



В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Подстанция «Амурская»
Монтаж и наладка оборудования защиты

III Форум SAP
Управление производством

Добровольные дружины
Состязания пожарных

Доступное жилье
Программа изменит ситуацию на рынке

Скромные альтернативы
Самостоятельные инвестиции

СТРАТЕГИИ

4-5

Технологии совершенствования
Комплексный опыт «ГПБ-Энергозффект»

Внешние воздействия
Повысить защищенность объектов

Отбор мощности
Рассказывает «Системный оператор»

Юбилей в ОАО «МОЗСК»
90-летие знаменитой подстанции

Совместные учения
Работа в условиях ЧП

На острове Посадный
Испытания новой станции

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6-7

Бережливое совершенствование
От внедрений — к вытягиванию талантов

Умный учет
Интеллектуальные энергосистемы

«Зеленые» решения
«Тюменьэнерго» сотрудничает с Данией

ПОДРОБНОСТИ

8

Время перемен
Перспективы проектного комплекса

Новая обложка
Принципы повышенной стерильности

Твоя ипотека
Предложения от Связь-Банка

ВАЖНАЯ ТЕМА

На Богучанской ГЭС вв техническую эксплуатацию запущены первые два гидроагрегата из девяти (каждый по 333 МВт). ГЭС мощностью 3000 МВт строится в Красноярском крае в рамках проекта ЭМО (Богучанскоэнерго-металлургическое объединение). Станция позволит обеспечить надежное энергоснабжение потребителей энергосистемы Сибири, развивать северные энергогорыоны Нижнего Приангарья Красноярского края и обеспечить электроснабжение строящихся Богучанского и Тайшетского алюминиевых заводов. Общие инвестиции в строительство превышают 90 млрд руб. На 1 октября 2012 года из них было проинвестировано 77 млрд руб.: 60 млрд руб. от совладельцев — «Русгидро» и UC Rusal (через BoGES Ltd. им принадлежит 93,7%) и 17 млрд руб. — от Внешэкономбанка. По оценкам руководства «Русгидро» от июня 2009 года, общая стоимость строительства БогЭС должна была составить 30 млрд руб. — за три года станция подорожала в 3 раза.

Стратегический пример

ВЭБ инвестирует в развитие Северного Кавказа

Валерий Стольников, Пятигорск — Москва

Чем слово наше отзовется

В конце сентября этого года «Внешэкономбанк» и «Корпорация развития Северного Кавказа» («дочка» ВЭБа) презентовали региональным российским СМИ инвестиционные проекты, реализуемые в регионе Северного Кавказа при финансовом, организаторском, экспертном (и в иных формах) участии ВЭБа. Сам формат непосредственного представления проектов на месте в удиви-

тельно неформальной обстановке прямого разговора и показа радует и по сути может быть признан одним из наиболее эффективных и эффектных. Перевод от общераспространенных разговоров на тему в плоскость непосредственного (поштучно!) детального представления — большое и очень своевременное дело. Чтобы не только само слово «инвестиции» не заботить до оскомины, но и за общими суммами больших миллиардов увидеть откровенную конкретику проектов. Особенно в очень сложном по целому ряду позиций регионах.

Практически ежедневно приходят новости о проведении в той или иной точке страны того или иного мероприятия, связанного с повышением инвестиционной привлекательности, развитием механизмов инвестирования проектов, привлечения инвесторов и т.д. Однако событийное обилие очевидно не переходит в иную ипостась — качества. Тем более, что подавляющее большинство этих, с позволения сказать, инвестиционных мероприятий выступают «вещью в себе», когда факт обсуждаемости темы ви-

ной независимости от организаторов) рассказали о проектах, с ними обсудили как сами проекты, так и много около проектных тем, и, наконец, нам показали наглядно прописи одного из них, связанных с развитием туризма в Приэльбрусье.

Было красиво, насыщенно, емко и хорошо. Многие впервые были в регионе Северного Кавказа, где обыденность блок-постов на перекрестках выглядела еще одним уточняющим напоминанием: здесь остро необходимо что-то делать в области экономики, чтобы социальная жизнь наладилась. И лейт-



Сергей Васильев (в центре), Андрей Мазуров (слева) и Антон Пак (справа) рассказали о проектах ВЭБа на Северном Кавказе

дится организаторам результатом как таковым и единственными.

В этой связи проведенная Государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» (назовем полностью) и ОАО «Корпорация развития Северного Кавказа» аналитическая презентация в узком кругу российских СМИ широкого географического представления (от Калининграда до Хабаровска) выделяется как раз своим деловым конкретным характером, реальным инвестиционным смыслом и целым рядом достигнутых прикладных целей. Журналистам (заметим, достаточно свободным и раскованным в силу их реаль-

ности этой командировки был как раз об этом. Причем, вслух этого как бы и не говорили. Это ощущалось само собой.

Кстати, хочется отметить, что при всей неформальности проведенного мероприятия уровень его, скажем так, экспертов был очень высок. О проектах и стратегии инвестиционной работы в регионе рассказывали член правления — первый заместитель председателя ВЭБ Сергей Васильев, директор департамента информационной политики ВЭБа Андрей Мазуров и генеральный директор ОАО «Корпорация развития Северного Кавказа» Антон Пак.

(Окончание на стр. 8)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Профицит консолидированного бюджета РФ в январе-августе 2012 года составил 1 трлн 593 млрд руб., что в 1,5 раза меньше, чем в январе-августе 2011 года. Доходы консолидированного бюджета РФ за 8 месяцев 2012 года составили 15 трлн 24 млрд руб., расходы — 13 трлн 431 млрд руб. Доходы от внешнеэкономической деятельности в консолидированный бюджет РФ в январе-августе 2012 года поступили в размере 2 трлн 248 млрд руб.

Иномарки рулят

Отечественный автопром сдает позиции

Отечественный автопром продолжает уступать позиции заводам по сборке иномарок. Сегодня лишь треть выпускаемых в России автомобилей имеют российскую марку, хотя еще три года назад, в 2009-м, они составляли больше половины.

Согласно данным компании «АвтоЦифры», за 9 месяцев текущего года отечественные автозаводы изготовили 461076 легковых автомобилей, что на 8,6% ниже показателя за аналогичный период 2011 года. А с учетом иномарок производство легковых автомобилей в России выросло на 14,2% и составило свыше 1,4 млн машин, свидетельствуют данные Росстата. Таким образом, автомобили российских марок неуклонно теряют свою долю в общем объеме выпуска — по итогам января-сентября она составила 33%. Для сравнения: в прошлом году отечественные автозаводы занимали еще 39%, в 2010 году — 48%, а в 2009 году и вовсе доминировали над иномарками с долей в 53%.

По сентябрь 2012 года с конвейера сошло 410854 автомобиля, что составило снижение к прошлому году на 6,3%. Причем объемы производства падают по всем моделям Lada, несмотря на то, что еще в мае 2011 года АВТОВАЗ прекратил выпускать седаны Lada Kalina, а в августе — полностью передал производство «семерок» на «ИжАвто». Однако новый седан Lada Granta, стартовавший на вазовском конвейере в конце прошлого года, пока не смог в полной мере компенсировать уход этих моделей. И только в августе и сентябре АВТОВАЗ стал показывать рост производства к прошлогодним показателям. По итогам 9 месяцев 2012 года самой массовой моделью стал седан АВТОВАЗ остается флагманская Lada Priora (103336 ед., —14,9%), на втором месте по объему выпуска идет Lada Kalina (93331 ед.), а на третьем вышла Lada Granta (88597 ед.). Универсалов и фургонов Lada Largus с мая по сентябрь выпущено 6779 единиц.

АВТОВАЗ продолжает развивать производство и на Ижевском автозаводе, купленном им в октябре 2011 года. За 9 месяцев текущего года с конвейера «ИжАвто» сошло 26798 автомобилей Lada (без учета ИЖ-21175) — на 39,8% меньше, чем за аналогичный период 2011 года. При этом в нынешнем году Ижевский автозавод расширился за счет вазовской «классики», выпускавшейся на удмуртском предприятии более 10 лет. Так, в апреле этого года конвейер покинула «семерка», а в сентябре приказал долго жить последний представитель «классического» семейства — универсал Lada 2104. Всего в 2012 году «ИжАвто» изготовил 9586 автомобилей Lada 2107 и 11149 Lada 2104. А с июля на предприятии выпускается «новая классика» АВТОВАЗа — бюджетный седан Lada Granta. По состоянию на конец сентября выпуск этой модели на «ИжАвто» — 6063 автомобиля.

Autodesk University

Виктор Шабуров

В Москве в «Крокус Экспо» впервые в России прошел Autodesk University Russia 2012. Взвзв от своего предшественника Autodesk Forum все лучшее, Autodesk University стал еще масштабнее, интереснее и современнее.

На мероприятии со своими презентациями и докладами выступили первые лица и специалисты компании Autodesk, представители компаний-клиентов, в числе которых Aston Martin, Gehry Technologies, Disney, а также партнеры и участники Сообщества Autodesk. В программу Autodesk University вошли 212 выступлений, мастер-классов и круглых столов общей продолжительностью 8000 минут. За эти два дня мероприятие посетили 2800 человек.

Тематика круглых столов и докладов затронула все сферы: от мультипликации до новейших BIM-технологий для архитекторов и строителей, управления инженерными данными (PDM) и жизненным циклом изделия (PLM) для представителей промышленных предприятий. Участники Autodesk University обсудили также вопросы повышения эффективности совместной работы всех специалистов в рамках процесса проектирования, производства, эксплуатации, методики внедрения новых технологий BIM, PDM, PLM, управления изменениями, облачные и мобильные технологии.

Гости Autodesk University могли не только послушать о новых программных комплексах Autodesk, но и опробовать их в Зоне технических демонстраций, получить консультации на стендах Сообщества пользователей Autodesk и Сообщества разработчиков Autodesk. Партнеры представляли реализованные ими вместе со своими клиентами комплексные проекты по оптимизации проектно-конструкторского бизнеса.

«Наша компания выпускает электромеханические приводы для летательных аппаратов. В качестве базовой САПР мы используем Autodesk Inventor, а недавно купили Simulation Multiphysics», — отметил один из гостей Autodesk University Russia, ведущий конструктор Научно-исследовательского института стандартизации и унификации Игорь Сухарев. — Присутствие на Autodesk University Russia — это уникальная возможность более подробно ознакомиться с новыми программными решениями компании. Например, в рамках нашей деятельности очень полезной была информация о предлагаемых возможностях по расчету усталости материалов, что в дальнейшем станет большим подспорьем в процессе применения полученных знаний непосредственно в рабочей практике».

Одной из наиболее активно обсуждаемых тем на Autodesk University Russia стала технология информационного моделирования зданий (Building information modeling, BIM). Этой теме был посвящен целый ряд докладов, которые пользовались популярностью у представителей российских компаний, заинтересованных во внедрении BIM. Среди гостей были и те, кто уже использует технологию в своей работе. Комментирует Евгений Елпанов, главный специалист ДПМ ООО «Мортон-РСО»: «Успешный опыт первого российского Autodesk University стал отправной точкой для дальнейших планов по развитию конференции в России в выбранном формате. Autodesk планирует и в дальнейшем проводить Autodesk University Russia, используя лучшие наработки первого мероприятия и учитывая комментарии его гостей».

СОВРЕМЕННЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДИЗАЙН во всех его воплощениях

Подготовка и издание книг, буклетов, проспектов

Разработка и доработка корпоративного стиля
Дизайн тары и упаковок

Корпоративная и презентационная полиграфия

Выставочные стенды, корпоративная экспозиция

Организация, оформление и проведение выставок, форумов, презентаций

Оформление и защита промышленных образцов

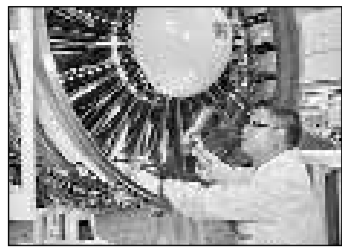
Плакаты, транспаранты, наглядная агитация

Ребрендинг «под ключ»

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

Разработка концепций и предложений — бесплатно!

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



НПО «Сатурн» передало китайскому заказчику дюжину новых авиационных двигателей



В Москве пройдет III Форум SAP по управлению дискретным производством

III Форум SAP

Управление дискретным производством

На этой неделе в Москве в Holiday Inn Moscow Sokolniki проходит III Форум SAP по управлению дискретным производством. В мероприятии примут участие ИТ-директора, директора по производству и стратегическому развитию предприятий машиностроительной отрасли и оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Центральной темой обсуждений станут современные тенденции в области систем управления и роль информационных технологий в процессе модернизации российских предприятий и повышении их конкурентоспособности на мировом рынке. Общеизвестно, что ОПК и машиностроение представляют собой системообразующие отрасли отечественной экономики, определяющие уровень производственного потенциала страны, обороноспособности государства и устойчивого функционирования всех отраслей промышленности.

Участников Форума ожидают интересные сообщения профессионалов ИТ отрасли. Вместе с тем, вниманию гостей мероприятия будет предложена эксклюзивная выставка-демонстрация действующих прототипов ИТ-решений, эффективность которых наглядно смогут оценить участники форума.

С приветственным словом к участникам и гостям Форума выступит заместитель генерального директора SAP CIS Ишхан Казинян. Руководитель Центра отраслевой экспертизы «Дискретное производство» SAP CIS Михаил Княжев выступит с докладом Решение SAP для управления производством (SAP MES): задачи и преимущества.

Директор по развитию продуктов SAP CIS Александр Федоров в своем выступлении осветит вопросы разработки, создания и последующей аттестации информационных систем на соответствие требованиям безопасности.

Современные мировые ИТ-тренды в производстве изложат независимые отраслевые эксперты. Обзор инновационных технологий «следующий шаг в использовании ИТ машиностроительными предприятиями» представит Stefan Grondahl, Vice President, Head of Discrete and Process Industries SAP EMEA.

Опыт SAP в обосновании ИТ-проектов подробно представит Думитру Чебан, Senior Principal Value Engineering, SAP CIS. О международном опыте и его успешном применении решений SAP по управлению производством в компании ABB расскажет Международный эксперт в области управления производством, SYSTEMA Маттиас Мюллер (Matthias Mueller).

Несомненно, большой интерес вызовут виртуальные референс-визиты, демонстрирующие примеры использования решений SAP для автоматизации производственной деятельности компаний ОАО «КАМАЗ», Magna Cosma (СПБ), ОАО «Электромашина» и T-Systems.

Высокие технологии — определяющее условие устойчивого развития передового машиностроения российской экономики, создания полной картины функционирования предприятия и построения управленческой вертикали.

www.sap-events.ru

Негабарит

Казань готовят к Универсиаде

Марина Карасова

Представительство ведущего логистического оператора STS Logistics в Казани организовало прием и таможенное оформление грузов, поступивших в адрес компании ЗАО «Энергомост Инт Групп». ЗАО «Энергомост ИНТ ГРУПП» специализируется на работах по реконструкции и капитальному ремонту мостов, дамб, плотин, водохранилищ и берегоукрепительных сооружений в Казани. Контракт с логистическим оператором был заключен в преддверии XXVII Всемирной летней Универсиады 2013 года.



Подъемный кран на гусеничном ходу Sennebogen (габариты 3,5*3,4*12,5 м) доставлялся в Татарстан для строительных работ. Вес основной базы — 38 т, к нему оборудование весом более 20 т и негабаритные стрелы. Груз размещался на железнодорожных платформах и в грузовых вагонах. ЗАО «Энергомост ИНТ ГРУПП» производит реконструкцию моста, который проходит через реку Казанка, что протекает в черте Казани. Работы ведутся и на Ленинградской дамбе, которая соединит левый и правый берега реки. Компания строит и Свяжский межрегиональный мультимодальный логистический центр. Он входит в федеральную целевую программу «Развитие транспортной системы России (2010–2015 годы)».

Сотрудничество логистического оператора с «Энергомост» началось еще в декабре 2010 года. За этот период STS Logistics осуществило прием и таможенное оформление тяжеловесной техники, запчастей и строительных материалов из Германии, Азербайджана, Каменск-Уральска. В Казани оператор принимает грузы, производит погрузочно-разгрузочные работы и таможенное оформление, а затем доставляет их к местам строительства. Кроме того, STS Logistics организовала доставку грузов из Казани в Казахстан для строительства дорожных развязок в Казахстане. STS Logistics активно развивает свое логистическое присутствие в Татарстане в период подготовки к проведению «Универсиады-2013». 3PL оператор привлекает потенциальных клиентов, используя комплексный подход к решению логистических задач и предоставляя качественный операционный сервис.

ПС «Амурская»

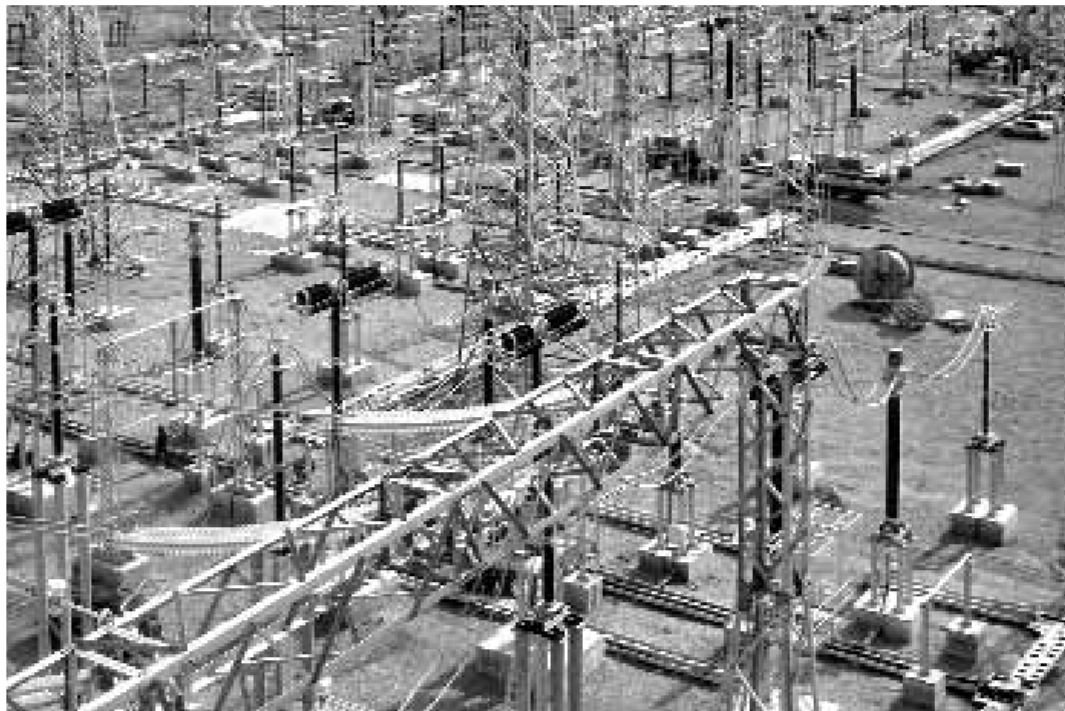
Монтаж и наладка релейной защиты

Группа компаний «Индастек», в рамках расширения подстанции 500 кВ «Амурская», завершила работы по монтажу и наладке оборудования релейной защиты и вторичных систем коммутации ячейки выключателя ВЛ 500 кВ «Амурская — Бурейская ГЭС». Заказчиком выступает ОАО «ФСК ЕЭС».

Перезавод ВЛ 500 кВ «Амурская-Бурейская ГЭС» в новую ячейку позволит продолжить работы по демонтажу старого оборудования и монтажу нового в рамках строительства второй очереди ВЛ 500 кВ «Зейская ГЭС — Амурская-2».

Напомним, в ходе реконструкции подстанции, специалистами «Индастек» завершены монтаж двух групп реакторов с резервной фазой 500 кВ, смонтированы три выключателя 500 кВ для последующего подключения ВЛ «Зейская ГЭС — Амурская-2», установлено оборудование противоаварийной автоматики, АСУ ТП и АИИС КУЭ. В соответствии с графиком продолжают работы по монтажу девяти комплектов разъединителей, трансформаторов тока и напряжения.

Общая протяженность линии ВЛ 500 кВ «Зейская ГЭС — Амурская-2» составляет 365



километров. Строительство ВЛ ведется с учетом географических и климатических особенностей региона, в котором встречаются участки леса, выходы скальных пород, ослабленные грунты, пойменные участки рек, участки многолетней мерзлоты, а также с учетом возможной сейсмической активности. В связи со сложным рельефом местности на трассе имеется 45 углов поворота. На своем пути, ВЛ 500 «Зейская ГЭС — Амурская» пересекает федеральную трассу М-58 «Амур», железную дорогу Москва — Хабаровск, а также реки Уркан и Зея.

Подстанция 500 кВ «Амурская», построенная в конце 60-х годов, обеспечивает энергоснабжение города Свободный, а также так таких крупных потребителей, как Амурский завод железобетонных конструк-

ций, ОАО «Амурский металлургический», Маломырский и Покровский рудники — крупнейшие предприятия золотодобычи Дальнего Востока.

Реконструкция подстанции 500 кВ «Амурская» выполняется с целью увеличения пропускной способности сетей в восточном направлении, для повышения надежности электроснабжения потребителей Амурской энергосистемы.

Первая партия

Двигатели Д-30КП-2 сданы китайскому заказчику

Первая партия двигателей Д-30КП-2 производства ОАО «НПО «Сатурн», изготовленная по контракту между ОАО «Рособоронэкспорт» и Китайской Народной Республикой, сдана китайскому заказчику. Подписание акта приема 12 двигателей первой партии состоялось в ОАО «НПО «Сатурн» 16 октября 2012 года.

Приемка первой партии из 12 двигателей Д-30КП-2 — это первый этап большой работы ОАО «НПО «Сатурн» по контракту, подписанному в 2011 году, на поставку в 2012–2015 гг. 184 двигателей Д-30КП-2 в Китайскую Народную Республику. Контрактом также предусмотрена техническая поддержка со стороны предприятия-изготовителя в гарантийный период.

ОАО «НПО «Сатурн» изготовило и сдало китайскому заказчику первую партию законотракторных двигателей с опережением срока. Сдача второй партии запланирована до конца 2012 года. В 2013 году в планах компании — поставка 60 двигателей, а в 2014 году — выход на серийность поставки 72 двигателя в год.

Представители китайской делегации с удовлетворением отметили досрочное и качественное выполнение ОАО

«НПО «Сатурн» контрактных обязательств и выразили уверенность в успешной эксплуатации этих двигателей.

Сотрудничество ОАО «НПО «Сатурн» с Китайской Народной Республикой является важным направлением бизнеса компании. В период с 2009 по 2011 гг. ОАО «НПО «Сатурн» было успешно реализован контракт с ОАО «Рособоронэкспорт» на поставку 55 авиадвигателей Д-30КП-2 в КНР.

По словам управляющего директора ОАО «НПО «Сатурн» Ильи Федорова, «опыт эксплуатации китайским заказчиком парка самолетов типа Ил-76 с двигателями Д-30КП-2 подтвердил надежность и простоту эксплуатации наших двигателей». Китайский заказчик выражает полное удовлетворение качеством поставленных двигателей и уровнем поддержки их в эксплуатации со стороны

НПО «Сатурн». Подписанный в 2011 году новый контракт с китайским заказчиком стал закономерным продолжением сотрудничества, основанном на положительном опыте эксплуатации нашей техники. Успешная работа ОАО «НПО «Сатурн» в рамках данного международного контракта будет способствовать дальнейшему продолжению делового российско-китайского сотрудничества».



Инновационная Д-12

Парашютная система высокой компетенции

Екатерина Павлова

Заслуженный парашютист-испытатель Владимир Нестеров, за плечами которого более двенадцать тысяч прыжков, провел испытания инновационной парашютной системы Д-12. Новый парашют, предназначенный для учебно-тренировочных и боевых прыжков с полным табельным вооружением и снаряжением, был разработан при поддержке холдинга «Авиационное оборудование» (входит в корпорацию «Ростехнолоии»).

Десантная парашютная система Д-12 предназначена для боевых и учебно-тренировочных прыжков из самолетов типа Ил-76, Ил-76М, Ил-76МД, вертолета Ми-8 и его модификаций. Она имеет широкий диапазон регулировок, сделана из более легких и прочных материалов, что позволяет десантнику брать с собой больше полезной нагрузки.

«Д-12 — это парашютная система нового поколения», — заявил директор ФГУП «НИИ парашютостроения» Сергей Астахов. — При общей полетной массе 160 кг Д-12 обеспечивает надежную работу в диапазоне высот 150–4000 м и комфортное приземление парашютиста со скоростью не более 4,5 м/с. Основной парашют обеспечивает среднюю горизонтальную скорость перемещения до 4,5 м/с вперед и назад, а также разворот в любую сторону на 180° за время не более 15с. Подвесная система имеет широкий диапазон регулировок. Разрабатываемая парашютная система по праву может называться инновационным продуктом, обладающим совершенно новым качеством, превосходящим мировые аналоги по многим параметрам».

ФГУП «НИИ парашютостроения» является головным разработчиком в области парашютостроения в России. В институте осуществляются фундаментальные и прикладные исследования в области парашютной техники, разработка парашютов всех типов и их изготовление для российских и иностранных заказчиков. Основная деятельность института неразрывно связана с развитием авиационной, ракетной и космической техники. Институт разрабатывает и производит парашютные системы для пилотируемых и беспилотных космических кораблей, парашютные системы для спасения ракетных блоков массой до 70 т, тормозные парашютные системы для всех типов самолетов, спасательные парашютные системы для экипажей летательных аппаратов, десантные людские и грузовые системы, а также специальные парашютные системы и парашютные системы для боеприпасов, в том числе работающих на сверхзвуковых режимах.

Холдинг «Авиационное оборудование» входит в состав корпорации «Ростехнолоии». Включает 36 предприятий, расположенных по всей стране: в Москве, Московской области, Уфе, Самаре, Ульяновске, Омске, Архангельской области и других регионах России. Компания является поставщиком и сервисной станцией по техническому обслуживанию и ремонту авиационного оборудования. «Ростехнолоии» — российская корпорация, созданная в 2007 году для содействия разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции гражданского и военного назначения. Всего в «Ростехнолоии» входят около 660 организаций. В составе корпорации — 17 холдингов: 12 из них — в сфере ОПК, 5 — в гражданских отраслях промышленности, а также 22 организации прямого управления. Штаб-квартира располагается в Москве.

ЦИТАТА НЕДЕЛИ



Владимир Путин, Президент Российской Федерации

«Конкуренция на современном рынке вооружений и военной техники исключительно высока. Поэтому мы должны быть готовы использовать качественно новые подходы, проявлять гибкость и оперативность. Именно на этой основе будем развивать военно-техническое сотрудничество с партнерами по группе БРИКС — Бразилией, Индией, Китаем и Южно-Африканской Республикой, — а также с Вьетнамом».

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

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

Минпромторг России уведомляет о проведении:

6 декабря 2012 г. конкурса на замещение должностей руководителей: ФГУП «Производственное объединение «Алмаз», ФГУП «Петровский электромеханический завод «Молот», ФГУП «Московский эндокринный завод».

20 декабря 2012 г. конкурса на замещение должностей руководителей: ФГУП «Научно-исследовательский институт физической оптики, оптики лазеров и информационных оптических систем Всероссийского научного центра «Государственный оптический институт им. С.И. Вавилова», ФГУП «Государственное предприятие электрографии и микрографии», ФГУП микрографии «Эталон».

Дополнительная информация, а также перечень необходимых документов для участия в конкурсе размещены на сайте Минпромторга России www.minpromtorg.gov.ru, телефон для справок: 632-81-80.

Добровольцы

Состязания пожарных дружин



Оксана Боровых, Белорецк

Добровольные пожарные Белорецкого металлургического комбината, входящего в «Мечел», приняли участие в состязаниях боевых расчетов дружины в целях закрепления навыков, полученных в ходе обучения и тренировок на базе Управления гражданской защиты.

В соревнованиях участвовали 15 команд и подразделений комбината. Такие состязания способствуют повышению уровня квалификации и профессионализма добровольцев, совершенствованию умений и навыков работы с пожарной техникой и оборудованием для успешной ликвидации возможных возгораний и проведения аварийно-спасательных работ. В ходе соревнований боевые расчеты демонстрировали уровень физической подготовки, навыки обращения со спецснаряжением, преодолели полосу препятствий и тушили огонь. По количеству набранных очков абсолютным лидером в первой группе цехов стала команда прокатного цеха, во второй группе — команда канатного цеха №2. Специальный приз профсоюзного комитета предприятия «За волю к победе» был присужден команде канатного цеха №3. На сегодняшний день в каждом цехе и подразделении БМК действуют боевые расчеты добровольной пожарной дружины. В общей сложности добровольных пожарных на предприятии насчитывается порядка 150 человек. По мнению руководства предприятия, значение такой дружины трудно переоценить.



Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«Шереметьево» запустило спецтерминал



В аэропорту «Шереметьево» введен в эксплуатацию первый в России специализированный терминал, предназначенный для обслуживания трансферных грузов. Терминал ориентирован на грузовых авиаперевозчиков, которым необходимо выполнение хабовых операций в аэропорту. Введение в действие данного терминала позволит компании «Интерпорт» вывести направление бизнеса в «Шереметьево» по работе с трансферными грузами на качественно иной технологический уровень. Специфика деятельности с применением хабовых технологий подразумевает наличие места для временного и безопасного хранения грузов и возможность по их обработке. Максимальный срок хранения того или иного груза в терминале составит 3 дня, средний показатель — 1,5 дня, что связано с расписанием полетов авиакомпаний. Площадь склада — почти 3000 кв.м., он рассчитан на одновременную обработку 550-700 т грузов.

Введение в эксплуатацию нового терминала в «Шереметьево» осуществляется в рамках строительства первой очереди грузовой деревни, которую «Интерпорт» возводит в «Шереметьево». На ее территории все грузовые потоки будут распределены в соответствии с единой концепцией развития грузовой деревни. С вводом в действие трансферного склада и здания нового грузового терминала, которое будет построено через 2 года, общая площадь складских и офисных помещений грузового комплекса составит порядка 40000 кв.м.

«Полус Золото» увеличил чистую прибыль

Чистая прибыль ОАО «Полус Золото» по РСБУ за 9 месяцев 2012 года составила 12,053640 млрд руб. За аналогичный период 2011 года чистая прибыль компании составила 5,643282 млрд руб. Доходы от участия в других организациях составили 12,000660 млрд руб. Убыток от продаж — 6,299 млрд руб. Прибыль до налогообложения составила 12,139652 млрд руб.

Группа ПИК: рост продаж на 28%

Группа компаний ПИК увеличила объемы продаж недвижимости за 9 месяцев 2012 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 28% — до 439 тыс. кв. м. Этому способствовал устойчивый спрос на новое доступное жилье. Объем реализации недвижимости за 3 квартал 2012 года составил 169 тыс. кв. м, что на 48% больше аналогичного периода 2011 года и на 19% больше 2 квартал 2012 года. Таким образом, ГК ПИК демонстрирует устойчивый поквартальный рост продаж на протяжении всего 2012 года. Объем ипотечных сделок по покупке недвижимости в 3 квартале 2012 года составил около 29% от общего объема продаж. В третьем квартале 2012 года группа компаний ПИК, развивая тренд первого полугодия, продемонстрировала уверенный рост операционных показателей. Общий чистый объем поступлений денежных средств группы компаний ПИК в 3 квартале 2012 года увеличился на 32,3% и составил 41,6 млрд руб. За 9 месяцев 2011 года показатель составил 31,4 млрд руб. Объем поступлений от розничных продаж жилой недвижимости в 3 квартале вырос на 50,3% и составил 29,4 млрд руб., за 9 месяцев 2011 года — 19,5 млрд руб. благодаря росту цен и объемов продаж. Объем поступлений денежных средств от оказания строительных услуг остался на уровне 9,2 млрд руб., за 9 месяцев 2011 года — 9 млрд руб. На продажу было выставлено 30 новых адресов, из которых 24 расположены в Москве и Московской области.

КНААПО удвоит производство

Объем производства Комсомольского-на-Амуре авиационного производственного объединения им. Ю.А.Гагарина (КНААПО) увеличится к 2015 году в два раза. Эти данные привел генеральный директор завода Александр Пекарш. Он отметил, что программа товарного выпуска предприятия расписана на несколько лет вперед, и его коллективу предстоит выполнить значительные объемы работ по выпуску как военной, так и гражданской авиатехники. В настоящее время авиационное объединение выполняет контракт на поставку ВВС России серийных



Доступное жилье

Программа может изменить ситуацию на рынке

Ольга Костенкова,
обозреватель Finam.ru

Больше половины россиян не удовлетворены условиями, в которых они проживают, но только четверть сограждан могут приобрести квартиру. При этом на рынке жилья ситуация парадоксальная. Покупатели жалуются, что не могут угадать за стоимостью, а застройщики утверждают, что ввод жилья не может угадаться за спросом, и не стесняются накручивать ценник.

Сегодня Москва занимает второе место среди 10 крупнейших городов мира по росту цен на жилье, уступая лишь Гонконгу. Такой рост связан со стабильно высокими ценами на нефть и ограниченным количеством игроков на столичном рынке недвижимости. По России ситуация тоже не обнадеживающая — 4 место в мире по темпам роста цен на жилую недвижимость с годовым показателем 9,9%.

Жилищный вопрос находится в центре внимания федеральных и региональных властей, но для этого требуются большие средства, говорил на заседании Дмитрий Медведев. Жилье в России может стать доступным для граждан за счет удешевления строительства, считает премьер. По экспертным оценкам, уменьшение стоимости жилья на 20% сделает ипотеку доступной еще более чем для 1 млн домохозяйств. Новую программу доступного жилья, по данным некоторых СМИ, уже разработали Госстрой и Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Согласно документу, в течение пяти лет планируется запустить строительство 25 млн кв.

м жилья, которое по доступной цене приобретут 360000 семей. Предполагается, что цена на жилье будет фиксированной — около 30000 руб. за 1 кв. м.

Добиться удешевления строительства вполне реально. «Как вы знаете, в стоимость 1 кв. м входят, прежде всего, затраты застройщиков на приобретение самой земли, разработку проекта, подключение к инженерным сетям и некоторые сопутствующие затраты. По каждой из этих позиций можно заниматься снижением стоимости, это очевидно», — подчеркнул премьер Медведев. В рамках новой программы участки под застройку

предполагается предоставлять бесплатно или по льготной цене, обещаются кредиты госбанков на строительство и помощь в подключении к сетям.

Если государство исполнит все обещания по снижению обременения на застройщика, то цену в 30 тыс. руб. за кв. метр можно будет достичь. Но только при условии отсутствия дефицита инфраструктурных ограничений, особенно таких мощных, как в Москве, Подмоскovie, Краснодаре, считают эксперты.

Кардинально новая программа доступного жилья может изменить ситуацию на рынке, если вводить и другие механизмы. Например, рас-

ширение таких форм, как кооперативы, для того чтобы граждане сами строили жилье без посредников. Еще одной формой на понижение стоимости является развитие арендного жилья — строительство доходных домов. Чем больше у людей будет возможностей взять квартиру в аренду, тем меньше у них будет желания приобретать собственность. Если все три формы — доходные дома, кооперативы и аукционы на понижение развития в комплексе, то это очень серьезно может повлиять на рынок, остановив рост цен, или даже добиться их снижения, считает министр Московской области.



Новый офис банка

«ФИНАМ» отметил десятилетие работы в Уфе

Владислав Исаев

19 октября в Уфе состоялась пресс-конференция, посвященная стратегии развития инвестиционного холдинга «ФИНАМ» на региональном рынке инвестиционно-финансовых услуг. Мероприятие было приурочено к празднованию десятилетнего юбилея работы компании в Башкирии и открытию в Уфе офиса инвестиционного банка «ФИНАМ», которое позволит холдингу предложить жителям республики весь спектр услуг полноформатного финансового супермаркета.

Лидер российского рынка инвестиционных услуг — холдинг «ФИНАМ» начал свою работу в Уфе десять лет назад и за этот период компания заняла существенную рыночную долю на региональном рынке, предоставляя инвесторам возможность получить полный пакет обслуживания в сфере управления капиталом и финансового консультирования. На сегодняшний день компания представлена в четырех городах республики. Уже более пяти лет работают представители «ФИНАМ» в Нефтекамске, Стерлитамаке и Октябрьском.

С открытием в Уфе полноценного офиса банка спектр представленных «ФИНАМ» в регионе услуг пополнится целым рядом уникальных продуктов и традиционных банковских сервисов, предлагаемых на привлекательных условиях. Это кредиты (включая потребительские креди-

ты, кредитование бизнес-проектов, ипотеку и кредиты под залог ценных бумаг), депозитные программы для физических и юридических лиц в рублях и валюте, расчетно-кассовое обслуживание, пластиковые карты и т.д. Основа позиционирования банка — широкий ассортимент комплексных продуктов, разработанных совместно с инвестиционной компанией «ФИНАМ» и управляющей компанией «Финанс Менеджмент», а также предложение уникальных продуктов. При этом в 2012 году банк взял курс на развитие в качестве универсального финансово-кредитного учреждения, предлагающего массовые продукты на выгодных условиях.

«За счет открытия банковского офиса мы получаем возможность предложить наиболее широкий в Уфе ассортимент инвестиционных услуг. Мы стремимся к формированию полноценного финансового супермаркета, предлагающего как массовые решения, так и уникальные продукты. Уверен, что за счет этого мы не только сохраним высокую динамику своей клиентской базы в регионе, но и увеличим темпы ее роста», — говорит президент — председатель правления холдинга «ФИНАМ» Владислав Кочетков.

На сегодняшний день, предлагаемый в республике ассортимент услуг холдинга «ФИНАМ» охватывает все категории инвесторов. Так, на тех, кто вкладывает крупные средства, ориентированы услуги по индивидуальному доверительному и консультационному управлению активами. Также клиентам «ФИНАМ» доступна

возможность вложения средств в паевые инвестиционные фонды, минимальный порог использования данной услуги составляет всего 200 руб. Наиболее популярная услуга холдинга «ФИНАМ» — брокерское обслуживание — позволяет клиентам совершать сделки как на российских, так и на иностранных биржах. Инвесторам доступна возможность в режиме реального времени покупать и продавать акции и облигации российских компаний, фьючерсы и опционы на различные виды сырья, валюты, курс ценных бумаг и биржевые индексы. Также инвесторам открыта возможность инвестировать средства и на зарубежных рынках (включая валютный рынок Forex), вести маржинальную торговлю, совершать операции с акциями и ETF на наиболее ликвидных мировых площадках и торговать на основных рынках, специализирующихся на производных инструментах.

Развитие инвестиционной культуры и пропаганда фондового рынка — одна из стратегических целей «ФИНАМ» в Республике Башкортостан. «Мы видим нашей задачей не только предоставление, но и популяризацию инвестиционно-финансовых услуг и сервисов. Достойный уровень финансовой грамотности является залогом повышения эффективности экономики страны, и решение этого вопроса во многом зависит от ситуации на региональном уровне», — заявил руководитель представительства ЗАО «Финанс» в Уфе, генеральный директор ООО УЦ «Финанс-Уфа» Руслан Валеев.

Скромные альтернативы

Самостоятельные инвестиции



Юлия Афанасьева,
аналитик ИК «ФИНАМ»

Задавшись вопросом, куда вложить деньги в России, и пытаясь найти подсказку в интернете, вы столкнетесь с узким кругом вариантов, которые предлагает всемирная сеть. Многократные сайты расскажут вам, в основном, о возможностях фондовых и валютных рынков. Вложение в акции неплохой вариант как для владельцев совсем небольших капиталов, так и для владельцев крупных сумм, ведь покупка акций — это приобретение части либо уже хорошо развитого бизнеса, либо нового бизнеса, риски которого не ложатся полностью на ваши плечи.

Разбирая интересные отрасли приложения капитала в России, обратимся к зарубежному опыту. В последние годы интерес иностранных инвесторов сместился. Их интересует не только наш сырьевой сектор, очевиден явный спрос на доли в банках. Но банки — это не малый бизнес. И опять же, если следовать за внешними тенденциями, свои сбережения пустить в банковский сектор можно только посредством акций. Но вряд ли ваш голос будет «слышен» на собрании акционеров, даже если ваш портфель акций будет оцениваться в 5-10 млн руб.

Вернувшись на просторы интернета, можно обнаружить, что сейчас есть множество тематических сообществ, где люди делятся собственным опытом по ведению различных бизнесов — например, ресторанный, линий упаковки, проектов по переработке мусора и отходов. Более того, иногда здесь есть предложения по сотрудничеству. И не всегда это предложения такого рода, что вы должны доверить свои деньги незнакомцу с красивым бизнес-планом. Порой кто-то готов разделить вашу идею, взять часть затрат и рисков на себя.

Но что, если вы выбираете исключительно самостоятельный путь?

Знания по фондовому рынку или умение анализировать валютные пары помогут вам оценить и собственные замыслы по приложению капитала. Основные навыки анализа акций можно принести и на повседневную жизнь, чтобы оценить сроки окупаемости, рентабельности, риски малого бизнеса: собственного салона красоты, торговой точки розничной продажи или точки с быстрым питанием. В будущих статьях мы обязательно попробуем применить опыт классической фундаментальной аналитики, который используется для «Газпрома», «Сбербанка», «ЛУК-ОЙла» и прочих крупных компаний, для оценки небольшого собственного производства или предприятия сферы услуг. Это будет занимательный эксперимент. Но уже сейчас вы можете представить возможные погрешности таких расчетов. Как заложить в будущий финансовый результат корявое изменение законодательства, нестабильность политической обстановки, экономических перипетий и прочие более мелкие, но весьма губительные неприятности, преследующие многие отрасли малого бизнеса в российской действительности?

Не найдя ответ на этот вопрос, владельцы достаточно заметных сумм обращают свой взор на еще один классический метод спасения и приумножения капитала — недвижимость.

Разберем простой пример, уже давно засезженный, но пользующийся неугасающей популярностью, несмотря на весь скепсис, проявляемый населением — вложение в московскую жилую недвижимость. Когда такой метод приумножения капитала принесет нам доход в 100%?

Возьмем для расчетов свежие средние данные с основных сайтов недвижимости и информацию крупнейших риэлтерских агентств.

Сроки окупаемости недвижимости за счет арендной платы.

Кол-во комнат	Стоимость, руб.	Аренда, руб.	Месяцев	Лет	Простой	Рейнвести-рование
1	6,755,900	35,000	193	16.1	6.2%	4.4%
2	9,799,983	45,000	217	18.1	5.5%	3.9%

Пусть наш подсчет будет примитивным и не учитывает возможный прирост цен московской недвижимости, а также возможное изменение процентных ставок. Это примерная прикидка, исходящая из текущих условий. Итак, при покупке 1-комнатной квартиры жалаемому приросту нам придется ждать более 16 лет, а при покупке 2-комнатной квартиры более 18 лет. Для того чтобы получить такой же результат в банке достаточно положить деньги под 6,2% годовых, вместо покупки однокомнатной квартиры и под 5,5% годовых вместо покупки двухкомнатной квартиры. Эти проценты вы можете спокойно продать и не реинвестировать. С учетом возможного реинвестирования капитала, вас бы для получения обозначенной прибыли в обозначенные сроки (100% за 16/18 лет) вас бы устроили ставки в 4,4% и 3,9% соответственно.

Учитывая текущий размер ставок по банковским депозитам, доходным до 12% годовых, вы легко можете прикинуть, сколько любители инвестиций в недвижимость теряют средств в угоду своему мнимому спокойствию, что, мол, квартира есть квартира, и она никуда не денется.

НОВОСТИ

многофункциональных истребителей Су-35С, а также производит самолеты для ВВС ряда зарубежных стран. Наряду с осуществлением ремонта, модернизации, серийного производства боевых самолетов в цехах завода осваивают производство самолетов пятого поколения (ПАК ФА, Т-50). В ближайшее время с заводского аэродрома поднимаются в воздух Т-50-4. Здесь совместно с филиалом ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» ведутся работы по серийному производству среднемагистрального пассажирского самолета «Сухой Суперджет-100». Для обеспечения роста выпуска современной авиационной техники в объединении проводится модернизация производства. В рамках федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации» до 2020 года предстоит освоить более 17 миллиардов руб.

Доля в ТНК-ВР за \$28 млрд

Консорциум ААР Леонида Блаватника, Михаила Фридмана, Германа Хана и Виктора Вексельберга ведет переговоры с ОАО «Роснефть» о продаже доли в ОАО «ТНК-ВР» за \$28 млрд (17 млрд евро). ААР принадлежит 50% в ТНК-ВР. По данным СМИ,

рамочное соглашение по возможной сделке было подписано на неделе в Москве, но еще не является окончательным и может быть пересмотрено.

«Кокс» увеличил добычу угля

За 9 месяцев 2012 года группа «Кокс» увеличила добычу угля на 37% — до 1,2 млн т. На Владимирской шахте рост добычи угля достиг 88%. На Романовской угольной шахте в мае 2012 года компания завершила мероприятия по устранению последствий плохих горно-геологических условий, и в 3-м квартале объемы добычи угля выросли на 67% по сравнению с 3-м кварталом 2011 года. Березовская шахта немного сократила производство угольного концентрата. В то же время выход угольного концентрата увеличился с 68% до 74% в среднем за первые 9 месяцев 2012 года. Влияние неблагоприятных рыночных условий на производство чугуна и кокса было незначительным. Таким образом, потери за 9 месяцев 2012 года по сравнению с аналогичным периодом 2011 года не были существенными. К концу 2012 года компания надеется сохранить достигнутые в 3 квартале уровни добычи угля. Также ожидается увеличение производства чугуна.

PRE-IPO финансирование

Инвестиционная компания «ФИНАМ» выиграла конкурс по отбору юридических лиц для оказания услуг PRE-IPO финансирования для компаний, готовящихся к первичному публичному размещению в секторе РИИ Московской биржи ММВБ-РТС. Конкурс был организован Московским посевным фондом при участии ОАО «РВК» и ОАО «Московская Биржа». Инициатором конкурса выступил Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства г. Москвы. По результатам конкурса компания «ФИНАМ» совместно с Фондом содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере г. Москвы (Московский посевной фонд) будет оказывать услуги PRE-IPO финансирования компаниям, готовящихся к первичному публичному размещению в секторе РИИ Московской биржи ММВБ-РТС. В рамках оказания услуг PRE-IPO «ФИНАМ» вправе самостоятельно принимать решение о выборе компаний для финансирования перед IPO. Лимит вложения денежных средств в одну компанию составляет 10 млн руб. Заем предоставляется на выгодных условиях — под процент, равный ставке рефинансирования ЦБ РФ.

Технологии совершенствования

Комплексный опыт проектов ООО «ГПБ — Энергоэффект»

На современном российском рынке электроэнергетики становятся все более востребованы новые инструменты и компании, которые новый инструментарий активно продвигают. Особенно успешны компании комплексные, сочетающие в себе инженеринговые, финансовые, конструкторские и иные возможности, что обеспечивает оптимальные условия по реализации широкого круга проектов. Одна из достаточно молодых, но уже немало сделавших компаний, удачно совмещающих в своей практике широкий спектр компетенций — ООО «ГПБ — Энергоэффект». В арсенале ее предложений — решения по модернизации систем тепло- и электроснабжения на промышленных предприятиях, в городах, на объектах ЖКХ и т.д. с применением ряда инновационных подходов, и прежде всего — энергосервисных контрактов (ЭСК). Среди наиболее значительных проектов компании — повышение энергоэффективности на «Ижорских заводах» (Санкт-Петербург) и на «Уралхиммаше» (Екатеринбург), модернизация уличного освещения в Клинцах (Брянская область), в Калуге и ее пригородах... А буквально на днях ООО «ГПБ-Энергоэффект» подписало договор о строительстве автономного энергокомплекса мощностью 6 МВт в Костромской области.



Новое освещение в цехе №3 екатеринбургского ОАО «Уралхиммаш» наглядно свидетельствует, насколько энергоэффективно можно решать масштабные программы крупнейших российских предприятий

Штрихи к портрету

ООО «ГПБ — Энергоэффект» — энергосервисная компания, входящая в Группу Газпромбанка. Компания предлагает комплексные решения по повышению энергетической эффективности для бизнеса и бюджетной сферы. Ключевые компетенции компании — разработка, финансирование и реализация «под ключ» комплексных энергосервисных проектов. Внедряя новейшие энергоэффективные технологии, компания гарантирует заказчикам масштабное снижение затрат на оплату энергоресурсов. При этом проекты реализуются без кредитной нагрузки на бюджет заказчика. Высококвалифицированные финансовые и технические

специалисты компании разрабатывают уникальные решения для каждого клиента.

Партнерство с одним из крупнейших российских банков ГПБ (ОАО) обеспечивает компании возможность оперативного привлечения значительных финансовых ресурсов, а наличие развитой инфраструктуры банка позволяет максимально упростить работу с клиентами в регионах. Среди очевидных «плюсов» компании — сотрудничество с ведущими мировыми и российскими поставщиками оборудования и услуг, гарантии качества и контроль реализации проектов, дальнейшее сопровождение проекта на период срока действия энергосервисного контракта.

ООО «ГПБ — Энергоэффект» внедряет решения в таких сегментах как модернизация систем тепло- и электроснабжения, оптимизация схем электроснабжения, оптимизация работы теплоисточников (перевод котельных на другой вид сжигаемого топлива, снижение нагретости в нерабочий период, перевод паровых котельных в водогрейный режим), модернизация и строительство котельных и мини-ТЭЦ, строительство автономных источников тепла и электроснабжения, решения по модернизации систем освещения цехов, предприятий, промлашадок, улиц и городов в целом, решения по повышению энергоэффективности технологических линий промышленных предприятий.

В цехе запроектирована на освещенность 250 люкс. Установленная мощность освещения цеха составляет 1040 кВт. Из 1040 светильников стабильно в рабочем состоянии находится 80%, управление освещением ручное. Используемые светильники и лампы морально устарели, имеют небольшой световой поток, малый срок службы и большое потребление электроэнергии при низком КПД.

На первом этапе создания энергоэффективной системы освещения «ГПБ-Энергоэффект» установит в цехе специализированные приборы учета, которые позволят фиксировать снижение объема пот-

ребления электроэнергии, расходимой на освещение цеха.

В результате реализации проекта ОАО «Ижорские заводы» снизит потребление электроэнергии на 6,57 млн кВт·ч в год. Ежегодный гарантированный объем экономии средств на оплату энергоресурсов оценивается в 21,6 млн руб.

Подарок ко Дню Клинцов

22 сентября этого года город Клинцы Брянской области празд-

нует 305-летие города. ООО «ГПБ-Энергоэффект» преподнесло подарок клинчанам к праздничной дате. Компания выполнила первый этап работ по модернизации уличного освещения Клинцов. Работы велись с опережением графика: ко-

нечасно 305-летие города. ООО «ГПБ-Энергоэффект» преподнесло подарок клинчанам к праздничной дате. Компания выполнила первый этап работ по модернизации уличного освещения Клинцов. Работы велись с опережением графика: ко-

нечасно 305-летие города. ООО «ГПБ-Энергоэффект» преподнесло подарок клинчанам к праздничной дате. Компания выполнила первый этап работ по модернизации уличного освещения Клинцов. Работы велись с опережением графика: ко-

нечасно 305-летие города. ООО «ГПБ-Энергоэффект» преподнесло подарок клинчанам к праздничной дате. Компания выполнила первый этап работ по модернизации уличного освещения Клинцов. Работы велись с опережением графика: ко-

На улицах Калуги и окрестностей

ООО «ГПБ-Энергоэффект» совместно с электромонтажной компанией «Каскад-Энерго» завершают модернизацию уличного освещения города Калуги и его пригородов. Проект реализуется в форме энергосервисного контракта со сроком действия с марта 2012 года по I квартал 2018 года. Заказчиком проекта выступает управление городского хозяйства Калуги.

До 25 октября 2012 года «Каскад-Энерго» завершит монтажные работы по замене 6617 светильников из 11869 уличных осветительных приборов, установленных на 500 улицах и в 200 сельских пригородных образованиях Калуги. Устаревшие световые устройства меняются на светильники типа РКУ, а также ЖКУ-70, 150 и 250 с натриевыми лампами ДНАТ. По завершению проекта заказчик получит экономию в размере 22,26 млн кВт·ч на сумму 143 млн руб. Экономический эффект от модернизации уличной сети начнется уже с ноября 2012 года, и составит 3,7 млн кВт·ч в год, что в денежном выражении оценивается в 18 млн руб. (расчеты делались с учетом тарифа на электроэнергию, установленного на 2012 год).

Переоценка уличного освещения позволит увеличить комфортность для горожан. Светоотдача светильников этого типа составляет 80-100 Лм/Вт и позволяет генерировать мощный световой поток, способствующий увеличению безопасности городского дорожного движения. В результате обновленная система освещения обеспечит максимальный горизонтальный уровень освещенности на дорогах и проездах в пределах 15-25 Лк в зависимости от категории дорог. Новое оборудование надежно и долговечно. КПД нового светового оборудования приближается к 100%.

Энергоцентр в Костроме

Как уже было сказано, ООО «ГПБ-Энергоэффект» и ООО «Вос-

ход» подписали о строительстве автономного энергокомплекса электрической мощностью 6 МВт в Костромской области. Энергетический комплекс обеспечит электроэнергией и теплом строящееся производство санитарно-гигиенических изделий.

В качестве основного оборудования энергоцентра предусмотрены три газопоршневые установки мощностью 2 МВт каждая. Энергоцентр будет вводиться в строй поэтапно. Пуск первой очереди мощностью 4 МВт ожидается в ноябре 2013 года, второй очереди — в IV квартале 2014 года. Стоимость строительства первой очереди составляет 133,9 млн руб. ООО «ГПБ-Энергоэффект» планирует вести строительство на условиях ЕРСМ (engineering, procurement, construction management — управление инженерингом, поставками, строительством).

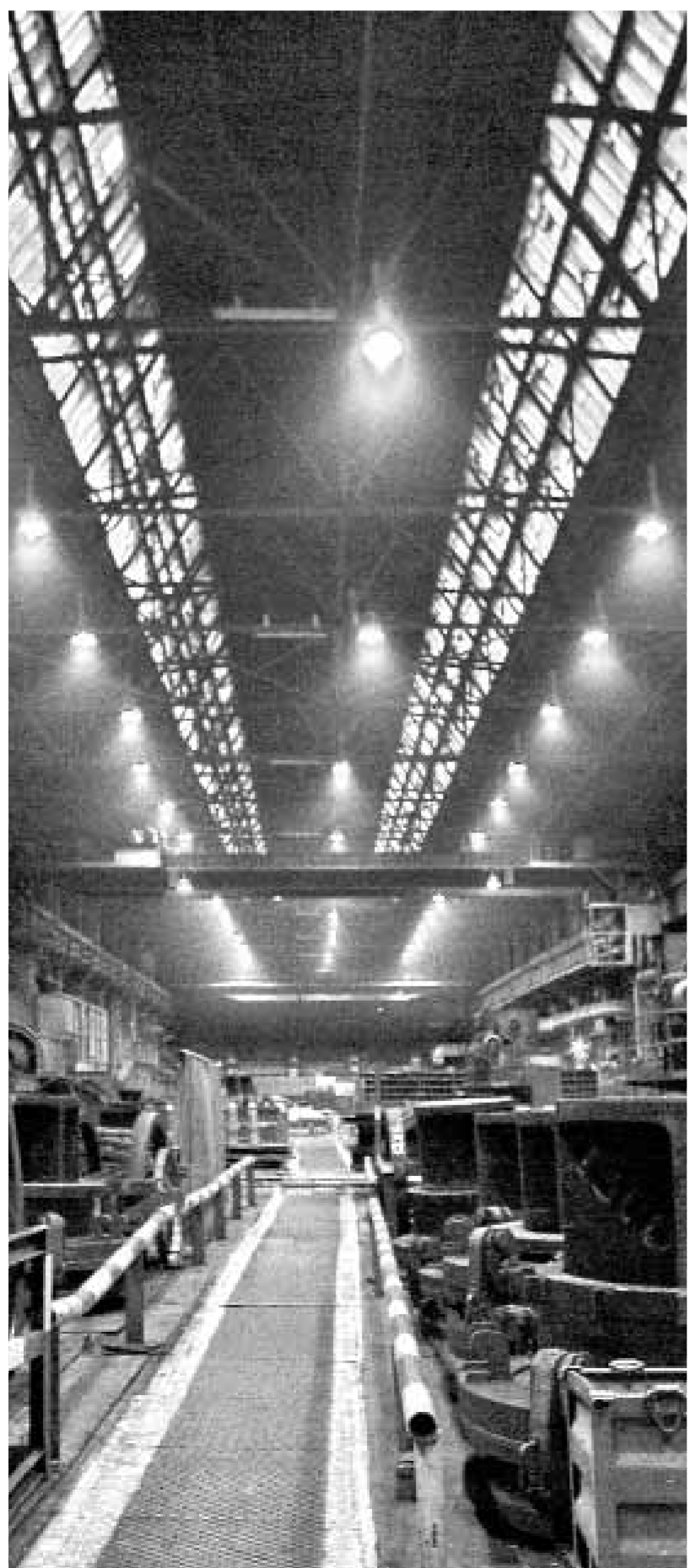
«Строящийся энергоцентр — это объект распределенной когенерации, который позволит ООО «Восход» снизить стоимость потребляемой электроэнергии более чем на 40% по сравнению с покупкой ресурсов у централизованного источника, так как в энерготарифе будут отсутствовать транспортные и сбытовые накладки. Кроме того, данное техническое решение позволит обеспечить производственные здания дешевой тепловой энергией, попутно получаемой на газопоршневых установках при производстве электроэнергии, — отмечает проектный менеджер ООО «ГПБ-Энергоэффект» Алексей Богданов. — Управление проектами строительства объектов распределенной генерации — одна из ключевых компетенций нашей команды».

«У нашей группы уже есть производство санитарно-гигиенических изделий в поселке Адишево Костромской области. За счет ввода в строй новой фабрики в г. Костроме мы планируем расширить ассортимент и увеличить объем выпуска нашей продукции, нарастив к 2020 году свою долю на федеральном рынке до 5%, а для Костромы создать 150 новых рабочих мест, — говорит генеральный директор ООО «Восход» Владимир Малков. — Для того чтобы сделать производство максимально эффективным и экономичным в части потребления энергоресурсов мы пригласили компанию «ГПБ-Энергоэффект», которая уже имеет опыт реализации программ повышения энергоэффективности на промышленных предприятиях в различных регионах страны».

«У нашей группы уже есть производство санитарно-гигиенических изделий в поселке Адишево Костромской области. За счет ввода в строй новой фабрики в г. Костроме мы планируем расширить ассортимент и увеличить объем выпуска нашей продукции, нарастив к 2020 году свою долю на федеральном рынке до 5%, а для Костромы создать 150 новых рабочих мест, — говорит генеральный директор ООО «Восход» Владимир Малков. — Для того чтобы сделать производство максимально эффективным и экономичным в части потребления энергоресурсов мы пригласили компанию «ГПБ-Энергоэффект», которая уже имеет опыт реализации программ повышения энергоэффективности на промышленных предприятиях в различных регионах страны».

СПРАВКА «ГПБ»:

ООО «ГПБ-Энергоэффект» — энергосервисная компания группы Газпромбанка, одна из ведущих энергосервисных компаний в России. ООО «ГПБ-Энергоэффект» является поставщиком эффективных комплексных решений для предприятий государственной, муниципальной и частной форм собственности, предоставляет возможность финансирования и реализации «под ключ» крупномасштабных проектов в сфере повышения энергоэффективности; www.gpb-ee.ru.



Новое освещение в девятом пролете цеха №3 (ОАО «Уралхиммаш»)

Промышленные перспективы

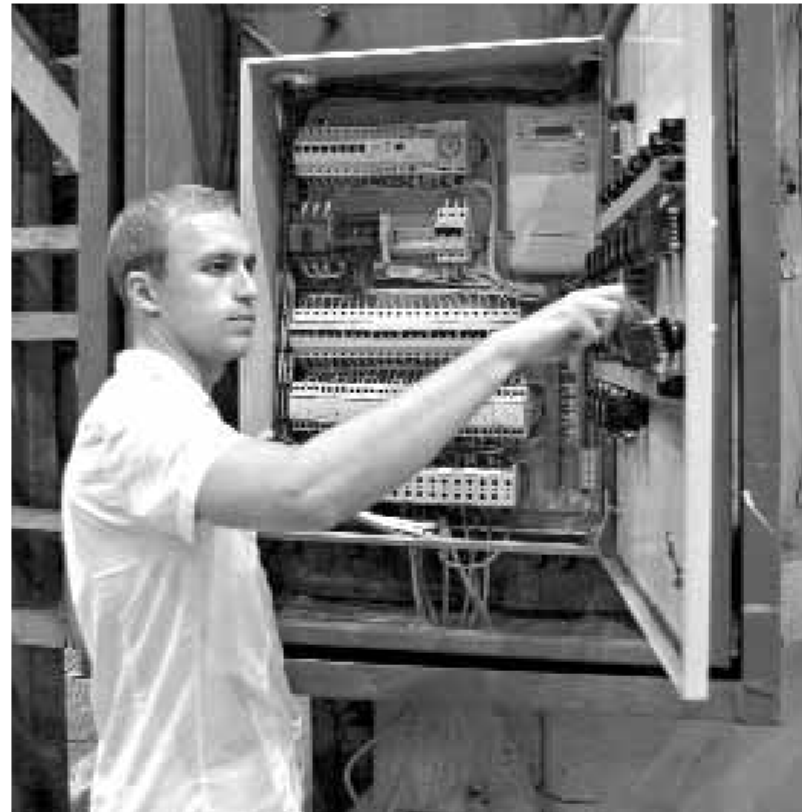
Опыт ООО «ГПБ — Энергоэффект» по реализации проектов повышения энергоэффективности производственных активов заслуживает особого внимания. Так, например, весьма интересен энергосервисный договор на модернизацию внутреннего освещения в цехе №3 завода «Уралхиммаш». Реализуемые в нем технические решения направлены на обеспечение требуемой нормы освещенности и повышение энергоэффективности, а гарантированный годовой энергосберегающий эффект при нормализованном режиме работы составит 2026 тыс. кВт·ч.

«Реализация проекта позволит оптимизировать расходы на содержание осветительных приборов, повысит надежность и долговечность работы электрических сетей и систем управления освещением по зонам, а также обеспечит современный уровень безопасности для работников предприятия», — отмечает Директор департамента экономики и финансов ООО «ГПБ-Энергоэффект» Дмитрий Березин.

Еще одна программа повышения энергоэффективности, реализуется «ГПБ-Энергоэффект» на «Ижорских заводах». 20 сентября 2012 года ООО «ГПБ-Энергоэффект» подписало с ООО «ТПК Энергоучет» договор на выполнение работ по монтажу узлов технического учета электроэнергии, используемой для освещения цеха №33 ОАО «Ижорские заводы». Работы выполняются в рамках первого этапа проекта модернизации системы освещения в цехе №33.

Проект реализуется в форме двухэтапного энергосервисного контракта сроком 27 месяцев. Контракт был подписан ООО «ГПБ-Энергоэффект» и ОАО «Ижорские заводы» 29 августа 2012 года. Установку приборов, позволяющих точно фиксировать объемы потребления электроэнергии до модернизации, планируется завершить к ноябрю этого года — это будет первый этап проекта. Срок реализации второго этапа: IV квартал 2012 года — II квартал 2013 года.

Цех №33 ОАО «Ижорские заводы» — достаточно важный, в нем производится оборудование для нефтяной, металлургической и атомной отраслей. В цехе установлены светильники со ртутными лампами типа РСП-1000 с лампами ДРЛ-1000 (590 штук), светильники РСП-700 с лампами ДРЛ-700 (450 штук). Освещенность на уровне 80 см от пола составляет 145 люкс. Средняя базовая освещенность в



Адушкин Д.С., руководитель электрооборудования отдела главного энергетика, проверяет щиты управления освещением

результате реализации проекта. Второй этап предусматривает установку в цехе промышленных светильников с металлогалогеновыми лампами мощностью 1000 Вт, а также внедрение системы автоматического управ-

ления освещением, позволяющую отключать участки цеха по зонам. В ходе реализации проекта будут заменены электрические кабели, щиты освещения.

Программа повышения энергоэффективности освещения цеха №33 предусматривает увеличение освещенности до 300 люкс, что позволит повысить уровень безопасности для работающих в цехе людей, увеличить комфортность проведения производственных операций и повлияет на повышение производительности труда. Обновленная система производственного освещения повысит надежность и долговечности работы сетей и осветительной арматуры. Установка

Дню города заменены не только светильники на 4 главных улицах Клинцов, но и освещение на нескольких других улицах.

Согласно энергосервисному контракту, заключенному между администрацией города Клинцы и ООО «ГПБ-Энергоэффект», в ходе реализации проекта будет установлено 3500 светильников типа ЖКУ с лампами ДНАТ, а также системы дистанционного управления освещением (АСУ) и автоматическая информационно-измерительная система коммерческого учета электроэнергии (АИИСКУЭ) с удаленным доступом к системе мониторинга и получения данных о потребленной электроэнергии. С по-

Согласно энергосервисному контракту, заключенному между администрацией города Клинцы и ООО «ГПБ-Энергоэффект», в ходе реализации проекта будет установлено 3500 светильников типа ЖКУ с лампами ДНАТ, а также системы дистанционного управления освещением (АСУ) и автоматическая информационно-измерительная система коммерческого учета электроэнергии (АИИСКУЭ) с удаленным доступом к системе мониторинга и получения данных о потребленной электроэнергии. С по-

Согласно энергосервисному контракту, заключенному между администрацией города Клинцы и ООО «ГПБ-Энергоэффект», в ходе реализации проекта будет установлено 3500 светильников типа ЖКУ с лампами ДНАТ, а также системы дистанционного управления освещением (АСУ) и автоматическая информационно-измерительная система коммерческого учета электроэнергии (АИИСКУЭ) с удаленным доступом к системе мониторинга и получения данных о потребленной электроэнергии. С по-

Инновации в электроэнергетике

Специальный проект

На острове Посадный

Комплексные испытания новой насосной станции

ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)» (входит в группу «Сибирская генерирующая компания») завершила проведение комплексных испытаний оборудования новой подкачивающей насосной станции на острове Посадный в Красноярске. В ходе испытаний были подтверждены расчетные параметры работы насосной станции, заложенные в проекте, и готовность станции к эксплуатации.

Во время испытаний оборудование отработало 72 часа с расчетной нагрузкой. Все выявленные дефекты и замечания в работе оборудования устранены. Одновременно были проведены замеры режимов работы тепловых сетей в Октябрьском и Железнодорожном районах.

Результаты подтвердили, что параметры теплоснабжения у потребителей значительно улучшились и достигли показателей, запланированных по проекту строительства насосной станции. Так, напоры на тепловых сетях после насосной станции увеличились на 20 м. Это позволяет довести параметры теплоносителя у конечных потребителей в таких ландшафтно-сложных микрорайонах, как Академгородок, до нормативных.

После испытаний насосная станция начала работу в режиме опытной эксплуатации, во время которой проводится окончательная отладка режимов работы и устранение замечаний по настройке потребителей. Ввести насосную станцию в промышленную эксплуатацию планируется в течение ближайшего месяца.

Напомним, насосная станция на острове Посадный построена Енисейской ТГК в рамках инвестиционной программы 2008–2012 гг. по развитию объектов теплоснабжения города Красноярска.

Одним из важнейших результатов реализации проекта по строительству насосной станции является оптимизация использования теплоисточников города. Насосная станция позволяет передавать резервные тепловые мощности Красноярской ТЭЦ-2 с правого берега реки Енисей на покрытие растущих нагрузок левобережных потребителей города. Также с вводом подкачивающей насосной станции в эксплуатацию увеличена пропускная способность тепловых сетей, передающих тепло с правобережной части города на левобережье по дюкерному переходу, проложенному по дну реки Енисей. В периоды пиковых нагрузок по дюкеру можно будет передавать до 7 тыс. т теплоносителя в час.

На насосной станции установлено современное, энергоэффективное оборудование. Предусмотрена надежная система резервирования, обеспечивающая бесперебойную работу станции. Используются современные технологии, позволяющие уменьшить тепловые потери при передаче теплоносителя. Применена новая система регулирования производительности сетевых насосов, которая позволяет исключить резкие скачки тока при пуске двигателя и существенно снизить затраты на электроэнергию. Эта современная АСУ ТП способна также непрерывно обеспечивать оптимальный гидравлический режим тепловых сетей и качество теплоснабжения потребителей.

Внешние воздействия

Повысить защищенность сетевых объектов

Людмила Петровская

Председатель Правления ОАО «ФСК ЕЭС» Олег Бударгин поручил разработать меры по повышению уровня защищенности объектов электросетевого комплекса от внешнего воздействия. Поводом послужило происшествие в Кемеровской области, где по вине водителя самосвала была повреждена линия электропередач, в результате чего было серьезно нарушено энергоснабжение части г. Новокузнецка, железной дороги и крупных промышленных объектов.

«Здесь нет нашей вины, все наши опоры установлены в строгом соответствии с утвержденными нормативами. Но мы должны предвидеть подобные ситуации. Значит, необходимо либо менять сами нормативы, значительно увеличивая высоту ЛЭП при переходе через транспортные магистрали, либо устанавливать в таких местах информационные таблички с указанием максимальной допустимой габаритной высоты транспорта. Это задача подразделений службы безопасности ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «Холдинг МРСК», — отметил Олег Бударгин на открытии организационно-методического семинара-совещания руководителей подразделений обеспечения безопасности электросетевого комплекса страны.

По его словам, служба безопасности должна быть на шаг впереди, заранее просчитывать все потенциальные угрозы, принимать, прежде всего, превентивные меры. «Во многих ситуациях бить по хвостам

уже бесполезно, а причинный ущерб оказывается гораздо больше, чем могли бы стоить своевременные предупредительные шаги. Поэтому главным приоритетом должна быть именно профилактика. Это касается обеспечения и экономической, и информа-

ем Указом Президента РФ ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «Холдинг МРСК» в перечень стратегических компаний и предприятий. «Стратегическая компания — это не столько почетное признание, сколько повышение ответственности за надежность выполняемой функ-

работы сетевого комплекса, отнесения к государственной или служебной тайне. Только так, совместными комплексными усилиями можно будет существенно повысить безопасность, а значит, и надежность электросетевого хозяйства страны», — добавил он.

ти были рассмотрены вопросы, касающиеся категорирования и паспортизации объектов, обеспечения региональной безопасности и др.

Также был рассмотрен ход внедрения Комплексной автоматизированной системы управления безопасностью (КАСУБ), предназначенной для повышения уровня безопасности энергообъектов в условиях чрезвычайных ситуаций техногенного и природного характера, снижения рисков нештатных ситуаций, а также для интеграции систем безопасности и средств автоматизации органов управления.

В настоящее время КАСУБ успешно внедрена и функционирует на 36-ти объектах электросетевого комплекса. На стадии строительно-монтажных работ находится еще 14 объектов. В ряде регионов эксплуатируются мобильные пункты управления.

Помимо представителей профильных подразделений ОАО «ФСК ЕЭС», филиалов ОАО «ФСК ЕЭС» — МЭС, ДЗО ОАО «Холдинг МРСК», филиалов ОАО «ЦИУС ЕЭС», в мероприятии также приняли участие представители Министерства энергетики РФ и правоохранительных органов. Это, по словам участников совещания, позволяет рассматривать вопросы безопасности в комплексе, по всему спектру потенциальных угроз и «узких мест».

В целом в ходе семинара было отмечено, что сотрудники объединенного блока безопасности уже показали хорошие результаты, однако впереди еще большой объем работы по повышению эффективности мероприятий, направленных на декриминализацию отрасли.



Все объекты олимпийского Сочи должны быть надежно обеспечены энергией

ционной, и физической защиты объектов сетевого хозяйства страны», — подчеркнул глава Федеральной сетевой компании.

Олег Бударгин также обратил внимание на повышенную ответственность службы безопасности электросетевого комплекса в связи с включени-

ем каждого сотрудника службы безопасности должен подходить к своей работе с максимальной самоотдачей. Нужно активизировать сотрудничество с органами исполнительной власти и правоохранительными структурами. Кроме того, необходимо часть сведений, касающихся организации

Участники совещания обсудили итоги работы структурных подразделений безопасности ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «Холдинг МРСК» в 2012 году и определили приоритетные задачи на 2013 год в рамках создания единого блока безопасности электросетевого комплекса страны. В частнос-

Учения

Работа в условиях ЧП

18 октября для отработки взаимодействия между оперативными службами ОАО «МОЭСК», Московским Региональным диспетчерским управлением, местными органами самоуправления и территориальными органами МЧС Департаментом топливно-энергетического хозяйства Москвы организованы командно-штабные учения по ликвидации последствий отключений потребителей из-за технологических нарушений с применением графиков временных отключений потребления и с развертыванием оперативных штабов.

Целями учений были совершенствование практических навыков оперативно-выездных, аварийно-восстановительных бригад в выполнении мероприятий по ликвидации ЧС и восстановления электроснабжения, отработка действий руководства, персонала Центральных электрических сетей и сотрудников ЧОП при возникновении террористической угрозы на объектах ЦЭС, а также развертывание практических навыков по разрыванию оперативных штабов для обеспечения безопасности электроснабжения потребителей.

Учения разворачивались в зоне ответственности четырех филиалов ОАО «МОЭСК»: Центральных, Западных электрических сетей, Высоковольтных и Московских кабельных сетей. Программа и сценарий противоаварийной тренировки были разработаны специалистами ЦОТУ ОАО «МОЭСК».

По легенде учения, при двадцатиградусном морозе условно отключилось энергооборудование на нескольких объектах ОАО «МОЭСК». Ситуация, по легенде, усугубилась тем, что на одной из подстанций Компании обнаружен предмет, похожий на взрывное устройство. От энергетиков требовалось в кратчайший срок локализовать аварию, не допустить ее развития и восстановить нормальную схему работы энергосистемы.

Для ликвидации последствий аварии было принято решение о сборе оперативного штаба под руководством заместителя Генерального директора — технического директора ОАО «МОЭСК» Анатолия Чегодаева. В результате принятых мер, потребители обесточенных районов Москвы были переведены на электроснабжение по временной схеме. Одновременно было обезврежено «взрывное устройство».

В итоге, после устранения повреждений и окончания восстановительных работ на оборудовании электростанций и питающих центров, нормальный режим электросетевого комплекса ОАО «МОЭСК» был полностью восстановлен.

Командно-штабные учения, проведенные ОАО «МОЭСК», позволили отработать действия энергетиков в чрезвычайных ситуациях с целью обеспечения надежного электроснабжения потребителей столичного региона в осенне-зимний период.

Юбилей в «МОЭСК»

90-летие первой в России подстанции напряжением 110 кВ



Дмитрий Кожевников

На прошлой неделе в Москве состоялось торжественное открытие памятной доски в честь 90-летия со дня пуска первой в России высоковольтной электроподстанции напряжением 110 кВ. Этот праздник имеет высокое прежде всего профессиональное значение. Ведь именно с этой подстанции по сути начался в стране национальная высоковольтная электроэнергетика. Одновременно этот внешне неброский праздник демонстрирует стабильную преемственность поколений и историческую надежность работы столичных энергетиков. Памятная доска в честь 90-летнего юбилея открыта на здании подстанции «Кожуховская». На торжественное мероприятие по этому поводу собрались работники филиала ОАО «МОЭСК» — «Центральные электрические сети», ветераны-энергетики, представители органов власти.

Исторический экскурс

В 1922 году в соответствии с планом ГОЭЛРО в деревне Кожухово была построена и сдана в эксплуатацию высоковольтная электроподстанция. По линиям 110 кВ она получала энергию от Каширской ГРЭС (построенной по плану ГОЭЛРО) и по трем кабелям 6,6 кВ передавала ее в сеть Московской городской энергосистемы. Как уже было отмечено, этот факт имел намного более важное значение, чем прост запуск в эксплуатацию еще одной подстанции: с той поры берет отсчет история отечественной высоковольтной электроэнергетики.

Выступающие отмечали, что сейчас в электросетевом комплексе страны сотни, если не тысячи таких и более мощных подстанций. Но «Кожуховская» была первой высоковольтной подстанцией в стране! И своей исторической и энергетической миссией она выполняла в полной мере. Именно на ней нашли применение многие новшества, которые затем использовались на других объектах электроэнергетики.

Отметим, что несмотря на большой срок службы, эта подстанция по-прежнему надежно обеспечивает электроэнергией своих потребителей, среди которых тяговая подстанция Павелецкой окружной железной дороги, насосная станция глубокого дренажа № 1, городская больница № 53, ОАО «Московский подшипник (ПЗ-1)», ОАО «Южный речной порт», ГУП «Мостотранс», Всероссийский теплотехнический институт и другие социальные, экономические и научные объекты столицы.

Кстати, на церемонии прозвучала породавшая всех участников инициатива поставить вопрос о придании ПС «Кожухово» статуса памятника промышленной архитектуры. Прекрасная мысль! «Промышленный еженедельник» готов присоединиться к числу активно поддерживающих эту идею!

Чтобы помнили

С целью увековечить роль первенца высоковольтной электроэнергетики страны, в ЦЭС решено установить памятную доску. Почетное право ее открытия предоставили начальнику Ок-

ружних высоковольтных электрических сетей ЮАО Дмитрию Дадачкову, председателю Совета ветеранов ОАО «МОЭСК» Юрию Вавилову, председателю Совета молодых работников ЦЭС Ирине Серкиной.

В выступлении заместителя генерального директора — технического директора ОАО «МОЭСК» Анатолия Чегодаева, заместителя генерального директора — директора ЦЭС Романа Войнова, председателя Московского «Электропрофсоюза» Светланы Сверчковой, бывшего директора СКТБ ВКТ (Специального конструкторско-технологического бюро высоковольтной и криогенной техники) Икара Батхона, советника генерального директора ОАО «МОЭСК» Александра Раева, председателя Совета ветеранов ОАО «МОЭСК» Юрия Вавилова неизменно подчеркивалась роль подстанции в становлении отечественной высоковольтной энергетики.

Многие высказывали искреннюю благодарность судьбе за то, что оказались причастными к великой истории электроэнергетики. Высказывали пожелания в адрес ПС «Кожухово» — устойчивой работы, хорошей реконструкции... Говорили, что хотели бы собраться здесь же через 10 лет с тем, чтобы не менее торжественно отметить вековой юбилей легендарной подстанции. Напомнили, что подстанция была полигоном всего нового. Ведь именно здесь, по воспоминаниям ветеранов, проводились, в частности, испытания элегазового оборудования, радиометров, тепловизоров, систем отпугивания птиц и многих других технических решений, которые впоследствии находили широкое применение во всем электроэнергетическом комплексе страны.

Председатель Совета ветеранов ОАО «МОЭСК» Юрий Вавилов поблагодарил руководство компании и привел несколько ярких примеров, иллюстрирующих самоотверженный труд энергетиков. О том, например, как на подступах к Москве в дачном 41-ом были установлены противопехотные электрические заграждения, которые запитывались от действующих объектов Московс-

кой электроэнергетической системы, что и послужило залогом их высокой эффективности.

День сегодняшний

Московские энергетик, как было неоднократно подчеркнуто на церемонии, делают все необходимое для поддержания подстанции в хорошем рабочем состоянии. Так, в ознаменование 90-летия первой высоковольтной подстанции и пятилетия ЦЭС большая группа работников и ветеранов награждена памятными

знаком в форме медали с надписями «90-летие подстанции «Кожухово» и «5-летие Центральных электрических сетей» на оборотной стороне, денежными премиями, грамотами такие знаменательные события, как открытие памятной доски, дают возможность еще раз прикоснуться к реальной истории. Руководство «МОЭСК», без сомнения, в очередной раз показало пример того, как нужно относиться к истории, профессиональной памяти, ветеранам компании.



ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» (ОАО «МОЭСК») — крупнейшая в Российской Федерации региональная распределительная сетевая компания (РСК), контрольным пакетом акций которой (51%) владеет ОАО «Холдинг межрегиональных распределительных сетевых компаний» (ОАО «Холдинг МРСК»), осуществляющий управление МРСК/РСК корпоративными методами (созданы Совет директоров). Акции ОАО «Холдинг МРСК» владеют более 330 тысяч акционеров. Контролирующим акционером является государство, владеющее 53% акций.

Трудовой коллектив компаний Холдинга МРСК насчитывает более 190 тысяч квалифицированных специалистов. 15755 человек трудятся в Московской объединенной электросетевой компании, обслуживающей подавляющее число потребителей г. Москвы и Московской области.

Основными задачами развития ОАО «МОЭСК», других 12 МРСК/РСК и управляющей компании Холдинга в лице ОАО «Холдинг МРСК» является обеспечение надежного, бесперебойного и качественного электроснабжения потребителей, технологическое присоединение потребителей электрической энергии, а также повышение инвестиционной привлекательности распределительных электросетевых активов.

Бережливое совершенствование

От внедрения Лин — к вытягиванию талантов и улучшений



Алексей Баранов,
директор ГК «Оргпром», председа-
тель Совета общественного движе-
ния «Лин-форум. Профессионалы
бережливого производства»

Мне очень нравится наш офис. Открытое светлое пространство, удобные коммуникации, недалеко от дома, тут же крупный супермаркет. Но еще лет десять назад в этом здании располагалась... фабрика, где производили одежду. Я даже помню ее продукцию в местных магазинах. Сегодня, однако, ни от фабрики, ни от ее продукции — не осталось и следов, кроме как названия магазина на первом этаже, по имени старого бренда. Только продают в нем продукцию уже совсем других производителей. Символическая картина... Каждый из нас знает и видел такие предприятия много раз. Был завод, фабрика, производилась продукция. Затем эта продукция стала невостребованной, а соответствующие помещения стали интересны риэлторам, чем собственникам. И это в лучшем случае. В худшем — руины под открытым небом. Как апофеоз — затонувшие трагедии с моногородами и производственными корпусами-призраками и всего пару раз в год выплачиваемой зарплатой, уже вдвоего меньшему числу работников — тех, кому некуда уйти.

Такова цена конкуренции. «Священное право» и осознанный выбор любого предприятия на открытом рынке: как отвечать на вызовы конкуренции? Ждать манны небесной или гонимых, налоговых подалок или выполнения культурных договоренностей. Или найти самые дешевые заменители компонентов, жертвуя качеством и репутацией в долгосрочном контексте, зато получая сверхприбыли здесь и сейчас. Или встать с колен, поставив наивысшим приоритетом долгосрочную перспективу, непрерывное совершенствование и уважение людей. Как показал Джим Коллинз в книге «От хорошего к великому», успешность бизнеса в пределах одной отрасли определяется не уникальностью и специфичностью рынка и продукта, а именно подходами к организации процессов и выстраиванию культуры компании.

В начале 2000-х годов, когда окрепло осознание необходимости серьезных мер по повышению эффективности, снижению себестоимости продукции не столько за счет удешевления компонентов продукции и труда, а в большей степени за счет роста производительности, компании-лидеры обратились к инструментам Лин, узрев в этом подходе «волшебную палочку» для решения поставленных задач. Однако присущий их программам инструментальный подход («внедрение бережливого производства»), который был сфокусирован на устранении потерь, на сокращении трудоемкости и, как казалось тогда логичным, персонала, давал значительные результаты на самых первых шагах, успех же был неустойчив и слабо закреплялся.

Так, например, крупный металлургический завод, активно работающий на внешнем и внутреннем рынках, поставщик уникальной продукции, еще в 2004 году запустил программу «внедрения бережливого производства». Программу формально поддержал генеральный директор, был создан специализированный отдел, заказаны консультанты. Даром что многие из них представляли непосредственных клиентов-экспортёров, требовавших от завода повышения эффективности. На первых шагах удалось добиться колоссальных эффектов по снижению времени переналадки основного оборудования, снижению трудоемкости и времени циклов, улучшению качества. Производительность узкого места была повышена вдвое без инвестиций, экономический эффект составил десятки миллионов рублей, и затраты на

программу многократно окупились уже в течение первого же года. Но поддержка гендиректора оказалась формальной декларацией, и фокусировка преобразований остановилась на операционном уровне, не затронув культуру управления людьми. Руководство вскорости сменилось, и это сопровождалось усилением приоритетов традиционного менеджмента. Произошел значительный откат даже в операционных областях. Значительная часть начинаний были разрушены и забыты, а подготовленные Лин-специалисты стали уходить с завода, не найдя поддержки и понимания.

Почему же успех не был закреплен, и предприятие не продолжило развитие по намеченной траектории? Казалось бы основным условием успеха Лин-преобразований было соблюдение — генеральный директор поддержал преобразование, даже выпустил несколько статей о них в заводской многотиражке. Существует масса примеров, когда руководитель компании, и весь высший менеджмент вовлечен и активно участвует в процессе Лин-преобразований. Но в большей части этих примеров можно столкнуться с ситуацией, когда сам процесс повышения эффективности осуществляется крайне медленно, как бы с неким сопротивлением.

Основными причинами подобного фиаско выступают: коммуникативные барьеры, выталкивание и ориентация на инструментальный подход. В итоге, конечным исполнителям — сотрудникам компании, в традиционной манере, и поддерживали успех всего предприятия. Самое главное, что при таком процессе целеполагания предприятие за счет вовлечения каждого руководителя на всех уровнях обеспечило их вовлеченность и приверженность целям. Каждый из них на своем уровне и в рамках своих компетенций, с учетом голоса внутреннего и внешнего клиента принимал участие в принятии стратегических решений. В итоге: каждый причастен к определению и развертыванию «генерального курса», и здесь уже совсем другой уровень мотивации.

Основным направлением для формирования культуры является создание доверительных и уважительных отношений, а так же прозрачной, понятной и удобной системы мониторинга достижения целей. Для этого, используя те же принципы декомпозиции и развертывания по уровням структуры, руководители вернулись по всей вертикали матрицу Оргпрома — (QDC-SIGMA-E), которая позволяет оперативно, на различных горизонтах времени (день, неделя, месяц, квартал, год) отслеживать отклонения от намеченного, выявлять возникающие сложности и проблемы. А самое главное — наглядно представлять голос клиента, контролировать управление самым ценным активом и оперативно предпринимать корректирующие действия по отклонениям, опираясь на факты вместо мнений.

Таким образом, рассматриваемое предприятие, как и многие другие, выбравшие подобный подход, добилось значительного прироста в эффективности как своих процессов, так и в реализации Программы развития производственной системы — именно за счет причастности каждого к разработке и реализации стратегии. В течение года на предприятии был обучен по дифференцированной программе основам РПС каждый руководитель и почти все рядовые сотрудники, на несколько порядков вырос индекс активизации персонала, характеризующий интенсивность подачи и реализации предложений. Экономический эффект многократно окупили затраты на программу уже в течение года. Без введения второй смены и без увеличения численности была выполнена напряженная производственная программа, с 25% приростом объемов и 37% улучшением качества. Эти из-

менения были «вытянуты» вновь отстроенной системой управления. В отличие от многочисленных примеров «выталкивания», так называемых «проектов внедрения» «бережливого производства».

Так, на одном предприятии, осуществляющем ремонт железнодорожной техники, реализовывался проект по созданию производственных ячеек. Руководители запустили механизмы компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.

Целими компании обеспечивающие высокую эффективность в развертывании Программы развития производственной системы, что и характеризует принцип вытягивания. А это в свою очередь основа для развития лидерства и командных отношений в противовес формализованному функциональному структурам, которые неоднократно доказали свою несостоятельность.



Система быстрого переналадки



С вопросом «Как должна выглядеть эффективная система?» сложностей возникает меньше, чем с сакраментальными «КАК?». В том или ином виде понимание преимуществ комплексного подхода к развитию Процессов и к развитию Людей присутствует у каждого руководителя, вовлеченного в процесс Лин-преобразований. Но как прийти к гармоничному балансу интересов сторон, какие шаги предпринять для достижения максимальной отдачи — в большинстве случаев эти вопросы остаются без ответов. Именно поэтому 50-80% инициатив по «внедрению бережливого производства» хотя и получают «низкое висание плодов» на первых стадиях, но затем начинают буксовать или вовсе терять фиаско. Это именно те инициативы, которые были слабо развернуты и несистемно подготовлены.

В ходе анализа опыта ведущих отечественных и иностранных компаний, которые обеспечили лидерство в отрасли за счет повышения эффективности процессов мы выделяем пять шагов становления конкурентоспособного предприятия. По сути, рассматриваемый подход это некая дорожная карта, следя за которой, формирование высокоорганизованной Культуры управления людьми и успешной реализации Программы развития производственной системы — становится единственно возможным.

Все начинается с определения статуса программы совершенствования. Для этого можно оценить текущий статус развития Производственной системы, сопоставив его с перспективами развития компании. Что с нами будет, если мы не начнем кардинальные изменения, и почему? Какие преобразования нам нужны, чтобы у компании было гарантированное будущее, чтобы от нас не остались лишь торговые площадки? Какое внимание уделяет преобразованию высшего руководства и каждого руководителя ниже его? Измеряется ли успешность руководителей в основном по выполнению плана, или этот показатель важный, но лишь один из 7-8, в которых отражен баланс заинтересованных сторон? Как быстро и насколько всеобщей реализуется обратная связь по отклонениям в этих показателях? Что популярнее в существующей управленческой культуре при разборе полетов на всех уровнях — 5 Why или 5 Who?

Дайте примерную, но трезвую оценку существующей системы управления, своих рыночных перспектив и альтернативных сценариев, потенциала улучшений. Привлеките максимум сторонников, найдите и оцените в мли р. наглядные примеры потерь, покажите каждому его интерес в переменах и внушите каждому ощущение срочности перемен. На этой стадии замечательно работают методики Аттестации Производственной Системы и Макро-картирование потоков создания ценности. Когда на основании аттестации и макрокарты собственности и высшее руководство становится горячими неформальными сторонниками перемен и готовы их поддерживать всеми силами, не желая иной альтернативы своему «детскому» — задаче фазы решения, и можно переходить ко второму шагу. Но все ли читатели сделали первый? И насколько понятно, что станет с

Матрица Оргпрома — система трехмерной (во времени, по вертикали, по горизонтали) балансировки менеджмента на основе и декомпозиции миссии компании и индикаторов успешности ее реализации. Рассматриваемые аспекты: Качество, Сроки и Сокращение потерь — в потоке создания потребительской ценности. Безопасность, Вовлеченность, Компетенции — в потоке создания талантливых и трудолюбивых Сотрудников. Финансовые и рыночные показатели — в денежном потоке. Энергетическая и экологическая эффективность, полезный вклад в социум — во взаимоотношениях компании с окружающей средой и обществом.

Время перемен

Перспективы отечественного проектного комплекса

Светлана Тихонова

В Москве состоялась Международная конференция «Профессия архитектор. Время перемен». Организаторами мероприятия выступили компания «Сен-Гобен СНГ» совместно с Союзом архитекторов России при поддержке Московского отделения Международной академии архитектуры.

В конференции приняли участие ведущие российские и зарубежные эксперты в области архитектурного законодательства и образования: Сельма Хэррингтон, президент Архитектурного совета Европы (Брюссель); Роланд Шлунтц, декан факультета архитектуры и строительства Университета Нью-Мехико; Мицуо Накамура, президент компании Nikken Sekkei; Марвин Малека, декан колледжа дизайна университета штата Северная Каролина (США), Андрей Серых и другие.

Главными целями конференции стали подготовка российского строительного и архитектурного сообщества к глобальным изменениям, вызванным вступлением России в ВТО, а также определение оптимальных путей интеграции отечественного проектного комплекса в международные рыночные отношения.

Отдельный блок в работе конференции был посвящен современным тенденциям и подходам в области непрерывного архитектурного образования и вопросам формирования в России стандартов профессиональной деятельности, так как сегодня в отрасли фактически отсутствует система лицензирования и подтверждения квалификации архитекторов — физических лиц, что противоречит сложившейся международной практике.



В центре внимания участников конференции оказались актуальные вопросы переходного периода в связи с вступлением России в ВТО, в частности гармонизация российского и мирового законодательства в области проектирования и строительства, изменение нормативной базы, а также вопросы развития энергоэффективного и «зеленого» строительства в России.

Участники конференции отметили неоднозначное правовое положение отрасли и существенное отставание в области нормативного регулирования, препятствующих формированию в России цивилизованного рынка проектирования и архитектурных услуг и выходу на российский рынок современных инновационных строительных технологий и материалов.

По мнению российских и международных экспертов, несмотря на сложную ситуацию в проектной отрасли в

России, в случае своевременного внедрения необходимых мер и эффективного использования международного опыта российское архитектурное сообщество и мировое законодательство в области проектирования и строительства, изменение нормативной базы, а также вопросы развития энергоэффективного и «зеленого» строительства в России.

Участники конференции отметили неоднозначное правовое положение отрасли и существенное отставание в области нормативного регулирования, препятствующих формированию в России цивилизованного рынка проектирования и архитектурных услуг и выходу на российский рынок современных инновационных строительных технологий и материалов.

строительства, внедрению единой системы стандартизации со странами — членами ВТО, внести сотни изменений законодательно-правового характера. Прошедшая конференция — лишь первый шаг на этом пути, но само направление верное», — прокомментировал сложившееся положение в отрасли Гонзгаде Пире, генеральный директор компании «Сен-Гобен» в России, на Украине и в странах СНГ.

Андрей Боков, президент Союза архитекторов России, заявил: «Российская проектная отрасль находится на пороге глобальных перемен, и существует реальная опасность принятия поспешных, необдуманных решений. Задача профессионального сообщества — трезво оценивать происходящие изменения, беря лучшее из российской архитектурной школы и внедряя самые современные зарубежные наработки».

Новая облицовка

Защита помещений повышенной стерильности

Группа компаний Металл Профиль — ведущий производитель кровельных и фасадных систем в России — запустила производство сэндвич-панелей Sterilium. Новинка разработана специально для внутренней облицовки объектов с повышенными требованиями к чистоте: пищевых производств, холодильных камер, убойных цехов, фармацевтических складов и операционных комнат. Sterilium производится из европейской стали с усовершенствованным покрытием Advantica. Антикоррозийные свойства панелей делают их устойчивыми к частой мойке и дезинфекции, а гладкая поверхность легко очищается от загрязнения.

В зависимости от назначения разработано два вида покрытия Advantica: L Control и CL Clean. Лицевая сторона L Control — пленка-ламинат ПВХ, нанесенная на грунт. Такие сэндвич-панели не абсорбируют запахи, поэтому хорошо подходят для масложировых комбинатов, заводов по переработке мяса, камер по выдерживанию сыров и др. Панели выдерживают широкие температурные колебания, которые возникают в сушильных и коп-

тильных цехах, хлебопекарнях.

Материал CL Clean представляет собой комбинированное покрытие, состоящее из грунта, промежуточного слоя краски и пленки ПЭТФ. Его антистатические свойства предотвращают оседание на стенах пыли и частиц химических элементов, что упрощает эксплуатацию помещений. Влажность позволяет использовать панели для цветочных и фруктовых складов.

«Обычно в пищевой промышленности в облицовке стен применяют нержавеющую сталь. Несмотря на ряд преимуществ, этот материал имеет свои минусы — тяжело очищается и подвержен образованию налета на поверхности. Поэтому поддержание порядка становится трудоемкой задачей», — рассказывает Сергей Якубов, руководитель Департамента «Фасадные системы и ограждающие конструкции» ГК Металл Профиль. — Сэндвич-панели Sterilium лишены этих недостатков. Они износостойчивые, легкие. Главное — очищение не требует больших усилий, а стоимость на 30% ниже, чем у нержавеющей стали».

Панели выпускаются двух видов: трёхслойные и полнотелые сборки. В качестве утеплителя может быть использована минеральная вата или пенополиуретан. Компания Металл Профиль предоставляет гарантию до 15 лет в зависимости от условий эксплуатации объекта и комплектации сэндвич-панелей.

Группа компаний Металл Профиль создана в 1996 году. Ассортимент продукции включает металлочерепицу, элементы кровельных систем, сэндвич-панели (трёхслойные и полнотелые сборки), водосточные системы, профилированные



Стратегический пример

(Окончание. Начало на стр. 1) Корпорация развития

Непосредственной принимающей стороной выступало ОАО «Корпорация развития Северного Кавказа», которое было создано «Внешэкономбанком» в 2010 году с целью развития инвестиционной среды Северо-Кавказского федерального округа («СКФО») за счет привлечения инвесторов и участия в реализации производственных и инфраструктурных проектов на территории округа. На Корпорацию возлагаются большие надежды: при огромном опыте ВЭБа и его емких возможностях в части «длинных денег» посредством этого инструментария наделены запустить ряд перспективных проектов, которые смогли бы значительно изменить общий социально-экономический ландшафт региона и серьезно стимулировать экономическое развитие Северного Кавказа.

Как коротко сформулировано в официальных бумагах Корпорации, ее главными приоритетами являются «содействие реализации государственной программы, направленной на развитие Северо-Кавказского федерального округа, привлечение в регион инвестиций и создание новых рабочих мест». Перед новой структурой изначально были поставлены задачи в течение пяти лет содействовать привлечению дополнительных (негосударственных) инвестиций в объеме не менее 70 млрд руб., при этом способствовать реализации в СКФО не менее 120 инвестиционных проектов с созданием до 35 тыс. новых рабочих мест. Собственный инвестиционный портфель Корпорации предполагается сформировать из 30-40 наиболее стоящих проектов.

Как было представлено в ходе презентации, советом директоров «Корпорации развития Северного Кавказа» уже одобрены 11 проектов, которые касаются промышленности, сельского хозяйства, туризма и инфраструктуры региона. Общий инвестиционный объем проектов — более 81 млрд руб., из них собственных ресурсов Корпорации — только 7,7 млрд руб. По предварительным подсчетам, реализация этих проектов создаст в регионе более 9

тыс. новых рабочих мест не посредственно на созданных объектах, а также более 21 тыс. рабочих мест в смежных компаниях. Ежегодные налоговые поступления от деятельности созданных предприятий обещают превысить 5 млрд руб. По пяти проектам из этих 11 уже начато финансирование.

Что же это за проекты....

Карта проектов

Примечательно, что инвестиционная правда жизни ВЭБа и его Корпорации развития на Северном Кавказе удивительно жизненны. В реализуемых проектах нет, пожалуй, ни грамма нью-васюковщины. Никто не говорит о немедленном создании нового Сколково или второго Детройта. Красивых, но абсолютных воздушных замков мы там не заметим.

Из реализуемого в регионе, например, очень привлекательным выглядит создание многофункционального выставочно-конгрессного комплекса в районе Минеральных вод недалеко от аэропорта. Логистика, климат, курортные основы инфраструктуры (как базовые — очень даже уместно) — все это говорит за создание комплекса, в котором, кстати, на апрель 2014 года уже запланировано первое мероприятие. На данный момент разработана архитектурная концепция проекта, ведется проектирование комплекса. Выставочный комплекс будет включать в себя 30 тыс. кв. м крытых площадей и 15 тыс. кв. м открытых выставочных площадей. Ориентировочный срок начала строительства — октябрь 2012 года, срок сдачи объекта в эксплуатацию — I квартал 2014 года.

Еще проект — создание в индустриальном парке «Невинномысск» мощного аэрозольного кластера с постройкой ряда производств материалов и комплектующих для аэрозольных упаковок. Это крайне востребованная национальная экономика продукция, поскольку сегодня мы это все практически на 100% импортируем. У проекта есть мощные партнеры в лице российского ОАО «Арнест» и достаточно крупные итальянская и греческая компании, с которыми уже созданы соответствующие совместные предприятия.

Также планируется создание инновационного строительного парка «Казбек» (Шалинский район Чеченской Республики), где будет налажено производство широкого спектра стройматериалов, включая, например, автоклавные газобетонные блоки и плиты, сухие строительные смеси, фиброцементные плиты, строительную известь и др. Безусловно, особое внимание — развитие туристического потенциала региона. Два проекта в этом направлении уже инвестируются, но, надо думать, их таких проектов будет великое множество. Из уже реализуемого — создание в Карачаево-Черкессии масштабного горного курорта «Архыз», где только в рамках реализации первой очереди запланировано построить 8 гостиниц на 1148 мест и оборудовать 7 новых горнолыжных трасс разного уровня сложности протяженностью 13,5 км со всем необходимым (канатные подъемники, ленточные транспортеры, кафе-рестораны и т.д.). Основным партнером в этом проекте выступает хорошо известная Группа «Синара».

И, наконец, проект, который журналистам понравился особенно. Потому что он изложен по замыслу и романтичен по исполнению, а также потому, что нас туда — на Эльбрус на высоту 3500 м — привезли, дабы показать и удивительную красоту этих мест, и добротную общую атмосферу «Северо-Кавказского горного клуба», который выступает инициатором и основным партнером по проекту развития на Северном Кавказе условий для занятий экстремальным, приключенческим и экологическим туризмом. В проектах клуба удивительным (это не образ речи, а правда!) образом сплетаются спорт, туризм, здоровье, экология, этнография, история и еще много чего такого, что вселяет уверенность: как бы ни были... скажем так, непросто стартовые условия для воплощения масштабных планов клуба, в них веришь. А о масштабности замыслов говорит хотя бы то, что уже сейчас Клуб создает полноценный объемный портал (vizitkavkaz.ru), посвященный туризму, путешествиям, отдыху и т.д. всего региона вообще, а не только собственно горного клуба проектам. Это подкупает.

Внешэкономбанк является государственной корпорацией, выполняющей функции Банка развития, и действует в целях обеспечения повышения конкурентоспособности российской экономики, ее диверсификации и стимулирования притока инвестиций. Внешэкономбанк финансирует крупные инвестиционные проекты, направленные на устранение инфраструктурных ограничений экономического роста. ВЭБ не конкурирует с коммерческими кредитными организациями и участвует только в тех проектах, которые не могут получить финансирование частных инвесторов. Согласно меморандуму о финансовой политике, Внешэкономбанк предоставляет кредиты, гарантии и поручительства по проектам, срок окупаемости которых превышает 5 лет, а общая стоимость — более 2 млрд руб. Исполняя функции Банка развития, Внешэкономбанк также участвует в финансировании инвестиционных проектов, направленных на модернизацию моногородов; помогает малому и среднему предпринимательству; поддерживает российских экспортеров на мировых рынках; содействует привлечению прямых иностранных инвестиций в Россию. В 2011 году кредитный портфель Банка развития достиг почти 500 млрд руб. Согласно новой стратегии Банка, к 2015 году он увеличится до 850 млрд руб., при этом доля инновационных проектов составит 20%.

«Твоя ипотека»

Связь-Банк предложил новую ипотечную программу

Связь-Банк запустил новую ипотечную программу «Твоя ипотека» в рамках кредитования на покупку готового жилья. Программа заменит ранее действующие продукты «Свое жилье», «Жилье для надежных» и «Жилье для молодых». Новая усовершенствованная программа сочетает в себе их преимущества.

Величина процентной ставки по новой программе зависит, в том числе, от того, какая недвижимость выступает залогом. Так, при кредитовании под залог приобретаемого недвижимого имущества она составит от 10,5% годовых, при приобретении недвижимого имущества, находящегося в залоге у Банка, — от 9,5%.

Итоговая процентная ставка определяется для каждого клиента индивидуально и, кроме того, зависит от срока кредитования, наличия и качества кредитной истории, формы подтверждения дохода, размера первоначального взноса, оплаты комиссии за оформление закладной, а также оплаты рекомендуемых видов страхования.

При кредитовании под залог имеющегося недвижимого имущества первоначальный взнос не требуется, при залоге приобретаемого жилья взнос должен составлять не менее 20%. Срок кредитования остался неизменным: от 3 до 30 лет, как и максимальная сумма кредита — до 60 млн руб. К примеру, если семья оформит кредит в размере 2 млн руб. на срок 20 лет, то ежемесячный платеж составит порядка 21 тыс. руб. (расчет является примерным и произведен исходя из процентной ставки 11%).

«Мы скорректировали нашу линейку ипотечных кредитов,



предложив клиентам универсальную, но в то же время доступную программу «Твоя ипотека», которая может гибко подстраиваться под запросы клиента, учитывая важнейшие нюансы, влияющие на стоимость ипотеки, и предлагать на выходе уникальный продукт и лояльные условия обслуживания этого кредита. То есть с одной стороны мы унифицировали наши программы на покупку жилья на вторичном рынке, с другой стороны — предлагаем полностью клиентоориентированный продукт с максимальным

набором предпочтений», — тель председателя правления Связь-Банка Ольга Олейник.

ОАО АКБ «Связь-Банк» основано в 1991 году. Генеральная лицензия Банка России № 1470. Банк располагает сетью из 51 филиала в регионах РФ. Участник системы обязательного страхования вкладов. Главным акционером Связь-Банка является Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Рейтинговое агентство Fitch Ratings присвоило Связь-Банку долгосрочный рейтинг дефолта эмитента в иностранной и национальной валюте на уровне «ВВ», национальный долгосрочный рейтинг на уровне «AA(rus)». Перспективы для рейтингов стабильные. Служба кредитных рейтингов Standard & Poor's присвоила Связь-Банку долгосрочный кредитный рейтинг контрагента «ВВ» и рейтинг по национальной шкале «ruAA». Прогноз изменения рейтингов — «Стабильный». По данным Центрального Банка Российской Федерации Связь-Банк входит в список 30 крупнейших банков России.

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 Стольниковская Димитрий Кожеников
Модераторы главного редактора Юлия Гужонкова Татьяна Соколова

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

Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто»
Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vkj@telus.net
Тел.: (1-604)-805-5979
Распространяется по подписке, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях.
Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в лю-

бом отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России» по индексам 45774 и 83475 (для юрлиц); по каталогу «Почта России» по индексам 10887 и 10888 (для юрлиц); через «Интер-Почту».
Подписка на электронную версию: podpiska@promweeky.ru
Материалы, отмеченные ©, публикуются на правах рекламы.

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

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Номер подписан 19.10.2012
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38
www.redstarph.ru
Номер заказа 4420
Тираж 40000 экз.