

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Запуск в Глазове

Новая печь для термообработки

стр. 2

Чистый город

II Всероссийская выставка-конкурс

стр. 2

Актуальное мини

LIFAN создал молодежное авто

стр. 2

Соглашение о сотрудничестве

«Ростехнологии» в медицине

стр. 3

Славянский союз

Интеграция в России и Украине

стр. 3

СТРАТЕГИИ

4-5

Банальный недостаток

В бой идут одни профессионалы

стр. 4

Лизинг в России

Анализ от Brunswick Rail

стр. 4

Терминал Мууга

Порт — в управлении профессионалам

стр. 4

Морские торговые

Грузооборот российских портов растет

стр. 5

Вопросы инсайда

Злоупотреблять нельзя

стр. 5

Тарифная тревога

Инвесторы написали Путину

стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6

ComVas и Eco-Park

Энергоэффективность в центре внимания

стр. 6

Первый партнер

RS Group вновь признана лучшей

стр. 6

2,1 млрд руб. на ремонт

«МРСК Сибири»: инвестиции в 2011 году

стр. 6

ЖКХ и СТРОИТЕЛЬСТВО

8

Экономия на деле

Модернизация системы освещения

стр. 8

Новое типовое

Для офисов и магазинов

стр. 8

Оконные перспективы

Ремонт с поправкой на зиму

стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

Правительство Москвы планирует сократить площадь промзон в городе с 27 тыс. га до 7,5-7,7 тыс. га. Заместитель мэра Андрей Шаронов объяснил, что такое сокращение промышленных зон столицы предусмотрено программой по выводу предприятий за пределы Москвы и что правительство Москвы ведет соответствующие консультации с руководством Калужской, Смоленской, Ярославской областей. Он отметил, что в настоящее время структура экономики города «является неадекватной, поскольку слишком много производств, для которых даже нет рабочей силы». А.Шаронов добавил, что руководство города ставит цель сосредоточиться на развитии Москвы как центра по предоставлению услуг, в том числе в сфере образования, медицины и других. В Москве наблюдается серьезная диспропорция между плотностью населения и уровнем развития инфраструктуры, прежде всего автодорог. Город отказался от строительства дополнительных 100 млн кв. м жилья, иначе это привело бы к транспортному коллапсу.

Созвездие ГЛОНАСС

РНТ запустила в производство новое поколение оборудования

Александра Климушкина

Компания «Русские Навигационные Технологии» (РНТ) — один из лидеров российского рынка систем мониторинга и контроля автотранспорта — объявил о начале серийного производства нового поколения бортового оборудования системы ГЛОНАСС/GPS мониторинга транспорта «АвтоТрекер». Таким образом, в области технической политики РНТ выполнила основную задачу по реализации долгосрочной стратегии развития, объявленной в феврале 2010 года. С 15 марта начинается использование новой линейки оборудования «АвтоТрекер» в реальных проектах, а к концу года компания и ее партнеры полностью перейдут на него.

«АвтоТрекер» — интеллектуальная навигационная система, обеспечивающая комплексный мониторинг подвижных объектов с помощью систем глобального позиционирования ГЛОНАСС и GPS. Система позволяет оптимизировать использование транспортных средств, автоматизировать управление автопарком, повысить ответственность персонала и обеспечить контроль состояния груза. Благодаря внедрению системы «АвтоТрекер» сокращаются расходы на топливо и эксплуатацию, исключается нецелевое использование транспорта, повышается инвестиционная привлекательность бизнеса.

Важной особенностью системы «АвтоТрекер» является локализация логической обработки первичных данных, полученных от датчиков, непосредственно в интеллектуальном бортовом блоке. Этот блок превращает низкоуровневые показания датчиков в логические события, отслеживает правила, описывающие допустимые и недопустимые ряды таких событий и в соответствии с этими правилами выдает команды управляющим элементам. Правила позволяют задать критические области и пороговые значения параметров, требующие специальной обработки, описать маршрут и допустимые отклонения,

выявлять нештатные ситуации на основе определенных последовательностей событий. Причем обработка выполняется даже в автономном режиме. Все это значительно снижает нагрузку на сеть передачи данных и требования к ее доступности, а также позволяет управлять сложным наборным оборудованием с собственным

число инноваций, но вносит революционные изменения в саму архитектуру всей системы бортового оборудования системы мониторинга. Бортовой блок объединяется с другими элементами в интеллектуальную сеть, в которой происходит распределенная логическая обработка данных. Это снимает ограничения на число

В АТ-10 реализовано и множество других важных технических инноваций, в частности: двухпроцессорная архитектура бортового блока и использование в нем полноценной ОС реального времени, неразрушающее считывание информации из стандартной бортовой шины CAN, встроенная поддержка технологий

улучшает связь с диспетчерским центром в местах с плохим покрытием GSM-сетей, а также снижает затраты на связь при дальних грузовых и пассажирских перевозках. Все эти изменения исключительно важны для ускорения разработки типизированных решений, экономически-эффективной поддержки как проек-



Спутники ГЛОНАСС все надежнее контролируют земные процессы

набором датчиков, управляющих элементов и правил, описывающих логику их работы. Новая линейка оборудования «АвтоТрекер» не имеет аналогов на российском и мировом рынках. Она базируется на инновационной технологической платформе АТ-10, впервые представленной компанией РНТ в 2010 году и недавно получившей «Звездику» премии в номинации «Инновационный продукт».

Фактически АТ-10 не только содержит значительное

и типы подключаемых элементов, позволяет поддерживать практически любые протоколы взаимодействия с нестандартными устройствами. Кроме того, использование внешних программируемых модулей (так называемый «расширитель портов») резко упрощает и ускоряет разработку типизированных приложений, позволяет «развязать» их жизненные циклы и развитие встроенного ПО бортового блока «АвтоТрекер» как центрального элемента бортовой сети.

«радиооблака» для беспроводного подключения датчиков и исполнения элементов технологии Plug&Play для дополнительного проводного и беспроводного оборудования, защита бортового оборудования «АвтоТрекер» от отключения массы и неисправностей системы электропитания автомобиля и мн. др. Отметим также расширенные встроенные алгоритмы самоконтроля и самодиагностики, работу с несколькими операторами сотовой связи, что значительно

тов с простейшей комплектацией оборудования, так и систем с большим числом разнообразных датчиков и сложными правилами локальной обработки всего потока информации в самой бортовой сети. Значительный объем инноваций, воплощенных в платформе АТ-10, потребовал длительной подготовки к серийному производству. Так, после завершения разработки, несколько месяцев ушло на оптимизацию встроенного ПО.

(Окончание на стр. 4)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Золотовалютные резервы Банка России выросли еще на \$5 млрд (+1%). По состоянию на 4 марта объем международных резервов составлял \$497,2 млрд. На начало года объем резервов РФ составлял \$479,4 млрд. Таким образом, за два месяца резервы выросли на \$17,8 млрд (рост за весь прошлый год — \$40 млрд). Исторический максимум был зафиксирован 8 августа 2008 года на отметке \$598,1 млрд. Исторический минимум — \$10,7 млрд (02.04.1999).

Авторьнок России

Рост быстрый, но докризис еще далеко

Владислав Исаев

Информационная группа Finam.ru провела конференцию «Российский авторьнок: новшества от регуляторов и новые альянсы». Участники отмечают: объем рынка динамично растет, но пока не достиг докризисного уровня.

Российский авторьнок в 2010 году активно восстанавливался. Рост его объемов, если считать продажи легковых и легких коммерческих автомобилей, составил 30%, отмечает директор Russian Automotive Market Research Татьяна Арабаджи: «Но надо понимать, что после резкого спада продаж в 2009 году, скажется не только общее оживление рынка и экономики, но и эффект «низкой базы». Уровня 2008 года по объемам продаж мы не достигли. Если в 2008 году было продано 2,08 млн легковых и легких коммерческих автомобилей, то в 2010 году — 1,91 млн. На докризисные показатели по объемам реализации удалось выйти Kia, Volkswagen, Mercedes-Benz, BMW и Audi».

С тем, что авторьнок в прошлом году вырос на треть, согласен и обозреватель

Finam.ru Алексей Захаров. Однако, по его словам, не следует забывать о влиянии программы утилизации: «По косвенным данным (прямых цифр нет), можно оценить вклад госпрограммы в годовой результат рынка примерно в 270-280 тыс. автомобилей. Тогда получается, что «чистый» рост рынка в 2010 году по сравнению с 2009 годом составил примерно 9%».

Показатели рынка в 2010 году могли бы выглядеть и лучше, если бы у автодилеров было в наличии большее количество автомобилей, уверена г-жа Арабаджи: «Так, по программе утилизации по ряду иностранных моделей были очереди, т.е. люди не смогли в 2010 году купить эти автомобили — они перейдут на 2011 год». Эксперт добавляет, что рост авторьнка также сдерживает макроэкономическими факторами — кредитные условия смягчались постепенно.

В частности, если в первой половине 2009 года ставки по рублевым кредитам достигли 20-25%, то уже к концу 2010 года — благодаря росту доступности финансовых ресурсов, снижению ставки рефинансирования и общей стабилизации доходов средней уровень ставок по рублевым кредитам составлял 14-16%, а по валют-

ным — 12%. Также произошло смягчение требований к заемщикам, говорит г-жа Арабаджи: «Нужно отметить, что пока еще размер ставки по кредиту и размер первоначального взноса связаны — чем больше первоначальный взнос, тем меньше процентная ставка. В кризис сократилось количество длинных кредитов».

В целом доля продаж автомобилей в кредит в 2010 году, по оценкам участников, вернулась к докризисному уровню. Так, в Москве в кредит продавалось около 30-35% автомобилей, в регионах несколько меньше — 20-25%. «Нынешние условия и без того делают автомобильное кредитование привлекательным для банков», — считает г-н Захаров. — Далее все будет определять макроэкономика».

Рынок автокредитования растет, неплохо работает и госпрограмма субсидирования ставок, констатирует директор аналитического агентства «Автостат» Сергей Целиков: «Но при нынешней инфляции (реальной) ожидать от банков дальнейшего снижения ставок не стоит. По законам экономики и бизнеса для них в этом нет смысла. Разве что только в «режиме ручного управления из Кремля» их заставить силой».

Дружба врозь?

ВС

Проблема отношений России и Украины в том, что нет опыта взаимовыгодного сотрудничества в экономике. Братские отношения резко закончились в 2005 году, когда из хороших друзей два славянских государства превратились в потенциальных врагов. Теперь, когда «черная страница» перевернута, вернуться к братским отношениям не получается, а взаимовыгодно сотрудничать мы пока не научились. Об этом в интервью ИА REGNUM заявила украинский политолог Полина Платонова.

«Украине и России очень трудно сейчас построить нормальные экономические отношения дружественных стран. Чуть что не так — украинский бизнес требует плотнее прижиматься к Европе и США, не доверяя России. У РФ свои рефлексы — чуть что, она давит экономическим потенциалом, будь то газ или ограничение доступа на рынок. Проблема в том, что имея массу внутренних проблем, обе элиты совершенно не представляют, как должна выглядеть дружба на основе экономического сотрудничества между Россией и Украиной. У наших стран и элит есть опыт жизни в одной стране и крепкой дружбы против кого-то третьего. Есть опыт жизни уже в разных странах, но странами скорее братских, чем независимых. И есть пятилетний опыт очень холодных отношений, когда самое приятное — сделать какую-то подножку соседу. Эту черную страницу перевернули, но что писать на чистом листе — растерялись. Не хватает доверия, после пяти лет похолодания, нет вообще опыта сотрудничества. Можем дружить, можем конфликтовать, а сотрудничать — придется учиться. Тут скорее власти стоило бы не строить модель отношений по принципу «врут получиться», а отдать этот сегмент на откуп бизнесу. Максимально упростить пересечение границы, таможенные барьеры, уважать друг друга и подставлять плечо на международной арене. И через год горизонтальные связи станут настолько мощными, что власти останется только узаконить этот брак», — считает эксперт.

Полина Платонова выразила мнение, что развитие отношений между Украиной и Россией даже только в экономике — процесс очень широкий, так что одна газета или один депутат тут ни на что не влияют. «Очень масштабные процессы, все очень серьезно. И не стоит придавать значения случайным точечным заявлениям. Украинская газета, в чей бы холдинг она не вошла — просто газета. Это не штатный президент, не результат соцопроса — просто одна газета, пусть и хорошая. Но газет много и не они решают».

10 марта украинская газета «Сегодня», входящая в холдинг депутата Партии регионов и главного спонсора партии Януковича Рината Ахметова, опубликовала крайне критический материал о состоянии украинско-российских отношений. Со ссылкой на источник в правительстве Украины издание, в частности, пишет, что Россия хочет быть великой державой, но не хочет этот статус оплачивать. 11 марта украинский журнал «Профиль» опубликовал полностью комплиментарное по отношению к Януковичу интервью с российским депутатом, главой комитета по международным делам Госдумы Константином Косачевым, в котором он, в частности, заявил, что никто в России не ожидал от президента Украины Виктора Януковича, чтобы он под диктовку Кремля издавал какие-то декреты.

726-03-03

PolisCorp

корпоративная полиграфия

- Книги
- Буклеты
- Папки
- Календари
- Листовки
- Постеры
- Каталоги продукции
- Упаковка

■ 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.poliscorp.ru
e-mail: info@poliscorp.ru
факс: +7 (495) 151-61-50

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



На «Глазовском заводе «Химмаш» (входит в ОМЗ) запущена печь для термообработки заготовок



Весной этого года компания LIFAN представит российскому рынку новый Smily

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

«Мы ввозим товары, произведенные дочерним предприятием фирмы, чей товарный знак размещен на ввозимых товарах. Разъясните, пожалуйста, насколько правомерны действия органов внутренних дел или таможенных органов, препятствующих реализации или ввозу таких товаров по причине якобы незаконного использования нами товарного знака?»

И.А.Ловчин, Владивосток



Валерий Джермакян, кандидат технических наук, советник, ООО «Юридическая фирма Городисский и Партнеры»

«Согласно ст. 1487 ГК РФ, не является нарушением исключительного права на товарный знак использование этого товарного знака другими лицами в отношении товаров, которые были введены в гражданский оборот на территории Российской Федерации непосредственно правообладателем или с его согласия. Ввоз товара с согласия правообладателя, причем товара как произведенного самим правообладателем, так и товара, произведенного по его разрешению другими лицами, не является нарушением исключительного права правообладателя. Согласно правообладателя может быть выражено в разных формах, в том числе путем предоставления лицензий на право использования товарных знаков или предоставления аналогичных прав предприятиям, находящимся в определенном, организационно-правовом подчинении правообладателю, имеющему возможность контролировать деятельность подчиненного предприятия.

Ответ на ваш вопрос кроется в установлении отношений между фирмой-правообладателем товарного знака и ее дочерним предприятием.

Под дочерним предприятием понимается юридически самостоятельное предприятие, отделившееся от основного (материнского) предприятия и учрежденное им посредством передачи части своего имущества, а также права пользования определенными имущественными правами, при этом учредителем дочернего предприятия утверждает его устав и сохраняет по отношению к нему некоторые управленческие, в том числе контрольные, функции. Только из содержания устава дочернего предприятия можно определить, какие имущественные права переданы в его пользование и получили ли дочернее предприятие право использования конкретных товарных знаков, принадлежащих учредителю-правообладателю.

При ввозе дочерними предприятиями товаров из-за рубежа российские таможенные органы (это же касается органов внутренних дел) не имеют возможности (и не должны, по моему мнению) контролировать право дочерних предприятий на использование товарных знаков, принадлежащих материнской фирме. Вряд ли дочернее предприятие, находящееся под контролем материнской фирмы, будет осуществлять свою коммерческую деятельность во вред материнской фирме и без согласования с ней рынков сбыта товаров. В качестве примера рассмотрения спора, отвечающего на заданный вопрос, можно привести извлечение из Пост. от 98.09.2010 №Ф03-5723/2010 ФАС Дальневосточного округа.

Центр по борьбе с правонарушениями в сфере потребительского рынка и исполнению административного законодательства Управления внутренних дел по Хабаровскому краю обратился в Арбитражный суд Хабаровского края о привлечении индивидуального предпринимателя к административной ответственности по статье 14.10 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

Решением суда первой инстанции от 09.06.2010 в удовлетворении заявленных требований отказано. Суд кассационной инстанции не нашел оснований для изменения решения и в своем постановлении, в частности, отметил следующее.

Как следует из материалов дела, в ходе проведения проверки было выявлено хранение, предложение к продаже и продажа предпринимателем кофе, маркированного товарным знаком «MAXIM» с признаками контрафактности. По выявленному факту проведено расследование и составлен протокол об административном правонарушении по признакам административного правонарушения, ответственность за которое установлена статьей 14.10 КоАП РФ. В соответствии с абзацем 3 части 3 статьи 23.1 КоАП РФ, административный орган обратился в арбитражный суд с заявлением о привлечении индивидуального предпринимателя к административной ответственности.

Отказывая в удовлетворении заявленных требований, арбитражный суд правомерно исходил из следующего.

Согласно свидетельству на товарный знак от 25.03.1991 №94874, выписке из реестра Роспатента, правообладателем товарного знака «MAXIM» является компания «Крафт Фудс Глобал Брэндс ЛЛК», Три Лейкс Драйв, Нортфилд Иллинойс 60093, США.

В рассматриваемом случае судом установлено, что предпринимателем продавался кофе с нанесенным на него логотипом «MAXIM» производства компании «Ajinomoto General Foods, Inc», Япония и компании «Dong Suh Foods Corporation», Южная Корея, являющихся дочерними предприятиями правообладателя товарного знака «MAXIM» — компании Крафт Фудс Глобал Брэндс ЛЛК, ввезенный на территорию Российской Федерации по грузовым таможенным декларациям.

Обратного административных органом не доказано. При таких обстоятельствах вывод суда о том, что изъятая у предпринимателя продукция не содержит признаков контрафактности, в связи с чем ее продажа на территории Российской Федерации не образует объективную сторону административного правонарушения, ответственность за которое установлена статьей 14.10 КоАП РФ, является правильным.

Уважаемые читатели!
Свои вопросы в области патентования и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности (ИС) вы можете направлять в редакцию газеты «Промышленный еженедельник» по электронной почте на адрес re-gazeta@inbox.ru. Редакция передаст ваши вопросы экспертам «Юридической фирмы Городисский и партнеры» — ведущей в России и одной из крупнейших в Европе компаний данного профиля.

Запуск в Глазове

Новая печь для термообработки деталей

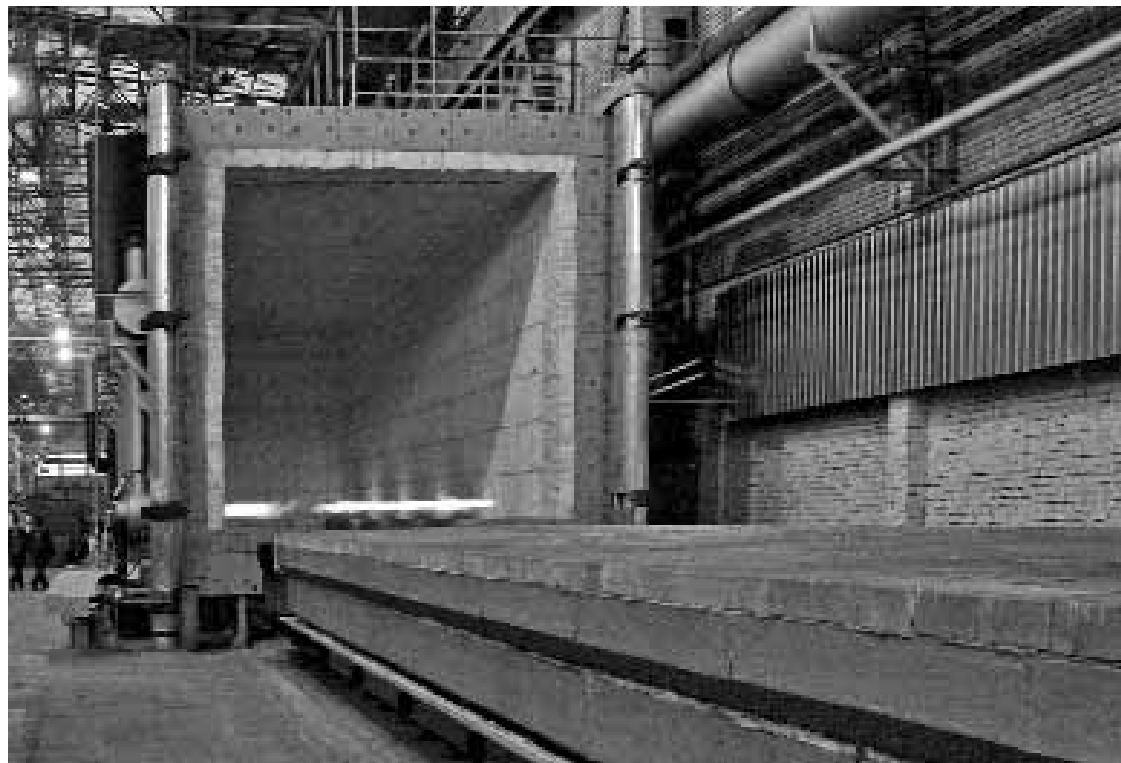
Анна Теперева

В конце прошлой недели на «Глазовском заводе «Химмаш» (входит в Группу ОМЗ) запущена печь для термической обработки заготовок, сварных узлов и изделий в сборе. Генеральным подрядчиком по строительству печи выступило ЗАО «Союз Тепло Строй Петербург». Строительство печи входит в масштабную программу модернизации производственных сил Группы ОМЗ, осуществляемую «Газпромбанком».

Глазовский «Химмаш» — одно из стратегических предприятий российской машиностроения. Производственные мощности и технологические возможности завода позволяют ему выпускать емкостное, теплообменное, колонное, реакторное, резервуарное оборудование, для АЭС, строительные металлоконструкции и многое другое.

Новая печь предназначена для термической обработки изделий (в ней можно обрабатывать изделия весом до 50 т) из углеродистых, кремнемарганцевых, хромомолибденовых и аустенитных сталей. Детали предназначаются для атомного, энергетического, нефтехимического, нефтеперерабатывающего и другого оборудования, выпускаемого на «Химмаше».

Максимальная температура обработки в новой печи достигает 1100С. Для обеспечения работы печи установлена трехступенчатая автоматизированная система управления (АСУ ТП), которая минимизирует влияние



человеческого фактора на работу оборудования.

Ведение режима термообработки изделий, соблюдение скоростных, временных и температурных параметров проходят в полностью автоматическом режиме. Все это позволяет обеспечить повышенную точность при термообработке изделий: возможные отклонения составляют не более 5С. Таким образом достигается гарантированно высокое качество обработки изделий.

Проект постройки и запуска новой газовой термической печи стал одним из ключевых этапов комплексной модернизации

и расширения производственных мощностей Глазовского завода «Химмаш», проводимой при финансовой поддержке «Газпромбанка». Новая печь существенно расширяет технологические возможности предприятия и обеспечивает производство изделий с более высоким качеством.

«Ввод в строй данного оборудования позволит существенно повысить точность и равномерность режимов термообработки изделий, что делает гарантированно высоким качество обработки и исключает потери от брака», — отмечает исполнительный директор завода «Химмаш»

Анатолий Зувев. — Промышленный запуск новой термической печи позволяет выйти на новый технический уровень изготовления оборудования».

Присутствовавший церемонии открытия печи республиканский министр промышленности и экономики Олег Радионов отметил, что ввод в эксплуатацию современного оборудования крайне важен для Удмуртской Республики и подчеркнул, что власти готовы всячески поддерживать производственные проекты, которые способствуют созданию новых рабочих мест и привлечению квалифицированных кадров.

«Глазовский завод «Химмаш» (входит в Группу ОМЗ) — машиностроительное предприятие, специализирующееся на изготовлении оборудования для химической, нефтегазоперерабатывающей, пищевой, целлюлозно-бумажной и других отраслей промышленности. Завод был включен в число действующих предприятий приказом Министерства химического и нефтяного машиностроения СССР №1 от 3 января 1972 года.

Предприятие производит емкостное (с рабочим давлением до 4,0 Мпа и объемом до 200 куб. м), резервуарное (объемом до 100000 куб. м, полистовым методом и до 2000 куб.м. рулонным методом), теплообменное (кожухотрубчатые теплообменники, конденсаторы, испарители, холодильники и т.д.) и нестандартное (по требованиям Заказчика) оборудование, строительные металлоконструкции (колонны, балки, прогоны, ригеля, фермы и т.д.) и трубопроводы.

В 2008 году «Глазовский завод «Химмаш» вошел в холдинг ОАО «Объединенные машиностроительные заводы», основным акционером которого является «Газпромбанк». В декабре 2009 года Глазовский завод «Химмаш» получил лицензию Атомнадзора на изготовление оборудования для ядерных установок по II и III классам безопасности. Получение этой лицензии дает возможность предприятию выхода на абсолютно новый рынок — рынок оборудования для АЭС. Предприятие обладает всеми необходимыми технологическими возможностями, позволяющими выпускать емкостное, теплообменное, резервуарное и нестандартное оборудование в соответствии с предъявляемыми требованиями для АЭС.

Сегодня на предприятии работает более 700 человек. Планируемый объем производства на 2011 год — 1,021 млрд руб.

Актуальное мини

LIFAN создал городское авто для студентов, инженеров и девушек

Анастасия Чугуевская

Весной этого года компания LIFAN представит российскому рынку новый Smily. Стильный дизайн, небольшие габариты и экономичный расход топлива позволяют назвать его автомобилем для студентов.

Размеры авто — 3745x1620x 3745 мм — снимают вопрос парковки, столь актуальный для городской жизни. Объем двигателя 1,3 л позволит разогнаться до 155 км/ч, а расход топлива при скорости 90 км/ч составит всего лишь 4,5л. Это значительно сократит затраты на содержание авто.

«Плавность линий и необычный дизайн Smily привлекают к себе взгляд. А идеальное соотношение цена-качество делают его доступным даже для студента», — рассказывает Сунь Цзэцзюнь, глава представительства LIFAN в России. Smily подходит и для людей, ведущих активный образ жизни — его салон просторен, объем багажника при сложенных сиденьях заднего ряда достигает 1000 л.



«С таким вместительным салоном при компактных габаритах можно ездить и на учебу, и даже кататься на сноуборде — багажник позволяет», — продолжает Сунь Цзэцзюнь. Для повышения уровня безопасности Smily укомплектован не одной, а двумя подушками безопасности — водителя и пассажира. Системы ABS и EBD обеспечивают устойчивость и дополнительную надежность во время движения.

ности Smily укомплектован не одной, а двумя подушками безопасности — водителя и пассажира. Системы ABS и EBD обеспечивают устойчивость и дополнительную надежность во время движения.

Недельный срез

Работа оптового рынка электроэнергии и мощности

По сообщению НП «Совет рынка», работа оптового рынка электроэнергии и мощности с 25 февраля по 3 марта характеризуется сокращением объемов планового электропотребления в Европейской части России и на Урале. При этом в Сибири объем планового электропотребления почти не изменился. Одновременно со снижением спроса в первой ценовой зоне отмечено уменьшение индекса равновесных цен. Указанные изменения могли быть вызваны главным образом значительным потеплением на территории Европы и Урала.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года отмечен рост планового электропотребления в первой ценовой зоне и снижение — во второй. При этом индексы равновесных цен увеличились во всех регионах, входящих в ценовые зоны оптового рынка. За неделю плановое электропотреб-

ление снизилось на 1,4% по сравнению с предыдущей неделей и увеличилось на 4,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Уменьшение планового электропотребления в сравнении с прошлым годом отмечено в 13 из 64 субъектов федерации, объединенных в ценовые зоны оптового рынка.

Общий объем планового электропотребления на рынке на сутки вперед за прошедшую неделю составил 20,83 млн МВт·ч. В Европейской части РФ и на Урале плановое электропотребление составило 16,6 млн МВт·ч, что на 1,8% меньше, чем на прошлой неделе, и на 7,1% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В Сибири плановое электропотребление составило 4,23 млн МВт·ч, увеличившись на 0,2% по отношению к прошлой неделе и снизившись на 4% — по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

По сравнению с предыдущей неделей в структуре плановой выработки обеих цено-

вых зон изменения по всем типам генерирующего оборудования не превысили 1 процентного пункта. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года в Европейской части России и на Урале доля ТЭС выросла на 3,1 процентный пункт, а в Сибири — снизилась на 2,9 процентных пункта.

По отношению к предыдущей неделе индексы равновесных цен в Европейской части России и на Урале сократились, а в Сибири — вырос. В региональном разрезе снижение индексов равновесных цен зафиксировано в 33 регионах, а рост — в 31 регионе. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года индексы равновесных цен выросли во всех 64 регионах, объединенных в ценовые зоны оптового рынка.

По состоянию на 3 марта 2011 года, общая задолженность участников рынка составила 22,3 млрд руб., увеличившись с 24 февраля на 0,4 млрд руб. Изменение задолженности на ОРЭМ было обусловлено ростом в ценовых зонах.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«Сегодня крупнейшие финансовые игроки, страны «двадцатки», стараются оказать максимальное влияние на глобальную финансовую систему. Мы все готовимся к тому, чтобы внести свою лепту в этот процесс. Целью государств является обеспечение собственной финансовой безопасности, экономической стабильности, и поэтому работающие финансовые центры и международное, и регионального уровня, конечно, будут оставаться наиболее эффективным инструментом международного влияния и решения тех самых национальных задач, которые ставят перед собой отдельные государства».

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

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

Минпромторг России уведомляет о проведении: 28 апреля 2011 г. конкурса на замещение вакантных должностей руководителей: ФГУП «Государственный научно-исследовательский институт авиационных систем», ФКП «Тамбовский пороховой завод», ФКП «Анозит». Дополнительная информация, а также перечень необходимых документов для участия на сайте Минпромторга России www.minpromorg.gov.ru, телефон для справок 632-80-98.

«Чистый город»

II Всероссийская выставка

С 9 по 11 ноября 2011 года в Новосибирске (ВЦ ITE «Сибирская ярмарка») пройдет II Всероссийская выставка-конкурс «Чистый город» — крупнейшая экологическая выставка за Уралом с международным участием. Выставка проводится ежегодно при поддержке Министерства природных ресурсов и экологии РФ, Министерства регионального развития РФ, Федерального агентства водных ресурсов, комитета Государственной Думы по природопользованию и экологии, Аппарата полномочного представителя РФ в СФО.

Выставочная площадка совмещает демонстрацию новейших природоохранных технологий и оборудования и деловую программу, обсуждение и решение экологических проблем в отраслях водопользования, утилизации отходов, энергосбережения, строительства, воспитания.

В работе выставки-конкурса участвуют производители и поставщики оборудования и технологий, услуг, эксперты природоохранной отрасли, институты, главы муниципальных образований, представители властных структур, общественные организации.

Ключевое событие — Всероссийский конкурс «Самый чистый город России». Участники — муниципальные образования РФ. По итогам конкурса пройдет открытое совещание глав муниципальных образований с представителями компаний, производящих и реализующих на территории РФ экологическое оборудование и товары.

Структура выставки-конкурса «Чистый город»: ЭКОЛОГИЯ РОССИИ — (мэрии крупнейших городов России, ассоциации и общественные организации)

ЭКОЛОГИЯ ГОРОДА — (водоочистка, водоподготовка, водоснабжение, водоотведение, управление отходами, ЖКХ, благоустройство и озеленение, природоохранные услуги)

ЭКОЛОГИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ — (воздухоочистка, промышленная вентиляция и кондиционирование, очистка промышленных стоков, утилизация и переработка отходов, экологические технологии и оборудование, энергосбережение, клининг, инвестиционная поддержка проектов, лизинг)

ЭКОЛОГИЯ ПОСЕЛЕНИЙ — (экологические и ресурсосберегающие строительные материалы, автономные инженерные системы и оборудование, локальные очистки воды и стоков, альтернативная возобновляемая энергетика)

ЭКОЛОГИЯ ЧЕЛОВЕКА — (экологические продукты и бутылочная вода, индивидуальные средства защиты, бытовые средства для очистки воздуха, воды, экологическое воспитание). В деловой программе выставки:

VII Международная научно-производственная конференция «Решение проблем экологической безопасности в водохозяйственной отрасли», международный съезд энергетиков по золошлаковым материалам, международная конференция «Управление отходами», конференции «Экодом. Энерго-ресурсосбережение», «Экологическое образование и культура» и др.

Организатор выставки: РКС Государство и Бизнес (г.Новосибирск, ул.Ядринцевская, д.68/1).
www.state-business.com
Тел: (383) 217-45-47; Факс: (383) 217-41-03
http://cleancity.state-business.ru/

КОРОТКО

Полезный отпуск в СФО

На расширенном заседании правления ОАО «МРСК Сибири» подведены производственные итоги 2010 года. Полезный отпуск электроэнергии увеличился на всех территориях присутствия «МРСК Сибири». В среднем по сибирским регионам рост составил 4,3%. Общий объем — 80462 млн кВт·ч. Наибольший рост потребления наблюдался в Республике Тыва — 14,6% к аналогичному периоду прошлого года. Значительно увеличилось количество заявок на технологическое присоединение — 1457, что почти вдвое больше прошлого года.

В компании продолжает успешно работать программа управления издержками (ПУИ). Эффект реализации программы в 2010 году составил 910 млн руб. За последние четыре года последовательная работа в этом направлении позволила сэкономить 3,7 млрд руб. «Дальнейшее снижение издержек будет связано с внедрением инновационных решений в нашу работу. Кроме того, одной из приоритетных задач является снижение потерь электрической энергии», — подчеркнул и.о. генерального директора Константин Петухов. В целом установленные Советом директоров коэффициенты показателей эффективности выполнены.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Подведены итоги третьего конкурса по совершенствованию производственной системы

«Сухой»: итоги конкурса Совершенствование производственной системы

Подведены итоги третьего конкурса по совершенствованию производственной системы «Сухой». В финале, состоявшемся в центральном офисе компании «Сухой», приняли участие победители внутренних конкурсов — рабочие группы ОКБ Сухого, «Гражданских самолетов Сухого» (ГСС), новосибирского (НАПО), комсомольского (КНААПО) серийных предприятий холдинга, производственных комплексов (ПК) N1 и N2 РСК «МиГ», Калужского машиностроительного завода (КМЗ), Нижегородского авиастроительного завода «Сокол». Всего на конкурс было представлено 25 проектов.

В номинации «Быстрый эффект» было объявлено два победителя — ОКБ Сухого и ПК N1 РСК «МиГ». В номинации «Развитие» всех опередили представители КНААПО. Лучшими «Новыми проектами» авторитетное жюри признало работы представителей КНААПО и НАЗ «Сокол». Призом зрительских симпатий был отмечен проект Калужского завода. Подводя итоги конкурса, руководитель Объединенной авиастроительной корпорации, генеральный директор компании «Сухой» и РСК «МиГ» Михаил Погосян выразил уверенность, что в следующем году он пройдет в еще более широком составе с участием предприятий гражданской и транспортной авиации.

Конкурс по совершенствованию производственной системы «Сухой» проводится в два этапа — отборочный и финальный. Победители определяются в трех номинациях: «Развитие» — проект, старто-

вавший до начала текущего года и имеющий положительную динамику развития. «Новый проект» должен быть начат в этом году и находиться в стадии реализации с разработанным поэтапным планом внедрения. В номинации «Быстрый эффект» участвуют проекты, давшие конкретный поло-

повышению в должности, увеличению оклада или к установлению персональной надбавки.

Компания «Сухой» является лидером среди российских авиастроительных компаний по внедрению современных способов организации производства с использованием Lean-технологий. Соответству-

закупки оборудования, минимизация трудовых и временных затрат. В октябре 2009 года на базе «Сухого» министерством промышленности и торговли Российской Федерации был создан проблемный совет «Lean-технологии» (технологии бережливого производства). Возглавил его генераль-



жительный эффект и осуществление которых заняло не более двух месяцев.

Критерием оценки является сокращение времени производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, а также доля усовершенствованного процесса в общем объеме процессов производственной системы «Сухой». Победители конкурса получают материальное поощрение. Члены рабочих групп могут быть предложены к

ошающая программа была разработана в компании с использованием передового зарубежного и отечественного опыта и сегодня активно реализуется в холдинге. Главные ее цели — повышение эффективности производства и его планирования на базе использования современных методик, подготовка заводов к сертификации для участия в международной кооперации в области авиастроения, оптимизация процесса

ный директор компаний «Сухой» и «МиГ» Михаил Погосян. В Совет входят представители крупных авиастроительных предприятий. Основная его задача — совершенствование методов управления в условиях рыночной экономики в области разработки и производства новых конкурентоспособных на мировом рынке видов авиационной техники.

Пресс-служба
Компании «Сухой»



УОМЗ развивает сотрудничество с ведущими медицинскими центрами страны

«Брок-Инвест-Сервис» в 2011 году Региональные продажи вырастут до 40%

Металлотрейдинговая компания «Брок-Инвест-Сервис» в 2011 году продолжит активно развивать региональное направление и планирует увеличить региональные продажи металла до 40% от общего объема продаж. Самым перспективным направлением регионального развития компания в настоящий момент считает Северо-Западный федеральный округ.

Первые офисы продаж в регионах металлотрейдинговая компания «Брок-Инвест-Сервис» открыла в 2006 году. В начале развития регионального направления руководство сконцентрировало усилия на обслуживании клиентов в Центральном федеральном округе, используя основные логистические преимущества — мощный складской комплекс в п. Октябрьский (Московская область) и собственный автопарк «Брок-Инвест-Сервис». В 2006-2008 годы в ЦФО были открыты 15 региональных офисов продаж.

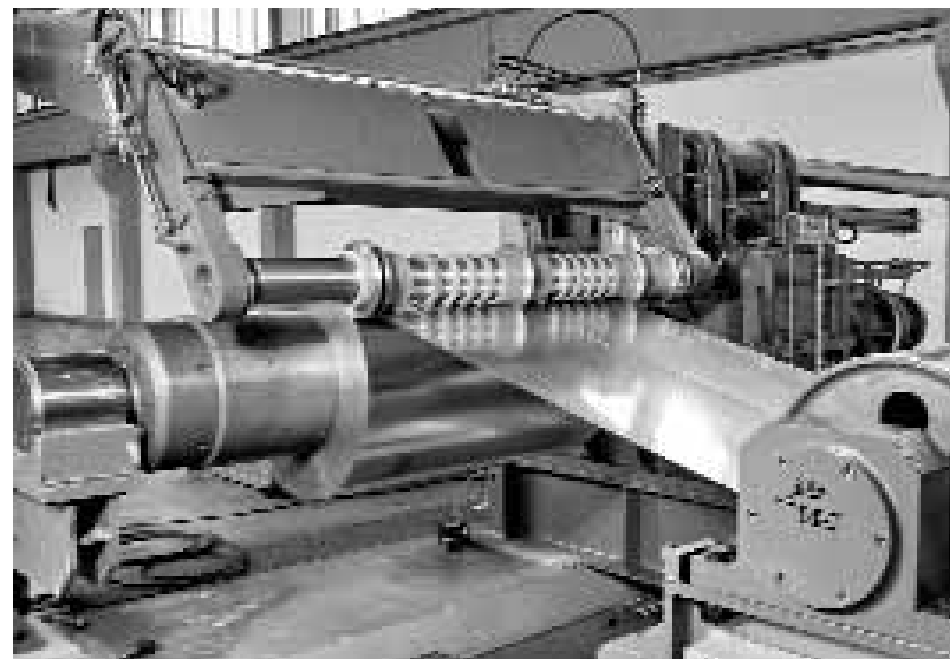
Активное региональное развитие потребовало реорганизовать работу автопарка, улучшить диспетчирование маршрутов, максимально увеличить мощность погрузки на складском комплексе в п. Октябрьский. Технология была отточена настолько, что в 8 утра заказ был уже на объекте клиента в регионе. Такая оперативность и четкость работы высоко ценится покупателями металла.

Очередным витком регионального развития в 2010 году стала проработка других регионов силами близлежащих офисов продаж — Санкт-Петербурга, Поволжья, Черноземья. Опыт удаленных продаж показал, что одним из перспективных направлений для компании является Северо-Запад. В августе 2010 года был открыт офис продаж в Санкт-Петербурге. За пять

месяцев работы в Северо-Западном регионе было продано 7000 т металла. Отгрузка петербургского офиса в декабре прошлого года достигла 1600 т.

Наработав стабильный объем, получив опыт работы в Северо-западном регионе и протестировав рынок, руководство

важное ядро в радиусе 500 км от Москвы, при этом обслуживает клиентов собственным автопарком компании, — говорит коммерческий директор «Брок-Инвест-Сервис» Владислав Арсенюк. — Такая модель прогнозируема, управляема и, главное, эффективна. Ее гибкость позволяет



«Брок-Инвест-Сервис» решило заменить часть транспортной составляющей продаж на логистическую. Поэтому весной 2011 года компания открывает складской комплекс в Санкт-Петербурге, через который планирует продавать наиболее ходовые позиции, сохранив при этом серьезную долю доставки со склада в Москве.

оперативно реагировать на изменения рынка, четко управлять затратами.

Компания «Брок-Инвест-Сервис» планирует в 2011 году увеличить региональные продажи до уровня 40% от общего объема. Компания сделает акцент на развитии партнерских программ с региональными трейдерами. Одной из серьезных точек роста региональных продаж должна стать продажа услуг металлообработки.

Соглашение о сотрудничестве

«Ростехнологии» расширяют деятельность в сфере медицины

В Москве генеральный директор ОАО «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод имени Э.С. Яламова» Сергей Максим и директор ФГУ «Научный центр акушерства, гинекологии и перинатологии имени академика В.И. Кулакова» Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации Геннадий Сухих подписали соглашение о научно-техническом сотрудничестве.

Основной целью соглашения является совместное использование кадрового потенциала Центра и научно-технического ресурса УОМЗ при проведении прикладных научно-исследовательских работ. Таким образом, стороны планируют достичь высокой научно-технической и экономической эффективности разрабатываемого медицинского оборудования, обеспечить его конкурентоспособность. Соглашение предусматривает также решение ключе-

вых задач по внедрению инновационных разработок в изделия УОМЗ. Присутствовавшим на церемонии ученым, производственникам и журналистам была представлена возможность познакомиться с натурными образцами новейшей медицинской техники, разработанной и изготовленной участниками Соглашения.

Подписанное Соглашение — очередной шаг в многогранной работе по внедрению высоких технологий в отечественное здравоохранение, которую ведут Государственная корпорация «Ростехнологии» и ее организации совместно с научно-медицинскими учреждениями страны.

В настоящее время «Ростехнологии» по всей стране строят центры высоких медицинских технологий, создают фармацевтический кластер, который должен обеспечить население жизненно необходимыми медикаментами по доступным ценам, готовятся к промышленному производству первого отечественного томографа. Накануне подписания в ОАО «НПК «Оптические

системы и технологии» прошел тринадцатый традиционный «День светотехника Москвы» по теме «Световые приборы со светодиодами для народного хозяйства и населения». Участники семинара-выставки с интересом заслушали доклад «Перспективы разработки световых приборов со светодиодами» и ознакомились с выставкой светодиодной и светотехнической продукции ОАО «ПО-УОМЗ».

ОАО «ПО «Уральский оптико-механический завод» имени Э.С. Яламова» — одно из крупнейших промышленных предприятий оборонно-промышленного комплекса России, ведущее историю с 1850 года. С 2008 года УОМЗ входит в состав государственной корпорации «Ростехнологии». Специализация предприятия — выпуск оптико-электронных систем новейших поколений в интересах Министерства обороны и силовых структур. УОМЗ выпускает: медтехнику, геодезические приборы, оборудование для транспорта, светотехнические изделия.

Союз авиапроизводителей

Наблюдательный совет рассмотрел актуальные вопросы

В НП «Союз авиапроизводителей» состоялось заседание Наблюдательного совета под председательством президента НП «САП» Алексея Федорова. Одним из основных вопросов стала подготовка к МАКС-2011.

Некоммерческое партнерство «Союз авиапроизводителей» (НП «САП») в настоящее время объединяет крупнейших отечественных производителей авиационной техники. НП «САП» ориентировано на разработку согласованной позиции интегрированных структур и предприятий авиационной промышленности по стратегическим вопросам развития национального авиапрома.

На заседании в состав Союза были приняты новые члены — предприятия авиационной промышленности: ОАО «Уральский приборостроительный завод»; ОАО «Конструкторское бюро промышленной автоматики»; ООО «ЕНА-ХОЛДИНГ»; ФГУП «Государственный Рязанский приборный завод»; ОАО «Биомашпробор»; ОАО «Сарапульский электрогенераторный завод»; ЗАО «БЕТА ИР»; ОАО «Саратовский электроприборостроительный завод имени Серго



Орджоникидзе»; ЗАО «Авиаконструкция «Полет»; ОАО «Раменское приборостроительное конструкторское бюро».

Наблюдательный совет принял решение о создании двух новых комитетов — в ближайшее время в Союзе начнут работу комитет по авиационному приборостроению (председателем

избран гендиректор ОАО «Концерн «Авиационное оборудование» Андрей Тюлин) и комитет по управлению развитием и сертификацией технологий (председателем назначен гендиректор ФГУП «НИИТ» Олег Сироткин).

Члены Наблюдательного совета также рассмотрели сле-

дующие вопросы повестки дня: подготовка к участию в авиасалоне «МАКС-2011»; подписание соглашений о сотрудничестве в области авиации с российскими общественными организациями. Участники заседания рассмотрели и одобрили отчет о работе НП «САП» за 2010 год.

Славянский союз

Интеграция Telerformance в России и Украине

Айгуль Бакиева

В городе Черкассы подписан меморандум об интеграции компаний Telerformance Ukraine (ООО «КЦУ») и Telerformance Russia (ООО «Директ Стар») в одну организационную структуру. Меморандум устанавливает общие направления во взаимном развитии компаний и регламентирует деловые отношения между ними

При подписании присутствовали управляющий директор Telerformance Russia & Ukraine Мишел Мертенс, член совета директоров компании Telerformance Ukraine Мартин Елинг, операционный директор Telerformance Russia & Ukraine Наталья Кисимова, директор по персоналу Telerformance Russia & Ukraine Андрей Боровиков, директор по информационным технологиям Telerformance Russia & Ukraine Евгений Грищенко и другие официальные лица.

«Я уверен, что интеграция компаний принесет не только финансовые результаты обеим



компаниям, вместе мы сможем повысить уровень предоставляемого сервиса, что положительно повлияет на развитие экономики двух стран», — говорит Мишел Мертенс.

Такой рост компаний и вывод мощностей в Украину позволит оптимизировать стоимость оказываемых услуг для существующих и потенциальных клиентов, которыми являются международные транснациональные корпорации, а

также крупные и средние национальные компании. «Развивая бизнес в Украине мы предоставляем новые рабочие места, обеспечивая рост уровня качества населения, что в свою очередь благотворно скажется на экономике страны», — комментирует Андрей Боровиков. Наличие высокообразованных трудовых ресурсов со знанием иностранных языков делает реальным выход на восточно-европейский рынок.

СПРАВКА «ПЕ»:

Telerformance Russia — один из крупнейших контактных центров, представленных на российском рынке, располагает тремя площадками в Москве, Твери и Владимире. Основана в 1999 году, является частью группы компаний Telerformance Group, услуги которой представлены по всему миру (51 страна, более 120 000 сотрудников, 276 контактных центров). Принадлежность к крупной международной компании определяет высокие стандарты обслуживания и показатели операционной деятельности, которые являются основой взаимоотношений между Заказчиком и нами. Telerformance Ukraine — ведущий провайдер аутсорсинговых услуг контакт-центров в Украине. Представительства в Киеве и Черкассах.

ПРАВИТЕЛЬСТВО УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА ИЖЕВСКА
УДМУРТСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР «УДМУРТИЯ»

ФУЛ ПАТРОНАЖИМ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

НЕФТЬ. ГАЗ. ХИМИЯ.

МАШИНОСТРОЕНИЕ. МЕТАЛЛУРГИЯ. МЕТАЛЛООБРАБОТКА.

10 ЛЕТ

20-23 СЕНТЯБРЯ / 2011

Место проведения: г. Ижевск, ул. Кооперативная, 9, (ФОЦ «Здоровье»)

тел./факс: (4412) 744 542, 744 581, 744 585, 744 587, 744 591, 744 604; e-mail: metal@vudmurtia.ru

www.vudm.ru, vudmurtia.ru

ТЕМАТИКИ ВЫСТАВОК:

- Металлообработка: оборудование, станки, металлопродукция, токарные, сверлильные, фрезерные, шлифовальные, кузнечно-прессовые и другие
- Инструмент: классический, обрабатываемый и инструментальный, вспомогательный, технологическая оснастка, приспособления и принадлежности
- Металлопродукция, метизы
- Автоматические системы управления, промышленное оборудование для производства
- Добыча, переработка и сбыт нефти и газа
- Техника и технологии для добычи нефти и газа, нефтепереработки и нефтехимии
- Транспортировка и хранение нефти, нефтепродуктов и газа
- Переносные измерительные приборы и средства автоматизации технологических процессов
- Контрольно-измерительные приборы и средства автоматизации технологических процессов
- Промышленные и экологические бизнес-системы.

ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА

Нет другого пути

Состоялось итоговое общее собрание членов НП «ОПЖТ»

В Москве прошло общее собрание членов НП «Объединение производителей железнодорожной техники», на котором были подведены итоги 2010 года и представлены планы партнерства на 2011 год.

В своем выступлении президент НП «ОПЖТ» Валентин Гапанович отметил, что прошедший 2010 год стал для партнерства годом активной напряженной работы по реализации тех целей и задач, что были определены на общем собрании в марте 2010 года. НП «ОПЖТ» была проведена огромная работа по созданию оснований посткризисного роста железнодорожной промышленности, развитию связей предприятий железнодорожного машиностроения с промышленными предприятиями регионов, изучению и распространению опыта работы членов партнерства в области инновационного развития, технологической модернизации и развития «бережливое производство», снижению энергоэффективности продукции и повышению энергоэффективности производства.

Одновременно партнерством в 2010 году были приняты конкретные шаги по внедрению на предприятиях международного стандарта железнодорожной промышленности IRIS, подготовке специалистов по работе с этим стандартом, повышению авторитета и значимости деятельности главных конструкторов предприятий железнодорожной промышленности, развитию системы стандартизации и добровольной сертификации производимой предприятиями железнодорожной продукции. Так, в рамках этой работы 28 и 29 июля 2010 года в Москве была проведена конференция IRIS «Новые подходы к стандартам качества продукции в Стратегии развития железнодорожного транспорта». В ходе своего выступления Валентин Александрович особо подчеркнул, что к 2015 году ОАО «РЖД» планирует осуществлять закупки продукции железнодорожного машиностроения у компаний, которые соответствуют европейскому стандарту железнодорожной промышленности IRIS. Среди значимых событий 2010 года президент НП «ОПЖТ» отметил: I региональную конференцию «Государственно-частное партнерство как эффективный инструмент модернизации экономики регионов. Хартия — программа инновационной политики НП «ОПЖТ», II региональную конференцию НП «ОПЖТ» «Энерго- и ресурсосбережение, «бережливое производство» как важнейшие направления развития экономики регионов», I Международную научно-практическую конференцию «Железнодорожная промышленность: приоритеты, технологии, перспективы».

Валентин Гапанович напомнил, что в прошлом году в рамках региональной политики НП «ОПЖТ» партнерство заключило ряд значимых соглашений о взаимодействии и сотрудничестве с министерством промышленности и торговли республики Татарстан, министерством промышленности и энергетики Чувашской Республики, администрацией Ростовской области. Проводит партнерство и активную международную работу. Так, в сентябре 2010 г. было подписано соглашение о взаимодействии и сотрудничестве с Ассоциацией предприятий железнодорожной промышленности Чешской Республики (АПЖТ).

В 2011 году перед предприятиями партнерства стоят еще более масштабные задачи по повышению качества производимой продукции, улучшению ее конкурентоспособности, выпуску новых образцов подвижного состава, локализации производства и др.



Порт в дело

Rail Garant и терминал Мууга

Виолетта Григорьева

ГК Rail Garant стал победителем в тендере на право оперирования морским контейнерным терминалом. Совет Таллинского порта признал предложение Группы компаний Rail Garant по развитию нового терминала в порту Мууга лучшим среди поступивших заявок, сообщила пресс-служба порта.

Гавань Мууга является незамерзающей, ее глубины позволяют принимать суда-контейнеровозы океанского класса. Проектная мощность терминала составит 360 тыс. TEU в год. Точный объем инвестиций в его развитие будет определен на этапе проектирования, которое Rail Garant планирует начать в самое ближайшее время. Rail Garant планирует загрузить новый терминал работой по двум ключевым направлениям.

Первое направление — перевалка танк-контейнеров с химическими грузами. Объем внешнеторговых перевозок танк-контейнеров по маршрутам Россия-ЕС стремится к 100 тыс. TEU в год. Входящее в состав Группы ООО «Спецтрансгарант» является крупнейшим в России оператором танк-контейнерных перевозок. Совместно с крупнейшим европейским перевозчиком Группы готовится запустить проект по обслуживанию стремительно растущего потока танк-контейнеров из стран ЕС в Россию и обратно. Новый терминал в Мууге будет играть ключевую роль в этом проекте, так как большинство российских портов неохотно работают с танк-контейнерами и опасными грузами. Второе направление — восполнение прогнозируемого дефицита портовых мощностей. Группу планируется направлять дополнительные экспортные грузы своих крупнейших клиентов через терминал в Мууге.

СПРАВКА «ПЕ»: Rail Garant — один из крупнейших российских операторов железнодорожного подвижного состава с общим парком 20 тыс. вагонов, существенную долю которых составляют полувагоны и вагоны-цистерны. Кроме того, Rail Garant является собственником значительного парка танк-контейнеров и фитинговых платформ, предназначенных для перевозки крупнотоннажных контейнеров, а также эксплуатирует ряд контейнерных площадок в промышленных городах России. Управление собственным морским контейнерным терминалом станет завершающим этапом в формировании необходимого комплекса услуг.

Банальный недостаток

В бой идут одни профессионалы своего дела, других не надо

Дарья Ильина

Постоянное преодоление препятствий — стиль работы транспортной логистики. Что ни день, то новые требования, законы, штрафы. Компании привыкли подстраиваться под внешние условия, понимая, что изменить их не властны. Наверное, поэтому, несмотря на наличие глобальных внешних помех, в качестве основной своей проблемы большинство руководителей определяют «банальный» недостаток специалистов, которые могли бы и хотели эффективно развивать бизнес.

Внешние раздражители

Транспортная логистика — это сфера, которая у нас развивается не «благодаря», а «вопреки». Вопреки тому, что в кризис этот сектор просел на 12%, эксперты достаточно позитивно оценивают итоги развития транспортной индустрии в 2010 году. По данным инвестиционной компании «ФИНАМ», грузооборот в прошлом году вырос на 7,6% по сравнению с 2009 годом. «Согласно информации Росстата, в период январь-ноябрь 2010 года он составил 4337,6 млрд тонно-километров», — говорит Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент». — Январь 2011 года показал рост на 4,9% по сравнению с тем же периодом прошлого года (было перевезено 410,8 млрд тонно-километров). При этом на грузооборот железного транспорта увеличился на 12,4%, автомобильного — на 9,3%, морского — на 5,6%, внутреннего водного — на 2,5 раза».

По мнению Максима Клягина, при условии сохранения умеренно-позитивных общеэкономических тенденций транспортный сектор продолжит развитие в 2011 году. С ним согласен и Владимир Елин, кандидат технических наук и председатель Совета директоров ЗАО «Смарт Лоджистик Групп»: «Прогнозы на 2011 год по приросту грузооборота для железнодорожного транспорта могут находиться в пределах 14-16%, а для грузового автомобильного транспорта — в пределах 11-12% по сравнению с 2010 годом».

Вопреки изношенности дорог, а также транспортного парка и подвижного состава, компании стараются развиваться и улучшать качество услуг перевозки. «Аналитики центра «За безопасность российских дорог», изучив статистику ДТП с января 2007 по ноябрь 2010 года, пришли к выводу, что каждая пятая авария в России происходит из-за неудовлетворительного состояния дорог», — констатирует Владимир Елин. «Изношенность автомагистралей напрямую влияет на состояние автопарка, в разы ускоряя износ техники», — замечает Олег Балакирев, генеральный директор компании Logistics Service. В то же время возможности по обновлению парка у компаний пока сильно ограничены. По данным эксперта «Смарт Лоджистик Групп», в кризис лизинговых операций с автотранспортом стало меньше в 4 раза, и на данный момент только крупные компании могут позволить себе покупку новых машин.

Тем не менее, многие игроки показывают неплохие результаты. «По сравнению с предыдущим годом объем работ у нас вырос в два раза, соответственно, увеличился оборот и прибыль», — рассказывает об итогах работы в 2010 году Сергей Балонин, руководитель «ТрансСервисТорг» (оператор автоперевозок по России). «Положительные результаты работы позволили перевозчикам уже с середины прошлого года активизировать подбор персонала. И судя по задачам, которые ставит работодатель перед новыми сотрудниками, большинство транспортно-логистических компаний нацелены на расширение бизнеса», — замечает Екатерина Евсева, ведущий специалист по подбору персонала кадрового центра «ЮНИТИ».

Вопреки нехватке средств российские компании внедряют инновации (хотя и в принудительном порядке). Так, компания «Русские Навигационные Технологии» под конец 2010 года зафиксировала всплеск продаж оборудования системы ГЛОНАСС/GPS. По словам заместителя директора по развитию Олега Крауса, компания прогнозирует 50%-ный рост в 2011 году. «Наш рынок уверенно растет благодаря понятным бизнесу преимуществам, которые предоставляет внедренная на предприятии система мониторинга транспорта», — добавляет эксперт. Одним из примеров может стать РЖД, оснастившая навигационной аппаратурой более 36% или почти 13 тысяч единиц подвижного состава.

Автомобильные перевозчики тоже не отстают. Пусть рост спроса пока в большей мере обоснован заинтересованностью правительства и введением в действие закона № 22-ФЗ «О навигационной деятельности», предписывающего оснащать транспортные средства именно данной системой, но, возможно, принудительное внедрение окажет добрую услугу бизнесу. «Эффективно выстроенные информационные системы, управляющие транспортом, позволяют снизить ущерб от рисков, а также комплексно подходить к их устранению, в том числе — своевременно выявлять отклонения от запланированного графика и соответствующим образом корректировать бизнес-процесс», — говорит Олег Краус.

— А используя систему емкостного или проточного контроля топлива, можно добиться даже четкого контроля расхода ГСМ».

Вопреки возникающим конфликтам с заказчиками, которые, к сожалению, пока не искоренили в себе «привычку» делать деньги на обмане, большинство участников рынка развивают свой бизнес, ставя во главу угла клиентоориентированность. «Одна из проблем транспортных компаний — недобросовестные клиенты и партнеры. В лучшем случае сотрудничество с ними чревато задержками платежей, в худшем — можно вообще потерять груз. У нас был неприятный опыт работы с одной экспедиторской компанией, — делится неудачным опытом Сергей Балонин. — Заключили договор. Приехал человек, привез все необходимые бумаги, доверенности, загрузил товар заказчика, уехал и пропал. Начали проверять — оказалось, что все документы поддельные, в том числе паспорт экспедитора. Мы — в миллион, а там даже не хотели принимать заявление. В итоге нашей компании пришлось компенсировать заказчику стоимость потерянного груза».

Несмотря на грустные реалии, большинство компаний все-таки стремятся строить честный бизнес, в основе которого лежит качественный подход к решению задач, поставленных клиентом. «Стало очевидно, что работать надо по-новому, и основные изменения должны коснуться управления компанией», — замечает Олег Балакирев. — Мало перестроить структуру и бизнес-процессы, необходимо изменить отношение к делу, взяв за основу работы потребности клиента. Каждый сотрудник должен понимать, что именно от того, как он выполняет свою часть работы, зависит качество услуг компании и удовлетворенность клиента».



Камень преткновения

Выстраивая новую модель своего бизнеса, многие компании упираются в еще одну проблему — кадровую: нет людей, способных и стремящихся работать эффективно. «Новые специалисты приходят с очень слабой мотивацией. Нацеленность на клиента крайне низкая», — замечает Олег Балакирев. И если с извечными проблемами (кризис, дороги, законы) бизнес готов смиряться и приспособиться, то показывать высокие результаты прибыли вопреки неэффективной работе сотрудников — это уже выше возможностей компании. «Мы часто общаемся с партнерами — все говорят о нехватке нормальных кадров: или люди нечестны на руку, или просто не хотят работать — немотивированы», — рассказывает Сергей Балонин. — Из-за халатности страдает бизнес. Менеджер не ответил на звонок, напугал с оформлением запроса — заказчик ушел».

По данным рекрутеров, спрос на сотрудников транспортной логистики в последние месяцы остается неизменно высоким. «К нам обращаются в равной степени как крупные, так и небольшие компании. И те, и другие сначала долго и безрезультатно ищут специалистов самостоятельно», — говорит Екатерина Евсева. — В данный момент популярны вакансии, подразумевающие ведение клиента, решение всех его вопросов, связанных с перевозкой. Стоит отметить, что работодатели начали понимать, что «елет» клиент с определенным менеджером и ему все равно, вывеска какой компании на дверях его офиса. Клиент нацелен в большей степени на конкретного человека, а не на фирму. Поэтому компании ищут таких специалистов, которые смогут привнести в себя новых клиентов».

У фирм, работающих на рынке международных перевозок, также востребованы специалисты по продаже услуг экспедирования грузов. Это неудивительно. После сильного сокращения в 2009 году внешнеторговый оборот России увеличился в 2010-м на 30,9%. Об этом сообщает «ПРАЙМ-ТАСС» со ссылкой на Федеральную службу государственной статистики (ФГСТ). Экспорт вырос на 31,9%, до 400 млрд руб., а импорт — на 29,5%, до 248,4 млрд руб. Россия продолжает совершенствовать таможенные отношения со старыми партнерами (укрепляя позиции Таможенного союза с Казахстаном и Беларуссией), а также ищет новых в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Последние, среди которых Китай, Индия, Монголия, Вьетнам, Корея, Таиланд, как и ожидалось, представляют собой одно из приоритетных направлений товарооборота.

Стремительное развитие новых рынков «цепляет» предпринимателей, обещая новые прибыли. Те, в свою очередь, активно интересуются специалистами, имеющими опыт международных перевозок. И, конечно же, хотя одновременно заполучить не только толкового специалиста, но и его клиентскую базу.

При этом, как отмечает эксперт кадрового центра «ЮНИТИ», кандидаты довольно быстро отреагировали на спрос, и их ожидания в начале 2011 года выросли на 30-50%. Однако работодатели пока не торопятся поднимать планку. Как правило, менеджеры в транспортных компаниях имеют сравнительно небольшой фиксированный оклад. Но при этом в системе оплаты их труда предусмотрена переменная составляющая, которую и увеличивают работодатели, если заинтересованы в кандидате. Отличительной особенностью подбора для логистических компаний рекрутеры называют эксклюзивность поиска. Все чаще требования стали носить индивидуальный характер. В пример Екатерина Евсева приводит одну из позиций менеджера по логистике. Помимо поиска компаний-экспедиторов, сотрудник выменялся в обязанности обслуживание парка автомобилей: ремонт, учет ГСМ, контроль работы водителей. Таким образом, вакансия предполагала совмещение функционала менеджера по логистике и по транспорту.

Кто у руля бизнеса?

Отдельная проблема для отрасли — мидл-менеджмент. По словам рекрутеров, катастрофически не хватает кандидатов на должности управленческого состава: руководителей направлений или отделов. Хороших грамотных специалистов найти крайне сложно. При этом эксперт кадрового центра «ЮНИТИ» отмечает интересную тенденцию: среди владельцев фирм все чаще можно встретить вчерашнего управленца. «Профессионалы со стажем недовольны вознаграждением, которое им предлагает работодатель. Многие уходят из компаний и начинают свой бизнес, пользуясь тем, что имеют нарабатанный пул клиентов», — говорит Екатерина Евсева. — Правда, насколько долговечны будут эти компании — вопрос непростой. Далеко не все специалисты обладают необходимыми знаниями в области управления предприятием и не все понимают, что зарплата выплачивать нужно ежемесячно, а прибыль бывает не всегда».

Так или иначе, эта тенденция обострилась и без того присутствующий в отрасли дефицит кадров. «Все профессионалы сидят на местах», — замечает Сергей Балонин. — В свободном поиске на рынке лишь люди низкой квалификации. Мы пробовали подбирать персонал по объявлению. Смотрели немало людей, которые заявляют неплохой опыт и соответствующие компетенции. Но ни через месяц, ни позже они результата не показывают. И тут главное — вовремя расставить приоритеты: кто важнее — сотрудник или заказчик? Ведь, давая шанс первому, можно потерять второго».

Екатерина Евсева подтверждает, что среди кандидатов много «котов в мешке», которые имеют лишь номинальный опыт. Нередко на должность начальника отдела компании назначают по принципу: «кто работает дольше всех». Но стаж далеко не всегда гарантирует результативность. И вот человек тянет лямку, потом привыкает к уровню дохода, а когда дело доходит до дела — не справляется... Тем не менее, при переходе он рассчитывает на соответствующий уровень зарплаты, поскольку имеет за плечами опыт руководства.

«Сейчас стал явно заметен переход бизнеса от политики удержания имеющихся позиций к политике завоевания новых. Компаниям нужны люди, которые могут помочь правильно выбрать новую траекторию движения. Однако устроившись, они начинают действовать более взвешенно», — говорит Екатерина Евсева. — Да, люди нужны, как правило, «еще вчера», но работодатель не торопится при подборе персонала. Хотя часто на ТОПовые позиции людей ищут, если можно так выразиться, «по звездам», интуитивно. И вовсе не обязательно, что финальный кандидат будет соответствовать заявке, поскольку формальные критерии опыта, возраста часто не отражают потенциала специалиста».

Любой бизнес — это постоянное сражение. Транспортный бизнес — это ожесточенное сражение. Чтобы устоять, нужны надежные тылы — профессиональные сотрудники и мудрые управленцы. Только обеспечив себя этими ресурсами, перевозчики смогут и дальше двигаться вперед назло всем «вопреки».

Созвездие ГЛОНАСС

РНТ запустила в производство новое поколение оборудования

(Окончание. Начало на стр. 1)

Проведение длительного лабораторного тестирования, стендовых и натурных испытаний на разных типах ТС в разных климатических зонах и тяжелых условиях эксплуатации (высокая влажность, экстремальные температуры, запыленность, вибрация и др.). В итоге, новое бортовое оборудование вышло на высокий уровень надежности и вандалозащищенности, характерных для марки «АвтоТрекер».

Кроме того, для поддержки новых возможностей оборудования потребовались: создание соответствующих версий ПО «АвтоТрекер», разработка технологии внедрения, а также изменение программ обучения сервисных инженеров и обслуживающего персонала заказчиков. В итоге, настройка бортового оборудования стала намного проще, многие функции выполняются автоматически, появилось больше возможностей для более тонкой настройки отдельных элементов оборудования. Кроме того, были скорректированы методики технико-экономического обоснования проектов, внедрены новые процедуры диагностики и тестирования, внесены необходимые изменения в технологию производства и систему контроля качества.

В настоящее время начато производство базового набора оборудования, необходимого практически в любом проекте. В этот набор входят: бортовой блок «АвтоТрекер», расширитель портов, ряд беспроводных датчиков и модуль подключения внешнего оборудования с уснажденными интерфейсами RS-232, RS-484 и др. В дальнейшем в серию будет запущена полная линейка датчиков и исполнительных элементов. Кроме того, в ближайшее время РНТ начнет портирование на платформу AT-10 линейки типизированных решений. Напомним, что в настоящее время компания располагает наиболее широким на российском рынке портфелем таких решений — отраслевых и «горизонтальных». Среди них: решения для муниципального и школьного транспорта, безопасного вождения, скорой помощи, горной промышленности, строительной отрасли, сельского хозяйства, ж/д-транспорта, рефрижераторных перевозок, управления промышленными дизель-генераторными установками и многое другое.

«Для публичной компании, работающей в сфере высоких технологий, укрепление технологического лидерства принципиально важно. Сегодня это верно как никогда раньше. Опираясь на ресурсы глобальной инвестиционной платформы ВТБ и средства, привлеченные в ходе IPO, компания РНТ в очередной раз справилась с этой задачей, задав на годы вперед вектор развития технологий в сфере управления мобильными объектами», — говорит Айдар Калиев, Управляющий директор, Глава Департамента венчурных инвестиций ВТБ Управление активами. — Как крупнейший акционер РНТ мы высоко оцениваем, что компания сохранила энергию развития и продемонстрировала в масштабном многолетнем проекте AT-10 умение эффективно координировать управление финансами, процессами R&D, производством и стратегическим маркетингом. Уверен, что результат этой работы поможет РНТ выполнить амбициозные планы на российском рынке, в странах СНГ и дальнего зарубежья».

«Переход к платформенному принципу разработки — принципиально важный шаг и для нашей компании, и для всего российского рынка fleet management. Хорошая платформа ускоряет разработку и вывод на рынок новых продуктов, дает разработчикам и потребителям массу других преимуществ. Именно так разрабатывают свою продукцию мировые лидеры в

производстве современной цифровой техники. С началом серийного производства линейки AT-10 этот принцип пришел на российский рынок систем мониторинга транспорта. В то же время, это — новый уровень зрелости организации всего жизненного цикла оборудования, новый уровень ответственности, новый уровень менеджмента», — говорит Иван Нечаев, исполнительный директор компании «Русские Навигационные Технологии». — Создание AT-10 заняло чуть менее трех лет. Сегодня мы можем сказать, что этот процесс завершен, и начался новый этап развития РНТ. Теперь наша задача — раскрыть потенциал платформы AT-10, донести его до потребителей на российском и зарубежном рынках».

ОАО «Русские Навигационные Технологии» — крупнейший российский производитель и интегратор систем мониторинга, контроля и телематики. Компания имеет развитую структуру, включающую подразделения по разработке электроники и программного обеспечения, логистике, маркетингу, технической поддержке, а также производственно-монтажное подразделение. Дилерская сеть компании представлена в 40 регионах России. ОАО «РНТ» работает на инновационном высокотехнологичном рынке систем спутниковой навигации, находясь в настоящий момент в стадии бурного роста. Компания занимает 23% рынка систем спутниковой навигации транспорта РФ по объему установленного оборудования. По итогам 2009 года, согласно данным аудированной консолидированной отчетности по МСФО, компания «Русские Навигационные Технологии» увеличила выручку на 50% — до 210,186 млн руб. Крупнейшим акционером РНТ является венчурный фонд под управлением ЗАО «ВТБ Управление активами».

Лизинг в России

Анализ от Brunswick Rail

Лилия Лаврова

Brunswick Rail, ведущая компания на рынке оперативного лизинга железнодорожного подвижного состава России, приняла участие во II ежегодной конференции «Лизинг в России — 2011. Точки роста в посткризисный период». В рамках мероприятия руководитель отдела маркетинга и аналитических исследований Brunswick Rail Дмитрий Бовыкин выступил с докладом от имени компании.

Конференция объединила представителей регулирующих органов, банков, лизинговых и страховых компаний, производителей техники и оборудования, инвесторов, консультантов и экспертов отрасли.

В рамках конференции Дмитрий Бовыкин, руководитель отдела маркетинга и аналитических исследований Brunswick Rail, представил доклад на тему «Рост и конкуренция: анализ текущих тенденций на российском рынке лизинга железнодорожного подвижного состава». Представитель Brunswick Rail отметил, что сектор лизинга ж/д техники вновь стал лидером роста на российском лизинговом рынке: 33% от объема нового бизнеса и 33% от размера портфеля. При этом первый показатель за год увеличился в 5,2 раза — с 27 млрд руб. (сентябрь 2009 года) до 140 млрд руб. (сентябрь 2010 года).

Также г-н Бовыкин подчеркнул возросший интерес к лизингу грузовых вагонов со стороны лизинговых компаний — дочерних предприятий крупных банков, например, ВТБ, «Альфа-Банк», «Сбербанк». Подобное внимание финансовых институтов усиливает структуру рынка и для независимых лизингодателей делает невозможной прямую конкуренцию с «банковскими» лизинговыми компаниями, поскольку в распоряжении последних находятся более дешевые денежные средства, предоставленные на длительный срок.

«Рынок железнодорожного подвижного состава — довольно нестабильный по ценам и спросу. Но вместе с тем, грузовые вагоны — оптимальный и ликвидный объект лизинга, так как на протяжении всего срока службы они сохраняют все свои эксплуатационные характеристики. Мы уверены, что у оперативного лизинга есть большой потенциал роста в России. В ближайшие годы структура собственников парка грузовых вагонов будет меняться в направлении, характерном для Северной Америки, где более 40% всех вагонов работают по контрактам оперативного лизинга», — отметил Дмитрий Бовыкин, руководитель отдела маркетинга и аналитических исследований Brunswick Rail.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«РУСАЛ» отклонил оферту «Норникеля»

«РУСАЛ» отклонил оферту «Норникеля» о выкупе 20% собственных акций за \$12,8 млрд. Совет директоров «РУСАЛ» решил, что продажа акций «Норникеля» не будет отвечать интересам акционеров компании. «РУСАЛ» планирует активизировать совместную с «Интерросом» работу по смягчению акционерного конфликта сразу после переизбрания совета директоров 11 марта. «Норникель» в свою очередь объявил, что пока не собирается делать «РУСАЛУ» новое предложение. Отклоненное предложение «Норникеля» предусматривало 33%-ную премию к текущим рыночным котировкам, и крупные миноритарии «РУСАЛА» высказывались в пользу принятия оферты.

«После заявления г-на Дерипаски о том, что он не поддерживает оферту «Норникеля», отказ «РУСАЛА» был предсказуем и вряд ли теперь окажет значимый негативный эффект на котировки акций «Норникеля», — говорит стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский.

«ММК-Атакас» ввел в эксплуатацию цех

На заводе в Искендеруне принадлежащем СП ММК-Атакас был введен в эксплуатацию сталеплавильный комплекс. Введение в эксплуатацию сталеплавильных мощностей означает фактическое завершение строительства металлургического комплекса ММК-Атакас, общий объем инвестиций в который составил более \$2 млрд. Предполагается, что СП в 2011 году произведет 0,8 млн т готовой продукции, а в 2012 году объем производства вплотную приблизится к проектной мощности предприятия — 2,3 млн т. «Новость о завершении строительства металлургического комплекса ММК-Атакас стоит оценивать как позитивную, — отмечает стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский. — Поскольку данный комплекс позволит ощутимо увеличить совокупный выпуск продукции «ММК» в текущем и следующем году».

«Соллерс» увеличил продажи на 66%

«Соллерс» опубликовал данные о розничных продажах легковых автомобилей за январь-февраль 2011 года. Продажи компании увеличились на 57%, по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, и составили 10,9 тыс. автомобилей. Продажи автомобилей Fiat выросли на 49% год к году, УАЗ — на 61%, SsangYong — на 55%. Рост продаж «Соллерс» в феврале составил 66%, при этом объемы реализации Fiat выросли на 65% год к году, УАЗ — на 67%, SsangYong — на 63%.

Представленные данные о продажах «Соллерс» стоит оценивать как нейтральные, утверждает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов: «С одной стороны, продажи компании растут хуже рынка: в феврале продажи компании увеличились на 66% год к году против 80% по рынку. Частично, такая динамика может быть обусловлена эффектом более высокой базы для «Соллерс». Если провести сравнение с февралем 2009 года, то рост российского авторынка составил 26,3%, тогда как продажи «Соллерс» за этот период увеличились на 57,3%. Я полагаю, что в ближайшие месяцы «Соллерс» продолжит демонстрировать темпы роста продаж год к году более медленные, чем российский авторынок».

«Северсталь»: сильные показатели

«Северсталь» опубликовала консолидированные финансовые результаты за 4-й квартал 2010 года. Выручка компании увеличилась на 8% квартал к кварталу, достигнув \$3,7 млрд, EBITDA выросла на 6%, до 0,9 млрд. Чистый убыток компании по итогам отчетного периода составил \$352 млн, против прибыли в \$368 млн кварталом ранее. Компания исключила из консолидированных финансовых результатов продаваемые американские активы (Wagen, Wheeling и Sparrows Point). Таким образом, представленный результат североамериканского дивизиона включает в себя только активы Dearborn и Columbus. Чистый убыток в четвертом квартале не должен вводить инвесторов в заблуждение, утверждает



стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский: «Он обусловлен списаниями от выбытия активов. Чистая прибыль от действующих активов составила \$261 млн. Также, менеджмент «Северстали» озвучил достаточно оптимистичные ожидания по рынку на 2011 год, прогнозируя рост спроса на сталь как внутри страны, так и на глобальном рынке, и сохранение благоприятной ценовой конъюнктуры в течение 1-го полугодия».

В «ФИНАМе» позитивно оценивают опубликованные финансовые результаты «Северстали»: «Несмотря на не самый благоприятный для стального сектора в целом 4-й квартал, «Северсталь» смогла увеличить выручку и EBITDA квартал к кварталу на 8% и 6%, соответственно. Единственным негативным аспектом отчетности стали достаточно слабые финансовые результаты золоторудного дивизиона».

«Группа ГАЗ» опубликовала нейтральные результаты

«Группа ГАЗ» опубликовала данные о продажах коммерческих автомобилей ГАЗ по итогам января-февраля 2011 года. За этот период было продано 9 148 автомобилей, рост продаж год к году составил 47%.

«Мы оцениваем данные о продажах «ГАЗа» в январе, как нейтральные, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Сегмент рынка коммерческих автомобилей развивается ожидаемо медленнее, чем легковых, так как потребительские расходы восстанавливаются быстрее, чем инвестиционные компаний. В результате, темпы роста продаж «ГАЗа» в 47% за первые 2 месяца текущего года отстают от среднерыночного

Морские торговые

Грузооборот портов умеренно растет

Константин Романов, старший аналитик ИК «ФИНАМ»

Увеличение потребительской активности населения и рост доходов населения позитивно отразились на грузообороте российских морских портов. Причем, наиболее значимые темпы прироста продемонстрировал импорт продукции, что было во многом обусловлено укреплением рубля в течение 2010 года.

тавил 212 млн т, что на 6,6% больше показателя 2009 года. Наливные грузы продемонстрировали более скромную динамику, их грузооборот вырос на 5,5%, до 314 млн т. Умеренный рост грузооборота российских морских портов в 2010 году, по нашим оценкам, обусловлен скромной динамикой экспорта. Так, объемы перевалки экспортных грузов в 2010 году увеличились лишь на 5% год к году. При этом даже в кризисном 2009 году россий-

ности в России и рост реальных располагаемых доходов населения стимулировали увеличение объемов импорта. По отношению к 2003 году грузооборот российских морских портов увеличился на 82,3%. Наиболее высокую динамику продемонстрировали наливные грузы: рост с 2003 по 2010 годы составил 111%. Объем перевалки сухих грузов за аналогичный период вырос на 51%.

Наиболее высокие темпы роста в 2010 году

импортную продукцию более доступной для российских потребителей, а также восстановление потребительского спроса стимулировали увеличение объемов поставок товаров из-за рубежа. Тем не менее, по итогам 2010 года на импорт пришлось лишь 7,5% от общего объема грузооборота. Таким образом, экспорт продолжает оставаться решающим фактором, влияющим на общий грузооборот российских портов. В 2010 году объемы экспорта составили

Так, в январе объемы перевалки в морских портах увеличились на 2,1%. При этом перевалка экспортных грузов продемонстрировала снижение на 1,9% год к году, а объемы импортных грузов выросли на 60%. По нашим оценкам, столь значительные темпы увеличения импорта в январе носят сезонный характер. Тем не менее, мы ожидаем, что опережающая динамика импорта в ближайшем будущем сохранится благодаря росту потребительских расходов и



Грузооборот морских портов России за 2010 год вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 5,9% и составил 525,85 млн т. При этом объем перевалки сухих грузов по итогам 2010 года сос-

кредкому рублю на фоне стабильно высоких цен на нефть. Что касается экспорта, мы считаем, что этот источник роста в многом исчерпан, так как мощности компаний-экспортеров загружены.

кредкому рублю на фоне стабильно высоких цен на нефть. Что касается экспорта, мы считаем, что этот источник роста в многом исчерпан, так как мощности компаний-экспортеров загружены.

R&D за 2010 год

ОАО «Витал Девелопмент Корпорэйшн» подвело итоги

ОАО «Витал Девелопмент Корпорэйшн» подвело итоги R&D за 2010 год. Завершены испытания шести наборов реагентов. В отношении половины из них уже завершена процедура государственной регистрации.

В 2010 году R&D-подразделением ОАО «Витал Девелопмент Корпорэйшн» были завершены испытания следующих наборов реагентов: «Креатинкиназа NAC-4/14», «Натрий-104/04», «Цинк», «Медь», «Триглицериды-01/11/21», «Гликозилированный гемоглобин-11». Данные наборы относятся к серии Fluid Stable (то есть «жидкие стабильные»), полностью готовые к работе).

Разработанные инновационные наборы реагентов используются в лабораторной диагностике широкого спектра заболеваний. широкий спектр различных заболеваний. Так, набор реагентов «Креатинкиназа NAC-4/14» необходим для диагностики острого инфаркта миокарда, эмболии легочной артерии. Лабораторные исследования с использованием наборов реагентов «Натрий-104/04» востребованы в медицине при оценке состояния пациентов, у которых наблюдаются дегидратация, потеря солей, нефропатия, печеночная, почечная или сердечная недостаточность, отеки и недостаточность функции надпочечников. Набор реагентов «Цинк»

применяется для диагностики и мониторинга слабого иммунитета, задержки роста и развития у детей, а также гипогонадизма у мужчин. Использование тест-системы «Медь» необходимо при диагностике анемии, врожденной болезни Вильсона-Коновалова, коллагенозов и заболеваний ЖКТ, а набор реагентов «Триглицериды-01/11/21» служит для исследования состояния пациентов с нарушением липидного обмена, имеющих заболевания печени, почечную недостаточность либо нарушения работы щитовидной железы. Еще одна разработка ОАО «Витал Девелопмент Корпорэйшн» — набор «Гликозилированный гемоглобин-11».

НОВОСТИ

роста в 77%. Среди позитивных тенденций стоит отметить, что в феврале темпы роста продаж компании ускорились до 54% год к году по сравнению с январем, когда увеличение продаж составило лишь 39% год к году».

«КуйбышевАзот» раскрыл результаты за 2010 год

«КуйбышевАзот» раскрыл производственные результаты за 2010 год. Компания сообщает о существенном увеличении выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью по итогам работы за 2010 год. Так, выпуск Полиамида-6 составил 113 тыс. т, что на 31% выше, чем в прошлом году.

Рост показателя компания объясняет запуском 4-й установки полиамида-6 текстильного качества. Увеличение показателя позволило компании войти в десятку крупнейших мировых производителей и предложить потребителям весь возможный ассортимент этого полимера. Объем производства капролактама практически не изменился. Несколько снизилось производство азотных удобрений в связи с «плановым проведением крупномасштабного восстановительного ремонта агрегата аммиака». Показатель выручки компании вырос на 31,5% и составил 21,1 млрд руб.

Компания продемонстрировала высокие производственные результаты и объем продаж, считает аналитик ИК «ФИНАМ» Артем Егоров: «По итогам года компании удалось существенно увеличить производство продуктов высокотехнологичной категории. На фоне общего улучшения конъюнктуры и роста цен на продукцию, выпускаемую «КуйбышевАзотом», существенно вырос и показатель выручки. Производственные результаты, хорошая конъюнктура, стратегия развития позволяют позитивно оценивать перспективы крупнейшего производителя капролактама и полиамида в России».

Иностранные инвесторы написали Путину

В газете «Ведомости» было опубликовано открытое письмо председателю правительства РФ Владимиру Путину, подписанное топ-менеджерами крупнейших российских генерирующих компаний, контролируемых западным капиталом — «ОГК-4», «ОГК-5» и «Фортум» («ТГК-10»).

В письме выражается тревога относительно последних предложений государства по ограничению тарифов на электроэнергию для конечных потребителей. В частности, генераторы выражают свою обеспокоенность относительно намерений государства пересмотреть действующие в настоящее время правила ценообразования на рынках электроэнергии и мощности, которые уже в текущем году должны привести к падению валовой выручки тепловой генерации. В письме отмечается, что «серьезные сомнения в неизменности ранее обозначенных основных параметров функционирования оптового рынка, а также неопределенность правового регулирования электроэнергетики отрасли заставляют частных, в том числе иностранных инвесторов, самым серьезным способом анализировать дальнейшую стратегию развития активов в России». Вместе с тем, компании выражают свою готовность к диалогу с государством для поиска компромиссных решений.

«Мы позитивно оцениваем попытку генераторов сформировать единую позицию и привлечь внимание властей к недопустимости кардинального пересмотра ранее достигнутых соглашений по реформированию отрасли, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Алексей Ковалев. — Не удивительно, что первыми с данной инициативой выступили именно иностранные инвесторы, уже вложившие значительные средства в российские генерирующие активы и являющиеся одними из самых ответственных инвесторов в отрасли. Тем не менее, мы полагаем, что процесс по-

Вопросы инсайда

Злоупотреблять — нельзя



Андрей Сапунов, старший инвестиционный консультант ИК «ФИНАМ»

Порой обладание инсайдерской информацией несет в себе огромные преимущества, а порой и разорительные данные. Простым трейдерам никогда не узнать, какие сведения несет в себе инсайд, завуалированный под слухи или же под инсайд в кавычках.

Что бы мы видели, если бы информация поступала ко всем одновременно? Вообще, возможно ли было бы тогда существование биржи? Возьмем теорию эффективности рынка. Все ожидания уже заложены в цене, а рынком двигают только неожиданные, почти форс-мажорные обстоятельства. Тогда рынок стал бы еще более эффективным! А максимально эффективным рынок — это прямая линия.

Рассмотрим простой пример: в момент, когда российская биржа была закрыта на празднование Дня Победы, на шахте «Распадская» случилась авария. В день, когда начались торги, цена открылась на более чем 10% вниз. На следующий день гэп был еще больше (по-моему, данные об ущербе были за ночь оцифрованы). Интересно, если бы данная трагедия произошла бы в рыночные будни и у всех на мониторах появилась бы эта информация одновременно? Это был бы гэп на гэте, покупателей просто бы не оказалось.

Если рассмотреть распродажу, начинающуюся с инсайдерской информацией как процесс, то мы получим в итоге следующее. Вначале информацию узнают высокопоставленные носители, они принимают торговое решение, выполняют продажу, продажа влияет на котировку — она начинает снижаться и «здает стоп-сигналы» краткосрочных трейдеров, те присовокупляются к небольшому снежному комочку. Комочек катится дальше: к нему присоединяются среднесрочные трейдеры, обладающие большими объемами для продаж.

Цена, получая новый объем, продолжает идти вниз: кому-то из институциональных инвесторов начинает не нравиться текущая стоимость компании, в которой он является акционером, и он начинает реализовывать свой пакет. Огромный ком катится с горы и его уже не остановить, и в конце почему-то все хотят избавиться от этого актива, и последними продают рядовые акционеры. Но ведь такой же сценарий может начаться и из-за массовых негативных ожиданий по этому эмитенту, кучи разных авторитетных мнений, порекомендовавших продавать и так далее?

Напомню, что российским законодательством инсайд запрещен, но слухи о могущественных кукловодах продолжают двигать настроения трейдерских масс. Я полагаю, что все движения рынка начинаются с импульса, а импульс вызван либо случайностью, либо «вовремя успевающей информацией». Вот, например, однажды, во время выступления руководителя ФРС США Алана Гринспена, многие ждали снижения ставки. Фьючерс на индекс S&P 500 затаился на вершине, Алан Гринспен раскрыл конверт и начал свое выступление с фразы «Unfortunately...» Если смотреть замедленный повтор, то фьючерс колом полетел вниз не перед фразой, а именно во время нее. Выходит, не обманывают трейдеров сильные мира сего, или только в этот раз.



иска компромисса займет какое-то время и выразится в росте отраслевых рисков, что окажет сдерживающее влияние на котировки российских генераторов в ближайшие месяцы».



ComVac и Eco-Park

Энергоэффективность — в центре внимания

В рамках крупнейшей в мире промышленно-энергетической выставки HANNOVER MESSE 2011 (будет работать с 4 по 8 апреля) проводится ComVac — международная отраслевая выставка пневматического и вакуумного оборудования. В этом году ComVac обзавелась новым главным местом встреч, которое называется Eco-Park. Этот совместный пилотный проект Дойче Messe AG и Союза немецких машиностроителей (VDMA).

Посетители ComVac этого года познакомятся с тенденциями и достижениями в области технологий сжатого воздуха и вакуума, включая производство, подготовку, распределение, а также практическое применение в оборудовании и системах. «Тот, кто хочет составить полное представление об актуальных проблемах в сфере пневмотехнологий, сможет именно здесь быстро освоить эту тематику», — говорит Оливер Фрезе, руководитель сектора HANNOVER MESSE в компании Дойче Messe AG. С помощью электронного «интерактивного стола» посетителям будет наглядно представлена важнейшая информация о технологиях сжатого воздуха и вакуума. Управлять работой ComVac Eco-Park будут сотрудники VDMA.

Пневматика — одна из немногих технологий, широко применяемых практически во всех промышленных отраслях. Соответственно, очень широк и спектр интересов посетителей ComVac: «Опросы посетителей в предыдущие годы свидетельствуют, что большинство гостей — это руководители, ответственные за принятие решений. Они хотят получить на HANNOVER MESSE информацию о различных аспектах и технологиях отрасли», — поясняет Фрезе. Речь идет о постоянном сравнении технологий, и поэтому для посетителей и участников так важно взаимодействие различных выставок. Следовательно, организаторы заботятся не только о том, чтобы предоставить специалистам соответствующее окружение, но и — прежде всего — о том, чтобы ключевые лица отрасли были обеспечены необходимой информацией. «Их мы готовы в кратчайшие сроки познакомить со всей тематикой ComVac именно в разделе Eco-Park», — подчеркивает г-н Фрезе.

«Реакция игроков рынка на концепцию ComVac свидетельствует о том, что в последние годы мы развивали ее в точном соответствии с запросами рынка», — говорит г-н Фрезе. — До открытия выставки еще пять месяцев, а в павильоне 26 почти нет свободных мест. Состав участников и размеры арендованной площадки позволяют надеяться на позитивные настроения на выставке. Мы чувствуем оптимистичный настрой отрасли и с нетерпением ждем открытия

HANNOVER MESSE». Такие гиганты отрасли как Atlas Copco или Gardner Denver возвращаются на HANNOVER MESSE. Большие площади арендовали и другие лидеры рынка, например, предприятие Kaeser Kompressoren.

Посетители, которые ищут оборудование для создания новой системы снабжения сжатым воздухом или для модернизации существующей сети, получат здесь ответы на все вопросы: от стоимости и возможных форм финансирования проекта до применения различных видов компрессоров в зависимости от потребностей предприятия, значения качества сжатого воздуха, системы подготовки и распределения сжатого воздуха и управления установками в целом, включая дистанционное обслуживание. Кроме того, здесь можно будет познакомиться с возможностями технического ухода и сервиса, ау-

расчетах трубопроводов или избыточный расход сжатого воздуха. Амортизационные расчеты для дальнейшего развития стали уже обычным делом, и потребители должны принимать их во внимание так же, как и потенциалы возможной экономии при расчетах мощности.

ComVac предлагает специалистам идеальную платформу, чтобы во время обхода выставки глубоко познакомиться с известными производителями и их решениями и предложениями для повышения энергоэффективности. Среди центральных тем многих экспонентов — конструктивное совершенствование двигателей и интеллектуальное управление компрессорами. Все большее внимание уделяется возможностям рекуперации тепла, которые могут быть реализованы при модернизации существующего оборудования и приобретении новых ком-

Среди других интересных тем ComVac — например, экономичнее энергоустройства для холодной сушки и современная техника для фильтрации, в том числе для компрессоров с впрыском масла. Для защиты трубопроводов, потребителей и производственных процессов сжатый воздух должен быть очищен от частиц пыли, масла и воды. Воду необходимо удалять из воздуха, так как это защитит машины, трубы и производственное оборудование от коррозии и, следовательно, от опасности полной остановки производственного процесса. Как правило, для обезвоживания применяется холодная или абсорбционная сушка.

Для некритичного снабжения сжатым воздухом достаточно установить так называемую холодную сушку, которая охлаждает воздух до температуры ниже точки росы. Затем конденсат удаляется по кон-



дита пневмосистем, а также с законодательными актами и предписаниями, которые обязательно соблюдать потребители. ComVac Eco-Park позволяет подробно познакомиться с основными темами. Решения конкретных проблем, обширную детальную информацию посетители найдут также на стендах участников. Как заявил г-н Фрезе, важнейшей и всеохватывающей темой станет энергоэффективность. Сжатый воздух — дорогой энергоноситель. Собственно говоря, он используется на большинстве производств, однако возможности его экономии часто недооцениваются. Во многих случаях, идет ли речь о новом оборудовании или о модернизации, инвестор должен уделить внимание энергоэффективности машин и приборов. Поэтому существующие системы должны регулярно проходить оценку эффективности. Для этого уже сейчас каждый известный производитель предлагает так называемый аудит пневматического оборудования. Он позволяет найти утечки, ошибки в

рессоров. Если предприятие сможет разумно воспользоваться теплом, которое бесплатно производит каждый компрессор, то такие инвестиции, как правило, окупаются в короткие сроки. Если для производства необходимо тепло, получить которое можно, установив для компрессора теплообменник, то решение этого вопроса можно найти в процессе непосредственного общения с экспонентами HANNOVER MESSE, работающими на международном рынке. Рекуперация тепла позволит потребителю также улучшить обогрев производственных помещений и устроить душевые кабины для сотрудников.

Коротко о HANNOVER MESSE

Крупнейшее в мировом масштабе событие в сфере технологий будет проходить в Ганновере с 4 по 8 апреля 2011 года. HANNOVER MESSE 2011 объединит под одной крышей 13 специализированных выставок: Industrial Automation, Motion, Drive & Automation, Energy, Power Plant Technology, Wind, MobilTec, Digital Factory, ComVac, Industrial Supply, CoilTechnica, SurfaceTechnology, MicroNanoTech, Research & Technology. Центральными темами HANNOVER MESSE 2011 станут промышленная автоматизация, технологии для энергетики, моторы, промышленные поставки и услуги, а также технологии будущего. Страной-партнером HANNOVER MESSE 2011 выбрана Франция.

Снабжение Унтыгейского

«Энерготех» приступает ко второму этапу

Олег Данилов

Компания «Энерготех» проведет комплексную поставку двух газопоршневых и одной дизельной электростанции модульного исполнения для Унтыгейского месторождения, разрабатываемого «Кан-БайкалРезерсес, Инк». Дополнительные мощности позволят обеспечить электроэнергией растущую из года в год добычу нефти на этом нефтяном промысле. Новое оборудование увеличит мощность существующего энергоцентра на 2,1 МВт.

Waukesha (штат Висконсин, США) была основана в 1906 году как компания, работающая над модернизацией двигателей внутреннего сгорания. Высокое качество и надежность модернизированных двигателей нашли спрос у нефтяных компаний Техаса и позволили Waukesha стать лидером в производстве двигателей, предназначенных для работы на нефтяных месторождениях. История лидерства в производстве газопоршневых двигателей началась в 60-х годах прошлого века, когда Waukesha представила на рынке первый низкооборотистый газопоршневый двигатель серии VHR, который и до настоящего времени является основным агрегатом продуктовой линейки известного

нефтяной газ месторождения сложного для использования состава (по методике Waukesha WKI=54). Кроме того, специалисты «Энерготех» проведут модернизацию и расширение существующего распределительного устройства и подключение новых энергоблоков к существующей АСУ ТП, реализованной на новой версии программно-аппаратного комплекса Energosoft.

«С середины 2010 года времени наработки ППГУ Waukesha 5904 GSID составило уже почти 8000 моточасов», — говорит технический директор «Энерготех» Константин Камыш-

ный, — причем за указанный период не было замечено ни одной значимой неисправности». Эксплуатирующий персонал станции отметил удобство эксплуатации и обслуживания оборудования этого американского производителя. Именно поэтому, по словам Константина, «Кан-БайкалРезерсес, Инк» повторно выбрал идентичные агрегаты.

Отдел управления проектами «Энерготех» уже завершил детальную проработку этапов реализации проекта, так как запуск новых мощностей должен завершиться в текущем году.

бюти, гарантийное и послегарантийное сопровождение, подготовка персонала заказчика, консалтинг. С 1995 года сотрудниками компании реализовано более 60 масштабных проектов для предприятий нефтегазового сектора, ЖКХ и других отраслей экономики. С января 2006 года «Энерготех» является официальным дистрибьютором Waukesha Engine Dresser, Inc (США) на территории РФ, с июля 2005 года — дилером Cummins, Inc (США). Компания «Энерготех» в 2006 году признана лучшим дистрибьютором Waukesha в Европе. В 2007 году компания объявила о выходе на рынок компрессорных установок с отработанными инженерными решениями.

американского производителя. Уникальные технологии разработки и изготовления газопоршневых двигателей, используемые Waukesha, нашли применение в следующих сериях агрегатов — ATGL, VGF и APG.

ООО «Энерготех» (г. Москва) является одной из лидирующих российских ЕРС-компаний (от английского engineering, procurement, construction — инжиниринг, поставка и строительство), работающих в области малой энергетики и компрессорных станций. «Энерготех» осуществляет все работы по введению в эксплуатацию генерирующих и компрессорных станций «под ключ»: проектирование, поставка оборудования, строительно-монтажные и пусконаладочные ра-

Инвестиции «МРСК Сибири»

Почти 2,1 млрд руб. — на ремонтную кампанию 2011 года

Светлана Черногубова, Красноярск

В 2011 году «МРСК Сибири» направит на реализацию ремонтной программы 2 млрд 95,8 млн руб.

В прошлом году сетевая компания выполнила ремонтные работы на 319 подстанциях напряжением 35–220 кВ и отремонтировала 2,7 тыс. трансформаторных подстанций 10(6)/0,4 кВ. Кроме того, был выполнен ремонт автотранспорта и спецтехники, зданий, объектов связи.

В 2011 году «МРСК Сибири» намерена увеличить объем выполнения ремонтной программы: компания планирует отремонтировать почти 20,5 тысяч километров воздушных линий электропередачи (0,4–110 кВ, 43 км кабельных линий, 345 подстанций напряжением 35–220 кВ. Все это позволит сделать электроснабжение потребителей десяти сибирских регионов еще более качественным и надежным.

Также специалисты сетевой компании провели комплексные работы на 319 подстанциях напряжением 35–220 кВ и отремонтировали 2,7 тыс. трансформаторных подстанций 10(6)/0,4 кВ. Кроме того, был выполнен ремонт автотранспорта и спецтехники, зданий, объектов связи.

В 2011 году «МРСК Сибири» намерена увеличить объем выполнения ремонтной программы: компания планирует отремонтировать почти 20,5 тысяч километров воздушных линий электропередачи (0,4–110 кВ, 43 км кабельных линий, 345 подстанций напряжением 35–220 кВ. Все это позволит сделать электроснабжение потребителей десяти сибирских регионов еще более качественным и надежным.

«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», «Хакэнерго», «Читаэнерго», ОАО «Томская распределительная компания» и 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 кв. км. Общая протяженность линий электропередачи 271,332 тыс. км, трансформаторных подстанций 6-10-35/0,4 кВ — 55466, подстанций 35-110 кВ — 1924. Полезный отпуск электроэнергии в 2010 году составил 80461,651 млн кВт·ч. Совокупная выручка от реализации продукции достигла 56797,569 млн руб. с НДС (с учетом ОАО «ТЭК», ОАО «Улан-Удэ Энерго», ОАО «Тываэнерго»). Персонал — 21,5 тыс. человек.

Международный семинар

«Классификация РАО для целей захоронения»

Александр Шапочкин

В Институте безопасного развития атомной энергетики Российской академии наук (ИБРАЭ РАН) прошел трехдневный научно-практический семинар «Классификация РАО для целей захоронения». Семинар был организован с участием Дирекции ядерной и радиационной безопасности ГК «Росатом» и Ростехнадзора.

В мероприятии приняли участие представители МПР России, Ростехнадзора, Концерна «Росэнергоатом», ФМБА России, НТЦ ЯРБ, ФГУП «РосРАО», ФМБЦ им. Буриазяна, ОАО «ВНИИХТ», ОАО «ВНИИАЭС», ОАО «ВНИИПромтехнологии», других заинтересованных организаций. Со шведской стороны в работе участвовали специалисты Шведского агентства по радиационной безопасности

(SSM) и компании «SKB International AB».

В прозвучавших докладах был обобщен международный опыт в области захоронения радиоактивных отходов (РАО), размещения и проектирования пунктов захоронения в Швеции и других странах. Обсуждены основные положения проекта федерального закона «Об обращении с радиоактивными отходами», вопросы создания системы обращения с РАО в РФ, строительства пунктов захоронения РАО, и стоимости захоронения. В рамках семинара состоялся обмен мнениями по вопросам разработки системы классификации РАО для целей захоронения.

Шведская сторона дала высокую оценку мероприятию. В частности, президент «SKB International AB» Клаэс Линдберг отметил: «На мой взгляд, Институт безопасного развития атомной энергетики Российской академии наук проделал колоссальную работу и выполнил ее хоро-

шо». В заключительном докладе заместителя директора по информационно-аналитической поддержке комплексных проблем ядерной и радиационной безопасности Игорь Линге поблагодарил участников семинара за содержательные доклады и состоявшуюся дискуссию. Отвечая на вопрос об итогах семинара, он сказал: «Мы — организаторы семинара — считаем, что в ходе работы состоялось полезное как российским участникам, так нашим шведским коллегам обсуждение важнейших вопросов, связанных с обращением с радиоактивными отходами. Были услышаны разные мнения, и нам удалось значительно сблизить наши позиции относительно того, в каком направлении следует двигаться при разработке классификации РАО для целей захоронения. Семинар заложил хорошую основу для дальнейшего развития нормативных документов, определяющих вопросы обращения с РАО».

Первый партнер

Schneider Electric вновь признала RS Group

Светлана Фролова

Группа компаний RS Group, ведущий стратегический партнер Schneider Electric на территории России, вновь признана «Дистрибьютором №1 по результатам оценки экономической деятельности Schneider Electric в 2010 году. По итогам прошедшего года, как и годом ранее, компании RS Group удалось не только обеспечить лучшие показатели продаж оборудования производителя, но и продемонстрировать наиболее высокую динамику роста дистрибуции в стратегически важных для Schneider Electric направлениях бизнеса.

Пятнадцать лет RS Group в России обеспечивает производство, поставку, внедрение и сервисную поддержку решений для распределения электроэнергии и систем защиты, управления и автоматизации технологических процессов на базе оборудования Schneider Electric. За этот период Группа компаний RS Group прошла эволюционный путь от официального

дистрибьютора компонентов производителя в 1998 г. до ведущего стратегического партнера Schneider Electric на территории России. В числе крупнейших объектов, на которых были реализованы совместные проекты партнеров за прошедший год, — высотный жилой комплекс на проспекте Маршала Жукова, вл. 72-74; штаб-квартира Службы внешней разведки в Ясенево — «Кактус», 4 насосные перекачивающие станции в Московской области и многие другие.

«У нас позитив еще один год устойчивого роста и укрепления отношений с компанией Schneider Electric. Сегменты распределения энергии, промышленной автоматизации и энергоэффективности продолжают активно развивать наш общий бизнес. Мы рассчитываем, что результаты продаж первой половины этого года продемонстрируют неплохие показатели роста и надемся, что 2011 год в целом будет удачным для нас, наших партнеров и клиентов», — комментирует генеральный директор Группы компаний RS Group Андрей Смирнов.

Марк Незе, заместитель генерального директора Schneider Electric по рынку

Schneider Electric — один из мировых лидеров в области производства электротехнической продукции. В России компания представлена своим дочерним подразделением Закрытым акционерным обществом «Шнейдер Электрик», которое является ведущим разработчиком и поставщиком комплексных энергоэффективных решений на российский рынок и входит в 5-ку крупнейших электротехнических предприятий России. Компания специализируется в области управления электроэнергией в сфере гражданского и жилищного строительства, промышленности, энергетики и инфраструктуры, а также в области создания центров обработки данных и сетей. По итогам 2009 года Schneider Electric в мире: объем продаж 15,8 млрд евро, более 100 тыс. сотрудников более чем в 100 странах. ЗАО «Шнейдер Электрик» имеет собственный Научно-технический центр, коммерческие представительства в 19 крупнейших городах России с головным офисом в Москве. Производственная база

«Шнейдер Электрик» в России представлена 3-мя действующими заводами и 2-мя логистическими центрами.

RS Group является ведущей российской сервисной инженерной компанией, занимает лидирующие позиции в области решений для распределения электроэнергии, систем защиты и управления, автоматизации процессов в промышленности и электроэнергетике. RS Group является официальным дистрибьютором и стратегическим партнером ведущих мировых производителей электротехнической продукции — Schneider Electric, ABB, Danfoss, Legrand, Phoenix Contact, Rittal, DEKraft, Philips. С 1996 года RS Group успешно развивает свой бизнес в 15 городах России и Украины в сотрудничестве с Клиентами в промышленном и гражданском строительстве, на производственных предприятиях, в электроэнергетике, добыче и транспортировке энергоносителей. Производственные площадки компании расположены в Королеве, Костроме, Казани, Новосибирске и Хабаровске.

Сафьяновская ПС

УГМК построит подстанцию на месторождении

УГМК летом этого года планирует завершить строительство подстанции мощностью 20 МВА на Сафьяновском месторождении (разработку месторождения ведет филиал ОАО «Уралэлектромедь» (предприятие металлургического комплекса УГМК) — «Сафьяновская медь»). Проектная стоимость подстанции составляет свыше 100 млн руб.

Как сообщил главный энергетик филиала «Сафьяновская медь» Борис Голубчиков, новая подстанция станет главным энергетическим объектом подземного рудника. «Без ввода дополнительных мощностей энергоснабжения не хватало бы уже на первом этапе строительства подземного рудника», — отметил он.

Оснащенная современным оборудованием подстанция позволит увеличить объем потребляемой электроэнергии влосе. Объект будет оснащен двумя трансформаторами, мощностью 10 МВА каждый. Электроэнергия будет поступать сюда с подстанции «Реж» по существующему, а также недавно построенному участку линии электропередачи 110 кВт общей протяженностью около 8 км.

На подстанции будут использованы высоковольтные выключатели, трансформаторы тока и напряжения 110 кВ производства шведской компании «ABB» («АББ»), высоко-технологичные микропроцессорные устройства релейной защиты и автоматики французской фирмы «Schneider Electric» («Шнейдер Электрик»). Для обеспечения высо-

кой надежности электроснабжения систем жизнеобеспечения (вентиляция и водоотлив) на подстанции будет смонтирован резервный источник электроснабжения — дизель-генераторная установка 3,3 МВА.

На сегодняшний день компания «Электротех-ТМ Самара» (г. Самара) поставила на «Сафьяновскую медь» свыше 80% необходимого оборудования. В общей сложности в Реж прибудет 20 вагонов с оборудованием для подстанции. Монтаж энергетического оборудования осуществляет подрядная организация ООО «Элвэст» (г. Екатеринбург).

Напомним, УГМК весной 2010 года начала строительство подземного рудника на Сафьяновском месторождении. Добыча руды таким способом станет вторым этапом освоения месторождения. Проект-

ная мощность рудника составит 500 тыс. т руды в год. Утвержденные запасы подземной части Сафьяновского месторождения — 11 млн т. При этом прогнозируется высокое, до 4%, содержание меди в руде. Также руда Сафьяновского месторождения содержит ряд попутных компонентов: цинк, золото и серебро.

Подземный рудник спроектирован на основе математического моделирования с использованием компьютерной графики. Сафьяновская шахта будет расположена на глубине 500 метров, на отработке будет использоваться буровое, погрузочное и транспортное оборудование шведской фирмы «Atlas Copco». Ввод в эксплуатацию подземного рудника запланирован в 2015 году с выходом на проектную мощность к 2017 году.

ТЕХНОЛОГИИ

«Сибур» ставит на ПЭТФ

Россия выглядит островом стабильности полимеров

Влас Рязанов

На прошедшей в Москве в отеле «Балчуг Kempinski Москва» международной конференции Greep «ПЭТФ 2011», золотым спонсором которой был «Сибур», спонсором Uhde Inventa-Fischer, а партнером Buhler, были представлены сразу три инвестиционных проекта по выпуску бутылочного полиэтилентерефталата в России: компаний «Алко-Нафта», «Этана» и «Сибур». Для нынешней глобальной ситуации на рынке ПЭТФ такая инвестиционная активность кажется странной: многие инвестиционные проекты в отрасли были отменены в разгар кризиса, сейчас инвесторы ограничивают дефицит сырья (ТФК и параксилола) и сравнительно невысокие темпы роста спроса.

Однако сырьевым дефицитом проблемы отрасли не исчерпываются, и об этом собравшимся рассказал вице-президент Uhde Inventa-Fischer Штефан Бартц. По его словам, более двух третей из 15 млн потребляемого в мире ПЭТФ приходится на волокна, 4% на пленки, а остальное на бутылки и прочую пищевую упаковку. Новым направлением использования ПЭТФ являются полимерные листы. Российский рынок ПЭТФ похож на латиноамериканский и практически полностью ориентирован на спрос упаковочной отрасли. Основные вызовы для мировой, да и российской индустрии полиэтилентерефталата это новые проекты в регионах с дешевым сырьем, в первую очередь на Ближнем Востоке, рост себестоимости из-за удорожания нефтегазовых ресурсов и ограниченного эффекта от энергосберегающих технологий, ужесточение экологических требований к упаковке. По его словам, сейчас мировой рынок настойчиво требует упаковки из биоразлагаемых материалов и возобновимого сырья, а ПЭТФ, уже ставший массовым хитом нефтехимическим товаром, мало подходит для этой роли и не имеет большого инновационного потенциала.

Всего за четыре года средняя мощность установок по выпуску ПЭТФ выросла с 250 до 450 тыс. т в год, в индустрии наблюдался интенсивный технологический прогресс, связанный с уменьшением расхода энергоресурсов, снижением себестоимости, повышением качества и однородности конечного продукта. В то же время сверхкрупные установки имеют меньшую производственную гибкость и особенно чувствительны к стабильности сырьевого обеспечения.

Компания Uhde-Inventa-Fischer сейчас реализует проект создания опытно-промышленного производства новых биопластиков (полилактидов) мощностью 500 т в год, сырьем для них является возобновляемые источники органики (отходы пищевой индустрии и деревообработки). При этом технологии переработки полилактидов (ПЛА) такие же, как ПЭТФ.

По оценкам менеджера Global Service International Алессандро Пирондини, мировой спрос на ПЭТФ достигает 17 млн т в год, при этом в этом и следующем году планируется запуск еще 7 млн т мощностей, в том числе 3,7 в Китае. Результаты столь бурной инвестиционной активности прошлых лет предсказуемы: падение загрузки мощностей, уход с рынка части традиционных игроков и укрепление позиций Китая, Ближнего Востока, а в ближайшей перспективе и России. В то же время перспективы сырьевого обеспечения этих новых проектов не вполне ясны, поскольку новые мощности по выпуску параксилола практически не вводятся, отношение его цены к цене нефти достигло исторического максимума. Другим фактором роста стоимости ПЭТФ является спрос на полиэфиновые волокна, которые, свою очередь, в ценообразовании тесно связаны с хлопком. Производство последнего ограничено размером сельскохозяйственной и практически не растет, а из-за прошлогодних погодных аномалий даже сократилось, что взвинтило цены сначала на него, затем на по-

лиэфирные волокна и ПЭТФ для их выпуска. По мнению г-на Пирондини, пик цен на ПЭТФ еще не достигнут.

Управляющий директор PCSI PET Packaging Эндрю Нун объясняет разнонаправленность динамики рынка ПЭТФ разной экономической ситуацией в развитых и развивающихся странах. В 2011 году, по его прогнозам, спрос на ПЭТФ вырастет на 10% в Китае, на 8% в Восточной Европе, но только на 3% в США. В целом же в мире рост спроса на полимер составит 6,6%. Однако после 2014 года рост спроса в



мире не превысит 4-5% и более половины рынка будет приходиться на Китай, где мощности будут избыточными уже в 2013 году. Во всем мире мощности по выпуску ПЭТФ избыточны уже сейчас и составят 21,3 млн т. При этом перспективны сбыта продукции новых заводов, в частности, на Ближнем Востоке, не вполне ясны — куда она будет экспортироваться непонятно.

Глава полимерного бизнеса Amgulf Polymers & Chemicals Джой Мухерджи представил аудитории доклад о возможностях импорта ПЭТФ в Россию. По его словам, хотя рынок ПЭТФ в целом локализуется и все теснее связывает себя с поставщиками сырья, импорт ПЭТФ в Россию будет расти. В выигрышной позиции здесь оказывается Китай, который имеет большой запас мощностей, сравнительно низкую себестоимость этого продукта и территориально близок к российскому Дальнему Востоку, от которого удалены его российские конкуренты, а также Корея, где работают интегрированные комбинаты по выпуску ТФК и ПЭТФ, причем избыток ТФК экспортируется. При этом рынок азиатских стран СНГ, который он оценил в 150 тыс. т, сейчас практически полностью обслуживается Ираном, и его присутствие там будет расти. В то же время изменяется формат поставок ПЭТФ, поскольку бутлеры

Всего за четыре года средняя мощность установок по выпуску ПЭТФ выросла с 250 до 450 тыс. т в год, в индустрии наблюдался интенсивный технологический прогресс, связанный с уменьшением расхода энергоресурсов, снижением себестоимости, повышением качества и однородности конечного продукта. В то же время сверхкрупные установки имеют меньшую производственную гибкость и особенно чувствительны к стабильности сырьевого обеспечения.

активнее переходят на прямые контракты с поставщиками. Российский рынок ПЭТФ, по словам начальника управления реализации «Сибур» Николая Левченкова, потерял в ходе кризиса порядка 10% потребления, но быстро восстановился и по итогам 2010 года потребление на 5% превысило докризисные уровни. В марте этого года «Алко-Нафта» запустил завод в Калининграде, однако практически вся его продукция будет направляться на экспорт и существенного влияния на российский рынок не окажет. Сейчас около половины потребления ПЭТФ в России приходится на долю импорта, в основном из Китая и Кореи и пока новые крупные проекты в России не будут реализованы, объемы импорта будут расти. В 2012-13 годы компания планирует мо-

дернизировать имеющиеся заводы в Твери (до 90 тыс. т) и Благовещенске (до 200 тыс. т). Это прекратит поставки ТФК «Полиэфа» на третьем этапе работающего российского предприятия, в Солнечногорске. После реализации этих проектов «Сибур» укрепит лидирующие позиции на рынке.

Генеральный директор компании «Алко-Нафта», инвестора нового завода в Калининграде, Дмитрий Шабанов рассказал собравшимся о текущем состоянии проекта и бизнес-планах. Завод мощностью 220 тыс. т сейчас обеспечен за-



пасами сырья на три месяца работы, запасы пополняются за счет закупок в Европе у PKN Orlen, SABIC и BP. Поначалу предприятие будет работать на экспорт в ЕС, хотя в перспективе на российский рынок может пойти до 30% продукции. Весь производи-



мого продукта в рамках концессии «ответственного производства». Представители ИФС Вера Фецова и Александр Канунников рассказали о программе организации в России, одним из направлений которой как раз является финансирование проектов по вторичной переработке полимерного сырья.

В России переработку ПЭТФ активно развивает целый ряд компаний, в частности «Пларус», находящийся в Солнечногорске. Он является дочерней структурой «Европласта» и имеет проектную мощность 12 тыс. т в год, которой пока не может достичь из-за технических проблем и сложности с поставками сырья. Причиной последнего является тот факт, что, по словам генерального директора компании Евгения Орловского, использованная ПЭТ-тара

даже в Московской области собирается довольно плохо. При этом вторичный ПЭТФ, как было озвучено в ходе дискуссии, дешевле первичного на 100-200 долларов, требует специальных добавок для устранения желтизны и не может использоваться на скоростных линиях выдувного формования. По словам главы Greep Фареса Кильзие, рынок ПЭТФ исключительно интересный и привлекательный для инвестиций, особенно в России, имеющей серьезные рыночные и сырьевые преимущества в этой сфере. Однако далеко не обязательно, что инвестиционный рынок в этой сфере следуют компании, которые создавали этот рынок. То, что «Сибур» взял на себя роль локомотива всей отрасли, вселяет оптимизм.

оценкам «Сибура» втрое ниже), однако производятся только низкокачественные волокна для технических нужд, сырье для которых, по выражению докладчика, «собирают по помойкам». Особое раздражение у г-на Айзенштейна вызвал постепенный переход белорусского «Могилевхимволокна» на выпуск бутылочного ПЭТФ и новые проекты по выпуску ПЭТФ бутылочных марок. Бутылки, по его мнению, вполне можно делать и из полипропилена.

Модификация полимерной упаковки становится все более популярной, в частности о нанесении на жесткую ПЭТФ тару барьерной пленки из сополимеров этилена рассказал участникам конференции управляющий директор Point Plastic Тонино Северини. Такие модифицированные контейнеры малопроницаемы для кислорода, что продлевает срок годности упакованных в них продуктов и возможности их реализации в розничной торговле. Впрочем, аналогичные барьерные покрытия можно наносить и на упаковку из других полимеров.

Особый интерес вызывает вторичная переработка ПЭТФ, которая давно осуществляется в Европе и набирает обороты в России. Руководитель продаж в СНГ швейцарской компании Buhler, являющейся технологическим партнером проекта «Этана» по выпуску ПЭТФ на Северном Кавказе, Данил Поляков сообщил, что проблема переработки ПЭТФ в Европе во многом не стоит из-за того, что сбор использованной тары организован на уровне домохозяйств. Для компании, по технологии которой работает 70% производителей первичного ПЭТФ в мире, важна и переработка

Компоненты из углепластика

Первая в мире успешная технология массового производства

Наталья Петрова

Компания Тейджин Лимитед (Teijin Limited) заявила о разработке первого в мире пакета технологий для массового производства изделий из пластика, армированного углеродным волокном. Данные технологии сокращают до менее 1 минуты время цикла формирования каркаса кузова автомобиля. Этот технологический прорыв позволяет преодолеть одну из главных трудностей в промышленном применении углеродного волокна и является большим шагом вперед к использованию этого материала в массовом производстве автомобилей и других промышленных изделий.

Технологии Тейджин опираются на использование промежуточных продуктов, в которых вместо обычных для формирования углепластиков термоактивных связующих применяются термoplastы. Компания также разработала технологии для сварки компонентов из термoplastического углепластика и для склеивания такого углепластика со сталью и подобными ей материалами. Обе эти технологии позволяют существенно сократить использование металлов в процессе производства.

В дальнейшем компания намерена развивать применение углепластика в массовом производстве автомобилей, а также обрабатывающих станков, промышленных роботов и других изделий, требующих структурную устойчивость к нагрузкам.

Новые промежуточные продукты

Тейджин использовала пропитку углеродного волокна термoplastическими связующими в разработке трех промежуточных продуктов получения углепластиков, применимых в массовом автомобильном производстве. Выбор оптимального варианта будет зависеть от требуемой прочности и допустимой себестоимости автокомпонента, а в их изготовлении могут использоваться различные термoplastические связующие, включая полипропилен и полиамид.

В число этих новых промежуточных продуктов входят: однонаправленный материал — сверхвысокая прочность в заданном направлении; изотропный материал: оптимальный баланс простоты придания формы и прочности в различных направлениях; термoplastические гранулы с длинными волокнами: гранулы с высокоточным углеродным волокном, применимые в литье сложных изделий под давлением.

Новые технологии

Использование этих новых промежуточных продуктов позволило Тейджин разработать беспрецедентные технологии для прессования в форме изделий из углепластика менее чем за одну минуту. Это также значительно упрощает процесс производства по сравнению с общепринятыми подходами. Кроме того, компа-

ния разработала технологию для сварки компонентов из термoplastического углепластика и для склеивания такого углепластика со сталью и подобными ей материалами.

Электрический концепт-кар

Для демонстрации своих новых технологий Тейджин создала электрический концепт-кар, в котором каркас кузова полностью сделан из термoplastического углепластика и весит всего лишь 47 кг, что примерно в 5 раз меньше веса каркаса кузова обычного автомобиля. В этом четырехместном электромобиле, способном развивать скорость до 60 км/ч и проходить 100 км без подзарядки, воплощено видение компании будущего сверхлегких электромобилей из углепластика.

Тейджин будет использовать этот концепт-кар для представления своих технологий автопроизводителям и поставщикам автокомпонентов, а также для пропаганды совместных инициатив в разработке облегченных автомобилей. Компания ставит целью построение для своей бизнес-группы углеродных композитов новых моделей деятельности, которые будут включать последующие этапы производства вплоть до поставок на рынок углепластиковых компонентов.

Легкий на смену традиционному

На фоне ужесточения требований технического регулирования к автомобильным выхлопам резко возрастает потребность в сокращении веса автомобилей через использование таких материалов, как углепластик — легкий материал, применимый для производства автокомпонентов, обычно изготавливаемых из стали и алюминия.

Группа Тейджин (Teijin Group) позиционирует автомобиль- и авиационные как один из своих ключевых рынков. Разработку углепластиков для этих областей применения она осуществляла через кооперацию между своим Инновационным Центром Композитных Материалов (Teijin Composite Innovation Center) и дочерней компанией Тохо Тенакс (Toho Tenax), головным предприятием Группы в бизнесе углеродного волокна.

Поскольку в традиционных углепластиковых используются термоактивные связующие и требуется не менее 5 минут для формирования, эти материалы не подходят для применения в массовом производстве, например, обычных автомобилей, где цикл формирования должен быть в пределах одной минуты. Именно по этой причине применение углепластиков ограничивалось дорогими моделями автомобилей.

В дальнейшем Группа Тейджин намерена ускорить рост своего бизнеса в области передовых композитных материалов, который является одним из ключевых компонентов долгосрочной стратегии развития компании. С этой целью с 1 апреля с.г. она объединяет свои предприятия углеродных волокон и композитных материалов в новую Бизнес-группу Углеродных Волокон и Композитов.

Сертификат соответствия

Вагон-хоппер ТВС3 на американской тележке

В рамках программы по созданию грузовых вагонов нового поколения, планируемых к выпуску на Тихвинском вагоностроительном заводе (ТВСЗ), Государственное учреждение «Регистр сертификации на федеральном железнодорожном транспорте» выдало сертификат соответствия на вагон-хоппер для минеральных удобрений на базе тележки типа Barber S-2-R с осевой нагрузкой 23,5 тс.

В проекте создания вагона-хоппера участвовала ведущая североамериканская компания Starfire Engineering & Technologies Inc., специализирующаяся на разработке подвижного состава для железных дорог США и Канады. В результате реализации современных подходов к созданию грузового подвижного состава получены вагоны с улучшенными техническими характеристиками, повышенной прочностью и надежностью. Конструктивная схема кузова позволила снизить массу вагона-хоппера и повысить его грузоподъемность с обеспечением необходимой прочности и надежности конструкции. Объем кузова вагона-хоппера увеличен на 7 кубометров до



101 кубического метра при сохранении существующих типовой длины и массы тары, что позволит на 6-7% увеличить его полезную нагрузку минеральными удобрениями малой плотности. Увеличенный объем бункеров позволил снизить центр тяжести, что улучшило устойчивость вагона от опрокидывания, а увеличенные размеры загрузочных люков улуч-

шают условия загрузки вагона. Унифицированная конструкция вагона-хоппера позволяет его использовать как на базе типовой отечественной тележки, так и тележки типа Barber S-2-R с нагрузкой 23,5 тс. Еще до запуска производства Тихвинский ВСЗ получил сертификаты соответствия на 7 моделей грузовых вагонов из планируемых к выпуску 11 модерниза-

ций, а также на инновационные тележки Barber S-2-R с осевой нагрузкой 23,5 и 25 тс. Учитывая, что конструкция ходовых частей во многом определяет потребительские свойства грузового вагона и влияет на безопасность его эксплуатации, для разработанных вагонов были применены новые тележки типа Barber S-2-R.

Тихвинский вагоностроительный завод (ТВСЗ) строится на промышленно-делопромышленной площадке в г.Тихвине Ленинградской области. Запуск завода запланирован в начале 2011 года. Завод будет производить 4 типа грузовых железнодорожных вагонов новой конструкции (полувагон с глухим кузовом,

вагон-хоппер для минеральных удобрений, вагон-платформа для крупнотоннажных контейнеров погрузочной длиной 80 футов, универсальный полувагон с разгрузочными люками) совместной разработки компании Starfire Engineering & Technologies (США) и Инженерного Центра Объединения Вагоно-

строителей (Россия) на базе тележки с нагрузкой от оси колесной пары на рельсы 23,5 т и 25 т разработки компании Standard Car Truck (США) и типовой отечественной тележки. Мощность ТВСЗ — 13000 вагонов, 65000 колесных пар и 90000 т стального литья в год. Общий объем инвестиций — более \$1 млрд.

Большой театр в 3D

Технологии информационного моделирования

Государственный Академический Большой театр России приобрел ряд лицензий на программные продукты Autodesk, мирового лидера решений для 3D-дизайна, проектирования и создания виртуальной реальности. Специалисты театра планируют использовать Revit Architecture, 3ds Max и AutoCAD для моделирования спектаклей.

«В репертуаре Большого театра несколько десятков разнообразных спектаклей, для каждого из которых на этапе создания сценографии и технологии представляется художественному совету полноценный макет, выполненный в масштабе с подбором фактур в нужной цветовой гамме. Однако макетное представление буду-

щего спектакля не может отразить в полной мере то, как он будет жить: его развитие, замысел режиссера, — рассказывает главный специалист по технологиям постановочного освещения Большого театра Елена Древалова. — Поэтому все задумки творческой группы мы должны смоделировать в 3D-пространстве».

С этой целью театр приобрел лицензию на Autodesk Revit Architecture, который является ключевым продуктом Autodesk для информационного моделирования, а также Autodesk 3ds Max и AutoCAD. Поставку и внедрение осуществил Gold-partner Autodesk — Русская промышленная компания. Специалисты ГАБТ планируют пройти программу обучения работе с данными инструментами и, в перспективе, соз-

дать компьютерный отдел, который будет тесно сотрудничать с творческой группой в ходе постановки спектаклей. «Мы очень рады, что один из главных театров мира выбрал наши решения для работы над своими спектаклями. Это довольно необычное, но очень правильное использование наших инструментов 3D-моделирования», — говорит директор по маркетингу Autodesk в России и СНГ Анастасия Морозова. — Мы будем с удовольствием следить за этим проектом и с двойным удовольствием придем на первые спектакли в Большом театре, созданные при помощи технологий информационного моделирования».

СПРАВКА «ПЕ»: Autodesk, Inc — мировой лидер в области решений для 3D-дизайна, проектирования и создания виртуальной реальности. Клиенты, работающие в области машиностроения, архитектуры, строительства, а также анимации и графики, включая 15 последних обладателей премии «Оскар» за лучшие визуальные эффекты, используют программное обеспечение Autodesk, чтобы проектировать, моделировать и визуализировать свои идеи. Начиная с выпуска AutoCAD в 1982 году, компания продолжает разрабатывать широчайший спектр инновационных программ для глобальных рынков.

СТРОИТЕЛЬСТВО И ЖКХ

Экономия на деле

Philips и «Бриолайт» модернизировали освещение

Ксения Шустова

Компания **Royal Philips Electronics**, мировой лидер в области освещения, и проектная компания «Бриолайт Электрик» объявили о завершении проекта по модернизации систем освещения в подмосковном городе Химки — в дошкольном образовательном учреждении Детский сад №25 «Калинка», а также в общеобразовательном учреждении Лицей №21. Благодаря замене устаревшего светового оборудования на энергоэффективные светильники и лампы Philips удалось не только улучшить качество освещения и снизить уровень энергопотребления, но и повысить успеваемость учеников.

Исследования компании Philips, проведенные в прошлом году совместно с голландским университетом Twente, показывают, что современная и грамотно спроектированная система освещения оказывает благоприятное воздействие на концентрацию внимания и мотивацию учеников, а также на то, как они воспринимают среду обучения. Поэтому очень важно, чтобы детские дошкольные учреждения, а также общеобразовательные учреждения имели самое передовое светотехническое оборудование. Компания Philips стремится поддерживать инициативы и начинания муниципальных властей в этом вопросе, ведь именно дети — наше будущее и от них зависит какой будет Россия в 21 веке», — говорит Владимир Габриелян, вице-президент и генеральный менеджер Philips «Световые ре-

на электроэнергию — около 145 тыс. руб. в год в детском саду и около 384 тыс. руб. в год в школе. Экономия электроэнергии в освещении составляет 41% и 49% соответственно.

Помимо экономических выгод, современное и правильно подобранное освещение может принести также и

к учебе, дети чувствуют себя более энергичными, а также быстрее справляются с различными заданиями.

«Освещение играет очень важную роль в создании комфортной атмосферы для учебы, — говорит Алексей Еремин, генеральный директор компании «Бриолайт Электрик». — Бла-



«Исследования компании Philips, проведенные в прошлом году совместно с голландским университетом Twente, показывают, что современная и грамотно спроектированная система освещения оказывает благоприятное воздействие на концентрацию внимания и мотивацию учеников, а также на то, как они воспринимают среду обучения. Поэтому очень важно, чтобы детские дошкольные учреждения, а также общеобразовательные учреждения имели самое передовое светотехническое оборудование. Компания Philips стремится поддерживать инициативы и начинания муниципальных властей в этом вопросе, ведь именно дети — наше будущее и от них зависит какой будет Россия в 21 веке», — говорит Владимир Габриелян, вице-президент и генеральный менеджер Philips «Световые ре-

шения» в России, Беларуси, Украине, Кавказе и Средней Азии. Всего в результате модернизации освещения было установлено 1286 светильников — 405 в детском саду, и 881 в лицее. Эти меры позволят существенно сократить расходы

социальные. Как показывают исследования компании Philips, концентрация внимания учеников увеличивается, в среднем, на 18% после установки в классах новейших систем освещения. У школьников повышается мотивация

годаря установке нового светового оборудования Philips, удалось повысить уровень освещенности а также улучшить цветопередачу. Кроме того, новое освещение по сравнению с предыдущим позволит экономить до 50% электроэнергии».

Royal Philips Electronics of the Netherlands — это международная компания, работающая в индустрии «здоровья и благополучия» и нацеленная на улучшение качества жизни людей путем постоянного внедрения инноваций. Являясь мировым лидером в области здравоохранения, потребительских товаров и световых решений, Philips в своих технологических и дизайнерских решениях ориенти-

руется на людей. Потребности потребителей и принцип «разумно и просто» лежат в основе всех разработок компании. Штаб-квартира Philips находится в Нидерландах, 119000 сотрудников работают в представительствах компании более чем в 60 странах мира. Объем продаж в 2010 году составил 25,4 млрд евро. Компания занимает лидирующие позиции в разработке оборудования для кардио-

логии, неотложной помощи и медицинского обслуживания на дому, в области энергоэффективных светотехнических решений и инновационных систем освещения. Мировой лидер на рынке потребительских товаров, Philips задает новые стандарты в сегментах плоских телевизоров, электробритв и средств личной гигиены, портативных телевизоров и DVD, а также средств гигиены.

Энергоэффективные технологии

Как снизить расходы на отопление практически вдвое

Александра Ермакова

Глава Республики Татарстан Рустам Минниханов подвел итоги деятельности по реформированию системы ЖКХ региона за 2007-2010 гг. Он отметил, что особое внимание в эти три года было уделено программе энергосбережения жилого фонда. В многоквартирных домах республики утеплили фасады, заменили старые окна на пластиковые, установили приборы учета тепла. Расходы на отопление в зданиях, где прошла «комплексная» модернизация, снизились на 48%.

В качестве одного из важных «преобразований» глава Татарстана выделил установку теплосберегающих окон. Согласно плану капремонта жилых домов в республике, в ближайшие годы предстоит привести в порядок более 8 тыс. построек общей площадью 24 млн кв. м. В ходе реконструкции потребуется установить 3984000 кв. м пластиковых окон. Это позволит жителям домов сократить теплопотери в квартирах и, как следствие, уменьшить счета за

отопление. «По подсчетам экспертов, через окно уходит до 30% тепловой энергии, получаемой домом, — считает Рафик Алекперов, технический директор ТД ПРОПЛЕКС (эксплуативного поставщика ПВХ-профиля, произведенного в России по австрийским технологиям). — Уже одна замена старых окон на новые теплосберегающие из ПВХ уменьшит расходы на отопление помещений в среднем на 15-30%. А это немаловажно для семейного бюджета, учитывая постоянно возрастающие коммунальные тарифы».

Данные меры станут намного эффективнее при появлении культуры энергосбережения россиян. «Энергосбережение начинается с простых привычек людей. Понятия «энергоэффективность» и «энергосбережение» — многогранные. Нужно начинать с элементарных вещей — вовремя закрывать форточку, выключать за собой свет, утеплять квартиру. Это правила, которые мы, к сожалению, часто нарушаем, так как привыкли небрежно использовать потребляемые ресурсы. А потом, когда приходит счет об оплате за жилищно-коммунальные услуги, удивляемся, почему в квитанции такие большие цифры», — заявил Владимир Якушев, губернатор Тюменской области.

Наши в CCIFR

«Загородный проект» вступил во франко-российскую ТПП

Алексей Артошин

Компания «Загородный Проект», одна из ведущих девелоперских компаний Московского региона, официально вступила в CCIFR — Франко-российскую торгово-промышленную палату, объединяющую на сегодняшний день более 250 французских, российских и международных компаний. Крупные корпорации, средние и малые предприятия, промышленные гиганты, консультанты и другие профессионалы входят в деловое сообщество CCIFR.

Франко-российская торгово-промышленная палата (CCIFR) ведет свою деятельность в Москве с 1997 года, когда была основана Ассоциация «Клуб Франция». Бизнес-клуб естественным образом преобразовался в Торгово-Промышленную Палату, которая присоединилась в 2006 году к Союзу Торгово-Промыш-

ленных Палат Франции за рубежом (UCSIFE), первой частной сети французских предприятий в мире, представленной в 78 странах и объединяющей более 25.000 предприятий. Основными направлениями деятельности CCIFR являются развитие делового сообщества: организация и проведение экономических презентаций, профессиональных комитетов, сессий B2B, культурных мероприятий, делегаций предприятий в регионах; лоббизинг; консультации и выступления перед общественными и политическими деятелями Франции и России, при содействии многочисленных институциональных партнеров (предпринимательских, правительственных, парламентских и региональных); поддержка предприятий: помощь в открытии представительств и развитии французских компаний в России, а также в российских инвестициях во Францию.

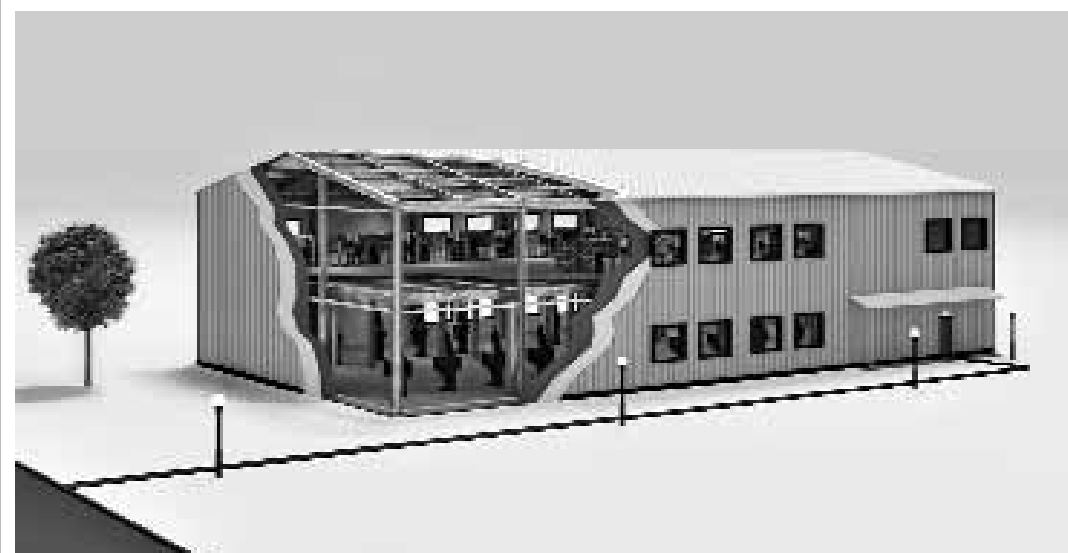
Девелоперская компания «Загородный Проект» специа-

лизируется на создании современных проектов во всех сегментах рынка недвижимости с большой долей уникальной составляющей: архитектура, дизайн, современные инновационные строительные технологии. Компания была основана в 2008 г. и выступает за оригинальные проектные решения, стараясь предвосхитить завтрашний день. На сегодняшний день девелоперский портфель компании состоит из 8 проектов: Пригород «Западная Долина», «Южные Горки», «Южные Горки-2», «Клубничные Поля», «Черничные Поля», Природный парк «КАМЕНКА», Технопарк «М4». Кроме того, в рамках проекта Пригород «Западная Долина», «Загородный Проект» совместно с датской компанией VELUX реализует проект «Активный дом» будущего. Все проекты компании находятся в активной стадии девелопмента. На сегодняшний день на территории поселков ведутся работы по строительству индивидуальных жилых

домов, прокладке инженерных сетей (водоснабжения, канализации, газификации), строительстве внутрипоселковых дорог, а также объектов социально-бытовой инфраструктуры. Андрей Васильев, Генеральный директор компании «Загородный Проект»: «Членство в CCIFR нам, прежде всего, интересно в рамках развития проектов жилой недвижимости, а также индустриального развития территорий. На сегодняшний день это особенно важно в свете интереса различных европейских компаний к инвестициям в российский бизнес. Предоставляемые CCIFR возможности позволяют находить новых партнеров и развиваться на международном уровне. Мы уверены, что сотрудничество компании «Загородный Проект» с Франко-российской торгово-промышленной палатой будет успешным как в плане обмена опытом и контактами, так и выгодным с точки зрения коммерческой составляющей».

Для офисов и магазинов

Ruukki разработала новое типовое двухэтажное



Компания **Ruukki**, европейский поставщик комплексных решений из металла для строительства и машиностроения, выпустила типовую проект двухэтажного здания для офисных и торговых комплексов.

Стандартное здание представляет собой двухэтажную конструкцию, разработанную на основе серийной системы

«Спайдер-В», высотой 6 метров и шириной пролета от 12 до 21 метра. Его каркас монтируется посредством болтовых соединений бригадой из 7-10 человек без применения сварочных работ и кранов высокой грузоподъемности. Это упрощает процесс строительства и делает возможным возведение офиса или магазина в любое время года. Типовые сооружения имеют всю необходимую проектно-разрешительную документацию для строительства и изготавливаются на заводе.

«Наши новые разработки предназначены для тех, кто не привык тратить лишнее время и деньги при возведении офисов и торговых комплексов, — говорит Леонид Лазуткин, директор по продажам российского подразделения компании Ruukki. — Мы планируем, что стандартные элементы каркаса будут комплектоваться со-

тальную документацию для строительства и изготавливаются на заводе.

«Наши новые разработки предназначены для тех, кто не привык тратить лишнее время и деньги при возведении офисов и торговых комплексов, — говорит Леонид Лазуткин, директор по продажам российского подразделения компании Ruukki. — Мы планируем, что стандартные элементы каркаса будут комплектоваться со-

склада готовой продукции в течение нескольких дней. Это позволит существенно сократить сроки строительства.

До конца 2010 года компания Ruukki поставит первый типовой двухэтажный торговый комплекс площадью 810 кв. м в Козельский район Калужской области. Заказчиком объекта выступает ООО «Экострой».

СПРАВКА «ПЕ»:

Ruukki является европейским поставщиком компонентов, систем и комплексных решений из металла для строительства и машиностроения. Предлагает широкий ассортимент металлических изделий и связанных с ними услуг. Ruukki работает в 27 странах мира, персонал — 11700 человек. В 2009 году оборот — 2 млрд евро. Акции котируются на Хельсинкской бирже NASDAQ OMX (Rautaruukki Corporation: RTRK). Корпорация использует маркетинговое название Ruukki.

Оконные перспективы

Ремонт надежный, но при этом с поправкой на зиму

Зиму принято считать временем сниженной активности и отчаянного домоседства. Но что, если этот самый дом, из которого зачастую не хочется выходить, требует ремонта? Стоит ли идти вопреки стереотипам и проводить строительные работы в холодное время года? А почему бы и нет. Следует только учесть все нюансы этого процесса.

Чего это стоит?

Одним из самых весомых аргументов за проведение зимнего ремонта выступает его стоимость. В этот период расценки на строительные работы значительно снижаются, а специалисты не так загружены, как во время пикового летнего сезона. Это позволяет в спокойной обстановке произвести подборку мастеров с хорошей репутацией, и в то же время, сэкономить средства. При этом большинство производителей строительных материалов предоставляют в период меньшей покупательской активности солидные скидки. Соответственно, то, что летом казалось недоступным, зимой становится приемлемым. И ремонт можно сделать с большим размахом.

Однако, в ряде случаев, в основном для проведения внешних работ при низких температурах понадобятся материалы с более универсальными характеристиками, а, соответственно, имеющими более высокие цены.

Материалы зимы

Прежде чем начать строительные работы, материалы следует доставить на объект. Зима накладывает ограничения на условия транспортировки и хранения. Лучше всего использовать материалы, на упаковке которых имеется значок допустимой минусовой температуры. Некоторые строительные смеси, лакокрасочные покрытия и пр. вытекают в нескольких модификациях, в том числе и для работ в холодное время года. Лучше использовать материалы российского производства, как правило, они адаптированы для использования в суровых климатических условиях, в отличие от европейских аналогов, рассчитанных на температуру не ниже +1 °C.

Так, российско-германской компанией «Файдалы Продакшн» разработаны специальные морозостойкие воднодисперсионные краски для применения в зимних услови-

ях и хранения на неотапливаемых складах. В противном случае, краски такого типа замерзнут. Если это произошло при перевозке или в результате неправильного хранения, то после «размораживания» в краске образуется осадок, который не растворится при размешивании.

Важно учесть, что искусственное освещение создает иллюзию изменения цветов и красок. Поэтому при окраске поверхностей по время зимнего ремонта учитывайте, что желтый, оранжевый, красный цвет кажутся более светлым; голубой отдают зеленоватым, светло-желтый — почти неотличим от белого, светло-синий становится более темным, фи-

сцепление материалов. Например, при оклейке стен обоями даже маленький сквозняк приведет к их отслоению в некоторых местах, в итоге в скором времени придется делать ремонт заново.

Если в квартире делается капитальный ремонт или она новая, а вы в ней не живете, при этом средняя температура в помещении менее 15 градусов, то стоит применять дополнительные средства обогрева. При ремонте можно использовать воздушную пушку, она быстро создаст в комнате нужную температуру. Во время проведения штукатурных работ, формирования и высыхания стяжки, укладки кафеля, окраски потолков и стен, воз-

При устройстве цементно-песчаной стяжки, ее сушка производится до влажности определенной степени. При использовании более дорогих сборных «сухих» полов выполнение отделочных работ возможно буквально в течение следующего дня. К достоинствам последних относится высокая скорость монтажа (до 60 кв. м в день при работе бригады из двух человек) и полное отсутствие «мокрых» процессов. Это очень важно при ведении отделочных работ в холодное время года.

Большие возможности современному ремонту в зимний период дают гипсокартонные системы, применяемые в «сухом» строительстве и позволяющие выбирать оптимальные варианты отделки квартир.



олетовый кажется красноватым, а вот темно-синий можно принять за черный.

В некоторых случаях необходимо дополнительное время для перехода строительного материала в нужное состояние. Если работать с ним начать сразу, с мороза, он может деформироваться, изменить свою форму и размеры. Но случается, что все уже куплено, а работы еще не начались. Тогда материалы лучше в условиях комнатной температуры, а не на морозе. Иначе изделие может потерять свои свойства.

Еще одно условие

Еще одним условием для проведения зимних ремонтных работ является поддержание в помещении постоянной температуры и влажности. Именно стабильность обеспечит максимально надежное

ведение межкомнатных перегородок с использованием строительного раствора и пр. рекомендуется держать окна закрытыми, а также предотвращать возникновение сильных сквозняков. Ведь большинство штукатурных и цементных смесей, а также многие лакокрасочные материалы имеют в своем составе воду, которая, как известно, при минусовой температуре замерзает.

Так, оштукатуривание стен по технологии требует соблюдения определенных интервалов времени. И важным условием при проведении этих работ является сушка поверхности естественным путем. Поэтому лучше запастись широко представленными на рынке штукатурными смесями хорошего качества производства известных фирм (например, «Термаюр Зима 504»).

Зимняя замена окон

Отдельно следует коснуться вопроса установки оконных конструкций в холодное время года. Не все совершают ошибку и монтаж окон в сезон (с мая по октябрь). По словам специалистов компании Kaleva, лидера по производству и инновациям на оконном рынке, зимой это можно сделать со скидкой и без очередей на установку. К тому же, сверхусловий для монтажа не существует и зима не повод отказываться от остекления жилища. После доставки им достаточно просто прогреться, чтобы ПВХ-профиль полностью восстановил свои первоначальные свойства и размер. Как правило, на это требуется сутки. А вот на деревянные окна или двери это не распространяется, их нельзя даже перевозить в неотапливаемом кузове, в противном случае может растрескаться лаковое покрытие, и тогда внешний вид изделия будет утрачен безвозвратно.

Если окна необходимо монтировать при температуре ниже -18°С, то нужно использовать тепловые пушки и защитные экраны. Прогреть до комнатной температуры нужно и монтажную пену (зимнюю), используемую при установке окон. В целом же все нюансы, связанные с установкой — ничто, по сравнению с приобретаемым комфортом и теплом. Например, окна Kaleva-Desco конструкторы компании проектировали с учетом особенностей климатических условий России. Кроме того, за счет низкопрофильной створки окна Kaleva-Desco пропускает на 23% больше света.

Пресс-служба Kaleva

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

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

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

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

Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто»
Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Банкувер, Канада); vki@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, re-gazeta@inbox.ru
Над номером работали: А.Рыкова, А.Глуховская, А.Коптев, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Теперев.

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Намер подписан 11.03.2011 г.
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38
www.redstarph.ru
Номер заказа 973
Тираж 40000 экз.