стабильной и эффективной деятельности предприятий и организаций машиностроительной отрасли. Условия Соглашения направлены на установление баланса интересов работников и работодателей, рост реальных доходов работников, обеспечение социальных гарантий и льгот. Помимо этого Соглашение призвано способствовать инновационным преобразованиям и улучшению кадровой политики. Соглашение также дает возможность более целенаправленно регулировать отраслевую политику в сфере занятости, в вопросах оплаты и охраны труда. При подготовке Соглашения стороны учитывали, что до настоящего времени на ряде секторов машиностроительного комплекса продолжают сказываться последствия финансово-экономического кризиса. В этих условиях вопросы социального диалога и партнерства приобретают первостепенное значение, возрастает ответственность собственников, работодателей и профсоюзов.

Президент «Союза машиностроителей России» Сергей Чемезов высказал слова признательности руководителям объединений, входящих в Ассоциацию машиностроительных профсоюзов, за конструктивную позицию, занятую ими на этапе выработки условий Соглашения. Это позволило найти взаимоприемлемый компромисс по многим острым вопросам и подготовить такой текст документа, который отражает основные особенности текущей социально-экономической ситуации в стране.

«В подписанном нами Соглашении четко обозначены цели, задачи и основные принципы взаимодействия сторон на основе применения эффективного механизма регулирования трудовых отношений, — отметил Сергей Чемезов. — Оно позволяет обеспечить решение целого комплекса вопросов. В частности, учесть возможные риски работодателя при возникновении неблагоприятных экономических последствий в отрасли и в экономике в целом. Кроме того, Соглашением предусмотрено создание условий, обеспечивающих внедрение в производство инновационных технологий и современного оборудования на предприятиях машиностроительного комплекса. Закладываются основы соответствующей кадровой политики, социальных гарантий и льгот».

Руководители профсоюзных организаций особо отметили, что устойчивое развитие и ускоренная модернизация машиностроения возможны только в условиях социальной стабильности и партнерских отношений между профсоюзами и работодателями отрасли.

Автодилеры

ВС

ООО «Объединенная автомобильная группа» (ОАГ) привлечет дилерскую сеть «АвтоВАЗа» к реализации автомобилей ВАЗ-2104 и Иж-27175. Не пропадать же! Что-то есть в этом крыловское, согласитесь. И так, знаете ли, между строк, между строк…

Недавно во время визита на Ижевский автозавод президента ОАО «АвтоВАЗ» Игоря Комарова было принято решение о привлечении дилерской сети Волжского автозавода к реализации автомобилей ВАЗ-2104 и Иж-27175. «Данное решение позволит расширить географию продаж автомобилей, произведенных на Ижевском автозаводе, — отметил директор по сбыту ОАО «ИжАвто» Евгений Козлов. — Таким образом, к более чем 160 предприятиям сервисно-сбытовой сети Ижевского автозавода, реализующим ВАЗ-2104 и Иж-27175, добавятся дилерские компании «АвтоВАЗа».

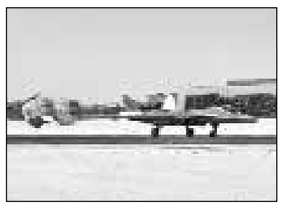
Кроме того, региональные центры хранения, формирование которых «Объединенная автомобильная группа» начала в декабре 2010 года, располагаются в настоящее время в 35 крупнейших городах России (Москве, Санкт-Петербурге, Ставрополе, Иркутске, Краснодаре, Красноярске, Волгограде, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске, Барнауле и Тольятти и пр.), что позволяет дилерским компаниям отгружать автомобили покупателям практически в день обращения. «Объединенная автомобильная группа» (ООО «ОАГ») — дочерняя структура компании «Сбербанк-Капитал». Занимается производством автомобилей на мощностях Ижевского автозавода. Ижевский автозавод — российский автопроизводитель. В настоящее время производит универсал ВАЗ-2104 и фургон Иж-27175. Проектные производственные мощности составляют 220 тысяч автомобилей в год. При модернизации производства возможен выход завода на 360 тыс. авто.

ВАЗ-2104 — народный классический универсал, единственным производителем которого на территории России является Ижевский автозавод. Это признанный лидер в категории «цена-качество». За время производства в Ижевске (с 2003 года) в конструкцию «четверки» был внесен ряд изменений, направленных на улучшение потребительских качеств. В частности, изменилась выхлопная система, снизился уровень шума автомобиля, была произведена замена конструкций передних и задних сидений. Благодаря применению современного метода подготовки поверхности кузова (катафорез), увеличена гарантия от сквозной коррозии на кузов автомобиля, а окраска происходит на одной из современных в России окрасочных линий, поставщиком которой является фирма Durr.

Иж-27175 — грузовая модификация автомобиля Иж-2717 с использованием узлов ВАЗ-2104 с закрытым кузовом несущего типа. Грузоподъемность фургона составляет 750 кг. Среди многих достоинств грузовика — большой процент деталей и узлов, унифицированных с вазовскими (передние крылья, бампер, панель приборов, отопитель, рулевая колонка, тормозная система, двигатель, коробка передач). Это позволяет сделать производство автомобиля более технологичным, а сам автомобиль — более надежным, простым в обслуживании и дешевым в эксплуатации. Автомобиль Иж-27175 обладатель титула «Лучший отечественный фургон» VI ежегодного конкурса «Лучший коммерческий автомобиль года в России», организованного международным специализированным журналом «Коммерческий транспорт».

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



Состоялся первый полет второго опытного авиационного комплекса пятого поколения

В Сибири отмечается повышение качества «обратной связи» с потребителями

«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

Альметьевский трубный февраль

Альметьевский трубный завод (ОАО «АТЗ», Республика Татарстан) подвел итоги производственной деятельности в феврале 2011 года. В этом месяце объем производства труб различного сортамента составил 14174 т. С начала года произведено 27074 т труб, что выше показателей аналогичного периода 2010 года на 12% (24164 т). Отгрузка труб собственного производства в феврале составила 14663 т. С начала 2011 года отгружено 29671 т труб собственного производства. Это выше показателей аналогичного периода 2010 года на 24,3% (23870 т).

«Янтарьэнерго»: инновационное развитие

Под председательством Генерального директора ОАО «Холдинг МРСК» Николая Швеца состоялось заседание Совета директоров ОАО «Янтарьэнерго», на котором был рассмотрен вопрос разработки Программы инновационного развития распределительной электросетевой компании. На заседании отмечалось, что целью Программы является формирование благоприятных условий создания высокотехнологичного оборудования и продвижения передовых технологий. Программа будет разработана на среднесрочный период (6 лет) с учетом ее интеграции в стратегию Холдинга МРСК. Важнейшей составной частью реализации Программы станет финансирование научных исследований и экспериментальных разработок. В январе 2011 года Советом директоров ОАО «Холдинг МРСК» утверждена Концепция Программы инновационного развития на ближайшие годы. Ее основными направлениями являются оптимизация эксплуатационных затрат, снижение издержек, повышение общей системной надежности распределительного электросетевого комплекса. Предусмотрено, что Программа инновационного развития ОАО «Янтарьэнерго» будет разработана и вынесена на обсуждение Совета директоров компании в июне 2011 года.

Более 400 договоров техприсоединения

За январь 2011 года филиал ОАО «МРСК Юга» — «Ростовэнерго» заключил 419 договоров на технологическое присоединение энергообъектов к электрическим сетям на общую мощность более 5,4 МВт. В январе в зоне ответственности филиала Общества приняты к рассмотрению 451 новая заявка на техприсоединение объектов к энергосистеме общей мощностью более 96,5 МВт. По договорам прошлых лет за январь присоединено 223 энергообъекта общей мощностью 2,4 МВт. Наиболее активно технологическое присоединение ведется в сфере индивидуального жилищного строительства и малого бизнеса. Возведение воздушных линий напряжением 0,4 кВ осуществляется в соответствии с новой технической политикой ОАО «МРСК Юга» исключительно с помощью современных технологий и материалов, например, самонесущего изолированного провода марок СИП-2, СИП-4 с сечением не менее 70 мм. Строительство и реконструкция воздушных линий напряжением 6-10 кВ на территории населенных пунктов и в лесопарковой зоне ведется при помощи самонесущих скрученных универсальных кабелей. При прокладке кабельных линий напряжением 0,4-10 кВ используется только кабель с изоляцией из сшитого полиэтилена.

«ЮТэйр» снижает надбавку

ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр» (UTair Aviation) снизило топливную надбавку при продаже билетов на рейсы авиакомпании, выполняемые из/в аэропорты городов: Владикавказ, Красноярск, Минеральные Воды, Мурманск, Новосибирск, Санкт-Петербург, Томск. Снижение топливной надбавки обусловлено уменьшением цены авиационного керосина в указанных аэропортах. Согласно бизнес-плану «ЮТэйр», в 2011 году Авиакомпания рассчитывает перевезти более 7 млн пассажиров. В реализации производственной программы будет задействовано более 100 самолетов и более 200 вертолетов различных типов и классов. В 2011 году воздушные суда Авиакомпании проведут в воздухе почти 350 тыс. часов. Вертолетные операции будут реализованы в России и десяти иностранных государствах, при этом экспорт вертолетных услуг увеличится на 6,5%.

Экологический менеджмент

ОАО «Святогор» успешно ресертифицировало систему экологического менеджмента на соответствие требованиям международного стандарта ISO 14001:2004, а также прошло инспекционный аудит системы менеджмента промышленной безопасности и охраны труда на соответствие требованиям международного стандарта OHSAS 18001:2007. Положительное заключение по результатам проверки вынесли аудиторы Ассоциации по сертификации «Русский Регистр» (г. Санкт-Петербург). За время ресертификационного и инспекционного аудитов, которые носили выборочный характер, эксперты проверили деятельность двадцати отделов и цехов «Святогора». Предприятие сертифицировало систему экологического менеджмента стандарта ISO 14001:2004 в 2008 году, систему промышленной безопасности и охраны труда стандарта OHSAS 18001:2007 — в 2009 году.

Фронтальный погрузчик

ООО «Краснокамский ремонтно-механический завод» (КРМЗ) разработал серийную модель фронтального погрузчика FRONTLIFT-800 с комплектом навесного оборудования для нужд сельского и коммунального хозяйств. Новая разработка КРМЗ впервые будет представлена 4 марта 2011 года на межрегиональном семинаре «Современная техника и технология заготовки кормов» (село Култаево, Пермский край), который проводит ОАО «Крестьянский дом» ежегодно перед началом сельскохозяйственного сезона.

Сменное навесное оборудование делает погрузчик пригодным к широкому спектру работ в области сельского и коммунального хозяйств. Фронтальный погрузчик выполняет функции сразу целого ряда машин — экскаватора, бульдозера, планировщика. Машина предназначена для выполнения операций захвата, подъема и укладки грузов в транспортные средства. В сельском хозяйстве фронтальные погрузчики используются при заготовке кормов, транспортировке урожая и земляных работах.

Кроме фронтальных погрузчиков, на семинаре «Современная техника и технология заготовки кормов» КРМЗ представит резчики рулонов, произведенные по лицензии итальянской компании «Tonutti Group» и адаптированные к российским условиям.

Кровли без ремонта

Tata Steel передает эксклюзив ГК «Металл Профиль»

Группа компаний «Металл Профиль» — ведущий производитель кровельных и фасадных систем в России, и Tata Steel — второй по объемам выпуска продукции производитель стали в мире заключили в Москве эксклюзивное соглашение об использовании стали с покрытием Colorcoat PrismaTM в России.

Договор позволит «Металл Профиль» производить металлочерепицу со сроком службы в 50 лет. Это в пять раз превышает срок службы оцинкованного металла и в два раза — оцинкованной стали с широко применяемым покрытием полиэстер.

«Мы хотим, чтобы кровли в России служили по полвека, а люди не платили огромные деньги за ремонтные работы. Вы только вдумайтесь, сколько средств неразумно затрачивается сегодня частным застройщиком, бизнесом и ЖКХ! Как показывает расчет, применение стали с качественным покрытием дешевле в 4,5 раза обычной оцинковки и в 1,8 раза — стали с покрытием из полиэстера. А ведь подобные аналогии можно провести по отношению ко всем строительным материалам», — заявил Виктор Карпик, генеральный директор Центрального завода «Металл Профиль».

«Кризисные годы втянули производителей в ценовые войны, приведшие к тому, что 80% металла, используемого в строительстве сегодня, не отвечают современным требованиям. Кровельные покрытия, например, живут от 10 до 25 лет, — сказал Дмитрий Андреев, член совета директоров ГК «Металл Профиль». — Мы как лидеры рынка приняли решение о переходе на лучшее, что есть в мире — металл с покрытием Colorcoat PrismaTM».

Как сообщил Виктор Карпик, в 2010 году по темпу роста потребления стали Россия (30,8%) вышла на первое место в Европе, опередив Германию (25,2%). «В текущем 2011 году РФ выйдет на первое место и по абсолютной величине потребления стали, в 2010 году объем чуть-чуть не дотянул до немецкого», — сказал специалист.

Второй ПАК ФА

Испытания проходят в соответствии с утвержденной программой

На прошлой неделе в Комсомольске-на-Амуре состоялся первый полет второго опытного авиационного комплекса пятого поколения. Самолет пилотировал заслуженный летчик-испытатель Российской Федерации Сергей Богдан. Самолет провел в воздухе 44 минуты и совершил посадку на взлетно-посадочной полосе заводского аэродрома. Полет прошел успешно, в полном соответствии с полетным заданием. В ходе полета была проведена оценка работы систем самолета, устойчивости силовой установки. Самолет хорошо показал себя на всех этапах намеченной летной программы.

По сообщению компании «Сухой», испытания по программе ПАК ФА проходят в соответствии с утвержденной программой. В настоящее время полностью завершен комплекс предварительных наземных и летных работ, в которых были задействованы все три опытных образца, на которых проводились стендовые прочностные испытания, наземная отработка топливных систем и другие работы. Первый вылет ПАК ФА состоялся 29 января 2010 года в Комсомольске-на-Амуре. Приемо-сдаточные испытания летного образца были полностью завершены в конце марта. 8 апреля первый летный образец истребителя и комплексный наземный стенд, на котором проводится отработка оборудования и систем в обеспечение программы летных испытаний, были доставлены на территорию летно-испытательной базы ОКБ Сухого в подмосковном Жуковском. После завершения необходимого объема предварительных испытаний на стендах систем и агрегатов, в том числе прочностных испытаний статического образца, наземной отработки самолета-стенда и летного образца, 29 апреля были начаты полеты самолета по программе предварительных испытаний. В обеспечение программы летных испытаний на первом летном образце совершено 36 полетов.

По сравнению с истребителями предыдущих поколений, ПАК ФА обладает рядом уникальных особенностей, сочетая в себе функции ударного самолета и истребителя. Самолет пятого поколения оснащен принципиально новым комплексом авионики, интегрирующем функцию «электронного пилота», и перспективной радиолокационной станцией с фазированной антенной решеткой. Это в значительной степени снижает нагрузку на летчика и позволяет концентрироваться на выполнении тактических задач. Бортовое оборудование нового самолета позволяет осуществлять обмен данными в режиме реального времени как с наземными системами управления, так и внутри авиационной группы.

Применение композиционных материалов и инновационных технологий, аэродинамическая компоновка самолета, мероприятия по снижению заметности двигателя обеспечивают беспрецедентно низкий уровень радиолокационной, оптической и инфракрасной заметности. Это позволяет значительно повысить боевую эффективность в работе, как по воздушным, так и наземным целям, в любое время суток, в простых и сложных метеоусловиях.

ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев,
Президент Российской Федерации

«В конечном счете произойдет перераспределение рабочих мест по всей экономике. В этом контексте задача бизнеса, регионов, Правительства России — создавать именно такие высокотехнологичные и современные рабочие места и планомерно, конечно, без каких-то перетрясок, без скачков двигаться к современной структуре занятости. В этом заинтересованы все: в этом заинтересован бизнес, который хочет повышать эффективность собственной деятельности; в этом заинтересовано государство, которое планирует занятость и распределение трудовых ресурсов, и, в конечном счете, в этом заинтересованы сами люди, которые должны в нормальных местах трудиться и нормальные деньги зарабатывать».

«Обратная связь»

Повышая качество диалога

Светлана Черногубова, Красноярск

В 2010 году в «МРСК Сибири» поступило более 100 тыс. обращений потребителей. По сравнению с 2009 годом, количество запросов увеличилось почти на 60%.

В «МРСК Сибири» такой рост числа обращений считают свидетельством повышения качества «обратной связи». Ориентированность на интересы клиентов — одна из стратегических целей компании. И сегодня энергетики готовы к конструктивному диалогу с потребителями: в «МРСК Сибири» действуют call-центр, Интернет-приемная генерального директора и 9 Центров обслуживания клиентов.

В ЦОКи, в основном, поступают обращения по вопросам технологического присоединения к электрическим сетям (в 2010 году — 31%), оформления технических документов (27%), установки и эксплуатации приборов учета электроэнергии (21%).

Центры обслуживания клиентов «МРСК Сибири» открыты в Барнауле, Омске, Таре (Омская область), Кемерово, Новокузнецке (Кемеровская область), Улан-Удэ, Абакане, Чите и Кызыле. В планах компании также организация ЦОК в Красноярске и Томске.

Call-центр «МРСК Сибири» во время режимов чрезвычайной ситуации переходит на усиленный режим работы. Круглосуточно любой потребитель может узнать о ситуации с электроснабжением по единому для всех территорий присутствия «МРСК Сибири» телефону 8-800-1000-380. Звонок по этому телефону в любое время — бесплатный.

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

План действий

Красноярский край и СУЭК развивают сотрудничество

В рамках VIII Красноярского экономического форума губернатор Красноярского края Лев Кузнецов и генеральный директор ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (ОАО «СУЭК») Владимир Рашевский подписали соглашение о социально-экономическом сотрудничестве на 2011 год, регламентирующий совместные действия СУЭК и администрации края по социально-экономическому развитию региона уже в девятый раз.

В соответствие с соглашением в 2011 году ОАО «СУЭК» профинансирует целую серию социально-экономических проектов в Красноярском крае, в том числе проекты муниципальных образований, на территории которых работают угледобывающие и энергетические предприятия Компании. В частности, будет профинансирован ремонт образовательных учреждений, приобретение медицинского и реабилитационного оборудования для больниц, укрепление материально-технической базы учреждений культуры, организация в шахтерских городах и районов трудовых отрядов старшеклассников. Особое внимание при финансировании социально-экономических проектов будет уделено городу Назарово, который в текущем году отметит 50-летие. Кроме того, юбилеи отпразднуют два градообразующих предприятия Назарово, входящих в структуру СУЭК, — это филиал ОАО «СУЭК-Красноярск» «Разрез Назаровский» и филиал ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)» «Назаровская ГРЭС». К юбилейным датам в городе будет произведен капитальный ремонт стадиона «Шахтер», заложена аллея Шахтерской славы, построен детский развлекательный городок. Помимо финансирования проектов муниципальных образований, будут выделены средства на реализацию краевых программ здравоохранения, культуры и спорта (финансовая помощь Красноярскому драматическому театру имени А.С. Пушкина, красноярскому краевому госпиталю для ветеранов войн и ребийному клубу «Енисей-СТМ»). Также СУЭК продолжит программу оздоровления детей из шахтерских городов в реабилитационном центре «Поляны» в Подмосковье.

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК) — крупнейшее в России угольное объединение по объему добычи. Компания обеспечивает более 30% поставок угля на внутреннем рынке и более 25% российского экспорта энергетического угля. Филиалы и дочерние предприятия СУЭК расположены в Забайкальском, Красноярском, Приморском и Хабаровском краях, Кемеровской области, в Бурятии и Хакасии.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

Челябинская область и компания «ЛАНИТ» договорились о сотрудничестве

Губернатор Свердловской области побывал на инновационном предприятии в Лихтенштейне

Швейцарские встречи

Александр Мишарин посетил Oerlikon Balzers

Губернатор Свердловской области Александр Мишарин посетил завод Oerlikon Balzers (его контролирует ГК «Ренова») в Лихтенштейне. Деловой визит губернатора был осуществлен в рамках официального участия губернатора во «Встрече промышленников России и Швейцарии» (проходила в швейцарском Базеле, в отеле «Хилтон»). Губернатор посетил производственный комплекс Oerlikon Sistems и лабораторию Oerlikon Balzers.

«Встреча промышленников России и Швейцарии» стала ваджным и достаточно ярким этапным событием делового взаимодействия предпринимателей двух стран. Среди высоких гостей мероприятия были Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в Швейцарской Конфедерации и Княжестве Лихтенштейн И.Б.Братчиков, Министр по международным связям кантона Базель-город С. Хорват, Торговый представитель России в Швейцарии Ю.С.Хромов, директор Swiss Business Hub — представитель Посольства Швейцарской Конфедерации в России Л.Рибели и другие. Ключевыми темами пленарных заседаний стали «Промышленность России и Швейцарии в посткризисный период», «Инвестиционный климат и перспективы инновационного сотрудничества между Россией и Швейцарией», «Сотрудничество в области станкостроения и подготовки специалистов», «Развитие промышленности регионов России и кантонов Швейцарии и перспективы двустороннего сотрудничества» и т.д.

В рамках мероприятия прошли, в частности, презентации «Свердловская область — территория комфортных эффективных инвестиций», «Особые экономические зоны России: новые возможности для бизнеса», «Модернизация российской промышленности», «Россия-Швейцария — технологические аспекты сотрудничества», «Инвестиционный климат в Российской Федерации», «Швейцарский опыт трансфера технологий», «Инноград «Сколково» и перспективы двустороннего сотрудничества» и другие.

Теперь — о собственно визите Александра Мишарина в Лихтенштейн.

Первым высокопоставленным россиянином, прибывшим не праздности ради, а по делу, в город Бальцерс (княжество Лихтенштейн) был граф Александр Васильевич Суворов, остановившийся здесь в октябре 1799 года после знаменитого перехода через Альпы. Более двухсот лет спустя, в 2006 году россияне вернулись: Группа Компаний «Ренова» приобрела крупный пакет акций швейцарской компании Oerlikon, имеющей в Бальцерсе три ключевых подразделения: Oerlikon Sistems (научные исследования и новые разработки в области нанотехнологий и полупроводников); Oerlikon Solar (производство тонкопленочных солнечных батарей); Oerlikon Balzers (технологии нанесения наноструктурированых покрытий).

Губернатора Свердловской области Александра Мишарина в этом визите сопровождали топ-менеджеры ГК «Ренова» Вениамин Голубицкий (президент «РЕНОВА — СтройГруп») и Михаил Лифшиц (директор по развитию высокотехнологичных активов). От Урала в делегации также присутствовали первый заместитель председателя Правительства Свердловской области — министр экономики Свердловской области Михаил Максимов и министр международных и внешнеэкономических связей Свердловской области Александр Харлов.

Поскольку на сегодняшний день Свердловская область имеет самую высокую концентрацию машиностроительных предприятий в РФ и комфортный инвестиционный климат, вполне возможно, что следующий Центр покрытий Oerlikon Balzers появится в Екатеринбурге или в СЭЗ «Титановая Долина».

Группа компаний «Ренова» — ведущая российская частная бизнес-группа, владеющая и управляющая активами в металлургической, нефтяной, горнодобывающей, химической, строительной отраслях, энергетике, телекоммуникациях, высокотехнологическом машиностроении, ЖКХ и финансовом секторе в России и за рубежом (странах СНГ, Швейцарии, Италии, Южной Африке и США). Крупнейшими активами ГК «Ренова» являются доли в компаниях ТНК-ВР, UC RUSAL, КЭС, а также в швейцарских технологических концернах Oerlikon и Sulzer.

Oerlikon — один из мировых лидеров в сфере высоких технологий и инноваций. Холдинг занимается разработками в области нанотехнологий, полупроводниковых и вакуумных технологий. Концерн Oerlikon включает 137 производственных и научно-исследовательских подразделений в 37 странах мира, ее штаб-квартира расположена в городе Пфеффикон. Портфель заказов Oerlikon Group за первую половину 2010 года превысил 2,1 млрд швейцарских франков заказов (что на 33% выше, чем за аналогичный период 2009 года).

Германский плацдарм

STS Logistics открыла еще одно европейское представительство

Дмитрий Партон

Последние годы Россия значительно увеличила свой товарооборот с Германией, которая считается одним из основных ее внешнеторговых партнеров. В основном это — оборудование, запасные части, автомобили, производственные линии, продукты питания и пищевые добавки. Данное обстоятельство напрямую отражается и на увеличении грузопотока, а значит и требованиях рынка по оказанию широкого спектра логистичесих услуг.

Европейский логистический рынок давно является зоной присутствия STS Logistics, которая около 10 лет имеет свой офис в Нидерландах. В этом году Совет директоров компании принял решение об открытии официального представительства компании в Германии. К исполнению обязанностей руководителя офиса STS Logistics в Германии приступил Аркадий Разин, который имеет опыт работы в компаниях В/О Союзтранзит, Multimodal Transport Equipment GmbH и TIS Logistic GmbH. Совет директоров Компании определил три основных направления деятельности своего немецкого представительства. Во-первых, — это работа в интересах западных дистрибуторов и производителей, для которых российский рынок товародвижения вообще не знаком, но есть в нем большая потребность. Во-вторых, это давние европейские клиенты STS Logistics, представленные в России. В-третьих, западные экспедиторские компании, для клиентов которых нужен комплекс услуг по территории России и стран СНГ. Они активно ищут гарантированного российского партнера, способного взять на себя ответственность за качественное оказание услуг на одном из значительных участков всей товаропроводящей цепи.

По мнению генерального директора STS Logistics Рустама Юлдашева, компания имея широкий и сбалансированный портфель услуг (в том числе брокерских) и широчайшую географию присутствия в России и странах СНГ, в состоянии предложить своим европейским клиентам наиболее оптимальные логистические решения в различных областях экономики. Юлдашев считает, что данный офис станет важным звеном выстраивания полной товаропроводящей цепи для европейских заказчиков по принципу «от двери до двери» в международных масштабах.

Социально-значимые проекты

Челябинская область и «ЛАНИТ» подписали соглашение

Александр Кондаков

И. о. губернатора Челябинской области Сергей Комяков и исполнительный директор компании «ЛАНИТ» Владимир Грибов подписали соглашение об инвестиционном сотрудничестве в сфере информационных технологий. В соответствии с подписанным документом, стороны в ближайшее время приступят к реализации ряда социально значимых ИТ-проектов в Челябинской области.

В частности, «ЛАНИТ» запланировал строительство в регионе федерального центра обработки данных. Аналогов этому масштабному проекту (за исключением Москвы) в России нет. Планируется, что центр займет отдельно стоящее здание. На площади в 12 тыс. кв. м разместится более 1600 серверных стоек. Предприятия и организации, заключившие договор с центром, перекладывают с себя ряд соответствующих проблем, связанных с обслуживанием и обеспечением безопасности своих данных.

Как сообщил Сергей Комяков, это вторая встреча с представителями компании «ЛАНИТ», первую в декабре прошлого года проводил губернатор Михаил Юревич. «Два последних месяца специалисты компании и правительство региона работали над подготовкой рамочного соглашения. С учетом того, что информатизация прочно вошла в жизнь россиян, нам интересно появление на Южном Урале такой авторитетной компании, как «ЛАНИТ». Это крупный игрок на рынке информационных технологий, который занимается не только центром обработки данных. У компании 14 видов бизнеса, в частности по предоставлению услуг в сфере хранения и обработки информации, разработки бизнес-процессов, безопасности управления материальными потоками и даже подготовки кадров в этой сфере. Интересы компании и правительства области совпадают. Надеемся, что востребованность компании «ЛАНИТ» и спектр предоставляемых им услуг в Челябинской области будет только увеличиваться», — подчеркнул Сергей Комяков.

Планируется, что на базе центра начнет реализацию областной проект «Электронное правительство», который подразумевает перевод государственных муниципальных услуг в электронный вид. Кроме того, мероприятия этого соглашения будет направлены и на развитие интеллектуальных систем управления городскими ресурсами, инфраструктурой, а также безопасность дорожного движения в регионе. Центр обработки данных также может выступить базой для развития малого и инновационного бизнеса и будет способен обеспечить бесперебойную работу крупных промышленных предприятий. Реализация этих проектов позволит привлечь дополнительные инвестиции и создаст новые рабочие места.

По словам Владимира Грибова, пользу от работы центра почувствует каждый южноуралец: «Не выходя из дома заплатить за коммунальные услуги, получить права, поставить автомобиль на учет в ГАИ, совершить покупки — все это станет возможным в самом ближайшем будущем на базе федерального центра обработки данных. Он позволит выйти на качественно иной уровень мощностей и электронных вычислений».

Рецепты утроения

Модернизация с простой заменой технопарка — путь в никуда

(Окончание. Начало на стр. 1)

Он оперирует финансами, определяет технологию, организует процессы, обеспечивает материалами и тп... И непринятие во внимание важности офисных процессов и понимания необходимости их оптимизации не даст достаточно весомых результатов при повышении эффективности производственных процессов.

Примеров подобного подхода можно привести десятки и сотни. Как оптимизировать поднять производительность труда, эффективность производства?

Путь есть, он проторен десятками, сотнями компаний. В основе этого пути лежат 14 принципов ДАО ТОЙОТА, и если вы настроены решительно на повышение эффективности вашего бизнеса, то вам и вашей компании, придется много и упорно работать.

14 принципов ДАО ТОЙОТА:

1. Принимай управленческие решения с учетом долгосрочной перспективы, даже если это наносит ущерб краткосрочным финансовым целям:

• Используй системный и стратегический подходы при постановке целей;

• Осознай свое место в истории компании и старайся вывести ее на новый, более высокий уровень;

• Твоя основная задача — создавать ценность для потребителя, общества и экономики;

• Будь ответственным.

2. Процесс в виде непрерывного потока способствует выявлению проблем.

3. Используй систему «вытягивания», чтобы избежать перепроизводства.

4. Распределяй объем работ равномерно: работай как черепаха, а не как заяц.

5. Сделай остановку производства с целью решения проблем производственной культуры, если того требует качество.

6. Стандартные задачи — основа непрерывного совершенствования и делегирования полномочий сотрудникам.

7. Используй визуальный контроль, чтобы ни одна проблема не осталась незамеченной.

8. Используй только надежную, испытанную технологию.

9. Воспитывай лидеров, досконально знающих свое дело, исповедующих философию компании и способных научить этому других.

10. Воспитывай незаурядных людей и формируй команды, исповедующие философию компании.

11. Уважай своих партнеров и поставщиков, ставь перед ними амбициозные задачи и помогай им совершенствоваться.

12. Чтобы разобраться в ситуации, надо увидеть все своими глазами — или и смортри!

13. Принимая решение, не торопись, взвесь все возможные варианты; внедряя его — не медли!

14. Компания должна стать самообучающейся структурой за счет неустанного самоанализа и непрерывного совершенствования.

Лин — от английского «lean», что означает «гибкий, подтянутый, постный, и т.д.».

«Lean Manufacturing», то есть «производство без жирка», без излишеств и потерь. Производственная система Лин (Бережливое производство, Кайдзен, Toyota Production System) — это способ организации производства и бизнеса, включающий в себя оптимизацию процессов, ориентацию на нужды потребителя, улучшение качества продукции, экономию до 10% годового оборота компании за счет сокращения издержек.

Следование концепции Лин помогает достигать и десятилетиями удерживать лидерство в своих отраслях тысячам компаний во всем мире. Среди них — Toyota, Ford, General Electric, Nissan, Caterpillar, Bridgestone, Xerox, Scania, Alcoa, Boeing, Bank of New York, Capital Finance и другие.

Ведущим российским провайдером, оказывающим полный спектр услуг по освоению бережливого производства, является Группа компаний «Оргпром». Среди ее клиентов — РУСАЛ, КАМАЗ, ВСМПО-АВИСМА, АВТОВАЗ, Газпромнефть-БС, РусГидро, Корпорация Иркут, Комбинат Магнезит, Сибур-Русские шины, Татнефть, Октябрьская железная дорога, Федеральная Пассажирская Компания, Оренбургэнергосбыт, Бецема, Ижевский радиозавод, Аком, Тиккурила, Балтика, Е4, Иркутскэнерго и другие компании.

Проекты «Оргпрома» помогают предприятиям существенно повышать свою конкурентоспособность за счет включения внутренних резервов эффективности на основе вовлечения всего персонала в непрерывное совершенствование процессов и построение Производственной Системы Роста. ГК «Оргпром» является организатором Российского Лин Форума, Российской Лин Школы, а также издает первые в России газету и электронный журнал о бережливом производстве «Вестник Лин».

За почти 10 лет работы (семь лет под брендом «Оргпром») услугами группы воспользовались 211 корпоративных клиентов. Подготовлено более 528 сертифицированных Лин-экспертов для предприятий. Проекты ведутся в содружестве с 32 зарубежными партнерами. Проведено пять Российских Лин Форумов, 9 сессий Российской Лин Школы, 11 кайдзен-командировок в Японию и Турцию, 4 экскурсии «Бережливое кольцо России», десятки семинаров. В открытых мероприятиях приняли участие 4012 человек.

АНД ПРОДЖЕКТ
Microsoft Dynamics

ПЯТЫЙ РОССИЙСКИЙ ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ
Microsoft Dynamics AX Forum 2011

МОСКВА, 17 МАРТА 2011

Приглашаем принять участие в **V ежегодном Microsoft Dynamics AX Forum 2011** ключевой конференции, посвященной лучшим практикам использования системы Microsoft Dynamics AX для повышения конкурентоспособности бизнеса.

- Мировой и российский опыт использования Microsoft Dynamics AX
- Демонстрации решений по управлению продажами, цепочками поставок, финансами, производством, проектами, персоналом, взаимоотношениями с клиентами
- Бизнес аналитика на базе Microsoft Dynamics AX, интеграция ERP с системами электронного документооборота, портальные решения, CRM
- Новые возможности отраслевых и специализированных решений на базе Microsoft Dynamics AX

Регистрация на Форум открыта на сайте **WWW.DAXFORUM.RU**

Дополнительная информация:
(495) 648-9858 / (812) 303-9858
WWW.DAXFORUM.RU

Секреты итальянских инвестиций

Никола Саворетти: «Главная роль «Клаб Италия» — помогать понимать друг друга»

Никола Саворетти, руководитель «Клаб Италия», член генерального совета «Деловой России»

Сегодня в российско-итальянских отношениях сложилась ситуация, которая удивительно выгодна для серьезных деловых инициатив. Итальянский бизнес, как никогда, открыт для взаимовыгодного сотрудничества и готов вкладывать инвестиции и технологии в совместные с российскими партнерами проекты. Российским промышленникам и предпринимателям можно всерьез подумать о таком благоприятном шансе. Тем более, что в России работает «Клаб Италия», который нацелен на обеспечение инвестициями и любое иное содействие взаимным технологичным начинаниям. Об этом «Промышленному еженедельнику» в эксклюзивном интервью рассказывает руководитель «Клаб Италия», член генерального совета «Деловой России» Никола Саворетти.

— Господин Саворетти, ваш «Клаб Италия» — достаточно молод...

— «Клаб Италия» существует всего лишь два года, но он уже хорошо известен прежде всего среди итальянских предпринимателей. Это не клуб в традиционном понимании, со своим членством и прочими атрибутами. Это клуб в том смысле, что он помогает итальянским производителям, которые хотят экспортировать свои технологии или, можно сказать, «ноу-хау» в Россию, привлекать достойных партнеров. И наоборот.

— То есть, вы подыскиваете партнеров? Или технологии?

— По сути говоря, мы работаем и с тем, и с другим... Да, мы подыскиваем для российских предпринимателей партнеров в Италии. Например, приходит к нам российский производитель ламп, столов — чего угодно, и говорит, что у него есть производство, есть рынок, но нет достойных современных технологий. И «Клаб Италия» находит ему партнера, который готов перевести сюда часть своих технологий.

— Для понимания: речь идет о продаже технологий или об инвестициях в виде технологий?

— Это именно инвестиции. Потому что просто продать — это другая история, это нам не так интересно. Скажем так: мы помогаем выстраивать долгосрочные бизнес-модели с опорой на российские и итальянские потенциалы. При этом мы занимаемся и вопросами привлечения инвестиций на очень хороших условиях.

— Можно ли об этом — подробнее?

— Да, конечно. Мы через Министерство экономического развития Италии работаем с государственными итальянскими фондами SIMEST и FINEST, которые созданы специально для содействия внешнеэкономическим инициативам итальянских предпринимателей. Данные фонды финансируют эти проекты практически на весьма символических условиях — например, на 8-12 лет под 0,5% годовых с двухлетними каникулами. Но деньги выделяются непосредственно итальянским компаниям и только итальянским под их внешние совместные с кем-то проекты.

— То есть, государство выделяет средства, чтобы помочь итальянским компаниям на внешних рынках? И такую помощь может получить любая итальянская компания?

— Именно из этих соображений исходит итальянское правительство. Но помощь эта может быть оказана, безусловно, не всем. Итальянский производитель должен иметь как минимум три года положительного баланса, а также отвечать еще нескольким требованиям.

— Как работает эта схема?

— Очень просто. Итальянский производитель обращается ко мне и, например, говорит: «Никола, я хочу найти русского партнера, чтобы построить в любом российском регионе — хоть в Москве — завод по производству эксклюзивных журнальных столиков, помоги». Я соглашаюсь и нахожу российскую компанию, которую возглавляет, допустим, господин Иванов. И говорю ему: «Господин Иванов, вы хотите производить эксклюзивные итальянские столики?» Он говорит: «Да, всю жизнь мечтал, но у меня нет денег». Я спрашиваю: «А что у тебя есть?» Он говорит: «У меня есть рынок, я знаю, где найти рабочую силу, где и кто будет покупать и так далее».

Великолепно! Я их сажаю за стол, тогда итальянский господин, который производит столы уже в пятнадцатом поколении, и господин Иванов, который имеет рынок, решают как профессионалы, что им нужно. Им нужна земля, им нужно на ней построить завод, найти специалистов, материалы и т.д. Они составляют бизнес-план, определяют бюджет проекта... И когда они договорились обо всех деталях, они приходят ко мне и говорят: «Вот, Никола, мы создаем новую компанию, которая называется «Роси энд Иванов строители». Нам нужно десять миллионов евро».

Я беру их бизнес-план, проверяю его, уточняю детали и смотрю, не забыли ли в нем чего-то важного. Потом я перевожу его на итальянский министерский язык. Потому что этот документ должен быть абсолютно понятен специалистам итальянских ведомств, он должен быть составлен по их понятийной и знаковой системе. Потому что далеко не все, что написано на итальянском языке, понятно и принимается на ведомственном уровне. И когда я считаю, что бизнес-план готов, мы его вместе с итальянской компанией представляем в соответствующее министерство на предмет возможного финансирования.

— Но на этом работа не заканчивается?

— Ни в коем случае! Проект рассматривается в течение полутора месяцев, и на этом этапе роль «Клуба Италия» как эксперта, лоббиста и специалиста — очень важна. В большинстве случаев деньги под подготовленные нами проекты предоставляются. Во-первых, мы понимаем, какие проекты получат одобрение и с безнадежными претендентами просто не работаем. А во-вторых — мы грамотно готовим необходимую документацию.

Деньги выдаются, как правило, одним блоком, и поступают на расчетный счет итальянской компании в одном из итальянских банков. Как только компания получает деньги (они целевые, то есть он их нельзя использовать для других направлений деятельности), она может переправить их в Россию для финансирования конкретных программ по согласованному с министерством бизнес-плану. И в России на эти средства, например, начинают строить завод. Как только завод готов, начинается отсчет его работы. Первые два года по кредиту платить ничего не надо. Через два года начинаются выплаты по самому кредиту и по процентам. И через 8 или 12 лет, в зависимости от условий выделения средств, итальянский партнер должен выплатить государству все деньги.

— Очень щадящие условия!

— Да. То есть, практически даром. И моя работа в том, чтобы все эти схемы были реализованы нормально. «Клаб Италия» в зависимости от сложности вопроса берет 3-5%, которые изначально вносятся в общий бизнес-план и общую сумму запрашиваемых инвестиционных ресурсов.

— У «Клаб Италия» уже есть проекты?

— Да, проекты уже есть. Они в разной стадии проработки. По некоторым уже получены деньги. Некоторые продвинулись дальше. Так, например, в России в Подмосковье уже создан завод по выпуску зимней спортивной одежды, которую потом итальянцы выкупают и отвозят к себе в Италию. Эта фирма раньше производила одежду в Бангладеш, а теперь решила производить в России, получается намного выше качество.

Также здесь, в Москве одна российская телекоммуникационная компания создала СП с крупной итальянской фирмой по разработке софта, который используется внутри банков и крупных компаний. Сейчас проходит стадия русификации и адаптации ПО. Компаньоны получили у итальянского министерства 1,5 млн евро, первые полмиллиона уже потрачены, и за них предприниматели перед итальянским правительством успешно отчитались (это обусловлено примененной моделью инвестиций). Проект развивается очень хорошо и сулит широкие перспективы.

Сейчас мы ведем еще около десятка проектов. Например, по созданию в России производства небольших самолетов. Есть одна неаполитанская компания, которая специализируется на разработке и выпуске небольших самолетов, способных «висеть» в воздухе до 11 часов. Там два пилота и много оборудования по аэрофотосъемке, контролю и так далее. Эти самолеты пользуются очень высоким спросом у спецслужб, служб мониторинга, дорожного и экологического контроля и так далее... Можно сказать, что это самолеты, которые по своим функциям идут сразу после вертолетов. Только час полета вертолета стоит $4000, а у этого самолета — $120. Спрос — на пять лет вперед. И производители решили открыть здесь, в России, дополнительное производство на два-три самолета в месяц. Причем, два самолета они сами будут выкупать и поставлять в разные страны мира. А один самолет хотят оставлять в России, поставлять различным службам. Интерес к продукции есть.

— Какие отрасли в России наиболее привлекательны для такого совместного бизнеса?

— Естественно, большая активность наблюдается в строительстве — гостиниц, магазинов, шоу-румов, ресторанов, своеобразных целых итальянских городков. На нас выходит немало российских предпринимателей, которые хотели бы в своих регионах создать такие... «маленькие Италии». Кто-то хочет создать «маленькую Тоскану», кто-то хочет производить итальянское вино, кто-то что-то еще... Например, есть проект создания такого городка в районе Сочи, невдалеке от олимпийских объектов.

Что еще? Обратились, например, сыровары из Адыгеи, которым нужна технология производства итальянских сортов сыра. Производители парников и другого оборудования вплоть до выращивания грибов. Есть несколько запросов по оборудованию для лесопилок. На самом деле, к нам каждый месяц приходят десятки запросов. Из них мы отбираем наиболее перспективные и ими занимаемся.

— Чаще обращаются русские компании или итальянские?

— Примерно одинаково. На нас выходит очень много итальянских производителей, которые ищут партнеров на российском рынке. А также россияне, которым нужны конкретные передовые технологии в той или иной производственной сфере. Конечно, иногда приходят люди, которые полны иллюзий и надеются просто под некую идею получить деньги. Скажем, приходят люди и говорят: «Вы инвестируйте в нас, и мы в течение шести месяцев всю планету покроем слоем черной икры в 15 см». И такие бывают.

— Вы отметили, что не все итальянские компании могут рассчитывать на участие в программах госфинансирования. Можно чуть подробнее об основных критериях?

— Повторю: итальянское правительство просит, чтобы итальянская компания, которая запрашивает деньги, имела три года положительного баланса. Естественно, все понимают, что последние два года были сложными из-за кризиса. Поэтому, если там даже не блестящий баланс, но приемлемый, и если компания сможет грамотно доказать, что благодаря новым инвестициям в России она сможет лучше развиваться, то деньги дадут.

Второе. Итальянскому правительству важно, чтобы мы помогали итальянским компаниям находить адекватных и надежных российских партнеров. Чтобы они технологически были, скажем так, «в теме». То есть, если речь идет о производстве самолетов, то это должны быть люди, которые уже работают в этой сфере. Или, например, если люди производили всю жизнь металлические конструкции, то естественно, они могут подойти производителям мебели из стекла и металла.

Третье: итальянское правительство требует, чтобы взнос российских партнеров был серьезным бизнес-взносом. Не просто «люди знают, кому позвонить». Нужны реальные основы для бизнеса. Кроме того, итальянское правительство предпочитает, чтобы российская сторона привлекла как минимум 15% требуемых инвестиций. Если больше, то еще лучше. Но 85% капитала — это тот максимум, который итальянцы определили для таких внешних проектов. Хотя «Клаб Италия» в принципе может помочь сделать так, чтобы оставшиеся 15% были получены в виде кредитов от коммерческих итальянских банков. Мы сами вступаем в переговоры с банками, готовим соответствующие программы и основания для того, чтобы итальянский банк мог дать российской компании кредит. Конечно, в этом случае речь не может идти о ставке в 0,5%, но тем не менее мы стараемся договориться о более дешевых условиях, ем в среднем по рынку. Разумеется, только в том случае, когда мы сами уверены в проекте и реализующих его партнерах.

— Чем объясняется готовность итальянского правительства финансировать проекты в России на столь выгодных для бизнеса условиях?

— Тут целый ряд причин. Начиная от личной дружбы Берлускони и Путина и заканчивая стремлением увеличить экспорт, создать в Италии новые рабочие места и нарастить налоговые поступления. Логика простая: чем активнее будет расти бизнес, тем больше он будет платить налогов и тем больше сотрудников ему понадобится. Итальянское правительство заинтересовано, чтобы Италия становилась все богаче и чтобы она экспортировала не только товары, но и технологии. Это задача каждого правительства любой страны: делать так, чтобы жители становились богаче.

— Какие трудности у «Клаб Италия» по ведению бизнеса одновременно с итальянскими и российскими предпринимателями?

— Можно сказать так, что мы в «Клуб Италия» — просто переводчики с бюрократического языка на понятный предпринимателям. Потому что предприниматели мыслят определенным образом, бюрократы — другим. Кроме того, нам приходится переводить с учетом национального менталитета обеих стран. Иногда сделки не происходят просто потому, что партнеры оказываются либо слишком далеки, либо слишком близки ментально. И главная роль «Клаб Италия» — помогать понимать друг друга. Ну и, разумеется, чтобы всем вместе понимать менталитет бюрократов, чтобы не было отказов. У «Клуб Италия» для этого — мощная команда специалистов, включая юристов, переводчиков, адвокатов, экономистов и так далее.

— Никола, вы прекрасно говорите по-русски, откуда это?

— У меня мама — русская.

— Поэтому вам проще понимать и тех, и других?

— Да, безусловно. Это очень помогает.

«Экспорт продовольствия: проблемы и перспективы»

Конференция в Московской ТПП собрала представителей широкого круга организаций и предприятий, специалистов и экспертов

Михаил Боев, пресс-служба МТПП

В Московской ТПП прошла конференция «Экспорт продовольствия: проблемы и перспективы». Ее организаторами выступили Московская торгово-промышленная палата и Национальный союз экспортеров продовольствия при поддержке Банка ВТБ, Банка Расчетов и Сбережений и компании «Проксима Консалтинг». В работе конференции приняли участие представители Министерства сельского хозяйства РФ, Министерства экономического развития РФ, Федеральной таможенной службы России, Торгово-промышленной палаты России, Национального союза экспортеров продовольствия, Российского зернового союза, Союза предприятий рыбного хозяйства и аквакультуры «Рыбный союз», Центра исследования федерального и регионального рынка алкоголя, других профильных ассоциаций, научных учреждений, эксперты, руководители предприятий. По итогам конференции «Экспорт продовольствия: проблемы и перспективы» была принята резолюция, которая направлена в Совет Федерации, Государственную Думу, профильные Министерства и ведомства.

Экспорт продовольственной продукции несомненно является стратегической задачей страны. Президент России Дмитрий Медведев считает, что российский сельскохозяйственный потенциал (9% мировой пашни, 52% черноземных почв, 20% пресной воды) позволяет не только вывести страну на продовольственное самообеспечение, но и превратить ее в ведущего экспортера продовольствия в мире. Для решения этой задачи требуется эффективное решение многих проблем, таких как вывод продовольственных отраслей на новый высокий технический и технологический уровень, создание экспортной инфраструктуры, механизмов финансовой помощи производителям продовольствия.

Вместе с тем, по мнению депутата Госдумы, председателя Совета Ассоциации отраслевых союзов агропромышленного комплекса Виктора Семенова (он, к сожалению, не смог принять участие в конференции, но направил в адрес организаторов свои предложения) экспортный потенциал российского АПК не только не реализован, но и по-настоящему не оценен.

«Реализация экспортного потенциала отечественного АПК не только поможет более быстрыми темпами вывести российскую экономику из кризиса, но и наша страна сможет играть весомую роль в международной торговле продовольствием и, соответственно, в решении вопросов борьбы с голодом в беднейших государствах мира», — говорится в его обращении.

Конференцию открыли генеральный директор Московской ТПП Юрий Азаров и председатель Правления МТПП Юрий Котов. Юрий Иванович отметил, что мы очень скудно представляем свою продукцию за рубежом. И это относится не только к продовольствию, но и к другой продукции. А потому нужен системный подход, государственная поддержка и регулирование экспорта. Эти вопросы регулярно поднимаются в стенах МТПП и данная конференция является продолжением диалога.

Руководитель аграрного центра ЕврАзЭС, заведующий отделом внешнеэкономической деятельности ВНИИ экономики сельского хозяйства Владимир Тарасов рассказал о том, что сейчас ситуация для экспортеров продовольствия крайне неблагоприятная в связи с высоким темпом роста цен.

«Вот уже в течение семи месяцев происходит регулярное увеличение цен на продовольствие. За январь текущего года оно составило 3,4%, а в целом за 7 месяцев мировой продовольственный рынок подорожал на 25%. Причем, для продовольствия массового потребления темп роста цен еще выше. Мы все прекрасно видим, как самые доступные в России продукты — сахар, картофель, гречка — демонстрируют 4-5 кратный рост цен в течение полугода.

Сложившаяся ситуация в некоторой степени стала причиной народных волнений в бедных странах, где основная масса людей живет на один доллар в день. В принципе, происходящее довольно симптоматично и говорит о том, что в мире вполне может произойти продовольственный кризис. Поэтому было бы неправильно, если бы мы не воспользовались текущим положением вещей, не оценили экспортный потенциал России и не приступили к его реализации.

Владимир Тарасов рассказал, что в Министерстве сельского хозяйства США выделено 6 стратегических целей. Первая из них — повышение конкурентоспособности американской сельскохозяйственной продукции на внешних рынках, когда поддерживается и производитель и определенный уровень цен. Для того, чтобы в мире покупали американское продовольствие в прошлом году было истрачено 78 миллиардов долларов США. В России же в действующей программе развития сельского хозяйства нет ни раздела поддержки экспорта российского продовольствия, ни мероприятий по защите нашего рынка.

По прогнозам и российских и американских специалистов к 2020 году экспортный потенциал России в зерновой отрасли оценивается в 15-17 млн т зерна. Однако, по мнению Владимира Тарасова, время еще есть, и через десять лет мы должны экспортировать не зерно, а продукты его переработки. Он привел пример Казахстана, который уже экспортирует на рынки арабских стран не зерно, а муку.

«В условиях таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана мы должны быть не конкурентами, а разработать согласованную, сбалансированную экспортную политику, что пойдет на пользу всем участникам Союза», — подчеркнул в завершение Владимир Тарасов.

Заместитель начальника отдела ВТО Департамента торговых переговоров Министерства экономического развития России Анна Сидорук в своем выступлении отметила, что нашим производителям при вступлении России во Всемирную торговую организацию не стоит особо рассчитывать на помощь этой организации.

«Соглашение ВТО по сельскому хозяйству предусматривает два вида поддержки, которые актуальны для российских производителей — экспортные субсидии и внутренняя поддержка. Первые сокращаются год от года и к 2013 году должны быть полностью устранены. В принципе, ни одна из развивающихся стран, вступивших в ВТО после 1995 года, не получила право на экспортные субсидии в области сельского хозяйства, поэтому мы это право также вряд ли получим. Остаются меры внутренней поддержки, которых в ВТО предусмотрено три категории по степени искажения торговли. Наиболее искажающие торговлю субсидии будут сокращаться год от года».

В этой связи, по словам Анны Сидорук, России необходимо создавать условия для развития сельского хозяйства, стимулирования производства, повышения его эффективности, что, в принципе, должно делаться независимо от вступления России в ВТО. Представитель Департамента развития регулирования внешнеэкономической деятельности Минэкономразвития РФ Виталий Рыбаков рассказал о том, что по просьбе «Росптицесоюза» Департамент изучал интерес у экспортеров к продукции российского птицеводства. Было проведено множество консультаций с российскими посольствами и торгпредствами, и почти в 50 странах выразили желание покупать нашу продукцию. Однако до конкретных поставок за исключением Казахстана дело не дошло. Не было разработано ни целостной программы, ни плана дальнейших действий. Причиной тому стала пассивность наших производителей.

О том, что существуют хорошие перспективы экспорта продукции российского птицеводства, говорил и директор Всероссийского научно-исследовательского института птицеперерабатывающей продукции РАСХН Виктор Гущин, обозначивший пути решения этого вопроса.

Но все, безусловно, зависит от каждого конкретного производителя. Ведь в выступлениях других участников довелось услышать информацию об экспансии американских окорочков, в то время как своих кур и цыплят российские производители перемалывают в муку. А ведь могли их импортировать, хоть в Уганду, которая, кстати, выражала интерес к продукции российского птицепрома! Однако каждый производитель сам решает: что ему делать, сам считает свои прибыли и убытки, а диктовать ему какие-то условия ни государство, ни, тем более, общественные организации не вправе. Между тем, по данным, приведенным президентом Национального союза экспортеров продовольствия Дмитрием Булатовым, российский экспорт продовольствия растет, и все большее число производителей адекватно оценивают свой экспортный потенциал и начинают работу в этом направлении.

«Экспорт российской агропродовольственной продукции за последние десять лет увеличился в 10 раз, — рассказал он. — Даже в 2009 году поставки российской агропродовольственной продукции на внешний рынок по сравнению с предыдущим годом увеличились почти на $1 млрд. В экспорте продукции с высокой степенью переработки на долю продовольствия приходится порядка 10%. Казалось бы, этих данных достаточно для того, чтобы оценить перспективность производства продовольствия в расчете на экспорт и оказать ему соответствующую поддержку. И в последние годы на поддержку экспорта расходуются немалые бюджетные средства. Однако наша система поддержки экспорта изначально ориентирована на поставщиков, прежде всего, машино-технической продукции, которые сотрудничают с зарубежными партнерами на долгосрочной основе. Экспортеры продукции пищевой промышленности, пусть даже и высокотехнологичной, при распределении бюджетных средств оказываются обойденными. Об экспортерах сельскохозяйственной продукции и говорить нечего. Между тем, внешняя торговля продовольствием имеет свою специфику. Поэтому политикой в этой области в странах — экспортерах ведают профильные министерства. Для поддержки экспорта агропродовольственной продукции используются особые механизмы государственной поддержки, соответствующие, разумеется, нормам и правилам ВТО. Очевидно, нам не следует здесь идти «своим путем», а лучше взять на вооружение опыт других стран. Иначе потенциал российского АПК так и не будет реализован, а наш импорт продовольствия так и будет в разы превышать экспорт».

Московская торгово-промышленная палата не стоит в стороне от проблем российских экспортеров. Для помощи им в 2006 году было создано дочернее предприятие Палаты — Московское агентство экспорта и инвестиций. Его генеральный директор Сурен Варданян проинформировал участников конференции о том, какую помощь агентство может оказать российским экспортерам. В частности, очень полезен для них портал внешнеторговой информации, предназначенный для российских и иностранных предприятий и содержащий информацию о внешнеторговой деятельности, инструментах и ресурсах для разработки экспортных стратегий предприятий.

Экспорт продовольствия представляется довольно перспективным для российских банков. Если начальник управления валютного контроля банка ВТБ Елена Третьюхина доложила о требованиях валютного законодательства РФ, которые немаловажно знать экспортерам, то вице-президент банка «Расчетов и Сбережений» Василий Корчинский признал, что российское сельское хозяйство является инвестиционно-привлекательной отраслью, которая позволяет производить конкурентоспособную и экспортоориентированную продукцию с высокой добавленной стоимостью.

«Биоклиматический потенциал страны дает возможность увеличивать объемы производства и обеспечивать качественной продукцией не только Российскую Федерацию, но и экспортировать ее. Показателем роста инвестиционной привлекательности отрасли являются эффективно работающие крупные российские и транснациональные компании: «Данон», «Каргил», «Нестле», «Юнилевер» и другие. И самое важное, что они наращивают объемы производства и создают новые рабочие места».

Стратегической целью развития отрасли, по мнению Василия Корчинского, является повышение конкурентоспособности отечественной продукции, сохранение приемлемого уровня рентабельности производства сельхозорганизаций. Это приобретает особое значение в условиях ухудшения ценовой конъюнктуры на мировом рынке по основным видам сельскохозяйственной продукции (зерно, молоко, сахар). В Российской Федерации принят базовый документ — Доктрина продовольственной безопасности, которая определяет долгосрочную политику развития агропромышленного комплекса страны.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«ЕвроСибЭнерго»: снова перенос

Электроэнергетический холдинг «ЕвроСибЭнерго» Олега Дерипаски рассматривает возможность проведения гонконгского IPO в этом году, но несколько позднее, из-за волатильности рынков. Первоначально «ЕвроСибЭнерго», основными активами которого являются контрольный пакет акций «Иркутскэнерго» и 70% акций «Красноярской ГЭС», предполагало провести размещение 25% своих акций в декабре прошлого года. Однако впоследствии IPO было перенесено на начало 2011 года по причине ожидания ключевого инвестора — китайской Yangtze Power, которой власти Китая должны были дать разрешение на покупку акций «ЕвроСибЭнерго» на сумму $168 млн. В конце января стало известно, что такое разрешение было получено, кроме того, сообщалось, что pre-marketing размещения должен начаться в феврале.

Новость о возможном переносе сроков проведения IPO стоит рассматривать как нейтральную, говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Алексей Ковалев: «С одной стороны, проведение IPO «ЕвроСибЭнерго» (сроки которого теперь не ясны) могло бы привлечь интерес участников рынка к акциям «Иркутскэнерго» и «Красноярской ГЭС». С другой стороны, при текущей рыночной конъюнктуре энергохолдинг мог бы разместиться по нижней границе ценового диапазона ($1 млрд), что оказало бы негативное давление на котировки акций его дочерних компаний».

«КТК» решил увеличить мощность

«Кузбасская топливная компания» (КТК) сообщила о принятии принципиального решения увеличить годовую мощность 2-й обогатительной фабрики (которую предполагается ввести в эксплуатацию в 2012 году) с 2 до 3,6 млн т. Данное решение позволит компании более быстрыми темпами наращивать обогатительные мощности и увеличивать долю высококачественного угля экспортного сортамента.

В соответствии с первоначальным планом компании, предполагалось до 2014 года ввести в строй три обогатительные фабрики совокупной мощностью 8,5 млн т. Теперь совокупная мощность возрастает до 10,1 млн т, что позволит компании увеличить долю перерабатываемого угля в структуре продаж до 55-60%. Стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский оценивает новость о более быстром развитии перерабатывающих мощностей КТК как позитивную, однако считает, что она вряд ли способна стать значимым краткосрочным драйвером для акций компании.

Слияние может затянуться

Арбитражный суд Пермского края запретил «Уралкалию» и «Сильвиниту» исполнять договор о присоединении, подписанный 7 февраля, удовлетворив тем самым требование «Акрона» наложить обеспечительные меры по иску о признании решений общих собраний акционеров «Уралкалия» и «Сильвинита», утвердивших решение об объединении компаний, недействительными. Кроме запрета на исполнение договора о присоединении, в качестве обеспечительных мер по иску «Сильвиниту» запрещено исполнять решение собрания акционеров от 4 февраля, ФСФР запрещено регистрировать выпуск и отчет об итогах выпуска акций «Уралкалия», а управлению ФНС — заносить информацию о ликвидации «Сильвинита» в ЕГРЮЛ. Предварительное заседание по делу назначено на 12 апреля.

Помимо «Акрона» истцами по делу выступают Licona International ltd, «РОФ «Сайпрус Лимитед» и «Медвежонок Холдингз Лимитед» (структура инвестфонда Prosperity Capital). Представители «Уралкалия», тем не менее, считают требования, предъявленные в иске «Акрона», безосновательными, и намерены активно оспаривать их в суде с целью завершения объединения компаний в срок.

«Применение арбитражным судом Пермского края обеспечительных мер стало достаточно неожиданным событием после того, как 3 февраля суд уже отказал «Акрону» в обеспечительных мерах по предыдущему иску к «Сильвиниту», — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Артем Егоренков. — Изменение позиции суда, особенно в свете обращения президента «Акрона» Ивана Антонова к премьер-министру с просьбой запретить слияние двух калийных компаний, может быть расценено инвесторами как сигнал о том, что лоббистский потенциал «Акрона» достаточно высок, и объединение «Уралкалия» и «Сильвинита», как минимум, может затянуться, а как максимум — привести к пересмотру коэффициентов обмена».

НПЗ на подъеме

Нефтепереработка в России обгоняет добычи

Александр Еремин,
аналитик ИК «ФИНАМ»

Большинство российских НПЗ демонстрируют темпы роста финансовых показателей, значительно превышающие показатели пятерки крупнейших российских ВИНК. Благодаря стратегии развития, направленной на наращивание глубины переработки, большая часть российских НПЗ может увеличить рост рентабельности бизнеса уже в ближайшем будущем.

НПЗ России сегодня недостатка в заказах не испытывают

Объемы нефтепереработки в России растут. В кризисном 2009 году нефтепереработчики в России пострадали гораздо больше, чем нефтедобытчики. Однако при посткризисном восстановлении отраслей в 2010 году темпы роста в сегменте нефтепереработки оказались выше, чем для нефтедобычи. В 2010 году объем нефтепереработки в России вырос на 5,7% год к году, в то время как добыча нефти — только на 2,4%. Цены на нефтепродукты в России стабильно продолжают расти. На протяжении всего 2010 года цены на бензин и дизельное топливо стабильно росли практически по всей России. В IV квартале 2010 года рост существенно ускорился, что может быть объяснено прекращением давления ФАС на нефтяные компании, большинство из которых пошло с ФАС на мировую и заплатило назначенные штрафы. В 2010 году цены на бензин выросли на 7%, а на дизельное топливо — на 20%, причем тенденция к росту продолжается. А в феврале 2011 года цены на многие нефтепродукты в России превысили исторические максимумы середины 2008 года.

Такая ситуация проявилась главным образом на розничном рынке нефтепродуктов России. Тем не менее, на оптовом рынке также были зафиксированы превышения исторических максимумов по некоторым видам нефтепродуктов. Динамика цен продолжается в сторону повышения, поддерживаемая высокими мировыми ценами на нефть. В меньшей степени подобным оптимизмом были затронуты российские рынки авиатоплива и мазута.

Российское правительство отреагировало незамедлительно, опасаясь социальных волнений. В результате, розничные цены на топливо упали на 5-15%. Тем не менее, оптовые цены на топливо показали гораздо меньший темп падения. Наш прогноз по темпу роста средней оптовой цены на нефтепродукты в России в 2011 году составляет консервативные 13% год к году. Мы ожидаем, что на столько же вырастет цена корзины нефтепродуктов, выпускаемой среднестатистическим российским НПЗ.

Определенную поддержку отрасли оказало и инвестиционное стимулирование НПЗ со стороны государства. С 2010 года государство вплотную взялось за стимулирование инвестиций в нефтепереработку. В 2010 году наращивание инвестиций в нефтепереработку большинством нефтяных компаний значительно опередило рост инвестиций в добычу. В 2011-2013 годы будет происходить постепенное уравнивание экспортных пошлин на темные и светлые нефтепродукты, от чего выиграют наиболее технологичные НПЗ с высоким выходом светлых.

Что касается корпоративного управления НПЗ, то оно находится приблизительно на одном уровне и не соответствует международным стандартам. Все компании публикуют ежеквартальную финансовую отчетность только по стандартам РСБУ. Собственных департаментов по отношению с инвесторами никто из них не имеет, а соответствующие департаменты в компаниях — контролирующих акционерах заводов не склонны раскрывать подробную информацию о своих заводах в отрыве от контекста всего их вертикально интегрированного бизнеса. Сведения о показателях заводов сами заводы публикуют весьма разрозненно и нерегулярно.

В кризисном 2009 году нефтепереработчики в России пострадали гораздо больше, чем нефтедобытчики. Однако при посткризисном восстановлении отраслей в 2010 году темпы роста в сегменте нефтепереработки оказались выше, чем для нефтедобычи. В 2010 году объем нефтепереработки вырос на 5,7%, а добыча — на 2,4%.

Управление и контроль

Торговые платформы

Андрей Сапунов,
старший инвестиционный консультант ИК «ФИНАМ»

Современные биржевые торги проходят при помощи специальных торговых платформ — программ, позволяющих в режиме online отслеживать динамику стоимости финансовых инструментов, принимать решения об их покупке-продаже. Также торговые системы позволяют осуществлять управление денежными средствами на счете.

Сегодня практически все биржи перешли на электронные торги, что позволяет брокерам предоставлять своим клиентам много полезных данных в режиме on-line. В их числе:

1. Система доставки биржевой информации участнику торгов. Любой участник торгов получает всю биржевую информацию, идентичную той, которую получает брокер через биржевой терминал.

2. Система доставки заявок клиента в биржевую торговую систему. Особенность российского трейдинга состоит в том, что заявки клиентов брокера напрямую попадают в биржевую торговую систему. Таким образом, зависимость клиента от брокера становится минимальной.

3. Система отслеживания собственных заявок и сделок клиента. После постановки заявки в биржевую систему инвестор постоянно отслеживает ее состояние и в любой момент может отменить свою заявку.

Для начала торгов инвестору лишь надо открыть счет у брокера, получить у него пароли, которые необходимо ввести в установленную на компьютер торговую платформу. Их существует достаточно много, но все они выполняют следующие функции: отображение биржевой информации в виде графиков, мониторинг за денежными средствами и количеством акций, которые купил инвестор, а также предоставление ленты новостей с самыми важными событиями текущего дня. Практически во всех торговых платформах есть уникальная возможность выставления стоп-заявок, то есть специальных заявок, направленных на уменьшение риска больших потерь в случае неблагоприятного движения цены. Так, например, с помощью программных технологий реализована скользящая стоп-заявка, которая позволяет ограничить убытки и при этом не влияет на уровень дохода.

Все современные поддерживают инструменты технического анализа — анализа, построенного на изучении динамики котировок, сопоставлении параметров различных индикаторов, выделении линий тренда. Целью технического анализа является прогнозирование направления дальнейших изменений цен и определение рекомендаций по выбору оптимальной стратегии работы на рынках выбранных ценных бумаг.

НОВОСТИ

«Аэрофлот» показал позитивные результаты

«Аэрофлот» опубликовал операционные результаты за январь. Пассажирооборот компании увеличился на 17,1%, до 3,1 млрд пассажирокилометров. Занятость пассажирских кресел по итогам января текущего года составила 70,9% против 70,4% в январе 2010 года. «Компания продолжила увеличивать пассажирооборот быстрыми темпами относительно удачного 2010 года, — говорит старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — При этом основной вклад в рост пассажирооборота внесли авиаперевозки на международных направлениях, которые выросли на 25,2% год к году в январе, тогда как внутренние авиаперевозки увеличились лишь на 1,2%. Среди негативных моментов стоит отметить, что пассажирооборот «Аэрофлота» в январе (+17,1% год к году) увеличивался медленнее, чем в среднем по отрасли (+20,5% год к году)».

Консолидация «ОГК-2» и «ОГК-6»

Генеральный директор «Газпром энергохолдинга» (100%-й «дочки» «Газпрома», созданной для управления активами в электроэнергетике) Денис Федоров заявил, что объединение «ОГК-2» и «ОГК-6» планируется завершить в III квартале текущего года. Он пояснил, что вопросы реорганизации планируется рассмотреть на годовых общих собраниях акционеров, тогда как в настоящее время привлеченные консультанты занимаются оценкой компаний и структурированием сделки. По словам г-на Федорова, в результате объединения ожидается реализация ряда синергетических эффектов, связанных с централизацией и оптимизацией закупочной, ремонтной и инвестиционной деятельности. Кроме того, в результате исключения дублирующих подразделений исполнительный аппарат объединенной компании может быть сокращен на четверть. «Газпром» объявил о планах по объединению ОГК-2 и ОГК-6 еще в апреле прошлого года, первоначально планируя завершить основные этапы консолидации в 2010 г. Однако, до сих пор не объявлены ни оценка стоимости компаний, ни даже форма, в которой пройдет объединение. Процесс консолидации несколько затянулся, что, по-видимому, нашло свое отражение в некотором охлаждении интереса инвесторов к акциям объединяющихся генераторов в последнее время, говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Алексей Ковалев: «Судя по заявлению г-на Федорова, «Газпром» все еще полон решимости завершить процесс консолидации в текущем году, что является позитивным фактором для акций ОГК-2 и ОГК-6».

«Соллерс» и Mitsui создают автосборочное СП

Компания «Соллерс» объявила о создании совместного предприятия (СП) с японским концерном Mitsui. Оно будет заниматься производством автомобилей Toyota и начнет функционировать с весны 2012 года. Первой моделью станет Toyota Land Cruiser Prado. Запланированный объем производства — 12 тыс. автомобилей в год. Доли «Соллерс» и Mitsui в СП будут распределяться в пропорции 50/50.

«Благодаря работе в рамках СП «Соллерс» сможет быстро увеличить загрузку своего завода на Дальнем Востоке без необходимости значительных инвестиций, — считает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Что касается запланированного объема производства, то на первом этапе он выглядит умеренным (12 тыс. автомобилей в год), однако ранее были анонсированы возможности расширения до 30 тыс. автомобилей в год. Для сравнения, в 2010 году «Соллерс» продал в России 83,7 тыс. автомобилей».

«Северсталь» продает убыточные иноактивы

«Северсталь» официально объявила о продаже трех убыточных американских активов — сумма сделки составила $225 млн, что почти в 10 раз меньше суммы, которая была заплачена за них в 2008 году. Покупателем выступает частный инвестиционный холдинг Renco Group, а сделку планируется закрыть уже в марте. С учетом долговых обязательств, которые берет на себя покупатель, общая сумма сделки составляет $1,2 млрд. В США у «Северстали» остаются два завода, Dearborn и Columbus, которые являются наиболее современными и эффективными активами международного стального сегмента группы. «Несмотря на то, что «Северсталь» продает активы почти в 10 раз дешевле цены покупки, мы считаем данное решение позитивным для компании, — говорит стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский. — Данная сделка позволит избавиться от убыточных активов, что позитивно отразится на финансовых показателях «Северстали».

Лондонский суд арестовал часть «Банка Москвы»

Лондонский суд наложил арест на акции «Банка Москвы», принадлежащие Goldman Sachs (3,88%). Сообщается, что Goldman Sachs нарушил акционерное соглашение, в соответствии с которым преимущественное право на покупку акций закреплено за «Банком Москвы».

Аналогичное соглашение заключено и с Credit Suisse, который владеет 2,77% акций «Банка Москвы». «Арест акций означает, что конфликт между менеджментом «Банка Москвы» и «ВТБ» все еще не исчерпан, — отмечает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Кроме того, до покупки пакета Goldman Sachs, «ВТБ» не будет владеть контрольным пакетом акций, следовательно, консолидация финансовых показателей «Банка Москвы» в финансовой отчетности «ВТБ» откладывается на неопределенный срок. Тем не менее, по данным некоторых источников, несмотря на арест, «ВТБ» сможет голосовать акциями Goldman Sachs, что позволит избрать большинство директоров в совет на собрании акционеров».

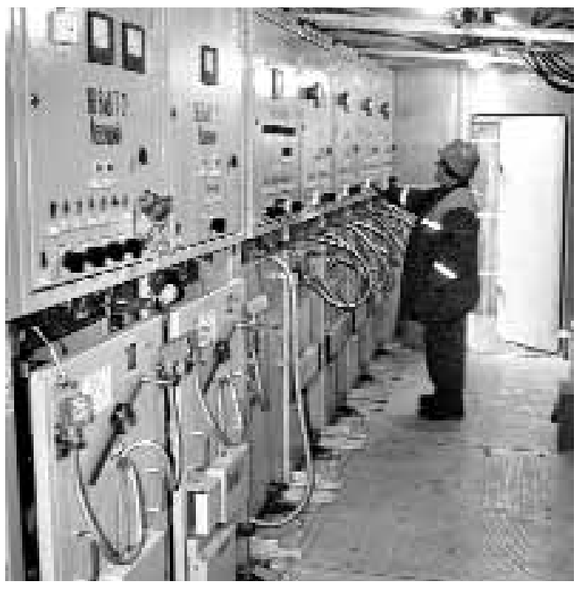
Все — на RAB!

МРСК Центра и Приволжья завершила перевод филиалов

Масштабная работа по подготовке к переводу на новую систему тарифообразования четырех филиалов ОАО «МРСК Центра и Приволжья» велась на протяжении всего прошлого года. Приказом Федеральной службы по тарифам РФ (ФСТ России) переход на RAB «Ивэнерго» и «Кировэнерго» был согласован 28 октября 2010 года, «Мариэнерго» и «Нижновэнерго» — 30 ноября 2010 года.

Первыми среди филиалов ОАО «МРСК Центра и Приволжья» на новую систему тарифообразования в 2009 году перешли «Рязаньэнерго» и «Тулэнерго». Следом за ними, в 2010 году, работать по методу RAB начали «Владимирэнерго», «Калугаэнерго» и «Удмуртэнерго». Освоение капитальных вложений энергокомпании за 2010 год с учетом перехода на новую систему тарифообразования пяти филиалов 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. Все подразделения ОАО «МРСК Центра и Приволжья» успешно реализовали инвестиционные программы по строительству, реконструкции и модернизации электросетевых объектов в 2009 и в 2010 году, повысив надежность электрических сетей в своих регионах.

«Благодаря полному переходу с 1 января этого года всех филиалов компании на систему тарифообразования RAB, объемы капитальных вложений в сетевой комплекс были расширены, — подчеркнул генеральный директор ОАО «МРСК Центра и Приволжья» Евгений Ушаков. — Таким образом, мы получили возможность привлечь дополнительные инвестиции для строительства и реконструкции энергообъектов в регионах, которые нуждаются в новых мощностях».



Как норма жизни

Грани и нюансы госполитики энергосбережения

В Общественной палате РФ состоялся круглый стол на тему: «ФЗ-261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности». Что изменилось за год?». При участии Союза машиностроителей России круглый стол был организован Межкомиссионной рабочей группой ОП РФ по вопросам модернизации промышленности, Рабочей группой ОП РФ по вопросам энергообеспечения, энергоэффективности, энергосбережения и НП «Национальное агентство по энергосбережению и возобновляемым источникам энергии».

Вел мероприятие руководитель Рабочей группы ОП РФ по вопросам энергообеспечения, энергоэффективности и энергосбережения Анатолий Либет. В работе круглого стола приняли участие представители профильных министерств и ведомств, общественных организаций, бизнес-сообщества, эксперты, ученые.

«Перед Россией стоит важнейшая задача снизить в ближайшие годы энергопотребление на 35-40%. Но из 50 подзаконных нормативных актов, которые должны были обслуживать этот закон, принято менее половины, — отметил Анатолий Либет. — По итогам 2010 года 46% муниципальных предприятий вообще не представили таких программ. А те, что представлены, за исключением нескольких регионов, очень слабые».

Участники круглого стола обсудили вопросы, связанные с развитием эффективности использования топливно-энергетических ресурсов, итоги введения норм энергосбережения и энергоэффективности, рассмотрели практические примеры реализации региональных программ энергосбережения. Было отмечено, что Россия идет по интенсивному пути интеграции в мировое сообщество и должна в полной мере соответствовать тем критериям, на которые ориентированы передовые страны. В западных странах принципы эффективного энергопотребления формировались и реализовывались на протяжении последних сорока лет. Энергосбережение стало для них нормой жизни.

В нашей стране все это находится в зачаточном состоянии. Несмотря на то, что в течение двух последних лет внесено большое количество поправок в действующие законодательные акты, принято около сорока документов по вопросам энергосбережения, почти половина которых имеет статус постановления Правительства Российской Федерации, последовательного плана действий до сих пор нет.

Усугубляет ситуацию отсутствие специализированного уполномоченного органа, централизованно осуществляющего государственную политику энергосбережения. Разделение полномочий в этой сфере среди различных органов исполнительной власти Российской Федерации существенно снижает эффективность управления процессом.

Рассмотрев вопросы, вынесенные в повестку дня, участники круглого стола признали необходимость дальнейшего совершенствования нормативно-правовой базы энергосбережения, создания отечественных энергосберегающих технологий и производства энергоэффективного оборудования. По мнению выступающих, необходимо выработать устойчивую гражданскую позицию, позволяющую превратить понятие «энергоэффективность» в норму жизни. При этом большая роль в популяризации бережного отношения к потребляемым энергоресурсам принадлежит общественным организациям.

В итоге обсуждения была принята резолюция, которая будет направлена в Госдуму, Минрегион, Минэнергетики и ряд других министерств и ведомств РФ.

Панельная дискуссия

Барьеры коммерциализации

Екатерина Щетинина

В рамках выставки и конференции Russia Power 2011 состоится панельная дискуссия «Барьеры для коммерциализации активов», которая пройдет во второй день конференции — 29 марта с 09:00 до 10:30. Панельная дискуссия будет частью серии запланированных встреч в рамках стратегического направления конференции. Ее участники, являющиеся специалистами и консультантами российской промышленности, обсудят актуальные вопросы развития энергетического рынка России, функционирование и развитие энергетической отрасли в целом.

Панельная дискуссия открыта для всех делегатов, но особенно будет интересна тем, кто является собственником, участвует в управлении или эксплуатации электростанций и ТЭЦ в России. Дебаты будут посвящены, в частности, теме эффективного управления активами электростанций, большинство из которых в результате реформ в России стало частной собственностью, на конкурентном рынке.

Полуторачасовой диалог обещает быть разносторонним и интересным: будут обсуждаться процессы и системы, которые могут уменьшить производственные риски на электроэнергетическом рынке, продемонстрировать, как применение систем управления активами помогает точно оценить производительность и техническое состояние электростанции, определить и оптимизировать объем производимой электроэнергии и точно прогнозировать операционный поток денежных средств.

Председателем панельной дискуссии будет Кристофер де Вир Уолкер, директор по энергетике России и стран Каспия Кембриджской энергетической исследовательской ассоциации, который в своем докладе расскажет о потенциальных возможностях оптимизации активов, таких как развитие инфраструктуры IT-решений, улучшение процессов сопровождения предприятий, методы повышения производительности компаний.

Кристофер де Вир Уолкер расскажет о том, как сделать бизнес успешным, обеспечить высокий уровень производительности по сравнению с конкурентами, усовершенствовать работу в таких областях, как эксплуатация оборудования и техобслуживание. Кроме того, в своем выступлении он затронет тему эффективного управления персоналом, расскажет об инициативах по разработке систем мотивации и обучения сотрудников.

Среди приглашенных участников круглого стола: генеральный директор ООО «Газпром энергохолдинг» Денис Федоров, председатель совета директоров ОАО «Группа Е4» Михаил Абызов, директор практики по энергетике и коммунальному хозяйству Accenture Марио Морескини, управляющий партнер Morgan&Stout Димитриос Сомовидис, генеральный директор ОАО «Квадра» Григорий Бакаев.

Конференция Russia Power пройдет с 28 по 30 марта 2011 года в Москве, в выставочном центре Экспоцентр на Красной Пресне. Конференция на протяжении 9 лет является площадкой, объединяющей крупнейших игроков рынка для обсуждения наиболее острых вопросов отрасли, обмена профессиональным опытом и знаниями и принятия важнейших для страны решений в сфере развития энергетического сектора экономики. В 2010 году в мероприятии приняли участие свыше 5000 специалистов в области энергетики и 140 экспонентов.

Организатором конференции и выставки **Russia Power** является компания **PennWell**, мировой лидер в области предоставления комплексных информационных продуктов для бизнеса. Компания выпускает 45 печатных и онлайн-изданий, организует свыше 60 конференций и выставок по всему миру, а также проводит исследования, создает и обновляет базы данных, обеспечивает обмен данными в реальном времени и предлагает другие информационные продукты. В своей деятельности PennWell ориентируется на мировые рынки стратегического значения. Организуемые компанией конференции и выставки POWER-GEN являются наиболее значимыми мероприятиями в мировой энергетике. Каждый год в них участвуют более 50 000 профессионалов энергетического сектора. Главный офис корпорации находится в г.Талса (США). Кроме того, PennWell располагает офисами во многих странах мира среди которых Англия, Германия, Россия и Гонконг. Это позволяет компании предоставлять клиентам и партнерам услуги поистине глобального масштаба.

Будущая ПГУ

На Вологодской ТЭЦ

Антон Васильев

ЗАО «Интертехэлектро» продолжает работы по строительству парогазовой установки мощностью 110 МВт/75 Гкал/ч на Вологодской ТЭЦ. Заказчик строительства — ОАО «Территориальная генерирующая компания №2».

На главном корпусе строящейся ПГУ ведется монтаж стеновых панелей и кровли. Выполняется устройство кровли электротехнического пристроя, а так же его межэтажного перекрытия. Завершены работы по устройству фундамента газовой турбины, сооружается фундамент котла-утилизатора. Начаты работы по сооружению фундаментов внешних объектов станции (пункт подготовки газа, склад масла в таре, градирня). Осуществляется устройство внутриплощадочных сетей станции. Ведутся работы по подготовке к монтажу мостового крана ГП 50/10. На площадку строительства доставлены газовая и паровая турбины с генераторами, газодожимные компрессоры, блочные трансформаторы, градирня, в апреле 2011 года ожидается поставка котла-утилизатора.

Парогазовая установка для Вологодской ТЭЦ будет состоять из газовой турбины PG 6111FA мощностью 75 МВт производства компании General Electric, паровой турбины 35 МВт производства Калужского турбинного завода и котла-утилизатора производства компании Austrian Energy & Environment. После ввода ПГУ в эксплуатацию увеличится электрическая и тепловая мощность станции, что позволит снизить зависимость Вологодской области от поставок электроэнергии из других регионов, повысить надежность тепло- и электроснабжения жилищного комплекса и промышленных предприятий, создаст условия для развития инфраструктуры г. Вологды. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на 2012 год.

ГК «Интертехэлектро — Новая генерация» обеспечивает формирование, развитие и комплексную реализацию инвестиционных проектов в энергетике. В группу входят: ООО «Интертехэлектро — Новая генерация», ЗАО «Интертехэлектро», ООО «Инженерно-проектный центр Новой генерации», ООО «Сервис Новой генерации». «Интертехэлектро — Новая генерация» осуществило строительство Ноябрьской парогазовой электростанции. В настоящее время ГК реализует проекты по строительству Курганской ТЭЦ-2, ПГУ-110 МВт на Вологодской ТЭЦ, ПГУ-220 МВт на Челябинской ТЭЦ-3, Приобской ГТЭС мощностью 315 МВт, реконструкции и техническому перевооружению подстанции «Районная» во Владимире.

Акцент на инновации

Заседание Научно-технического совета «МРСК Сибири»

Светлана Черногубова, Красноярск

Программы внедрения новой техники и технологий филиалов и обществ под управлением «МРСК Сибири» были рассмотрены на заседании Научно-технического совета (НТС) компании.

В заседании Совета приняли участие технические специалисты и руководители «МРСК Сибири». Они обсудили проекты программ внедрения новой техники и технологий филиалов и обществ под управлением компании. Особое внимание при их реализации в регионах будет уделено использованию современных приборов диагностики оборудования, что повысит эффективность планирования и выполнения ремонтов.

На НТС были определены основные критерии и подходы к ремонтной программе 2012 года, которая должна быть сформирована в компании в ближайшие месяцы. Кроме того, принято решение о включении в перечень целевых программ дополнительных проектов, направленных на увеличение надежности электроснабжения.

Речь идет о повышении уровня автоматизации подстанций и линий электропередачи за счет применения устройств аварийного включения резерва и автоматики повторного включения. Такие устройства незаменимы в случае аварийного отключения на питающих подстанциях и высоковольтных линиях электропередачи, и позволяют в считаные секунды восстановить электроснабжение потребителей.

Научно-технический совет «МРСК Сибири» создан в 2008 году. На нем рассматриваются передовые технические идеи, современные методики управления сетевым комплексом, планы и программы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), готовятся рекомендации для их реализации.

«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 «Тываэнерго» (дочернее общество) находятся под управлением ОАО «МРСК Сибири». Интегрированная система менеджмента «МРСК Сибири» соответствует стандартам ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ГОСТ Р ИСО 9001-2007, ГОСТ Р ИСО 14001-2007, ГОСТ 12.0.230-2007.

В филиалах действуют 244 Района электрических сетей (РЭС), 39 технических центров (ТЦ). Территория обслуживания — 2,173 млн квадратных километров. Общая протяженность линий электропередачи 271,332 тыс. км, трансформаторных подстанций 6-10-35/0,4 кВ — 55 466, подстанций 35-110 кВ — 1924. Полезный отпуск электроэнергии в 2010 году составил 80 461, 651 млн кВт•ч. Совокупная выручка от реализации продукции достигла 56 797,569 млн руб с НДС (с учетом ОАО «ТРК», ОАО «Улан-Удэ Энерго», ОАО «Тываэнерго»). Численность персонала — 21,5 тыс. человек.

Перепады не страшны

Количество отключений отопления снизилось втрое

Райфа Биткова, руководитель пресс-центра ОАО «МОЭК»

В феврале 2011 года количество отключений отопления в зоне обслуживания ОАО «МОЭК» снизилось почти в три раза по сравнению с февралем 2010 года — с 85 до 27. Это стало следствием повышения качества гидравлических испытаний тепловых сетей в летний период, отметил генеральный директор ОАО «МОЭК» Александр Ремезов, выступая на пресс-конференции «О готовности топливно-энергетического хозяйства города Москвы к работе в условиях резких перепадов температур».

В ходе летней ремонтной кампании по подготовке к отопительному сезону 2010/2011 годов на сетях ОАО «МОЭК» было устранено около 2000 разрывов, с проведением повторных испытаний на этих участках. Для сравнения, в ходе подготовки к отопительному сезону 2009/2010 года было устранено около 1300 таких разрывов.

По словам генерального директора ОАО «МОЭК», общее количество отключений отопления за последние пять лет снизилось в Москве в два раза, в то время как в целом по России имеется обратная тенденция. «Улучшение состояния теплосетевого хозяйства столицы — следствие планомерной работы ОАО «МОЭК» по перекладке тепловых сетей с применением труб новых технологий. Так, в 2010 году компания переложила 243 км тепловых сетей с применением стальных труб в ППУ-изоляции и труб из сшитого полиэтилена. На сегодня в Москве подлежат перекладке с применением труб новых технологий 2,5 тыс. км теплосетей. А всего на балансе МОЭК находятся 10,5 тыс. км сетей», — отметил Александр Ремезов.

Александр Ремезов подчеркнул, что основная задача МОЭК — работа на благо москвичей. «Сегодня в понятие качественного теплоснабжения входит предоставление клиентам полной и достоверной информации о количестве потребленного тепла и соблюдении режимов его подачи. На сегодня МОЭК может предоставить любой управляющей компании эту информацию в режиме он-лайн при помощи портала автоматизированной системы коммерческого учета потребления энергоресурсов (АСКУПЭ)», сказал руководитель МОЭК.

Как отметил Александр Ремезов, опыт, накопленный компанией МОЭК позволяет уверенно заявить: на сегодня нерешаемых проблем в теплоснабжении города Москвы нет.

Газовые турбины

«Силовые машины» поставят оборудование КЭС-Холдингу

ОАО «Силовые машины» поставят комплекты оборудования для пяти новых энергоблоков, которые будут построены в рамках инвестиционной программы КЭС-Холдинга. Производитель оборудования выбран по итогам конкурентной закупки, общая стоимость контрактов превышает 5,5 млрд руб. (без НДС).

Каждый комплект состоит из газовой турбины ГТЭ-160, генератора мощностью 180 МВт и системы возбуждения к нему, системы автоматического управления газотурбинной установкой (САУ ГТУ) и комплексного воздухоочистительного устройства (КВОУ). Они станут основой парогазовых установок (ПГУ) на Кировской ТЭЦ-3 и Ижевской ТЭЦ-1, Владимирской ТЭЦ-2, Пермской ТЭЦ-9 и Ново-Богословской ТЭЦ.

В соответствии с условиями контрактов, в обязанности «Силовых машин» входят услуги шеф-монтажа, шеф-наладки, обучение персонала заказчика, участие в индивидуальных испытаниях и комплексном опробовании, проведение гарантийных испытаний. Поставка оборудования начнется в третьем квартале текущего года и завершится в третьем квартале 2012 года.

Турбины ГТЭ-160 позволяют планомерно переходить с паросилового на парогазовый цикл за счет реализации последовательной схемы включения ГТУ в существующую часть ТЭЦ. Проект такого типа будет реализован на Пермской ТЭЦ-9. Инвестиционные проекты на Кировской ТЭЦ-3, Ижевской ТЭЦ-1, Владимирской ТЭЦ-2 и Новобогословской ТЭЦ предполагают установку новых моноблоков ПГУ-230Т электрической мощностью 220-230 МВт на существующих площадках электростанций.

«КЭС активно реализуют инвестиционную программу, и в последние месяцы подписали целую серию контрактов, связанных с проектированием, поставкой различных видов оборудования и ведением строительных работ на площадках новых энергоблоков», — отметил первый вице-президент — операционный директор ЗАО «КЭС» Андрей Вагнер.

СПРАВКА «ПЕ»: КЭС-Холдинг — крупнейшая российская частная компания, работающая в сфере электроэнергетики и газораспределения, созданная в 2002 году. Основные направления деятельности: генерация, энерготрейдинг и ритейл. Стратегические активы холдинга — это ТГК-5, ТГК-6, ТГК-7, ТГК-9, ряд региональных энергосбытовых компаний, а также ГАЗЭКС — компания, работающая в сфере газораспределения и газоснабжения России и Украины. Суммарная установленная электрическая мощность ТГК, где КЭС-Холдинг является стратегическим акционером, составляет 15767 МВт, тепловая мощность 67799 Гкал/ч.

Умные системы

Опыт применения насосного оборудования крупных центров

Одной из тенденций отечественного градостроительства последних лет является возведение крупных торговых центров, ставших самым динамичным сегментом коммерческой недвижимости. Необходимость в подобного рода объектах обусловлена их социальной значимостью, экономической целесообразностью, а также стремлением архитекторов придать новый облик городским улицам и площадям. Однако очевидно, что коммерческий успех торгового центра будет зависеть от его посещаемости, которая во многом связана с уровнем комфорта в помещениях ТЦ. Он, в свою очередь, определяется состоянием инженерных сетей (в частности, насосного оборудования в них). Опыт применения современных агрегатов в новых торгово-развлекательных центрах Москвы мы рассмотрим ниже.

«Золотой Вавилон»

Оптимальный микроклимат во внутренних помещениях торгового центра призвана обеспечить система центрального кондиционирования. Ее главная задача заключается в подаче, перемещении, смешивании нагревании, охлаждении, очистке, осушке и увлажнении воздуха. Для решения таких задач торговые центры оборудуются системами центрального холодоснабжения и центрального кондиционирования. При этом состав модулей кондиционера подбирается исходя из нужд и потребностей конкретного помещения (или группы помещений).

По этой схеме осуществляется кондиционирование в крупнейшем московском молле в черте МКАД — «Золотой Вавилон Ростокино», который открылся на проспекте Мира 18 ноября 2009 года. Общая площадь двухуровневого торгового центра, расположенного перед Северянинским путепроводом, превышает 240 тыс. кв. м, не считая парковки на 6,5 тыс. машино-мест. В нем расположены гипермаркеты «О'Кей», Media Markt и Castorama, 14-зальный кинотеатр «Люксор», зона развлечений, боулинг и универмаг Stockmann. В торговом центре реализовано комплексное решение для кондиционирования и вентиляции воздуха. При реализации инженерной задачи использовано оборудование Wolf Газенфелд (центральные кондиционеры), Systemair (вентсистемы малой производительности), KERMI (радиаторы), трубопроводы UNIPIPE, насосное оборудование GRUNDFOS. В частности, для подачи питательной воды применены вертикальные многоступенчатые центробежные насосы серии CR. В силу компактности они позволяют наиболее оптимальным образом использовать ограниченные по площади технические помещения ТЦ. Следует отметить, что подобное насосное оборудование уже несколько лет выпускается в России, на подмосковном заводе «ГРУНДФОС ИСТРА».

В системе холодоснабжения на основе холодильных машин с центробежным компрессором для технологи выработки и дистрибьюции холода используется 3 контура: наружный водо-гликолевый контур и два внутренних водяных контура первичный и вторичный. На перекачивании водо-гликолевой смеси стоят моноблочные центробежные насосы серии NK, способные перекачивать жидкости с температурой от -25°С. Эти агрегаты, оборудованные разборной муфтой, можно обслуживать без демонтажа электродвигателя, что важно при эксплуатации крупногабаритного оборудования. На циркуляции холодоносителя (воды) в водяных контурах установлены «инлайн»-насосы серии TP с соосными патрубками (подобные же агрегаты создают циркуляцию в системе отопления и ГВС, обеспеченной ИТП). На вторичном водяном контуре (на потребителя) с насосами серии TP применены внешние частотные преобразователи, позволяющие регулировать частоту вращения двигателя насоса по потребности в холоде. Конструкция этих насосов с «сухим» ротором делает их менее чувствительными к твердым включениям в перекачиваемой среде по сравнению с подобными устройствами с «мокрым» ротором. Благодаря особенностям конструкции насосы серии TP можно снять с трубопровода без разборки элементов системы. Это существенно облегчает обслуживание, поскольку даже для самых больших типоразмеров сервисные работы способен провести один человек.

ТРЦ «Вегас»

1 июня 2010 года в Москве открылся самый большой в России и один из крупнейших в Европе торгово-развлекательных центров — ТРЦ «Вегас». Общая площадь комплекса, по данным девелопера — компании Crocus Group, достигает 386 тыс. кв. м, а торговая — 130 тыс. кв. м. В «Вегасе» расположились гипермаркеты «Ашан», «Твой дом», «М.Видео», Media Markt, а также более 300 магазинов одежды, обуви и других товаров. Развлекательную часть «Вегаса» представляет 9-зальный мультиплекс «Люксор» с несколькими 3D-залами. Также оборудован паркинг на 7 тыс. машино-мест. Одна из особенностей нового ТРЦ — двухуровневый крытый парк экстремальных аттракционов (5000 кв. м), в центре которого расположились 18-метровое колесо обозрения, башня падения (19 м высоты), кинотеатр 5D и ледовая арена.

«Создавая VEGAS, мы воплотили в жизнь революционную для российского ретейла идею тематического шопинг-молла, интегрировав настоящий город в закрытое пространство торгового комплекса. В области дизайна, технического исполнения и развлекательной составляющей VEGAS, спроектированный на основе специальных международных интеграционных систем архитектурно-городского моделирования, не имеет аналогов на российском рынке», — отмечает Скотт Дениэлс (архитектурное бюро KlingStubbins). Очевидно, что для инженерного обеспечения комплекса такого масштаба понадобилось значительное количество энергоэффективного насосного оборудования. В данном случае также была выбрана техника GRUNDFOS, которая используется в системах водопровода и канализации, а также пожаротушения.

В частности, на станции повышения давления как технической воды (у комплекса есть своя артезианская скважина, где установлен погружной насос SP 70–18), так и воды из городского водопровода стоят многоступенчатые центробежные насосы со встроенной частотной регулировкой привода (ЧРП) серий CRE 5-10 и CRE 15-07. С помощью ЧРП электродвигатели могут плавно менять свою частоту вращения. Таким образом, насосы получают возможность эксплуатироваться в любой рабочей точке в пределах диапазона между минимальной и максимальной рабочей характеристикой. Применение такого оборудования оптимально в условиях, когда необходимо обеспечить переменный расход при постоянном давлении в системе. Очевидно, что в условиях гигантского ТРЦ потребность в воде может серьезно варьировать в зависимости от дня недели и времени суток.

Комплекс оборудован также собственной системой канализации, включая систему очистных сооружений. Отведение стоков обеспечивается КНС, где установлены откачивающие насосы погружного типа с одноканальным рабочим колесом серии SE 180. Необходимо отметить, что насосы этого типа могут устанавливаться и сухим способом благодаря конструктивным особенностям — тепло от электродвигателя к перекачиваемой жидкости отводится через мощные алюминиевые тепловые мосты. Поэтому, даже при сухом способе монтажа, насосу не требуется дополнительное охлаждение электродвигателя. Кроме того, двойное картриджевое торцевое уплотнение при необходимости легко заменяется без применения специальных инструментов.

Системы очистных сооружений ТРЦ «Вегас» укомплектованы насосами SEV 80.80.40, которые подобны насосам серии SE, но снабжены вихревым рабочим колесом SuperVortex. Эта конструкция сочетает в себе преимущества как вихревых, так и канальных рабочих колес, сохраняя высокий КПД. Особенностью SuperVortex является форма лопаток, не только обеспечивающая эффективную работу, но и способствующая деаэрации перекачиваемой среды. Благодаря оптимизации вихреобразования поток жидкости идет вне колеса, с минимальным контактом, что позволяет длинным волокнам, остаткам ткани и иным включениям беспрепятственно проходить сквозь насос, не вызывая его заклинивания.

Чистые технологии

Обеззараживание природных и сточных вод

Наталья Можаева

На базе Подольского водоканала прошло совещание «Актуальные проблемы обеззараживания природных и сточных вод». Специалисты водопроводно-канализационного хозяйства (ВКХ) из Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Псковской, Новгородской, Липецкой, Саратовской, Ивановской и Тульской областей, Татарстана обсудили актуальные вопросы обеззараживания природных и сточных вод. Организатором мероприятия выступили Российская ассоциация водоснабжения и водоотведения, Ассоциация водоснабжения и водоотведения Московской области, НПО «ЛИТ» и ООО «ГРУНДФОС».

В рамках мероприятия состоялись выступления заместителя министра жилищно-коммунального хозяйства Московской области Андрея Седова, заместителя директора ФГУН Федерального научного центра гигиены Роспотребнадзора им. Ф.Ф.Эрисмана Андрея Тулакина, руководителя лаборатории ОАО «НИИ ВОДГЕО» Валерия Швецова, профессора химического факультета МГУ Сергея Ткаченко, представителей НПО «ЛИТ» и ООО «ГРУНДФОС».

На сегодняшний день водоснабжение и канализование — один из проблемных секторов коммунального комплекса. «61 тысяча нормативных актов регулирует деятельность ВКХ в России. При этом все эти документы слабо между собой коррелируют. В разных нормативно-правовых актах принятые понятия трактуются по-своему, что приводит к полному недопониманию и формированию судебной практики против водоканалов. Кроме того, в РФ нет ни министерства, ни ведомства, которое бы занималось водой. Сегодня мы относимся к Министерству регионального развития. Однако в его функциях о воде нет ни одной строчки. Поэтому закон нам просто необходим», — сообщила в своем выступлении Елена Довлатова, исполнительный директор Российской ассоциации водоснабжения и водоотведения (РАВВ).

Законопроект «О водоснабжении и канализовании» был разработан специалистами ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга». Документ содержит 17 глав, 70 статей и пакет изменений в другие акты, регулирующих водоснабжение. Сейчас законопроект находится на рассмотрении в Госдуме Российской Федерации и уже вызвал достаточно много споров.

Документ предполагает приоритет экономических методов регулирования отрасли водоснабжения и канализования над административными. Основной идеей закона является возможность регламентировать взаимоотношения участников отрасли на качественно новом уровне с целью повышения ее инвестиционной привлекательности и экономической целесообразности, а также стабилизации социальной и экологической составляющей.

Проект предусматривает, что объекты центральной системы водоснабжения могут находиться как в государственной и муниципальной, так и в частной собственности. «И теплоснабжение, и газоснабжение, и энергетика отданы в частные руки. И только ВКХ остался при отце-матери. И получает такие тарифы, на которые нельзя жить», — продолжила Елена Довлатова.

Одним из основных новшеств законопроекта является введение регуляторных договоров, которые будут гарантировать организациям ВКХ неизменность установленных тарифов, необходимых для реализации инвестиционных программ.

В законе прописываются принципы организации деятельности сектора водоснабжения и канализования. Главное: загрязнитель — платит. Согласно документу, промышленные предприятия, сбрасывающие загрязненные сточные воды в централизованную систему водоотведения, должны либо оплатить водоканалу строительство дополнительных очистных сооружений, либо построить их самостоятельно.

Кроме того, заводы должны декларировать стоки и платить за «некачественные» сбросы, а производители бытовой химии — оплачивать акцизы в Экологический фонд, средства которого будут направлены на реконструкцию очистных сооружений.

Вторая важная тема совещания — методы очистки и обеззараживания сточных и питьевых вод. Как сообщил заместитель министра жилищно-коммунального хозяйства Московской области Андрей Седов, на сегодняшний день в России существует три способа очистки: озонирование, хлорирование и обработка ультрафиолетом. Особо эффективны эти методы в сочетании друг с другом.

«Опыт внедрения УФ оборудования производства НПО «ЛИТ» на зарубежных предприятиях водоснабжения и водоотведения подтверждает тенденцию расширения применения УФ обеззараживания в различных сферах. Традиционным и перспективным направлением являются УФ технологии в системах подготовки питьевой воды. Это направление широко распространено в США, странах Западной и Восточной Европы и обусловлено в первую очередь способностью УФ излучения эффективно воздействовать на микроорганизмы, устойчивые к хлору, и в то же время отсутствием образования в питьевой воде побочных продуктов, негативно влияющих на здоровье человека», — рассказал Сергей Костюченко, председатель Совета директоров НПО «ЛИТ».

Обеззараживание воды ультрафиолетом широко распространено в России. Так, самый крупный в мире УФ комплекс обеззараживания воды работает в Санкт-Петербурге — 9 УФ станций с оборудованием НПО «ЛИТ» единичной производительностью от 0,3 до 1,5 млн кубометров в сутки каждая.

В качестве реагента для первичного хлорирования воды в России зачастую используется гипохлорит натрия (NaClO), содержащий не менее 190г/л активного хлора. «Транспортировка и хранение концентрированного раствора NaClO достаточно просты и не требуют повышенных мер безопасности. Также получение гипохлорита натрия возможно и непосредственно на месте, путем электролиза (такой принцип используется, например, в установках серии Selcoperm). Электролитическое получение гипохлорита является весьма низкозатратным и безопасным способом, а сам реагент легко дозируется и также может применяться в автоматических установках обеззараживания», — сообщил собравшимся Антон Кожевников, руководитель проектов по системам водоподготовки ООО «ГРУНДФОС».

Что касается такого метода, как озонирование, то преимущество озона по отношению к другим дезинфектантам заключается в присущих ему дезинфицирующих и окислительных свойствах, обусловленных выделением при контакте с органическими объектами активного атомарного кислорода.

В рамках прошедшего мероприятия собравшиеся осмотрели ряд объектов МУП «Водоканал Подольска», где ознакомились с работой современного оборудования «вживую».

Компания GRUNDFOS была основана в 1945 году. На данный момент она представлена 80 компаниями в более чем 45 странах мира. Общий объем производства концерна — более 16 млн насосов в год. Доля мирового рынка по циркуляционным насосам составляет свыше 50%, что делает GRUNDFOS самым большим производителем насосов данного типа. В России насосы GRUNDFOS известны с начала 60-х годов. Официальное представительство GRUNDFOS в Москве открыто в 1992 году, а в 1998 году была основана дочерняя компания ООО «ГРУНДФОС». В 2005 году открыто первое производство в г. Истра (Московская область), и в настоящее время идет строительство второй очереди завода.

Основанное в 1991 году динамично развивающееся научно-производственное объединение «ЛИТ» является ведущим производителем УФ оборудования в России. НПО «ЛИТ» входит в тройку крупнейших мировых профильных компаний по объемам производства УФ оборудования. Объединение специализируется на разработке, производстве и внедрении систем обеззараживания воды, воздуха и поверхности, а также производстве источников ультрафиолетового излучения и ведет научные исследования в указанных областях.

Webinars для клиентов

Ruukki: новый формат

Финская компания Ruukki успешно внедряет на российский рынок технологию электронных семинаров (webinars). Этот новый и вместе с тем удобный инструмент общения с клиентами и партнерами уже успел зарекомендовать себя в западных странах, однако для российских компаний все еще остается новинкой. Первый в этом году электронный семинар Ruukki прошел 25 февраля и был посвящен сталям с полимерным покрытием для кровли.

Электронные семинары проводятся в Интернете в режиме онлайн. Таким образом, участники не привязаны географически и могут, находясь в разных городах и даже странах, получать информацию и выступать спикерами. Это позволит сэкономить не только время, но и средства.

Участники электронных семинаров Ruukki имеют возможность получать актуальную информацию по сталям непосредственно от их производителя. В качестве ведущих семинаров компания приглашает технических специалистов из Финляндии, которые рассказывают о новой продукции Ruukki: ее технических характеристиках, преимуществах использования, областях применения. Общение интерактивное: все участники семинара могут свободно задавать вопросы и обмениваться мнениями. Возможности электронных семинаров можно расширить за счет использования интерактивных досок, презентаций, VoIP и даже видео конференций.

«Я верю, что будущее бизнеса — за привлечением новых цифровых инструментов и технологий для удаленного сотрудничества, — говорит Юсси Туйску, вице-президент Ruukki Metals в России и странах СНГ. — В нашем распоряжении целый набор инструментов для управления общением даже на расстоянии друг от друга. Для такой большой страны, как Россия, это жизненно важно. Например, у Ruukki Metals есть офисы в разных регионах страны, а также представительства в Белоруссии. Интернет-технологии делают наш бизнес быстрее и эффективнее».

Большое количество участников прошедших электронных семинаров Ruukki свидетельствует о высоком спросе на информацию о продукции компании. На весну уже запланировано проведение еще трех подобных семинаров. В марте темой электронного семинара будут стали для автомобилестроения, в апреле — высокопрочные стали Optim, а в мае клиентам расскажут об износостойких сталях Raex и областях их применения.

Принять участие в электронном семинаре Ruukki может любой желающий. Для этого достаточно иметь доступ в Интернет и наушники с микрофоном. Участие бесплатное, зарегистрироваться можно прямо на сайте компании www.ruukki.ru, в разделе «Академия».

СПРАВКА «ПЕ»: Ruukki является европейским поставщиком компонентов, систем и комплексных решений из металла для строительства и машиностроения. Компания предлагает широкий ассортимент металлических изделий и связанных с ними услуг. Ruukki работает в 27 странах мира, ее персонал насчитывает 11700 человек. В 2010 году торговый оборот составил 2,4 млрд евро. Акции котируются на Хельсинкской бирже NASDAQ OMX (Rautaruukki Corporation: RTRKS). Корпорация использует маркетинговое название Ruukki.

Windoro от IG

За чистотой окон следит робот

Александра Ермакова

С этого года в продаже на европейском рынке появилось устройство Windoro, разработанное южнокорейской компанией Ilshim Global. Оно предназначено для… мытья окон. Прибор-робот квадратной формы и весом в 2,7 кг состоит из двух модулей, которые крепятся с разных сторон оконного стекла и удерживаются на нем магнитами. Устройство передвигается по стеклу (со скоростью 8 см в секунду), очищая его с помощью небольших щеток и моющего раствора. Новинка обойдется потребителям в $400. Продажи ноу-хау пока планируются в странах Европы и США.

Мытье окон «по старинке», без прибора-робота, требует больше времени и сил. И уход, например, за пластиковыми конструкциями имеет ряд тонкостей. Знание их облегчит и ускорит процесс придания окнам лоска. Для очистки стекла следует применять моющие средства (например, «Мистер Мускул» или Olinka), а также использовать только мягкую ткань, тряпку из микрофибры или губку. В качестве чистящего состава для ПВХ-профиля (рамы) лучше брать специальные средства (PVC-Glanzseif, Cosmoklar, Domax, Aron, Clarus-profi, Prok и др.).

«Не применяйте составов на основе абразивных частиц, бензина, растворителей и кислот, — поясняет Рафик Алекперов, руководитель Центра технического сервиса и обучения ТД ПРОПЛЕКС (эксклюзивного поставщика ПВХ-профиля, произведенного в России по австрийским технологиям). — Эти вещества могут повредить пластиковые поверхности». Элементы фурнитуры рекомендуется смазывать машинным маслом или техническим вазелином 1-2 раза в год. Это обеспечит стабильную работу оконной системы.

«Ни в коем случае не разрешайте детям рисовать маркерами и фломастерами на подоконнике и рамах. Такие следы уже ничем не смоешь», — советует Дмитрий Лоенко, начальник отдела по работе с физическими лицами строительной компании «Хоум Мастер». Соблюдение этих простых правил сохранит безупречный внешний вид окна и обеспечит его исправную работу в течение всего срока эксплуатации. Даже без использования робота.

Когда едет крыша

Самые частые ошибки при монтаже кровли

Компания «Металл Профиль» — ведущий российский производитель кровельных и фасадных систем — в преддверии строительного сезона в частном домостроении составила список самых частых погрешностей при монтаже крыш из металлочерепицы. Исследование проводилось среди специалистов по всей стране и выявило самые распространенные ошибки.

Применение «болгарки»

«Казалось бы, что может быть проще — взял «болгарку», которая имеется практически в каждом домохозяйстве, и разрезал стальной лист металлочерепицы, — комментирует ошибку Евгений Лазукин, начальник департамента продаж кровельной и водосточных систем компании «Металл Профиль». — А это грубейшее нарушение, так как в процессе резки абразивный диск, нагреваясь, выжигает не только полимерное покрытие, но и цинк. В местах реза начинается бурный процесс коррозии. Следует также учесть, что раскаленные искры от «болгарки» разлетаются по всей крыше, прожигают покрытие и становятся причиной ржавых подтеков». Для резки листов специалисты рекомендуют электроножницы, электролобзик, специальную насадку на дрель или просечные ручные ножницы.

Отсутствие уплотнителя под коньком

Эта зима, с ее частыми оттепелями и морозами, обилием снега и сильными ветрами, заставила обратить внимание еще на одно обстоятельство.

«Невнимание к рекомендациям наших специалистов о необходимости установки уплотнителя под коньком, — рассказывает Евгений Лазукин, — приводило к тому, что в подкровельное пространство задувало очень много снега. В России для гидроизоляции утепленных кровель широко применяются микроперфорированные пленки (с двойным вентзазором). Под тяжестью снега и льда происходило соприкосновение пленки с утеплителем, в результате чего пленка теряла свои свойства, а утеплитель пропитывался влагой. Это приводило к промерзанию и протечкам, а также к отсыреванию и гниению деревянных конструкций кровли».

Использование некачественных саморезов

При допущении такой оплошности домовладелец рискует тем, что крепеж быстро разболтается, влага проникнет в подкровельное пространство, начнется коррозия листов в месте крепления.

Для монтажа металлочерепицы специалисты рекомендуют саморезы 4.8х28 (4.8х35) из нержавеющей или высококачественной углеродной стали с антикоррозийным покрытием. Кровельный саморез должен иметь шайбу с ЭПДМ-прокладкой (атмосферостойкая резина повышенной эластичности, устойчивая к температурным и химическим воздействиям) и головку, покрытую краской. Один из способов отличить качественный и некачественный саморезы — сжать шайбу пассатижами. На фирменном саморезе крашеная поверхность и резиновая прокладка останутся целыми.

«Важно помнить, — говорит специалист «Металл Профиль», — что кровля — это значимая и сложная часть дома, на которой нельзя экономить. Если вам дорого ваше спокойствие и вы не хотите думать о монтаже крыши в течение ближайших 30-50 лет, то стоит обратить внимание на готовые кровельные решения от проверенных производителей. Вы приобретете качественные компоненты кровельного пирога и будете иметь гарантию долговечности конструкции».

Безусловно, в российской действительности ошибок монтажа кровли гораздо больше. «Опасности» могут подстерегать домовладельца на любой стадии обустройства: от проекта крыши до установки водосточных систем. Поэтому если есть возможность, следует доверить профессионалам каждый из этапов, чтобы никого не испортил «кровельный вопрос».

ПОДРОБНОСТИ

Пилотесса из космоса

Женщины осваивают штурвалы авиалайнеров

Валерий Родиков

По состоянию на 8 марта 2011 года в «Аэрофлоте» — девять женщин-пилотов. А еще сравнительно недавно была только одна — Ольга Грачева, ныне командир Боинга-767. Тенденция роста женского летного состава налицо. И в этом нет ничего удивительного. В мире растет число женщин-пилотов. В США коммерческих женщин-пилотов — более 7000, а капитанов воздушных судов — около 800. В Америке женщины не редкость и в военной авиации. Уже есть полностью женские экипажи транспортных гигантов С-130, боевых вертолетов «Апач»… Эти факты говорят о том, что женщин в авиации, как это ни обидно для мужчин, с каждым годом будет все больше. Даже на консервативном в женском вопросе арабском Востоке в авиакомпании Etihad Airways есть женщины-пилоты на А320. В России пока в авиакомпаниях не более двух десятков пилотесс. За границей женщина-пилот стало нормой, а в России пока остается подвигом. Об одной из них Надежде Кужельной — пилоте аэробуса А320 с космическим прошлым — наш рассказ.

Надежда Кужельная — единственная в мире действующая пилотесса, обладающая дипломом космонавта! За всю историю отечественной космонавтики только три женщины побывали в космосе — Валентина Терешкова, Светлана Савицкая и Елена Кондакова. Еще несколько лет назад в этом списке могла появиться Надежда Кужельная. О Надежде писали много, особенно накануне ее несостоявшегося полета. До отряда она окончила МАИ, научилась летать в аэроклубе, выступала в женской пилотажной группе при ОКБ имени Сухого, стала членом команды «Ласточки» — женской сборной России, по мастерству не уступающей пилотам «Русских витязей» или «Стрижей».

Оставалось всего полшага до космической орбиты, но места на кораблях «Союз ТМ» стали продавать иностранцам. У русских возможность полететь была только в кресле командира корабля. На это место мог претендовать только тот, кто имел опыт космических полетов. Десятилетиями не иметь перспектив на полет и получать зарплату космонавта — это ее не устроило. В 2003 году она, последняя женщина в российском отряде космонавтов, в неполные 40 лет ушла из отряда.

Только недавно стали летать в космос те, кто готовился с ней. А она реализовала свою юношескую мечту: окончила Ульяновское высшее авиационное училище и стала пилотом гражданской авиации. Будучи в «Аэрофлоте», освоила два типа самолетов: Ту-134 и А320.

«Я благодарна «Аэрофлоту»: поверить в женщину-пилота и доверить ей управление пассажирским самолетом — смелый шаг, на который отважится не всякая авиакомпания».

Сначала было физически тяжело: 134-я «тушка» изначально сконструирована как военный самолет, с расчетом на рослых, широкоплечих парней. Результаты долговременных неестественных положений позвоночника она вылечила своим методом, приобретенным в бытность пилотажника, когда перегрузки на спортивном самолете Су-26 составляли от -9 до +12. После Ту-134 аэробус А320, за штурвал которого несколько лет назад пересела Надежда, показался ей настоящим раем. Компьютеризированный лайнер требует от пилота не физической силы, а интеллектуального мышления. Ей пригодились навыки программиста, которым она работала несколько лет, а также год учебы в МГУ на вечернем отделении мехмата.

Дочка Катя, которая родилась в 1999 году, ждет маму на земле. Если дочь однажды скажет: «Хочу быть пилотом», Надежда ответит: «Тебе придется отказаться от огромного количества вещей, много работать над собой и никогда не плакать, несмотря на то, что ты — девушка...» В этих словах ее собственный опыт, ее жизнь, в которой теперь она ни о чем не сожалеет. Но, похоже, что дочь и без маминых слов все уже поняла, и потому не хочет быть летчиком. А сама Надежда считает, что быть пилотом «Аэрофлота» — не менее престижно, чем космонавтом. Надежда у нее есть, она заключена в ее имени, которым ее нарекли родители.

Компьютерные преступления

Что делать, если это, не дай Бог, но все-таки случилось у вас

Мария Кузнецова

Компания LETA — один из лидеров рынка информационной безопасности в России, ведущий оператор типизированных ИТ-услуг — стала генеральным партнером семинара «Компьютерные преступления или что делать, если это случилось в твоей компании», который прошел в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ. Организаторами мероприятия выступили Российский союз ИТ-директоров (СоДИТ), Комитет по безопасности предпринимательской деятельности ТПП РФ и Межрегиональная общественная организация «Ассоциация защиты информации» (МОО АЗИ). Поддержку и содействие семинару оказала Школа ИТ-менеджмента АНХ при Правительстве РФ.

Мероприятие прошло в необычном для российского рынка формате: в нем были совмещены всесторонний анализ комплекса методических, организационных и технических вопросов, связанных с компьютерными преступлениями, а также разработка целостной системы конкретных рекомендаций для предприятия, ставшего объектом такого преступления. Также была представлена работа Экспертного Совета, объединяющий ведущих экспертов по различным аспектам борьбы с компьютерными преступлениями, представителей правоохранительных органов и силовых структур, а также ИТ-директоров предприятий, имеющих опыт реальных действий в подобных ситуациях. Совет обсудил пути предотвращения, противодействия и методы реагирования на случившиеся инциденты, а также сформировал пошаговую инструкцию, точно показывающую, что надо делать при возникновении инцидента ИБ.

В информационной части семинара признанные эксперты рынка представили доклады с актуальными данными о реальном состоянии российской киберпреступности, оценке соответствующих рисков для субъектов экономической деятельности, превентивных и корректирующих методах реагирования на угрозы, формах Международного сотрудничества и практике взаимодействия с органами государственной власти и управления при проведении расследований. Особое внимание было уделено мошенничеству в системах ДБО, от которого страдают практически все российские банки и их клиенты. Повестка дня охватила практически все главные темы, в которых предприятие должно разобраться, чтобы верно оценить масштаб угроз, выработать собственную стратегию в отношении компьютерных преступлений, своевременно провести необходимые организационно-технические мероприятия.

Алексей Медведев (компания LETA) сделал доклад о превентивных методах реагирования на угрозы, оптимальных правилах коммуникаций при возникновении инцидента и комплексном использовании двух основных корректирующих методов — реагирования и расследования. Эти методические вопросы были рассмотрены применительно к таким актуальным для российских предприятий видам угроз, как бот-сети, фишинг, различные виды DDoS-атак и др.

В докладе «Реалии российской киберпреступности» (Илья Сачков, компания Group-IB) был приведен основанный на последних данных комплексный анализ компьютерной преступности в 2010 и 2011 годы, включая новые типы компьютерных преступлений. Также были представлены наиболее эффективные методы профилактики, обнаружения, мониторинга, реагирования, расследования.

Было отмечено, что в настоящее время специальные компьютерные вирусы и вирусоподобное вредоносное ПО стали стандартным инструментом в арсенале компьютерных преступников. Александр Матросов (ESET RUSSIA), рассказал о наиболее часто встречающихся технических уловках для внедрения в системы и хищения денежных средств.

По теме ДБО также прозвучали доклады представителей банковской отрасли: «Практика расследования мошенничества в системах ДБО в кредитных организациях» (Павел Крылов, начальник Отдела ИТ-рисков ОАО «Сведбанк»), «Практика взаимодействия с правоохранительными органами при расследовании инцидентов в ДБО» (Александр Беликов, начальник отдела департамента безопасности ОАО «Россельхозбанк») и «Высокотехнологичное мошенничество в системе Клиент-Банк. Взгляд со стороны клиента» (Алексей Плешков, начальник отдела защиты информационных технологий ОАО ГПБ). О международном сотрудничестве и практике взаимодействия с органами государственной власти и управления в своем выступлении рассказал Сергей Буняков, заместитель директора Центра реагирования на компьютерные инциденты.

«Сегодня преступления, совершаемые с помощью компьютерных технологий — обычное дело. За ними стоят четко организованные международные преступные сообщества, имеющие огромные финансовые ресурсы и действующие практически безнаказанно. Даже став объектами таких преступлений, предприятия зачастую не знают об этом или действуют кустарно, помогая преступникам «замести следы». А большинство организаций, еще не пополнивших ряды жертв, даже не подозревает о реальных масштабах киберпреступной деятельности и уровне рисков. Соответственно, они и не задумываются о мерах противодействия, а когда гром грянет — действуют по вышеописанной схеме, — говорит Андрей Конусов, генеральный директор компании LETA. — Конечно, это комплексная проблема, но главное — разбудить предприятия, дать им четкий выверенный план действий».

Компания LETA — один из лидеров рынка информационной безопасности в России, первый оператор типизированных ИТ-услуг. LETA оказывает весь спектр услуг по информационной безопасности — от разработки стратегии ИБ до внедрения и сопровождения технических средств защиты информации. 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 (по данным рейтинга «CNews Security 2009: Крупнейшие ИТ-компании России в сфере защиты информации»). Инвестиционная стратегия LETA Group основывается на создании, приобретении и управлении активами в различных сегментах российского ИТ-рынка.

Вдохновение каждый день

Девять из десяти хотят знать правду о том, чем их кормят

Unilever Food Solutions, подразделение компании Unilever, один из мировых лидеров по производству продуктов для индустрии общественного питания, объявляет о ребрендинге. Глобальная смена позиционирования отражает новое видение миссии и ценностей Unilever Food Solutions.

Работая в тесном сотрудничестве с профессионалами сектора HoReCa в 74 странах мира, Unilever Food Solutions помогает им достичь необходимого баланса между созданием привлекательного для гостей меню и экономической эффективностью ресторанного бизнеса. Поэтому в рамках обновления бренда, Unilever Food Solutions представит новые идеи и решения в помощь профессиональным поварам и рестораторам: «Ваши гости» (как добиться того, чтобы ваши гости непременно возвращались снова и снова?); «Ваша кухня» (как сделать вашу кухню эффективной и процветающей?); «Ваше меню» (как повысить питательную, вкусовую и экономическую ценность вашего меню?). Все это нашло свое отражение как в визуальном восприятии (новый корпоративный логотип в ярком и энергичном оранжевом цвете), так и в новом слогане: «Вдохновение каждый день».

Кроме того, действуя в рамках новой миссии и ценностей, Unilever Food Solutions инициировал проведение глобального отраслевого исследования, посвященного проблемам и задачам индустрии HoReCa. В отчете, получившем название World Menu Report («Что мы едим?»), были проанализированы мнения потребителей 7 стран — Бразилии, Великобритании, Германии, Китая, США, Турции и России. Согласно основному выводу отчета, 9 из 10 потребителей хотели бы получать более подробную информацию о тех продуктах, которые они употребляют в заведениях общественного питания. 72% россиян подтвердили, что эти данные позволят им сделать выбор в пользу более полезных продуктов. По данным исследования, подобных сведений не хватает в меню всех стран-участниц опроса. На вопрос, была ли им предоставлена какая-либо информация о пищевой ценности съеденных блюд во время последнего посещения ресторана или кафе, положительно ответили лишь 17% россиян.

Во всем мире все очевиднее становится глобальная тенденция: люди начинают более внимательно относиться к своему здоровью и стремятся получать удовольствие от еды, которая была бы не только вкусной, но и полезной. Кто же должен следить за тем, чтобы меню ресторанов и кафе содержало столь важную для гостей информацию? По мнению большинства опрошенных, решением этой задачи должны заниматься не поставщики продуктов или правительственные структуры, а непосредственно представители администрации заведений общественного питания. В частности, среди россиян с этим согласны 68% респондентов. Поэтому именно сегмент общественного питания должен совместными усилиями найти решение этой актуальной задачи.

«Запуск нового бренда Unilever Food Solutions отражает наше стремление и готовность оказывать полную поддержку нашим клиентам, предоставляя им качественные и надежные ингредиенты, творческие идеи и источник вдохновения, необходимые для работы. Исследование World Menu Report поможет им лучше понять актуальные потребности людей, посещающих заведения общественного питания. Сейчас нам необходимо работать в тесном сотрудничестве со всеми партнерами по отрасли, чтобы найти решение выявленных проблем и первыми предоставить посетителям все, в чем те нуждаются. Благодаря нашему новому позиционированию, профессиональным услугам и ингредиентам, высококвалифицированной команде мы уверены, что способны выполнить поставленные задачи», — говорит Габи Вриикен, президент по маркетингу Unilever Food Solutions.

Unilever Food Solutions — подразделение компании Unilever, один из мировых лидеров по производству продуктов для индустрии общественного питания. Мы предлагаем продукты и услуги, разработанные специально для поваров самых разных заведений: как в коммерческом, так и в социальном секторе, от больших международных сетей до маленьких ресторанчиков. Unilever Food Solutions помогает оптимизировать все производственные процессы на кухне, добиваясь отличного вкуса и высокого качества приготавливаемой еды. Решения, разработанные нашими экспертами, не только вдохновляют на новые творческие поиски и совершенствование кулинарного мастерства, но и дают возможность использовать в работе самые современные технологии.

Ассортимент включает в себя одни из самых известных и популярных торговых марок для сегмента HoReCa. Такие продукты, как Knorr, Hellmann's, Lipton и др., являются ключевыми ингредиентами, которыми постоянно пользуются на своих кухнях профессиональные повара 74 стран мира.

Unilever Food Solutions работает в пищевой отрасли с 1880 года и понимает важность соблюдения разумного баланса между удовлетворением потребностей гостей и получением прибыли, помогая многим ресторанам и производителям сохранять новизну и привлекательность своих меню и рецептов в мире постоянно меняющихся вкусов.

Угроза кризиса продовольствия

Необходимо активнее стимулировать сельское хозяйство

Владислав Исаев

Информационная группа Finam.ru провела конференцию «Продовольственный кризис: новая угроза глобальной экономике?». Ее участники считают, что в целом ситуация в российском АПК стабильна, однако для развития отрасли государству необходимо проводить более продуманную политику и активнее привлекать инвестиции.

Государственную политику, направленную на поддержку агропромышленного комплекса, участники организованной «ФИНАМом» конференции считают малоэффективной. Поддержка сельского хозяйства на данный момент осуществляется в основном «точечными» методами — путем субсидирования ставок, пролонгации и реструктуризации кредитов предприятий АПК, говорит главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин: «Структурно такая политика проблему не решает. При рентабельности в 3-7% и зависимости выручки от погодных условий в 50-70% для предприятий АПК такая политика означает затягивание долговой петли, низкий приток частных инвестиций». По мнению эксперта, для нормализации ситуации в секторе требуются изменения законодательства, которые привели бы к смещению налоговой нагрузки на посредников, а также развитие госинвестиций в АПК и инфраструктуру, что, как показывает практика, позволяет эффективно привлекать частный капитал.

Более оптимистичен аналитик по товарно-сырьевым рынкам «ТКБ Капитал» Александр Ковалев, который констатирует постепенное улучшение в отечественном сельском хозяйстве, о чем свидетельствует статус третьего мирового экспортера пшеницы России в 2008-2009 годах. «Правда, если смотреть по всем видам сельхозпродукции, то картина не столь радужная. Развивать сельское хозяйство, разумеется, надо, можно даже параллельно с экспортом нефти», — полагает эксперт. Практика государственных интервенций и закупок вредит рынку, считают участники конференции. «Безусловно, при наличии нормально функционирующего рынка от госзакупок и интервенций больше вреда, чем пользы, потому что любое манипулирование рынком, в конце концов, оказывается во вред и производителю и потребителю, — говорит г-н Ковалев. — Но рассуждения о том, почему что-то не так, как в других странах, скорее всего, лежат за рамками одной лишь темы сельского хозяйства».

Подорожание продукции из-за интервенций возможно, считают другие участники конференции. В рамках аукционов цены были установлены ниже рынка, отмечает начальник отдела корпоративного анализа Банка «Петрокоммерц» Евгений Дорофеев. Но, по его мнению, последующее подорожание продовольствия в ноябре стало совершенно правильной рыночной реакцией продавцов.

По оценкам экспертов, сельское хозяйство должно регулироваться рыночными методами, опыт СССР неактуален. В качестве примера г-н Ковалев приводит опыт КНР: «Сейчас страна столкнулась с тем, что не может обеспечить необходимый объем производства — в прошлом году был план 500 млн т зерна. Для охлаждения локальных рынков они продавали сою и кукурузу из госрезервов на аукционах».

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: А.Рыкова, А.Глуховская, А.Коптяев, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Теперев.

Использованы материалы информагентств и интернет–изданий.
Номер подписан 4.03.2011 г.
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38
www.redstarph.ru
Номер заказа 972
Тираж 40000 экз.

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