

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Исторический максимум

Энергосистема России выстояла

стр. 2

Второй ЭП20В

Уникальный отечественный электровоз

стр. 2

Онкофаг в России

Производство по стандартам GMP

стр. 2

Награды за двигатель

Создатели SaM146 отмечены государством

стр. 3

К росту потребления

МРСК Центра и Приволжья

стр. 3

СТРАТЕГИИ

4-5

Финская лыжня

Перспективы шинного производства в России

стр. 4

Региональные перевозки

Коллапс отложен на полгода

стр. 5

Объективные преимущества

Секреты торговых систем

стр. 5

Немирное сосуществование

Госбанки продолжают вытеснять конкурентов

стр. 5

Экспорт в Украину

Группа «ИНТЕР РАО ЕЭС» подписала договор

стр. 5

ФАС против «Газпрома»

Злоупотребление доминированием

стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6

Energy Prize

Престижная международная награда

стр. 6

Дальний Восток 2011

Увеличение поставок энергии

стр. 6

Приборы учета

Взвешенный выбор специалистов

стр. 6

ИТ-ТЕХНОЛОГИИ

7

BalaBit Security

Процессы под полным контролем

стр. 7

Приемопередатчики

Автомобильные бортовые сети

стр. 7

Сибирским ученым

Иркутский суперкомпьютерный центр

стр. 7

ВАЖНАЯ ТЕМА

Владимир Путин считает, что Россия в ближайшие годы должна войти в топ-20 стран с наиболее привлекательным деловым климатом, для чего ей предстоит совершить рывок и подняться с нынешнего 120-го места. Глава правительства перечислил параметры, которые будут работать в момент достижения Россией обозначенной цели: сроки подключения к сетям энергообеспечения сократятся практически в четыре раза, а бухгалтер будет тратить на заполнение налоговой отчетности в три раза меньше времени. Владимир Путин добавил, что необходимо гармонизировать российское корпоративное законодательство с законодательством ведущих европейских стран: «Необходимо ввести лучшую мировую практику в сфере акционерных соглашений, и эту работу следует ускорить». Сохраняются риски очередной глобальной рецессии и два сценария: негативный с «проеданием будущего, накоплением долга» и позитивный с отказом от виртуальной экономики «пузырей».

От Москвы до самых до окраин

МАКК предлагает создать Федеральную службу противодействия коррупции

Елена Барашева,
пресс-служба МТПП

В апреле 2012 года исполнится 3 года, как в Московской торгово-промышленной палате (МТПП) начал работать Московский антикоррупционный комитет (МАКК). Созданный по инициативе московских предпринимателей и поддержанный Правительством Москвы, Московский антикоррупционный комитет за прошедшие три года проделал значительную работу и превра-

За три года деятельность Комитета расширилась до 10 направлений: работа с обращениями от субъектов предпринимательства по «горячей линии» Московского антикоррупционного комитета, которая включает тщательную независимую проверку заявленных коррупционных фактов, их правовую оценку, передачу материалов по фактам проявления коррупции в соответствующие правоохранительные органы и контроль принятия мер по ним; проведение независимой антикоррупционной правовой экспертизы проектов законов и норма-

тивы префектур действуют представительства Московского антикоррупционного комитета; работа и расширение сети общественных приемных в районах Москвы и Московской области. В настоящее время в 6 районах Москвы и 2 районах области приступили к своей деятельности общественные приемные по противодействию коррупции, рейдерству и обеспечению экономической безопасности в сфере предпринимательской деятельности; ведение и координация деятельности представительств Московского антикоррупционного ко-

митета уже подтвердили свое участие в работе портала; создание и развитие собственных медийных источников в целях повышения информированности населения и заинтересованной аудитории о деятельности МАКК при МТПП. Так, в феврале 2012 года выйдет первый номер журнала «Вестник Московского антикоррупционного комитета», который будет публиковать конкретные результаты деятельности Комитета и его общественных приемных на местах, а также предоставлять анализ состояния и перспективы противодействия корруп-



Для более успешного противодействия коррупции нужны дополнительные рычаги

тился в действенный институт противодействия коррупции в московском регионе. В настоящее время Комитет объединяет более 200 ведущих высококвалифицированных экспертов в области антикоррупционной деятельности, Комитет работает во взаимодействии с Московской городской Думой, ТПП РФ, Департаментом региональной безопасности Правительства Москвы, Прокуратурой Москвы, ГУ МВД по г. Москве, УФССП, УФМС, УМЧС и ЮФСБ по Москве и Московской области, оставаясь при этом независимой общественной структурой.

тивных актов органов власти и управления, предоставление рекомендаций в законодательные органы; антикоррупционная пропаганда, просветительская и обучающая работа в соответствии с Национальным планом противодействия коррупции по профилактике и предупреждению коррупции; научно-правовая методическая работа, подготовка и издание книг — методических рекомендаций, (издано 5 книг по 1000 экз., 3 тыс. буклетов); работа представительств (общественных приемных) МАКК при МТПП в административных округах Москвы. Следует отметить, что во всех 10 округах Москвы созданы и при содей-

ствии префектур действуют представительства МАКК при МТПП функционируют в 15 регионах России; работа по Программе МАКК «Объединение бизнеса вне коррупции». Уже 94 организации и предприятий Москвы стали участниками программы и объявили отказ от коррупционно составляющих элементов в своей деятельности; создание и ведение портала независимых экспертов, аккредитованных при Минюсте России, в целях дальнейшей работы объединения независимых экспертов России под эгидой Московского антикоррупционного комитета. Более 20 экспертов из различных регионов Рос-

сии и рейдерству в России, знакомить с зарубежным опытом. Успех деятельности Комитета во многом определяется как высоким профессионализмом его членов, так и умелой организационной деятельностью руководства. По признанию Юрия Котова, создание Московского антикоррупционного комитета — одно из самых важных и перспективных начинаний МТПП последних лет. Московская торгово-промышленная палата задолго до создания Московского антикоррупционного комитета начала осваивать направление противодействия коррупции и рейдерству. (Окончание на стр. 3)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Эльвира Набиуллина считает реальным показателем инфляции в РФ в 2012 году на уровне 5-5,5%. По ее мнению, рост тарифов с середины 2012 года не повлияет на инфляцию. Рост цен в январе составил, по предварительным данным, 0,5%. По итогам 2011 года официальная инфляция в России стала рекордно низкой за последние 20 лет, составив 6,1%. МЭР ожидает к 2014-2015 гг. инфляцию на уровне 4,5-5%, а к 2018-2019 гг. — не выше 3%.

Плюс ТВСЗ

В России запущен новый завод

В городе Тихвине (Ленинградская область) состоялся символический официальный запуск нового вагоностроительного завода. Символический запуск производства осуществили премьер-министр РФ Владимир Путин и президент Группы компаний «ИСТ» Александр Несис. Проект Тихвинского ВСЗ реализован Группой ИСТ совместно с «Внешэкономбанком» и «Евразийским банком развития». Общий объем инвестиций составляет 36 млрд руб. в промышленное производство и 6 млрд руб. — в строительство жилья для сотрудников завода. По объему инвестиций, производственным площадям и уровню технического оснащения это один из самых масштабных объектов машиностроения в Европе.

Впервые более чем за полвека в отечественном транспортном машиностроении создано инновационное предприятие полного цикла: вагоностроительное и литейное производства интегрированы в единый технологический комплекс, обеспечивающий высокую производительность и гибкость производства. Тихвинский вагоностроительный завод — уникальное предприятие, объединяющее дискретное и непрерывное производство в общую структуру. Производительность труда на основном вагонном производстве ТВСЗ будет соответствовать уровню мировых транспортных компаний, таких как Alstom, Siemens, Wabtec и в несколько раз превысит показатели отечественных предприятий-производителей подвижного состава. Каждые 4,5 минуты на предприятии будет выпускаться колесная пара, каждые 24 минуты с конвейера ТВСЗ будет выходить новый вагон. Производственная мощность завода

составляет 13 тыс. грузовых вагонов нового поколения, 90 тыс. т железнодорожного литья и 65 тыс. колесных пар в год.

Впервые в производстве железнодорожных вагонов использованы технологии и культура мирового вагоностроения и автомобилестроения. Поставщиками основного технологического оборудования для завода являются авторитетные в своих областях производители более чем из 40 стран мира. Установленные на производстве ТВСЗ автоматизированные линии и промышленные роботы таких мировых лидеров, как Danobat (Испания) и немецких Eisenmann, KUKA Systems, Heinrich Wagner Sinto и Siemens-VAI применяются на предприятиях международных концернов Volkswagen Group, General Motors, BMW AG, Ford Motor Company, Airbus S.A.S. В литейном производстве Тихвинского ВСЗ используется оборудование, аналог которого в мире применяется в производстве отливок для грузовых автомобилей только предприятиями автоконцерна Daimler AG в Германии.

Массовое применение тихвинских вагонов даст значимый системный эффект всему рынку железнодорожного транспорта. Стоимость ремонта и обслуживания вагонов нового поколения на 50% ниже, чем у типовых. Эксплуатация вагонов нового поколения позволит снизить расходы РЖД на поддержание железнодорожной инфраструктуры (за счет снижения до 15% воздействия вагонов на путь), а также увеличить пропускную способность сети. Примененные принципиально новой для российского рынка конструкции литья тележки типа «Barbet» позволят кардинально повысить безопасность движения, качество парка грузовых вагонов и эффективность железнодорожных перевозок в целом.

Присоединение тех и этих

На прошлой неделе произошло достаточно немаловажное в аспекте перспектив развития отечественной электроэнергетики событие: генеральный директор ОАО «Холдинг МРСК» Николай Швец и генеральный директор ООО «Газпром энергохолдинг» Денис Федоров подписали соглашение о сотрудничестве. Компании договорились синхронизировать свои программы инвестиций и перспективного развития. Особое внимание решено уделить вопросам технологического присоединения генерирующих объектов Группы «Газпром энергохолдинг» к распределительным электрическим сетям операционных компаний ОАО «Холдинг МРСК».

В согласованный перечень включены следующие объекты генерации Группы «Газпром энергохолдинг»: Правобережная ТЭЦ-5 (450 МВт, ОАО «ТГК-1»), Серовская ГРЭС (420 МВт, ОАО «ОГК-2»), Троицкая ГРЭС (660 МВт, ОАО «ОГК-2»), Череповецкая ГРЭС (420 МВт, ОАО «ОГК-2»), Алдерская ТЭС (360 МВт, ОАО «ОГК-2»), ТЭЦ-12 (энергодок №1, 220 МВт, ОАО «Мосэнерго») и ТЭЦ-20 (420 МВт, ОАО «Мосэнерго»).

Как отметил Николай Швец, «Холдинг МРСК в ближайшей перспективе (2-3 года) продолжит присоединение к распределительному электросетевому комплексу 97 объектов генерации. Уже проделана большая работа — по состоянию на 1 февраля 2012 года по 53 заявкам заключены договоры технологического присоединения. По 49 объектам разработаны и согласованы схемы выдачи мощности».

«Мы ожидаем существенного повышения эффективности взаимодействия между нашими компаниями — как в части синхронизированной реализации инвестиционных программ, так и по вопросам текущей совместной деятельности. Рассчитываем, что документ станет важным звеном в укреплении и развитии координации и сотрудничества субъектов российской энергосистемы», — отметил генеральный директор ООО «Газпром энергохолдинг» Денис Федоров.

ООО «Газпром энергохолдинг» — холдинговая вертикально интегрированная компания (100-процентное дочернее общество ОАО «Газпром»), управляет генерирующими компаниями Группы «Газпром» по единым корпоративным стандартам. «Газпром энергохолдинг» является крупнейшим в России владельцем электроэнергетических (генерирующих) активов (контрольные пакеты акций ОАО «Мосэнерго», ОАО «ТГК-1» и ОАО «ОГК-2»), включающих порядка 80 электростанций. Группа «Газпром» — крупнейший и самый надежный инвестор в электроэнергетике России. Общий объем обязательств генерирующих компаний «Газпром энергохолдинг» в рамках договоров о предоставлении мощности (ДПМ) — около 9 ГВт (на период до конца 2016 года). При этом объем обязательств по ДПМ всех инвесторов в российской электроэнергетике — порядка 30 ГВт. Основное внимание уделяется проектам, направленным на развитие новейшего поколения газовой и угольной генерации. При этом инвестиционный портфель компаний «Газпром энергохолдинг» (среди всех собственников генерирующих активов России) в электроэнергетике содержит наибольшее количество инновационных проектов (парогазовые технологии, технологии циркулирующего кипящего слоя, газотурбинные надстройки).

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



Российские предприятия дорожного хозяйства обновляют свой парк



Российская энергосистема прошла очередной исторический максимум потребления

«Промышленный еженедельник» на льготных условиях публикует:

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

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

НОВОСТИ

Наши подшипники — в Европу

Компания Schmitz Cargobull планирует использовать при комплектации контейнеровозов подшинниковые узлы Волжского подшинникового завода ЕПК. Опытная промышленная партия подшинниковых узлов ЕПК уже отправлена в Германию. Все в экспериментальном комплексе находится 60 ступичных подшинниковых узлов нового поколения, предназначенных для монтажа в ступицы полуприцепов-контейнеровозов. Принципиальные особенности подшинника ЕПК для Schmitz Cargobull: во-первых, корпус ступицы одновременно является наружным кольцом подшинника; во-вторых, применен ток высокой частоты для термической обработки дорожек качения. Компания Schmitz Cargobull AG является одним из лидеров европейской индустрии прицепостроения и занимает значительную долю рынка по всей Европе. Волжские подшинники появились на западном авторынке 7 лет назад. В 2005-м ВПЗ прошел специальный аудит на соответствие немецкому автомобильному стандарту VDA-6.3. После этого ЕПК вошла в список основных поставщиков продукции зарубежным компаниям Daimler, GKN, BPW. В 2008 году в списке клиентов ЕПК появились: компания SAF, специализирующаяся на производстве осей и пневмоподвесок для прицепов и полуприцепов; и компания ZF — известный производитель узлов, агрегатов шасси и автоматических трансмиссий. В 2011 году продукция Волжского завода ЕПК заинтересовали специалисты чешской компании MOTORPAL — лидеры по производству топливных насосов высокого давления дизельных двигателей европейских и североамериканских производителей. Аудиторы MOTORPAL присвоили заводу степень квалифицированного поставщика. В настоящее время MOTORPAL подписан годовой контракт на серийную поставку новых типов подшинников ЕПК цилиндрической группы.

Исторический максимум

Энергосистема России прошла пик потребления

2 февраля 2012 года в Единой энергетической системе зафиксирован очередной максимальный уровень потребления мощности за время существования современной (после прекращения существования СССР) России, который составил 155226 МВт. Предыдущий рекордный уровень был достигнут 1 февраля 2012 года. Новый исторический максимум достигнут в 10-00 по Московскому времени при температуре наружного воздуха -23,4°C. Одновременно с этим обновлен установленный 1 февраля исторический максимум потребления мощности в Российской Федерации (с учетом изолированных энергосистем), составивший 157099 МВт.

Условиями устойчивого прохождения максимума потребления мощности в ЕЭС России стали корректное планирование и управление электроэнергетическим режимом. По расчетам режимно-балансовых условий, выполненным Системным оператором перед началом осенне-зимнего периода 2011–2012 гг., максимум потребления мощности в энергосистеме при установлении наиболее холодной температуры воздуха во всех регионах спрогнозирован на уровне 155400 МВт.

Для указанного максимального потребления мощности разработаны графики ремонтов сетевого и генерирующего оборудования, обеспечивающие наличие достаточного резерва мощности в ЕЭС России, в том числе для компенсации возможных аварийных ремонтов.

В соответствии с прогнозом, по командам Системного оператора заблаговременно включено в работу, а также в состав горячего и холодного резерва генерирующее оборудование в объеме, необходимом для устойчивого прохождения максимума нагрузки.

На час прохождения максимума генерация в ЕЭС России составила 158070 МВт, вращающийся резерв — 4938 МВт (при нормативной величине 4300 МВт), экспорт — 2538 МВт. Покрытие максимума потребления мощности в основном обеспечено тепловыми электростанциями, несшими 116839 МВт (73,91%) нагрузки. Нагрузка ГЭС составила 20957 МВт (13,26%), АЭС — 20274 МВт (12,83%).

В энергообъединении Сибири для надежного прохождения максимума нагрузки включен в работу практически весь объем работоспособных генераторов, включая неблочное оборудование. В условиях ежегодного роста электропотребления, приоритетным условием устойчивого прохождения будущих осенне-зимних периодов является выполнение планов ввода генерирующего и сетевого оборудования.

Абсолютные исторические максимумы потребления мощности в современной России, предшествовавшие рекордному уровню 1 февраля 2012 года, были зафиксированы в 1991 году. В целом по России максимум составлял 156100 МВт, в Единой энергетической системе — 153498 МВт.

СПРАВКА «ПЕ»: Открытое акционерное общество «Системный оператор Единой энергетической системы» (ОАО «СО ЕЭС») — компания, осуществляющая оперативно-диспетчерское управление энергетическими объектами в составе ЕЭС России. К функциям ОАО «СО ЕЭС» также относятся обеспечение функционирования рынков электроэнергии и параллельной работы ЕЭС России с энергосистемами зарубежных стран, координация и мониторинг исполнения инвестиционных программ отрасли. Кроме того Системный оператор осуществляет мониторинг технического состояния объектов энергетики и проводит расследование нарушений, влияющих на системную надежность ЕЭС.

Керах для «РосДорСтроя»

Renault поставила партию самосвалов

ООО «Рено Тракс Восток» завершила поставку 35 самосвалов Renault Keraх для ЗАО «Производственное объединение Ремонта, Обслуживания, Содержания и Строительства Дорог». Компания «РосДорСтрой» — ведущая компания, занимающаяся ремонтом и уборкой дорог Санкт-Петербурга. В парке компании около 100 единиц техники, среди которых теперь есть и Renault Keraх 6x4.



Грузовой автомобиль представленной для «РосДорСтроя» марки оснащен двигателем DX11 мощностью 380 л.с. Полная масса автомобиля — 34 т. При этом машины, поставленные для Санкт-петербургской компании, оснащены набором функций для работы в условиях сурового климата. В этот набор входит система для подогрева масла в двигателе, когда грузовик стоит на месте, а также охлаждающие жидкости, способные выдержать температуру

-40°C, и автономное отопление в кабине — для предоставления максимального комфорта и безопасности водителя. В пакет услуг также включены дробилки для удаления льда с дорожного покрытия и снегоочистители. «РосДорСтрой» приспособил шасси Renault Keraх для коммунальных работ и городских нужд.

«Машины, поставленные компанией «РосДорСтрой», были произведены в Калуге с учетом российского климата. Дан-

ные Renault Keraх хорошо справляются с холодами, по паспорту они выдерживают морозы до -40°C, но они могут завестись и при температуре -48°C. «Зимний» пакет услуг подразумевает полную адаптацию под русскую зиму с морозами, что в совокупности обеспечивает нормальное функционирование машин», — подтвердил Алексей Шарпанюк, директор по оперативному маркетингу и развитию бизнеса ООО «Рено Тракс Восток».

Первое упоминание о грузовиках Renault в России датируется 1912 годом, когда они приняли участие в испытательном автопробеге, организованном Военным ведомством России. Пробег проходил по маршруту Санкт-Петербург — Новгород — Тверь — Москва — Брянск — Орел — Тула — Серпухов — Санкт-Петербург. Российское представительство компании открылось в 1992 году, в 2004 г. в Москве был открыт ее российский филиал ООО «Рено Тракс Восток», отвечающий за продажи в России, Белорусии, Казахстане и странах Средней Азии. В 2008 году было продано 1517 автомобилей, сейчас объем продаж выходит на докризисный уровень. На сегодняшний день сеть «Рено Тракс Восток» включает 30 дилерских и сервисных центров.

История компании Рено Тракс берет свое начало со второй половины XIX века, когда французские инженеры Луи Рено, Морис Берлье и Жорж Латин создавали свои первые автомобили. После второй мировой войны производством грузовых автомобилей Рено было выделено в группу Saviem, а в 1978 году Berlier и Saviem объединились, чтобы создать единственного французского производителя грузовиков тяжелого класса Renault Vehicules Industriels. В 1990 году Renault V.I. приобретает MACK,

легендарного американского производителя грузовиков. В апреле 2000 года грузовое подразделение Renault V.I. /Mack, входящее в компанию Renault SA, было приобретено группой Volvo AB. Теперь компания Renault Trucks является второй компанией по объему производства в группе Volvo. В компании Renault Trucks работает более 14000 человек, в том числе около 7500 на заводах и 4100 на дочерних предприятиях по всему миру. К услугам клиентов более 1500 сервисных центров и центров по продажам бо-

лее чем в 100 странах мира. В Европе Renault Trucks имеет 5 производственных центров и еще 6 сборочных центров по всему миру. В 2009 году было открыто российское производство на заводе в Калуге. Производственная мощность завода составляет 5 000 машин в год, но может быть увеличена до 10000 грузовиков в год. Гамма Renault Trucks делится на 4 направления: городские, региональные, магистральные перевозки и строительство (Delivery, Distribution, Long Haul, Construction).

Онкофаг в России

ЦВТ «ХимРар» построит производство по стандартам GMP

Компания «НьюВак» Центра Высоких Технологий «ХимРар» (резидент «Сколково»), занимающаяся разработкой инновационных технологий иммунотерапии, в рамках соглашения с биотехнологической компанией Agenus Inc. приступила к строительству производства по стандартам GMP для выпуска вакцины Онкофаг в России на базе ЦВТ «ХимРар».

Договор с Agenus предусматривает трансфер в РФ новейших производственных технологий по выпуску персональной противораковой терапевтической вакцины Онкофаг, уже одобренной к применению в России, и предоставляет НьюВаку эксклюзивную лицензию на производство, маркетинг и продажу вакцины, а также проведение клинических испытаний Онкофага в комбинации с ко-адьювантными технологиями НьюВака в РФ и странах СНГ.

«Организация производства Онкофага в России — это первый и важнейший шаг в процессе освоения нового технологического уклада в РФ известного как так называемая персонализированная медицина», — сказал Сергей Бутров, генеральный директор ООО «НьюВак». «Создание в России инновационной биомедицинской платформы мирового уровня для лечения онкологических заболеваний, основанной на применении современной иммунотерапии становится реальностью. Препарат, произ-

веденный на отечественной базе, станет доступным для российских пациентов. Онкофаг одобрен в качестве средства адьювантной терапии. Мы готовимся провести курс терапии для первых больных уже в этом году», — подчеркнул он.

Наличие собственного современного фармпроизводства, сертифицированного по стандарту GMP, в сочетании с выходом на отечественный рынок позволит поддержать и расширить научные программы НьюВака и даст возможность расширить потенциал вакцины в лечении раковых больных, в том числе в новых индикациях, и дать новый импульс в развитии инноваций в области противораковой иммунотерапии в России.

Проект «НьюВак» был запущен под эгидой «Сколково». Инновационный центр «Сколково» — это бизнес-площадка высоких технологий, в рамках которой пять научных объединений будут работать по направлениям, имеющим первостепенное значение для России. Это энергетика, информационные технологии, телекоммуникации, биомедицина и ядерные технологии. Статус «Сколково» позволяет приглашать ведущие исследовательские центры к сотрудничеству с российским научным сообществом и деловыми кругами в сфере инноваций, с целью внедрения последних достижений молекулярной биологии, иммунологии и фармацевтики под эгидой российских компаний.

ООО «НьюВак» — дочерняя компания ЦВТ «ХимРар», крупнейшего российского негосударственного научно-исследовательского центра в сфере биотехнологий. Главной задачей ООО «НьюВак» является интеграция результатов всех доклинических и клинических исследований для создания успешных бизнес-моделей коммерциализации знаний, полученных в России и за рубежом. В декабре 2010 года ООО «НьюВак» стала одним из первых резидентов инновационного центра «Сколково» в Московской области. В будущем ИЦ «Сколково» должен стать главным российским центром объединения экономических и технологических инноваций. На территории, специально отведенной под центр «Сколково», будут созданы наилучшие условия для инновационных научно-исследовательских работ в рамках таких стратегических секторов экономики, как альтернативные источники энергии, энергоэффективность, ядерная энергетика, изучение космоса, биомедицина и сфера ИТ.

Центр Высоких Технологий «ХимРар» представляет собой уникальный для Российской Федерации негосударственный научно-исследовательский комплекс и инновационный бизнес-инкубатор, объединяющий высокотехнологичные организации, ведущие разработку для отечественных и зарубежных фармацевтических и биотехнологических производителей. Основная миссия организации ЦВТ «ХимРар» — разработка и выведение на рынок инновационных лекарств.

Рост потребления

Работа оптового рынка энергии и мощности

По данным НП «Совет рынка», на неделе с 27.01.2012 по 02.02.2012 плановое электропотребление характеризовалось увеличением объемов относительно предыдущей недели в первой и второй ценовых зонах. Плановое электропотребление накопленным итогом с начала 2012 года также выросло по отношению к суммарным значениям аналогичного периода прошлого года в обеих ценовых зонах.

Индекс равновесных цен вырос относительно значений предыдущей недели в первой ценовой зоне и упал во второй. Изменение среднезвешенных индексов РСВ за период с начала 2012 года также разнонаправлены по ценовым зонам. Так в Европейской части России и на Урале индекс РСВ с начала года снизился по отношению к значению за аналогичный период прошлого года, а в Сибири — вырос.

В целом по ценовым зонам плановое потребление за истекшую неделю увеличилось на 4,2%, суммарный объем потребления с начала года вырос на 0,9% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Общий объем планового электропотребления на рынке на сутки вперед за прошедшую неделю составил 22,17 млн МВт·ч. В Европейской части РФ и на Урале плановое

электропотребление составило 17,43 млн МВт·ч, увеличившись на 5,1% по отношению к прошлой неделе. Суммарный объем планового потребления в Европейской части РФ и на Урале с начала года увеличился на 0,6% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. В Сибири плановое электропотребление составило 4,74 млн МВт·ч, увеличившись на 1,1% по отношению к прошлой неделе. Суммарный объем планового потребления в Сибири с начала года увеличился на 2,2% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

За истекшую неделю в структуре плановой выработки Европейской части России и Урала доля ТЭС увеличилась на 2,2 процентных пункта. При этом доля ТЭС была на 2,5 процентных пункта выше среднего значения с начала 2012 года. В структуре плановой выработки Сибири доля ТЭС уменьшилась на 0,6 процентного пункта относительно предыдущей недели и была на 0,6 процентного пункта меньше среднего значения с начала 2012 года.

По состоянию на 30 января 2012 года общая задолженность участников рынка составила 35,8 млрд руб., увеличившись с 21 января на 1,7 млрд руб. В том числе задолженность по ценовым зонам составила 34,38 млрд руб., по ценовым зонам — 1,46 млрд руб.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«Нам нужно определиться с базовыми ставками налогов и платежей на среднесрочную перспективу. Только такая предсказуемость будет понятным плюсом для инвесторов, которые рассчитывают вкладывать деньги в нашу экономику. Определенность, подчеркнута, с базовыми ставками налогов — это ключевой момент».

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

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

Минпромторг России уведомляет о проведении:

15 марта 2012 г. конкурса на замещение вакантной должности руководителя: ФГУП «Московский радиотехнический институт Российской академии наук», ФГУП «Научно-исследовательский институт физических проблем им. Ф.В. Лукина».

22 марта 2012 г. конкурса на замещение вакантной должности руководителя: ФГУП «Авиакомплект», ФГУП «Центральный институт авиационного моторостроения имени П.И. Баранова», ФКП «Чапаевский механический завод».

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

НОВОСТИ

Московские ремонты

Ремонтная программа 2011 года в филиале ОАО «МОЭСК» — Восточные электрические сети — завершена успешно. Более 633 млн руб. направили Восточные электрические сети на реализацию ремонтной программы в 2011 году. 306 млн руб. из этих средств затрачены на работы, выполненные хозяйственным способом, что значительно превысило плановые показатели. Цифры отчетов подтверждают внушительный объем ремонтов, выполненных техническими специалистами филиала. В зоне особого внимания находились работы, определяющие степень надежности оборудования: расширено 1468,1 га просек воздушных линий электропередачи, проведен капитальный ремонт 18 высоковольтных подстанций, 30 силовых трансформаторов, а также 594 выключателей различного класса напряжения.

Тюменские успехи

Компания «Русские Навигационные Технологии» (РНТ) — один из лидеров российского рынка систем мониторинга и контроля автотранспорта — представила данные о работе в 2011 году своего регионального представительства в Тюмени. Представительство было открыто в мае 2005 года. С этого времени его основными задачами является развитие местного рынка fleet management, увеличение на нем доли РНТ и укрепление доверия к бренду «АвтоТрекер», а также прямая работа с ключевыми заказчиками. Также представительство координирует работу дилеров, однако в этом регионе основная роль отводится именно представительству РНТ. В Тюмени доля «АвтоТрекер» составляет не менее 30%. За время работы представительства оборудование «АвтоТрекер» установлено на 1140 единиц автотранспорта и спецтехники различных типов. При этом основной объем поставок пришелся на последние два года.

Второй ЭП20В

НЭВЗ выпускает уникальные электровозы

Артем Леденев

На Новочеркасском электровозостроительном заводе (НЭВЗ, входит в состав ЗАО «Трансмашхолдинг») выпущен двухсистемный пассажирский электровоз ЭП20 №002, созданного в инжиниринговом центре «ТРТранс», организованном ТМХ в сотрудничестве с французской компанией Alstom Transport.

В настоящее время локомотив готовят к проведению наладочных испытаний в ОАО «ВЭЛНИИ», по их завершению в институте будут проведены предварительные испытания (на соответствии технического задания, статические и динамические испытания).

ЭП20 — первый российский электровоз, способный водить пассажирские поезда на скоростях до 200 км·ч. Локомотив оборудован асинхронным приводом на основе IGBT-транзисторов. Реализуемые технические решения позволяют в несколько раз сократить объем технического обслуживания, увеличить межремонтные пробеги, а также обеспечить экономию электроэнергии. Конструкция электровоза позволяет производить ЭП20 в двух вариантах, рассчитанных на скорости 160 и 200 км·ч.

ЭП20 является основой для базовой платформы локомотивов, на основе которой будет создано семейство пассажирских и грузовых электровозов различных типов. Концепция базовой платформы локомотивов нового поколения позволит довести унификацию узлов и систем пассажирских будущих пассажирских электровозов новой серии ЭП2 и ЭП3 до 85%, а грузовых электровозов ЭЭС4, ЭЭС5 до 70-75%.

27 мая 2010 года ТМХ был подписан с ОАО «Российские железные дороги» контракт на поставку для нужд железнодорожной компании в 2012–2020 годах 200 электровозов серии ЭП20. Планируется, что за период 2012 — 2013 годов 36 локомотивов будут переданы ОАО «РЖД» и использованы для организации пассажирских перевозок на маршруте Москва–Сочи, в том числе в период проведения Зимних Олимпийских игр.

СПРАВКА «ПЕ»: ЗАО «Трансмашхолдинг» выпускает вагоны метро, электро- и дизель-поезда, пассажирские вагоны, локомотивы, грузовые вагоны, дизель-электростанции, локомотивные, судовые и стационарные дизели, выполняет ремонт подвижного состава, является лидером по объемам продаж подвижного состава в странах СНГ, входит в число крупнейших производителей в мире. Это единственный в странах СНГ производитель подвижного состава в «арктическом» исполнении, при этом выпущенный предприятиями холдинга подвижной состав эксплуатируется во всех климатических зонах планеты.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Российские двигателестроители удостоены высоких государственных наград

Награды за двигатель

Создатели SaM146 отмечены государством



Указами Президента РФ о награждении государственных наградами РФ отмечены весомый вклад работников ОАО «НПО «Сатурн» в разработку, сертификацию и освоение серийного производства изделия SaM146, имеющего важное государственное значение.

Указом Президента РФ от 21.11.2011 медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени награждены Воронов Андрей Владимирович — токарь 6 разряда и Романов Виталий Юрьевич — наладчик автоматических линий и агрегатных станков 6 разряда.

Указом Президента РФ от 29.12.2011 за большой вклад в развитие оборонно-промышленного комплекса РФ и многолетнюю добросовестную работу медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени награждены Юдин Игорь Дмитриевич — в настоящее время генеральный директор ОАО «Сатурн» Газовые турбины и Кривоногов Альберт Рудольфович — заместитель начальника конструкторского отдела компрессоров. За заслуги в области конструкторской деятельности и многолетний добросовестный труд почетное звание «Заслуженный конст-

руктор РФ» присвоено Конохову Георгию Михайловичу — заместителю генерального конструктора — главному конструктору проекта SaM146.

Указом Президента РФ от 29.12.2011 за большой вклад в развитие ракетно-космической промышленности и многолетнюю добросовестную работу медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» I степени награжден Лысенко Анатолий Иванович — заместитель начальника ОКБ-1 по планированию и управлению; медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени: Головкина Наталья Сергеевна — начальник технологического отдела и Перов Алексей Николаевич — слесарь-сборщик двигателя и агрегатов 6 разряда. За заслуги в области машиностроения и многолетний добросовестный труд почетное звание «Заслуженный машиностроитель РФ» присвоено Парасову Александру Владимировичу — слесарю по контролю-измерительным приборам и автоматике 6 разряда; орденом Дружбы награжден Карпович Евгений Степанович — испытатель-механик двигателя 6 разряда.

Программа SaM146 — это равноправное сотрудничество российской компании НПО «Сатурн» и французской ком-

пании «Снема» по разработке, производству и продвижению на рынок новой силовой установки SaM146 для применения на регионально-магистральных самолетах нового поколения. В апреле 2003 года двигатель SaM146 был объявлен победителем в тендере ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» на поставку силовой установки для семейства SSJ100. Проект является приоритетным и имеет поддержку на уровне Правительства России и Франции.

Сертификат типа Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) на двигатель SaM146 был получен 23 июня 2010 года. 13 ав-

густа 2010 года SaM146 получил Сертификат типа AP МАК. Со времени ввода в эксплуатацию в апреле 2011 года самолет Sukhoi Superjet 100 с двигателями SaM146 подтвердил свои характеристики в коммерческой эксплуатации. По данным на 1 февраля 2012 года двигатели SaM146 на самолетах SSJ100 с пассажирами на борту отработали более 6650 часов. Двигатель SaM146 имеет коэффициент технической готовности к вылету, превышающий 99%. 17 января 2012 года двигатель SaM146 модификации IS18 — с увеличенной на 5% взлетной тягой — получил Сертификат типа EASA.

ОАО «Научно-производственное объединение «Сатурн» — двигателестроительная компания, специализируется на разработке, производстве и послепродажном обслуживании газотурбинных двигателей для военной и гражданской авиации, энергогенерирующих и газоперекачивающих установок, кораблей Военно-морского флота и гражданских судов. ОАО «НПО «Сатурн» входит в состав «Объединенной двигателестроительной корпорации» — стопроцентной специализированной дочерней компании ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ» по управлению двигателестроительными активами. ОАО «Объединенная промышленная корпорация «ОБОРОНПРОМ» — многопрофильная машиностроительная группа, создана в 2002 году. Входит в состав ГК «Российские технологии». Основные направления деятельности: вертолестроение (ОАО «Вертолеты России»), двигателестроение (УК «ОДК»), другие активы. Со времени ввода в эксплуатацию в апреле 2011 года самолет Sukhoi Superjet 100 с двигателями SaM146 подтвердил свои характеристики в коммерческой эксплуатации. На 31 декабря 2011 года SaM146 имел более 6500 часов налета, облетов более 40 пунктов назначения по всему миру.

РАЗЪЯСНЕНИЯ

к Конкурсной документации на проведение открытого одноэтапного конкурса на право заключения Договора на выполнение комплекса работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению комплекса зданий диспетчерского центра, а также проведение монтажных, пусконаладочных и иных неразрывно связанных с ними работ на земельном участке, расположенном по адресу: Московская область, Ленинский район, Московский с.о., в районе д. Румянцево, уч. 3/1.

1. В соответствии с п. 11 Извещения о проведении открытого одноэтапного конкурса на право заключения Договора на выполнение комплекса работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению комплекса зданий диспетчерского центра, а также проведение монтажных, пусконаладочных и иных неразрывно связанных с ним работ на земельном участке, расположенном по адресу: Московская область, Ленинский район, Московский с.о., в районе д. Румянцево, уч. 3/1, начальная (предельная) цена договора заключаемого по результатам конкурса, составляет: 6 778 020 590 (Шесть миллиардов семьсот семьдесят восемь миллионов двадцать тысяч пятьсот девяносто) рублей 00 копеек.

НДС в состав начальной (предельной) цены Договора не входит и рассчитывается Потенциальным участником самостоятельно от стоимости работ (товаров, услуг), на которые в соответствии с законодательством Российской Федерации начисляется НДС.

2. При расчете коммерческого предложения на комплекс работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению комплекса зданий диспетчерского центра, а также проведение монтажных, пусконаладочных и иных неразрывно связанных с ними работ на земельном участке, расположенном по адресу: Московская область, Ленинский район, Московский с.о., в районе д. Румянцево, уч. 3/1 рекомендуется использовать ТЕР-2001 Московской области (территориальные сметные расценки, сметные нормы и цены для строительных, специальных строительных, монтажных и пусконаладочных работ для Московской области), привязанные к территории строительства, также допускается формирование коммерческого предложения на основании ФЕР-

2001 (федеральные единичные сметные расценки в редакции 2009 года) в ценах 2001 года, с применением индексов изменения сметной стоимости по видам работ и затрат на период их выполнения, определенных Графиком выполнения работ.

При составлении сметной документации следует руководствоваться действующими методическими документами Госстроя России (Минрегиона России) в области ценообразования в строительстве (комплекс 81 «ценообразование и сметы», в первую очередь — методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации — МДС 81-35.2004).

3. В соответствии с пунктом 1.1 Проекта Договора «Подрядчик обязуется по заданию Заказчика в соответствии с технической документацией, включая Техническое задание (Приложение № 1 к Договору), Сводным сметным расчетом и локальными сметными расчетами (Приложение № 2 к Договору), Графиком выполнения работ (Приложение № 3 к Договору) выполнять работы по строительству, инженерному и технологическому оснащению комплекса зданий диспетчерского центра Заказчика (далее — Объект) на земельном участке, а также монтажные, пусконаладочные и иные неразрывно связанные с ними работы (далее — совместно именуемые Работы), а Заказчик обязуется принять результат Работ и оплатить его».

При формировании коммерческого предложения необходимо учитывать затраты на проведение пусконаладочных работ в полном объеме.

Состав и объем выполняемых пусконаладочных работ должны соответствовать требованиям проектной и рабочей документации «Комплекс офисных зданий диспетчерского центра ОАО «СО ЭЭС» по адресу: Московская область, Ленинский район, г.п. Московский, в районе д. Румянцево, уч. 3/1», действующего законодательства Российской Федерации, в том числе технических регламентов, норм, правил и стандартов, другой нормативно-технической документации, технической документации предприятий-изготовителей оборудования, правил технической эксплуатации и техники безопасности.

Учет затрат на выполнение пусконаладочных работ необходимо производить в соответствии с пунктами 4.102 и 4.103 Методики определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации (МДС 81-35.2004), утвержденной и введенной в действие Постановлением Государственного комитета Российской Федерации по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 05.03.2004 № 15/1 «Об утверждении и введении в действие методики определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации».

Все затраты на проведение пусконаладочных работ (в том числе пусконаладочных работ по системам пожарно-охранной сигнализации, электроосвещения, оборудованию цифровой системы передачи данных и т.п.), необходимым для доведения объекта до состояния, пригодного для его использования и выполняемых до ввода объекта в эксплуатацию, формируют первоначальную стоимость амортизируемого имущества (основных средств) и включаются в главу 9 «Прочие работы и затраты» (графы 7 и 8) сводного сметного расчета стоимости строительства, без разделения на работы, выполняемые «вхолостую» и «под нагрузкой». Сметная стоимость пусконаладочных работ определяется на основании локальных сметных расчетов (локальных смет).



Перспективная инициатива Московского антикоррупционного комитета

К росту энергопотребления готовы

МРСК Центра и Приволжья подвела итоги подключения клиентов в 2011 году

Людмила Петровская

В 2011 году ОАО «МРСК Центра и Приволжья» осуществило технологическое присоединение к электросетям более 19,8 тыс. потребителей суммарной максимальной мощностью 363 МВт. По сравнению с 2010 годом количество присоединенных потребителей увеличилось на 21%, увеличение присоединенной мощности составило 10%.

Абсолютное большинство присоединенных потребителей (80%) — это городские и сельские жители, которым было обеспечено присоединение индивидуальных домов и доступ к электросетям, 14% — малые предприятия мощностью до 15 кВт (как частные, так и муниципальные), 4% — предприятия с заявленной мощностью 15-100 кВт (малый и средний бизнес, а также предприятия бюджетной сферы).

В 2011 году также были присоединены крупные объекты: компрессорная станция ЗАО «Ямалгазинвест» (Ивановская область), предприятие по производству полуфабрикатов глубокой заморозки ООО «Универсал-комплекс» и завод по производству и переработке фруктов ООО «ЦУ-ЕГГ РУССИЯ» (Калужская область), производство фармацевтической продукции ЗАО «Генериум» (Владимирская область), ООО «Волжский завод строительных материалов» (Республика Марий Эл) и другие.

Компания осуществила технологическое присоединение новых научных, спортивных, инфраструктурных и

промышленных объектов в регионах: Ледовый дворец Министерства физической культуры, спорта и туризма Республики Марий Эл, медико-санитарный корпус АМУ «Стройгород» в Нижегородской области, крытый трени-

технологического присоединения и качество обслуживания клиентов, — сообщил начальник Департамента технологического присоединения ОАО «МРСК Центра и Приволжья» Дмитрий Недоростков. — Принятие новых стан-



ровочный каток ГАОУДОД «Детско-юношеская школа дворца «Олимпийский» в Рязанской области.

«Прошедший год показал готовность нашей компании к обеспечению все возрастающих требований к объемам

дартов обслуживания позволило вывести взаимодействие с клиентами на новый уровень. На сайте нижегородского и тульского филиалов компании запущен проект «Интерактивные карты мощностей», с помощью которых любой желаю-

щий может узнать наличие резервов мощности в любой географической точке области или определить потенциал развития энергетики на ближайших пяти лет. Действует «Единое окно» и интернет-приемная, организована «Горячая линия» и Call-центр. Мы готовы к росту объемов технологического присоединения и сделаем подключение максимально удобным для клиентов компании».

СПРАВКА «ПЕ»:

Открытое акционерное общество «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья» — дочернее общество крупнейшей в Российской Федерации энергокомпании ОАО «Холдинг МРСК», доля государства в акционерном капитале которой составляет 54,99%. ОАО «МРСК Центра и Приволжья» является основным поставщиком услуг по передаче электроэнергии и технологическому присоединению к электросетям во Владимирской, Ивановской, Калужской, Кировской, Нижегородской, Рязанской, Тульской областях, в Республике Марий Эл и Удмуртской Республике. В эксплуатации ОАО «МРСК Центра и Приволжья» находятся 1541 подстанция напряжением 35-220 кВ; 262320 км линий электропередачи; 58845 РП и ТП 6-10 кВ. Трудовой коллектив энергокомпании насчитывает более 22 тыс. человек.

От Москвы до самых до окраин

МАКК: создать Федеральную службу противодействия коррупции

(Окончание. Начало на стр. 1)

Создав вначале Бюро экономической безопасности. Однако, экономическая обстановка в стране потребовала формирования такой профилированной структуры как Московский антикоррупционный комитет, создание которого было одобрено и поддержано Правительством Москвы, другими государственными структурами, а впоследствии деятельностью Комитета была положительно оценена высшими органами федеральной власти.

Вопросы дальнейшего развития деятельности Московского антикоррупционного комитета стали определяющими на очередном расширенном заседании МАКК при МТПП, хотя в первую очередь на нем подводились итоги деятельности Комитета за 2011 год. А итоги эти весьма существенные.

Председатель МАКК при МТПП Мансур Юсупов сообщил, что в прошлом году по «горячей линии» МАКК принято и рассмотрено более 3547 обращений предпринимателей города Москвы, в том числе оказаны 1442 бесплатные юридические консультации. По 98 обращениям возбуждены уголовные и административные дела. Около 200 обращений направлено в различные контролирурующие организации. На стадии рассмотрения находится десятки обращений предпринимателей. Количество принятых и рассмотренных обращений граждан в представительствах МАКК в административных округах Москвы следующие: в ЦАО — 670, ЗелАО — более 200, во всех остальных округах — более 150 обращений.

За прошедший год экспертами МАКК при МТПП проведены 45 экспертиз законопроектов и нормативных актов федерального и регионального уровней. Мансур Юсупов отметил, что в связи с многочисленными обращениями на неправомерные и несправедливые решения ряда судей города Москвы МАКК проводит экспертный анализ этих решений с последующим направлением аналитического материала в соответствующие инстанции.

В области научно-методической работы экспертами Комитета за прошедший период проведено более 25 лекционно-семинарских занятий и круглых столов в Москве, Саратове, Оренбурге, Смоленске и Санкт-Петербурге. В целях просветительской, обучающей и пропагандистской деятельности члены МАКК при МТПП участвовали в 12 международных научных форумах, 8 семинарах и 22 совещаниях антикоррупционной направленности, а также дали 35 интервью средствам массовой информации. Отдельных слов заслуживает выступление председателя МАКК при МТПП Мансура Юсупова на международной конференции «Методы проти-

водействия коррупции для общества и частного сектора», организованной Сетью глобального договора ООН в Российской Федерации, где деятельность Комитета получила высокую оценку международных экспертов.

Положительно оценили деятельность Комитета и участники заседания. Так, депутат Мосгордумы, председатель Комиссии по безопасности Илона Святенко сообщила о многочисленных положительных откликах граждан о работе представительства Московского антикоррупционного комитета в административных округах Москвы. Также Илона Святенко отметила взвешенный и обоснованный подход Комитета в работе с обращениями по фактам коррупционных проявлений, в основе которого лежит принцип тщательной проверки каждого заявленного случая, чтобы «не навредить добросовестным чиновникам и не допустить в их адрес ложных обвинений».

Главный эксперт Департамента экономической безопасности предпринимательства ТПП РФ Александр Алпатов сообщил о решении Президиума Правления ТПП РФ распространить опыт работы Московского антикоррупционного комитета во всех региональных ТПП России, как пример успешной организации работы по противодействию коррупции.

Начальник отдела Института региональных экономических исследований Ирина Руклина предложила Московскому антикоррупционному комитету принимать на стажировку студентов столичных вузов, поскольку принципы противодействия коррупции предметно изучаются сейчас во всех вузах Москвы, а Московский антикоррупционный комитет может предложить студентам ознакомиться с практическим опытом работы в этой области.

В продолжение темы распространения опыта работы Комитета советник генерального директора ОАО «Межрегионэнергосбыт» Игорь Юнаш предложил информацию, собранную в процессе работы представительства МАКК в округах и районах Москвы, так сказать «полевую» информацию, предоставлять в заинтересованные органы, чтобы показать картину состояния коррупции на местах и в реальном времени.

При этом председатель МАКК при МТПП Мансур Юсупов озвучил основные задачи Комитета на 2012 год. Среди них: расширение работы МАКК по регионам России, организация представительства в областях; подготовка и проведение Всероссийской конференции по антикоррупционной экспертизе; подготовка и проведение городской Московской конференции по противодействию коррупции по теме: Взаимодействие государ-

ственных органов власти, предпринимателей и гражданского общества по противодействию коррупции; подписание соглашений о сотрудничестве со всеми департаментами Правительства Москвы. Реализуя на деле идеи руководства страны по вовлечению гражданского общества и российского предпринимательства в процесс борьбы с коррупцией, Московский антикоррупционный комитет представляет собой сегодня действенную независимую общественную структуру, обладающую внушительным интеллектуальным и организационным потенциалом и вносящую реальный вклад в борьбу с коррупцией. Выйдя за пределы Московского региона, Комитет получил неоценимый опыт работы в российском масштабе, продолжил вбирать новые профессиональные силы и расширять свою деятельность в регионы страны.

Новой инициативе Московского антикоррупционного комитета доложил помощник депутата ГД РФ, представитель МАКК при МТПП в Саратове и Саратовской области Сергей Ерофеев. Докладчик напомнил, что Национальный антикоррупционный план России предусматривает создание отдельного антикоррупционного органа, подчиненного Президенту страны, который должен координировать борьбу с коррупцией. Создание такого органа регламентировано и Конвенцией ООН против коррупции, которую подписала и ратифицировала Россия. В настоящее время такой орган не создан, притом что коррупция признана основной проблемой развития страны: «коррупция разрушает рынки, сдерживает экономический рост и отталкивает иностранных инвесторов. Она ослабляет государственные службы и подрывает доверие к чиновникам».

Поэтому Московский антикоррупционный комитет при Московском ТПП видит логичным и последовательным шагом дальнейшего развития создание на базе МАКК Федеральной службы противодействия коррупции (ФСПК), которая являлась бы координационным центром борьбы с коррупцией, лишенным ведомственных интересов. Итоговое решение заседания МАКК — обратиться с ходатайством в Правительство России о необходимости создания Федеральной службы противодействия коррупции (ФСПК), используя кадровый потенциал и опыт работы МАКК при МТПП. Инициатива создания Федеральной службы противодействия коррупции на базе МАКК при МТПП была горячо поддержана членами Комитета. На заседании была сформирована Рабочая группа по подготовке соответствующего обращения-ходатайства к руководству страны.

Финская лыжня

Только Nokian Tyres рассматривает Россию как глобальный центр производства

Влас Рязанов, директор информационно-аналитического департамента ЗАО «Креол»

В конце прошлого года в Москве в отеле «Балчуг Кемпински» состоялась международная конференция «Каучуки, шины и РТИ 2011». Золотым спонсором мероприятия стала компания Lanxess, спонсорско-поддержку оказало НПП «Квалитет», партнерами конференции были «Оргхим» и Quest International Trading, International Rubber Study Group поддержала мероприятие. Российская шинная и каучуковая индустрия стремительно глобализируется и готовится вписаться в мировые тренды. Уже три зарубежных шинные компании (Michelin, Nokian, Yokohama) имеют собственные предприятия в России, однако доля импортируемой шинной продукции на российском рынке продолжает расти, причем все активнее возятся не только легковые, но и грузовые шины. Переход на мировые стандарты и технологии означает новые условия ведения бизнеса для российских компаний, которые работают на каучуковом и шинном рынке, и основной целью конференции является поиск ответа на вопрос о том, насколько они готовы к этому. Об этом в приветственном слове к участникам мероприятия высказал генеральный директор компании Greep Санджар Тургунов.

Стефан Эванс, генеральный секретарь International Rubber Study Group, сделал обзорный доклад о состоянии и перспективах мирового производства натурального и синтетического каучука. Ежегодно в мире производится более 10 млн т натурального каучука, причем объе-

жду Японией, где выпуск стагнирует, и Южной Кореей, где производство растет. В Европе и США индустрия синтетического каучука развивается в большей степени качественно, чем количественно. В мировом рейтинге производителей резины российские «Сибур» и НКХЗ занимают девятую и десятую позиции соответственно, тогда как лидерство принадлежит немецкой Lanxess. Многие крупные производители синтетических каучуков сильно интегрированы с шинными компаниями, однако заметные позиции на рынке занимают и полностью независимые производители — Singapore, Exxon, PetroChina.

Однако если в выпуске синтетических каучуков позиции России все еще сильны, то объемы потребления в глобальном масштабе невелики и сопоставимы с Южной Кореей и Тайванем вместе взятыми. Однако качественное развитие индустрии продолжается и в России — «Сибур» является одним из лидеров по выпуску стирольных каучуков, в том числе осваивает выпуск растворяемых стирольных каучуков, которые в мире производят не все компании. На рынке бутаденовых и бутилкаучуков, несмотря на реализованные инвестиционные проекты, Россия теряет позиции, тогда как на рынке каучуков изопренового типа страна остается мировым лидером. Однако на рынке специальных инновационных каучуков Россия, в отличие от молодых азиатских производителей, либо представлена очень слабо, либо не представлена вообще.

Отдельно был освещен мировой рынок бутадиена. Ежегодно в мире на нужды каучуковой отрасли используется более 7 млн т бутадиена, к 2015 году этот показатель приблизится к 9 млн т. Место России на рынке весьма скромное, однако страна обладает уникальным конкурентным преимущ-

ством, поскольку половина бутадиена в России производится из газового сырья (бутана) на специализированных предприятиях, а не образуется в качестве побочного продукта пиролиза. В ближайшие годы серьезных конкурентов в этой сфере у России не появится.

Основными глобальными трендами индустрии, которые ощущаются и в России, являются ужесточение требований к экологическим характеристикам шин и их экономичности, что меняет рецептуры резиновых смесей, которые используются для их выпуска, снижение ресурсоемкости шинной индустрии, переход производителей РТИ с рядовых на специальные каучуки из-за ужесточения требований к изделиям. По оценкам, приведенным г-жой Сургановой, к 2016 году в России вырастет как производство, так и потребление синтетических каучуков: потенциальное потребление вырастет на 29% с 426 тыс. т до 550 тыс. т, а мощность по производству СК достигнет 1,8 млн т. Таким образом, страна останется крупным экспортером каучуковой продукции.

Инвестиционные планы «Сибура», о которых рассказала г-жа Сурганова, предполагают развитие всех секторов каучукового бизнеса компании. В Тольятти планируется увеличение мощностей по выпуску бутадиена до 215 тыс. т, в рамках СП с китайской Sinopec будет построен завод нитрильных каучуков в Шанхае мощностью 50 тыс. т, в партнерстве с Reliance строится завод бутилкаучуков в Индии мощностью 100 тыс. т в Воронеже планируется увеличение производства каучуков СКД-НД до 40 тыс. т, каучуков ДССК до 95 тыс. т, из которых 60 тыс. т будут производиться на новой линии, вы-

пуск термоэластопластов будет доведен до 85 тыс. т. На заводе в Тольятти планируется довести производство бутилкаучуков до 53 тыс. т, из которых 30 тыс. придется на галогенированный бутилкаучук. Отдельное внимание г-жа Сурганова уделила производству полиизопреновых каучуков. Спрос на них в последнее время, в связи с пиковыми ценами на натуральный каучук резко вырос и компания планирует расширить их производство в Тольятти до 120 тыс. т. В то же время устойчивый спрос на эту продукцию существует только в России и среди некоторых давних партнеров российских компаний.

Несмотря на то, что российский рынок достаточно медленно переходит на зарубежные стандарты и рецептуры, это не уменьшает интерес к нему компаний, которые предлагают высокотехнологичные каучуки и добавки к резинам. Региональный директор по маркетингу и продажам бизнес-подразделения РТИ Lanxess Себастиан ван Гемерт рассказал о специальных каучуках для производства резинотехнических изделий, которые предлагает концерн. По его словам, в мировой структуре потребления каучуков на шинный сектор приходится 29% рынка, причем марочная структура каучуков здесь принципиально иная, чем в шинной индустрии. Важнейшими показателями, которые определяют эксплуата-



ционные характеристики современных РТИ, являются стойкость к температурам и набухание в масле.

При этом убеждение многих участников рынка в том, что автопром является потребителем в первую очередь шин, а лишь затем РТИ, не вполне верно. В современном автомобиле на шины приходится только 16 кг веса, тогда как на РТИ — 18 кг. Г-н ван Гемерт подробно остановился на хлоропреновом, этилен-пропиленовом и нитрильном каучуках Lanxess. В 2011 году начал работу новый завод компании в Бразилии мощностью 10 тыс. т, который будет использовать сахарный тростник в качестве сырья для производства этилен-пропиленового каучука, который будет продаваться под торговой маркой «Keltan Eco».

Региональный менеджер по раздельным агентам бизнес-подразделения Резина Rhein Chemie Lanxess Франк Освальд рассказал о продуктах компании, в частности, о химикатах, которые позволяют лучше извлекать шины из камер-вулканизаторов, а также сами диафрагмы вулканизаторов со специальным антиадгезионным покрытием. Кроме того, компания предлагает маркированные краски, реагенты, препятствующие слипанию продуктов, пользующиеся все большим спросом и у российских потребителей. В связи с этим скоро дочерняя компания Lanxess Rhein Chemie планирует построить и запустить свой первый завод в России.

Представители группы компаний «Квалитет» Председатель Правления Александр Меджибовский и специалист по антиоксидантам и резинохимикатам Семен Кавун представили новые отечественные разработки для каучуковой и шинной индустрии. Это направление деятельности многопрофильного холдинга начало развиваться сравнительно недавно. Сейчас ком-

пания ведет испытания антиагломераторов для каучуков и стабилизаторов, ускорителей вулканизации, антиоксидантов для шинной промышленности. Задачей антиагломераторов является предотвращение слипания частиц каучуков, сейчас компания удовлетворяет полностью все потребности российских производителей изопреновых каучуков в этих добавках. Продукция компании, согласно выступлению докладчиков, основана полностью на отечественных разработках, не уступает импортным аналогам, но при этом дешевле и отличается меньшей нормой расхода. В силу того, что в готовых шинах и каучуках содержание добавок невелико, они не требуют специальной сертификации в странах ЕС и успешно экспортируются, хотя в основном «Квалитет» ориентируется на внутренний спрос.

Традиционный участник конференции Greep компания «Оргхим» была представлена директором по реализации и маркетингу Олегом Шилкиным, который рассказал о новых марках масел «Norman». Компания специализируется на выпуске неканцерогенных масел-модификаторов резиновых смесей. В 2014 году, когда США и ЕС почти полностью перейдут на неканцерогенные шинные масла, российская компания намерена занять 18% мирового рынка. В дополнение к установке мощностью 80 тыс. т в Ниж-

ней России эксперт назвал сложную логистику и высокие транспортные тарифы, которые затрудняют как экспорт, так и импорт продукции. Однако рыночные и сырьевые преимущества притягивают в страну зарубежные компании. Стефан Эванс возразил, что наличие сырья и крупного рынка далеко не всегда гарантирует успех национальной шинной промышленности и привел в пример Индию, где все производители конфликтуют друг с другом и в результате инвестиции зарубежных компаний притягивают соседние Китай и страны Юго-Восточной Азии. В России координация между игроками шинного и каучукового бизнеса также развита слабо. Семен Кавун развил эту мысль и подчеркнул, что любые по-

темпы роста спроса будут минимальными, сейчас более половины всех автомобилей в мире продается на развивающихся рынках. При этом важной тенденцией в Европе является увеличение среднего типоразмера шин в заводской комплектации на 1 единицу за прошедшие десять лет — с 14-15 до 15-16.

В России, согласно представленному прогнозу, выпуск автомобилей вырастет до 2016 года в полтора раза. Беспрецедентные темпы роста демонстрирует китайский рынок, который за десять лет вырос с 2 до 15 млн автомобилей в год. В то же время в США из-за роста цен на бензин и экономии топлива средний пробег автомобиля не растет, а значит, медленнее изнашиваются ши-

пытки заниматься только шинным бизнесом, как это делал «Амтел», обречены на провал. В России шинная индустрия живет своей жизнью, а каучуковая — своей, поскольку они ориентируются на разные рынки. При этом он заметил, что протектор шины, от которой зависит ее износ, изготавливается только из синтетических каучуков, в производстве которых страна имеет большой технологический опыт, который должен быть использован. Заместитель директора по науке НТИЦ «Интайр» Дмитрий Пибал сказал, что за последние двадцать лет в российской каучуковой индустрии серьезные средства в модернизацию производства вкладывались только «Нижнекамскнефтехим», именно поэтому переход шинной и каучуковой

финской компании, пока единственной, которая сделала Россию основной производственной базой. На протяжении почти всей истории Nokian, основанная в 1898 году в финском городе Нокиа, специализируется на выпуске зимних шин. В 2005 году был построен второй собственный завод компании в российском Всеволожске. Сейчас он является крупнейшим производителем легковых шин в России и превосходит объемы выпуска финского предприятия. Завод в Нокиа в будущем станет научно-исследовательским центром компании, тогда как российский Всеволожск станет главной производственной площадкой. К 2013 году мощность завода должна достигнуть 17 млн шин в год. На долю России и стран СНГ сейчас приходится более 30% продаж компании, больше чем в Восточной Европе, куда компания пришла раньше. До 70% шин, которые произведены во Всеволожске, идут на экспорт, никакой разницы между шинами для российского и зарубежных рынков компания не делает, работает по единым стандартам и рецептурам для обоих заводов. Компания широко использует российское сырье, в частности, масла «Оргхим» и изопреновые каучуки «Сибура».

Глава Greep Фарес Кильезе считает, что конференция показала огромный инвестиционный потенциал отечественной шинной и каучуковой индустрии. Рынок давно разделился на два слабо связанных друг с другом сегмента. «Новый рынок», который начали финны и продолжают немцы и итальянцы, его ярким примером является проект Pirelli. Здесь действуют международные стандарты и работают зарубежные компании, как имеющие, так и пока не имеющие производство в России, и их российские партнеры. Они вкладывают средства, чтобы завоевывать позиции на глобальном рынке, ключевой частью которого сейчас становится Россия. Государство должно оказывать всестороннюю поддержку, от административной до финансовой, всем проектам в этой сфере. Однако есть и «старый рынок», где работают заводы с устаревшим оборудованием, на котором выпускают продукцию, которую с каждым годом покупают все меньше охотно. Отмирание этого сектора отрасли уже идет и это естественный процесс, но государство должно принимать активное участие в жизни и этого рынка, сохраняя стратегические производства продукции оборонного назначения. Интерес к этому бизнесу могут проявить и зарубежные технологические компании средней величины.

ны. Как было показано в презентации, при цене на бензин уже в 3 доллара за галлон (3,78 л) средний пробег автомобиля начинает снижаться, сейчас он составляет 3000 миль. Аналогичные тенденции отмечаются и в Германии, где объем грузоперевозок автотранспортом до сих пор не вернулся на докризисный уровень, что снижает спрос на грузовые шины. При этом экономные потребители вместо покупки новых шин предпочитают приобретать восстановленные путем наложения нового протектора старые. В Германии на восстановленные грузовые шины приходится уже более 30% продаж. Что же касается спроса на легковые шины, то после недавней холодной зимы в Европе вырос интерес к зимним шинам. В

В России, согласно представленному прогнозу, выпуск автомобилей вырастет до 2016 года в полтора раза. Беспрецедентные темпы роста демонстрирует китайский рынок, который за десять лет вырос с 2 до 15 млн автомобилей в год. В то же время в США из-за роста цен на бензин и экономии топлива средний пробег автомобиля не растет

Россию это наиболее быстрорастущий сегмент рынка, тогда как в целом рынок легковых шин за ближайшие пять лет сможет вырасти только на 10%, с 50 до 55 млн штук. Разные темпы роста спроса в развитых и развивающихся странах ведут к увеличению мировой торговли шинами. Сейчас более 80% потребимых в мире легковых шин импортируются из других стран, даже в США и ЕС этот показатель не опускается ниже 30%. Для защиты собственных производителей США, где за последние десять лет выпуск шин снизился на треть, ввели специальную антидемпинговую пошлину на импорт шин из Китая. В России, согласно представленным прогнозам, объем чистого импорта легковых шин продолжит расти и достигнет к 2016 году 16 млн штук.

Главной темой общей дискуссии был поиск ответа на вопрос о том, что препятствует России стать одним из мировых центров производства шинной продукции. Джон МакКлюр отметил, что российские шинные компании конкурируют с шинами, которые производятся в Восточной Европе, премиальный сегмент полностью занят импортом, а бюджетный сокращается. Как за небольшие деньги быстро стать Michelin? Никак, для этого нужно время и доверие потребителей к хорошим, экономичным шинам. Главной проб-

лема России эксперт назвал сложную логистику и высокие транспортные тарифы, которые затрудняют как экспорт, так и импорт продукции. Однако рыночные и сырьевые преимущества притягивают в страну зарубежные компании. Стефан Эванс возразил, что наличие сырья и крупного рынка далеко не всегда гарантирует успех национальной шинной промышленности и привел в пример Индию, где все производители конфликтуют друг с другом и в результате инвестиции зарубежных компаний притягивают соседние Китай и страны Юго-Восточной Азии. В России координация между игроками шинного и каучукового бизнеса также развита слабо. Семен Кавун развил эту мысль и подчеркнул, что любые по-



мы его выпуска постоянно увеличиваются и за последние двадцать лет удвоились. Спрос на натуральный каучук сейчас превышает предложение, что ведет к резкому росту цен на этот ресурс, которые за несколько лет выросли с \$2 до \$5 тыс. долларов за тонну. Основными производителями являются азиатские страны, среди которых лидирующие позиции по-прежнему занимают Таиланд и Индонезия, растет доля новых игроков, в частности, Вьетнама и Мьянмы, а Малайзия постепенно уходит с рынка.

Если география производства натурального каучука меняется постепенно, то структура его потребления по регионам мира за недавнее время полностью изменилась. На долю азиатских стран, прежде всего, Китая, сейчас приходится уже более половины спроса на натуральный каучук, рынок этого продукта начинает замыкаться на Азию, что порождает дефицит в других регионах мира и толкает цены вверх. Этому же способствует и ограниченность земельных ресурсов, которые могут быть отведены под плантации каучуковых деревьев. До 2020 года выпуск натурального каучука может вырасти до 16,5 млн т, тогда как синтетического — до 19,3 млн т.

По выпуску синтетического каучука Китай с ежегодным приростом в 3 млн т вышел на первое место, тогда как выпуск в России не достигает и 1,5 млн т и страна занимает в глобальном рейтинге пятое место

Экономные потребители вместо покупки новых шин нередко предпочитают приобретать восстановленные путем наложения нового протектора старые. В Германии на восстановленные грузовые шины приходится уже более 30% продаж

Более того, за счет возврата к использованию более легкого сырья для пиролиза в США, выпуск бутадиена там может сократиться. В целом до 2015 года выпуск бутадиена в мире вырастет незначительно (с 10 до 11 млн т), часть мощностей останутся незагруженными. Однако, несмотря на все это, Россия пока не представлена на мировом рынке торговли бутадиеном, который весьма развит. Г-н Эванс предположил, что это может произойти

в ближайшие годы. Начальник управления маркетинга дирекции синтетических каучуков «Сибура» Юлия Сурганова рассказала участникам конференции о новых проектах компании, а также об общем состоянии отрасли синтетических каучуков и направлениях ее развития. Согласно данным, приведенным в ее докладе, доля России в мировом выпуске синтетических каучуков составляет около 10%, однако по отдельным видам каучуков ситуация различается. Если в выпуске полиизопреновых каучуков Россия лидирует и занимает две трети рынка, а в производстве бутилкаучуков 16%, то доля в выпуске полибутадиеновых каучуков составляет 11%, бутиладиен-стирольных — 8%, а нитрильных — 5%. Этилен-пропиленовые каучуки и каучуки СБС производятся в крайне небольших объемах и доля страны в их выпуске не превышает 2%. Мощности по выпуску синтетических каучуков в России недогружены — выпускается только 1,2 млн т из 1,6 возможных. При этом две трети продукции поставляются на экспорт, в основном в страны Европы и на азиатские рынки. Структура внутреннего потребления каучуков в России сильно отличается от европейской и китайской. В частности, в России на долю РТИ приходится только четверть потребления, тогда как в Европе и Китае — до половины. Также в России традиционно в составе резиновых смесей используется не натуральный каучук, а близкий к нему синтетический изопреновый. Доля специальных каучуков в структуре потребления в силу слабого развития индустрии РТИ невелика.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

Чистая прибыль «Магнита»

Выручка «Магнита» за 2011 год по МСФО, по неаудированным данным, выросла в рублях на 42% — с 236,2 млрд руб. (2010 год) до 335,7 млрд руб. Рост чистой выручки связан с увеличением торговых площадей и ростом сопоставимых продаж на 11,09% (без НДС). Рост выручки в долларовом выражении составил 47%: с \$7,8 млрд за 2010 год до \$11,4 млрд за 2011 год. Валовая маржа «Магнита» увеличилась с 22,38% за 2010 год до 24,30% за 2011 год. Валовая прибыль в рублях выросла на 54,32% — с 52,9 млрд руб. (\$1,7 млрд) до 81,6 млрд руб. (\$2,8 млрд). Показатель EBITDA в рублях вырос на 43,13% — с 19,2 млрд руб. (\$631,56 млн) за 2010 год до 27,4 млрд руб. (\$934,14 млн) за прошедший год. Маржа EBITDA за 2011 год составила 8,18%. Чистая прибыль компании за 2011 год увеличилась на 20,24% и составила 12,2 млрд руб. (\$414,64 млн) против 10,1 млрд руб. (\$333,70 млн) за 2010 год.

Доля «ЛУКОЙЛа» может вырасти

Совет директоров итальянской компании ERG принял решение о продаже «ЛУКОЙЛу» 20% участия в совместном предприятии по управлению нефтеперерабатывающим комплексом ISAB, расположенным в районе города Приоло (Сицилия). Это решение представляет собой частичную реализацию опциона на продажу своей доли, предоставленного ERG в рамках договоренностей о создании СП в 2008 году. Таким образом, доля «ЛУКОЙЛа» в СП может быть увеличена с 60% до 80%. Завершение сделки ожидается во II квартале 2012 года. Ее сумма составит 400 млн евро, исключая стоимость товарных запасов нефти.

«Северсталь» увеличила производство стали

«Северсталь» по итогам 2011 года увеличила производство стали на 4% — до 15,29 млн т. Производство чугуна за прошедший год незначительно возросло и составило 10,5 млн т. Продажи стальной продукции за отчетный период увеличились на 3% — до 14,8 млн т. Консолидированный объем продаж (без учета продаж внутри компании) угля по итогам 2011 года составил 7,04 млн т, что на 8% ниже аналогичного показателя 2010 года; объем продаж железорудного сырья вырос на 58% — до 5,6 млн т, проката — на 2% до 11,6 млн т.

«Газпром» злоупотребил положением

Федеральная антимонопольная служба России (ФАС) признала ОАО «Газпром», занимающее доминирующее положение на федеральном рынке услуг по транспортировке газа, нарушившим часть 1 статьи 10 Федерального закона «О защите конкуренции». «Газпром» необоснованно отказал ООО «Реал-газ» в доступе к своей газотранспортной системе посредством отказа в удовлетворении заявки на получение доступа и отказа от заключения договора на транспортировку газа в порядке и форме, установленных положением об обеспечении доступа независимых организаций к газотранспортной системе «Газпрома». В качестве обоснования отказа «Газпром» указал на наличие «полного обеспечения потребности потребителя в природном газе из ресурсов других поставщиков», а также отсутствие возможности «обеспечения гарантированной поставки газа до ГРС Михайловка-2». Однако такие причины не предусмотрены положением в качестве отказа для заключения договора на транспортировку газа, отметила ФАС.

LADA в рамках госзаказа

В I полугодии 2012 «АВТОВАЗ» изготовит более 4,5 тыс. автомобилей семейства LADA Prigo, LADA Samara и LADA 4x4 в рамках госзаказа на 2012 год. Машины предназначены для Министерства внутренних дел РФ и поступят в подразделения ведомства во всех федеральных округах страны. Более 2,4 автомобиля будут оснащены специальными аппаратными комплексами, установкой которых выполнит партнер «АВТОВАЗа», компания «Супер-Авто Холдинг» — машины получат специальную цветовую окраску, сигнально-громкоговорящее устройство и видеорегистратор.



Экспорт в Украину

Группа «ИНТЕР РАО ЕЭС» заключила договор с ООО «Востокэнерго» на поставку электроэнергии из России на Украину с 1 февраля 2012 года. Основные условия договора согласованы сроком на один месяц. В настоящий момент «ИНТЕР РАО ЕЭС» имеет заявки на поставку электроэнергии с 1 по 5 февраля 2012 года в объеме 400-500 МВт. Договор был инициирован украинской стороной в связи с аномально холодной погодой, сложившейся на большей части территории страны и вызвавшей дефицит электроэнергии. В настоящий момент сторонами также рассматривается возможность задействовать мощности Молдавской ГРЭС для поставок электроэнергии в южные и юго-западные регионы Украины.

«АЛРОСА» сократила добычу алмазного сырья

Суммарный прирост запасов алмазного сырья «АЛРОСА» за 2011 год составил около 30 млн карат, прогнозных ресурсов категории P1 — около 47 млн карат. Таким образом, «АЛРОСА» сократила объемы добычи на 12,5% по сравнению с показателем 2010 года в 34,3 млн карат. Добыча алмазного сырья происходила, главным образом, за счет разведки россыпи «Нюрбинская» и верхних горизонтов трубки «Заря». В 2011 году «АЛРОСА» получила лицензии на разведку и добычу пяти новых месторождений алмазов (Верхне-Мунское, трубки «Дальняя», «Майская», россыпи «Эбеляя» и «Усинская»), составила проекты разведочных работ и начала их реализацию. Затраты компании на геологораз-

Региональные перевозки

Коллапс авиаотрасли отложен на полгода

Алексей Захаров, эксперт ИХ «ФИНАМ»

Несколько серьезных авиационных происшествий прошлого года в сочетании с «предвыборными настроениями» руководства страны в очередной раз продемонстрировали некомпетентность существующей системы регулирования воздушных перевозок и обеспечения их безопасности. Однако вместо системного подхода мы видим суевольное желание авиационных руководителей подстроиться под высказывания представителей высших властей.

Первую волну страхов авиационных компаний породило напоминание Минтранса о том, что с 1 января 2012 года вступают в силу изменения в Федеральных авиационных правилах «Подготовка и выполнение полетов в гражданской авиации РФ» (ФАП-128). Этим документом предписывалось на всех воздушных судах (ВС) — кроме легких — устанавливать бортовые системы предупреждения столкновения (БСПС) в воздухе. Кроме того, владельцам самолетов и вертолетов необходимо было устанавливать системы раннего предупреждения о близости земли (СРПБЗ).

Больше всего этому «радовались» авиакомпании, осуществляющие региональные перевозки и использующие для этого самолеты советского производства — Ту-134, Ан-24/26-100 и Як-40. Причины понятны: стоимость оборудования, которое нужно было поставить на борт, составляет \$350-360 тыс., причем речь идет о системах, произведенных в России и Украине — западная продукция обойдется еще дороже. Установка электроники потребует еще \$20-25 тыс. Получается, что в среднем стоимость переоборудования одного самолета может составить порядка \$400 тыс. Для сравнения: капитальный ре-

монт Ан-24 можно провести за \$270-290 тыс. Для региональных авиаперевозчиков, работающих на грани рентабельности расходы на модернизацию парков старых самолетов явно являются непосильными. Между тем, к востоку от Уральских гор основная доля региональных авиаперевозок выполняется именно на них. Например, авиакомпания «Якутия» намеревалась приобрести производимые в Канаде турбовинтовые самолеты ДНС-8. Однако в августе руководство перевозчика заявило, что приняло решение о

своих восточных соседей и коллег поддержали представители Красноярского края. В этом регионе сложная ситуация: для множества мест авиация является единственным средством оперативной транспортной связи, а Ан-24 — основная рабочая лошадка, вывозящая на своей спине местных авиапассажиров. В числе недовольных оказались и вертолетчики — в том числе «Газпром авиа». Известно, какие еще аргументы пустили в ход региональные авиакомпании и их защитники из числа местных властей в дискуссии с Мин-

трансом, но результат был достигнут. Конечно, мораторий на три года не ввели, но полгода отсрочки владельцы самолетов и вертолетов получили. Параллельно развивалась вторая инициатива федеральных властей, направленная на ликвидацию небольших авиакомпаний. Так, Минтранс предложил запретить выполне-



На земле у региональных авиаперевозчиков проблем больше, чем в небе

ния. Результат был бы тем же — о воздушных перевозках в «медвежьих углях» страны можно было забыть. Вроде бы, авиакомпании и в этот раз удалось защитить здравый смысл. Но кто может гарантировать, что Минтранс не выступит с новой инициативой той же направленности?

Результат был бы тем же — о воздушных перевозках в «медвежьих углях» страны можно было забыть. Вроде бы, авиакомпании и в этот раз удалось защитить здравый смысл. Но кто может гарантировать, что Минтранс не выступит с новой инициативой той же направленности?

Результат был бы тем же — о воздушных перевозках в «медвежьих углях» страны можно было забыть. Вроде бы, авиакомпании и в этот раз удалось защитить здравый смысл. Но кто может гарантировать, что Минтранс не выступит с новой инициативой той же направленности?

Немирное сосуществование

Госбанки продолжают вытеснять конкурентов

Владислав Исаев

Группа Finam.ru (входит в состав инвестиционного холдинга «ФИНАМ») провела онлайн-конференцию «Банковский сектор России: какие грядут изменения?»

Активность банков в сегменте M&A продолжает оставаться высокой в 2012 году, утверждают участники организованной «ФИНАМом» конференции. «Тенденция укрупнения игроков банковского сектора наблюдается не первый год, — отмечает вице-президент банка «Стройфин» Сергей Шлейко. — Это один из инструментов, используемых Центробанком для повышения стабильности банковской системы. Количество кредитных организаций в 2012 году продолжит сокращаться, в том числе за счет объединения игроков». Консолидация в российском банковском секторе экономически обос-

нована и неизбежна, считает первый вице-президент «Первого республиканского банка» Андрей Чураков: «Кризис показал, что у банков, находящихся в рейтинге ниже 250 места, перспектив нормального развития мало. Операционные затраты на содержание банка высокие, маржа падает, ресурсная база сужается, конкуренция растет. Кредитные риски высоки. Сейчас на рынке очень много предложений от акционеров небольших банков по продаже бизнеса».

Количество банков само по себе не имеет значения, утверждает г-н Шлейко, главное — чтобы не было монополизации сектора банковских услуг, и на рынке была «здоровая» конкуренция, в результате которой выигрывает потребитель: «При этом важно, чтобы в России активно развивалась сеть банковских офисов, что позволит повысить проникновение финансовых услуг в различные регионы и увеличить их доступность».

Рынок банковских услуг далек от насыщения, поэтому государству важно «не перепутать палку» в укрупнении банковского сектора, соглашается начальник аналитического управления «БКФ-Банка» Максим Осадчий: «Чем больше игроков — тем жестче конкуренция, чем жестче конкуренция — тем сильнее банки сражаются за потребителя ценами и качеством услуг. Решать, сколько нужно банков, должен рынок, а не чиновник. На рынке, особенно в регионах — дефицит банковских услуг».

Укрупнение игроков сектора приведет к снижению конкуренции. «У нас сейчас более 80% активов всей банковской системы приходится на 50 банков», — говорит аналитик ИК «Велес Капитал» Юрий Кравченко. — Крупные игроки практически не чувствуют конкуренции со стороны меньших игроков, но при этом качество оказываемых услуг первыми часто оставляет желать лучшего».

Преимущества

Торговые системы



Ярослав Кабаков, ректор УЦ «ФИНАМ»

Механические торговые системы предоставляют трейдерам новые возможности для торговли, давая им преимущества перед трейдерами, торгующими вручную. Однако, используя роботов для повышения результативности торговли, не стоит забывать о том, что роботы не идеальны — это лишь очередной полезный инструмент трейдера, использовать который следует с умом.

Торговые стратегии с использованием роботов имеют ряд преимуществ? Во-первых, это скорость. Торговый робот может отслеживать десятки, сотни котировок ценных бумаг, производить мгновенно сложнейшие вычисления, принимать решение и тут же выставлять заявки. Человек ни за что не сможет так быстро анализировать такое количество информации. Трейдеры, использующие в своей торговой системе большие объемы сложных вычислений, доверившие торговлю роботу получают преимущество перед коллегами, торгующими по-старинке. Второй плюс — это точность. Торговый робот не совершает ошибок (если конечно ошибка не закралась в код программы при ее создании), все входные и выходные данные могут рассчитываться с точностью до нескольких знаков после запятой, если это необходимо. Трейдеры, торгующие вручную, иногда могут ошибаться как в расчетах, так и при выставлении заявок. Третий, неоспоримый плюс состоит в том, что робот не подвержен эмоциям. Очень многие трейдеры, особенно начинающие, подвержены эмоциональному импульсу, совершают сделки, противоречащие логике торговой системы и в большинстве случаев такие сделки оказываются убыточными. Торговый робот всегда строго придерживается своей логики. И четвертый плюс — торговый робот может работать 24 часа в сутки.

Как видите, торговые роботы, дают трейдерам больше преимуществ, почему же до сих пор не все используют их в своей торговле? Неужели у механических торговых систем нет минусов? Есть, и очень существенные. Так, например, сложность изготовления робота (написания программы). Вы можете разработать отличную торговую стратегию, но не иметь возможности запрограммировать ее. Даже если вы программист, потребуется изучать новый язык, а если вы не разбираетесь в программировании, то вам придется еще сложнее. Можно заказать написание робота, но вы не сможете быть уверенным, что программист в точности опишет в программе логику вашей стратегии и не допустит ошибок, а в дальнейшем у вас могут возникнуть сложности при необходимости модифицировать код или расширить функциональность. Ко второму минусу стоит отнести то, что торговый робот может использовать только технический анализ. Вы не научите читать его новости и отчеты компаний. В-третьих, торговый робот не может принимать решения в нестандартных ситуациях. Он лишь выполняет заложенную в него логику, а в случае возникновения проблем не сможет ничего изменить.

И последнее это, что торговый робот не обладает интуицией и не использует ее в своей торговле. Известно, что многие трейдеры принимают решения, полагаясь только на свое чутье. Запрограммировать такую стратегию в торговой системе невозможно.



НОВОСТИ

дочные и разведочные работы в 2011 году составили около 4 млрд руб., в 2012 году на эти цели планируется направить свыше 5,36 млрд руб. Компания «АЛРОСА» планирует увеличить добычу алмазов к 2018 году до 39,6 млн карат.

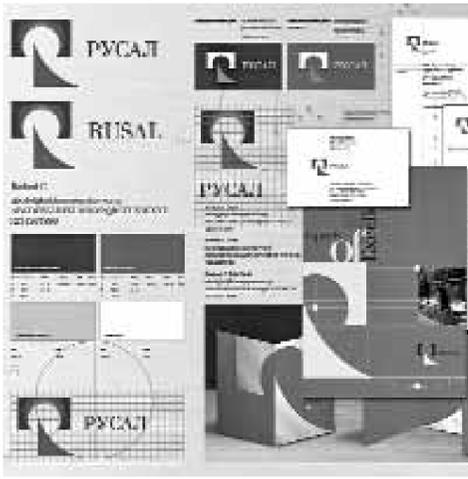
«ОПИН» увеличил выручку по контрактам

«Открытые инвестиции» увеличили zakontraktovanuyu выручку по итогам 2011 года более чем в два раза — до \$150,7 млн. Количество объектов «ОПИНа» также выросло в 2,15 раза и составило 301 заключенный договор против 140 в 2010 году. Выручка по Павлово составила \$82,2 млн, Пестово \$35,7 млн и Мартемьяново \$32,8 млн. В четвертом квартале было заключено 68 договоров купли-продажи на общую сумму \$30 млн, что составляет 20% от годового объема. «ОПИН» также увеличил число ипотечных договоров. В 2011 году компания заключила 57 договоров на сумму \$20,6 млн, что составило 14% от общего количества заключенных в 2011 году сделок. По сравнению с предыдущим годом данный показатель увеличился более чем в семь раз. Доля ипотечных сделок в 4 квартале составила 21% (заключили 21 договор) от общего числа заключенных за квартал сделок на сумму \$6,8 млн. Поступления денежных средств от продаж в 2011 году составили \$135,6 млн, из них по договорам 2011 года — \$131,5 млн.

«РУСАЛ» консолидировал долю

«РУСАЛ» заключил соглашение с «Русской горнорудной компанией» о приобретении 50%-й доли ООО «Ярославская горнорудная компания». В результате сделки «РУСАЛу» будет принадлежать 100% «Ярославской ГРК». Приобретение ярославского актива осуществляется в рамках реализации «РУСАЛом» страте-

гии по созданию собственной сырьевой базы и достижению полной самообеспеченности по основным видам сырья. Закрытие



сделки ожидается после получения одобрения Федеральной антимонопольной службой. «Ярославская ГРК» является единственным в России производителем и поставщиком флюоритового концентрата, необходимого при производстве первичного алюминия. Ярославская компания владеет лицензиями на Пограничное и Вознесенское месторождения флюоритовых руд. Балансовые запасы флюоритовой руды по категории В+С1 составляют 22 млн т, в том числе для открытой разработки — 19,5 млн т. Компания обеспечена запасами более чем на 20 лет.

«Роснефть» купит долю в «Таас-Юрях Нефтегазодобыче»

Сбербанк и НК «Роснефть» подписали предварительное соглашение о приобретении «Роснефтью» 35,3%-й доли участия в ООО «Таас-Юрях Нефтегазодобыча», которое владеет лицензиями на добычу нефти на Среднебурейском нефтегазоконденсатном месторождении в 160 км к северу от нефтепровода ВСТО. Запасы нефти по категории С1 оцениваются в 90,9 млн т, С2 — 38,9 млн т. В силу своего размера Среднебурейское нефтегазоконденсатное месторождение вошло в список месторождений федерального значения 18 марта 2010 года. Сумма сделки была определена на уровне исторических затрат Сбербанка на проект и составила \$444 млн. Стоит отметить, что до 2009 года 35,3% «Таас-Юрях Нефтегазодобыча» принадлежало Urals Energy, который в ходе финансового кризиса 2008-2009 был вынужден передать этот актив ООО «Сбербанк Капитал» в счет непогашенных кредитов. Оставшиеся доли участия принадлежат компаниям Yakut Energy Limited — 37,4% и Finfund Limited — 16,8%, а также Limentis Holding Limited — 10,5% (входит в группу компаний Международного инвестиционного фонда Ashmore).

Zayed Future Energy Prize

Schneider Electric отмечен престижной наградой

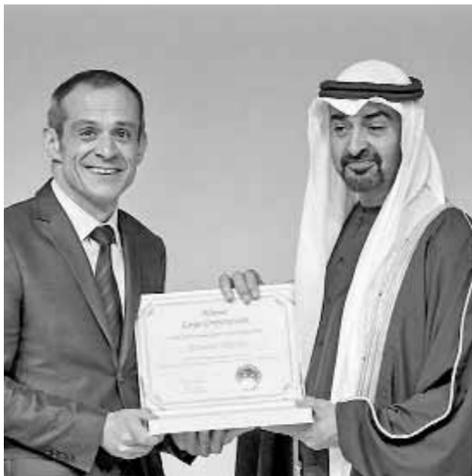
Компания Schneider Electric — один из мировых лидеров в области управления электроэнергией — признан победителем премии Zayed Future Energy Prize (ZFEP 2012) в категории «Крупные корпорации» за достижения в области возобновляемых источников энергии и устойчивого развития. Его Высочество Генерал Шейх Мухаммед бен Заид Аль-Нахайян, наследник короны Абу-Даби и заместитель верховного главнокомандующего вооруженными силами ОАЭ, вручили награду Жану-Паскалю Трикуару, президенту и генеральному директору Schneider Electric.

новного направления бизнеса компании. Пример подобного проекта — это программа VirVor — прогрессивная социальная-ответственная программа Schneider Electric, которая нацелена на предоставление доступа к надежным, доступным и чистым источникам энергии для бедных стран, которые имеют ограниченный

сокращения выбросов элегаза (SF6) и контроля за эффективностью грузоперевозок. Schneider Electric предлагает передовые решения по управлению электроэнергией, среди которых новая архитектура EcoStruxure, оптимизирующая процессы управления электроэнергией и оборудованием,

жюри Zayed Future Energy Prize: президент Исландии Оулаур Рагнар Гримссон, председатель Масдара Ахмед Аль Саех, основатель фонда Cherie Blair Foundation Шери Блэр и президент United Nations Foundation и фонда Better World Тимоти Вирт. Среди членов жюри, которые не смогли присутствовать на церемонии, были актер и защитник окружающей среды Леонардо Ди Каприо, победитель турниров Большого шлема и адвокат по вопросам образования Андре Агасси и доктор Сюзан Хокфилд, президент Массачусетского технологического института.

Компания Schneider Electric является одним из мировых лидеров в области управления электроэнергией. Подразделение компании успешно работает в более чем 100 странах. Schneider Electric предлагает интегрированные энергоэффективные решения для энергетики и инфраструктуры, промышленных предприятий, объектов гражданского и жилищного строительства, а также центров обработки данных. Более 110 000 сотрудников компании, оборот которой достиг в 2010 году 19,6 миллиардов евро, активно работают над тем, чтобы энергия стала безопасной, надежной и эффективной. ЗАО «Шнейдер Электрик» имеет коммерческие представительства в 19 крупнейших городах России с головным офисом в Москве. Производственная база «Шнейдер Электрик» в России представлена 3-мя действующими заводами и двумя логистическими центрами. Имеется собственный Научно-технический центр.



доступ к электричеству или вообще не имеют его. Schneider Electric открыто публикует свои отчеты по выбросам CO₂ в рамках проекта Carbon Disclosure Project (CDP).

Для проекта CDP компания фокусируется на решении трех насущных проблем: оптимизации потребления энергии, водными и офисными компаниями,

центрами обработки данных, инфраструктурой зданий и системами обеспечения безопасности. Schneider Electric также сотрудничает с антарктической станцией «Принцесса Элизабет» — научной станцией с нулевым уровнем выбросов в окружающую среду.

На церемонии вручения премии присутствовали члены

Церемония награждения прошла в четвертый раз в рамках World Future Energy Summit (WFES 2012) в отеле Emirates Palace (Абу-Даби). Комментируя получение награды, Жан-Паскаль Трикуар сказал: «Мы очень рады тому, что получили награду за достижения в области возобновляемых источников энергии и устойчивого развития. Эта премия подтверждает, что мы движемся в правильном направлении. Мы надеемся и впредь быть первыми в решении мировых энергетических проблем, внедряя инновационные и эффективные решения, которые позволяют сократить расход энергии и способствуют развитию ответственного потребления и уважения к окружающей среде».

Дальний Восток 2011

ОАО «ДЭК» увеличило поставки электроэнергии

В 2011 году ОАО «ДЭК» (входит в состав холдинга «РАО Энергетические системы Востока») увеличило объем отпуска электроэнергии потребителям на 727,4 млн киловатт-часов, что выше показателя 2010 года на 3,5%. Наибольший рост зафиксирован в Амурской и Еврейской областях. Электропотребление в указанных регионах выросло более чем на 4% и на 3,9% соответственно. В Приморье прирост составил 3,8%, в Хабаровском крае — 2,6%.

Тенденция роста отмечена практически по всем группам потребителей в зоне деятельности ОАО «ДЭК». Потребление электроэнергии в сфере промышленности увеличилось на 241,3 млн кВт·ч, что на 5,7% выше объема 2010 года. Промышленные предприятия Амурской области потребили на 128,8 млн кВт·ч больше. Прирост электропотребления составил 18,4%. Еврейская автономная область также продемонстрировала положительную динамику потребления электроэнергии по данной группе потребителей. Увеличение произошло на 10,6%. Промышленность Приморского края потребила на 3,9% больше.

Предприятия малого бизнеса Хабаровского и Приморского краев увеличили электропотребление почти на 8%. На 231,1 млн кВт·ч вырос отпуск электроэнергии населению — почти 5% относительно уровня 2010 года. Жители Приморского края потребили на 153,2 млн кВт·ч больше. Прирост составил 6%. В Хабаровском крае этот показатель достиг 5,2%, в Еврейской автономной области — 5,1%. Рост электропотребления среди населения связан с оборудованием квартир энергоёмкой бытовой техникой.

«В течение последних нескольких лет мы наблюдаем устойчивую тенденцию роста электропотребления практически по всем группам наших потребителей», — отмечает генеральный директор ОАО «ДЭК» Виктор Милуш. — Это прежде всего свидетельствует о стабильном экономическом развитии территорий, открытии новых производств и расширении уже существующих. В прошлом году на проектную мощность вышли 3 рудника в Амурской области. ОАО «Теплоэнергетический завод» в ЕАО также увеличил свое электропотребление. В Приморье масштабные стройки к Самиту АТЭС потребовали дополнительных объемов электроэнергии».

Как отметил генеральный директор ОАО «РАО Энергетические системы Востока» Сергей Толстогузов, в целом полезный отпуск по операционной зоне ОАО «РАО Энергетические системы» за 2011 год составил 33,2 млрд кВт·ч. По сравнению с 2010 годом рост полезного отпуска составил 493,4 млн кВт·ч или 1,5%. «Все общество ОАО «РАО Энергетические системы Востока» готовы и способны обеспечивать растущие потребности Дальневосточного региона в электроэнергии. Наши сбытовые компании — гарант надежного и бесперебойного электроснабжения потребителей Дальневосточного Федерального округа», — сказал Сергей Толстогузов.

ОАО «Дальневосточная энергетическая компания» образовано в 2007 году путём слияния региональных энергосистем Дальнего Востока и осуществляет деятельность на территории Приморья (Дальнергосбыт), Хабаровского края (Хабаровскэнергосбыт), Амурской области (Амурэнергосбыт), ЕАО (Энергосбыт ЕАО). Компания является основным Гарантирующим поставщиком электроэнергии для населения и предприятий II ценовой зоны, а также имеет статус Единого Закупщика второй ценовой зоны.

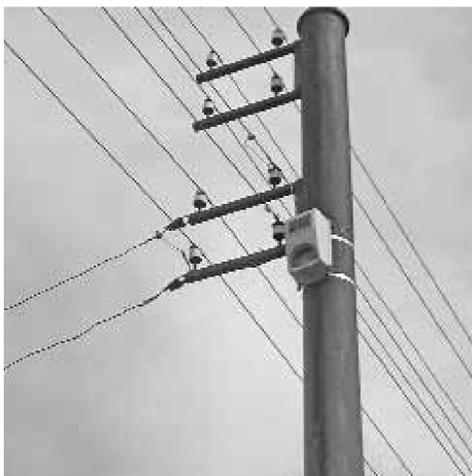
Приборы учета

«МРСК Сибири» готова купить более 140 тыс.

Светлана Черногубова г. Красноярск

До 2015 года энергетики Сибири намерены установить более 140 тыс. приборов учета нового поколения. Компания готова выделить на данные цели свыше 1 млрд руб. В 2010-2011 годах сетевая компания установила на территории присутствия более 110 тысяч современных высокотехнологичных приборов учета — так называемых интеллектуальных счетчиков. Они позволяют добиться более совершенного контроля за потреблением электроэнергии и существенно сократить ее потери, а также издержки в целом.

Для потребителей приборы учета нового поколения удобны тем, что собственно счетчик крепится на опоре линии электропередачи, а дисплей от него, небольшой и вполне эстетичный внешне, устанавливается в любом удобном месте дома. Именно на дисплей передаются все показания, и не нужно лишиться раз выходить по морозу на улицу. При этом некоторые приборы дают возможность следить за потреблением электроэнергии сразу в денежном выражении.



«Наша компания одной из первых в России стала повсеместно менять устаревшие приборы учета на современные. В начале пути мы столкнулись с проблемой ограниченного выбора на рынке данного энергооборудования. В частности, год назад лишь четыре завода страны выпускали такие счетчики», — поясняет заместитель генерального директора по развитию и реализации услуг «МРСК Сибири»

Алексей Петухов. В настоящее время выпуск приборов учета нового поколения налажено уже большинством заводов — изготовителей электротехнической продукции. Как отметили на прошедшем в «МРСК Сибири» совещании производители электросетевых устройств, они готовы делать «умные» счетчики, полностью соответствующие техническим требованиям, принятым в Обществе, и спо-

собные работать в суровых климатических условиях Сибири.

«Мы как крупнейшая инфраструктурная компания открыты для общения и стремимся к абсолютной прозрачности в работе с производителями», — подчеркивает Алексей Петухов. — Понимая объемы наших потребностей, изготовители смогут более точно планировать свою работу и расширять производство, зная, что спрос будет обеспечен».

СПРАВКА «ПЕ»:

«Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири» (ОАО «МРСК Сибири»), дочернее общество ОАО «Холдинг МРСК», осуществляет передачу и распределение электроэнергии на территориях республик Алтай, Бурятия, Тыва и Хакасия, Алтайского, Забайкальского, Красноярского краев, Кемеровской и Омской областей. Территория обслуживания — 1,856 млн кв. км. Общая протяженность линий электропередачи 250,968 тыс. км, трансформаторных подстанций 6-10-35/0,4 кВ — 51360, подстанций 35-110 кВ — 1777.

ПС «Временная»

МЭС Юга завершили монтаж оборудования

Филиал ОАО «ФСК ЕЭС» — Магистральные электрические сети (МЭС) Юга — завершил монтаж коммутационного оборудования на олимпийской подстанции 110 кВ Временная (Резервная) в Сочином регионе. Новая подстанция станет основным источником электроснабжения Медиацентра Зимних Олимпийских игр 2014 года.

В рамках работ на открытом распределительном устройстве 110 кВ подстанции 110 кВ Временная смонтированы элегазовый выключатель 110 кВ и трехфазный разъединитель 110 кВ. Выключатели обеспечивают сохранность основного подстанционного оборудования в случае возникновения короткого замыкания. Разъединители предназначены для отключения отдельных участков электрических цепей при проведении профилактических и ремонтных работ. Строительство открытой подстанции 110 кВ Вре-

менная началось в июне 2011 года. В настоящее время на подстанции установлен сило-

вой трансформатор мощностью 40 МВА, смонтировано модульное комплектное распределе-

тельное устройство (КРУМ) 10 кВ. В ходе строительства на энергообъекте будут установлены два трансформатора собственных нужд (ТСН) 10/0,4 кВ, 3 трансформатора напряжения (ТН) 110 кВ, а также микропроцессорные устройства релейной защиты и противоаварийной автоматики. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на I полугодие 2012 года.

ОАО «ФСК ЕЭС» осуществляет строительство и реконструкцию электросетевых объектов для электроснабжения Олимпиады 2014 года в соответствии со сроками, установленными Международным олимпийским комитетом и Программой строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта. Всего в течение 2009-2014 годов ОАО «ФСК ЕЭС» осуществит строительство, модернизацию и реконструкцию 27 магистральных электросетевых объектов на территории Сочиного региона.



Энергетика будущего

Собрание Научного отделения «Проблемы безопасности ТЭК»

Под занавес 2011 года в ОАО «Холдинг МРСК» прошло годовое собрание Научного отделения «Проблемы безопасности ТЭК» Академии военных наук (АВН). Ученые, среди которых в том числе специалисты МРСК/РСК, подвели итоги работы Научного отделения в 2011 году, наметили перспективы дальнейшего развития, обсудили ход первого (регионального) этапа Всероссийского молодежного конкурса наукоёмких инновационных идей и проектов «Энергетика будущего», приняли в состав Научного отделения новых профессоров, а также рекомендовали к избранию на собрании Академии военных наук (АВН) новых членов-корреспондентов и действительных членов АВН.

Заместитель руководителя Научного отделения, директор по информационной политике и коммуникациям ОАО «Холдинг МРСК», член-корреспондент АВН, кандидат социологических наук Александр Ужанов представил обзор основных трендов развития мировой энергетики до 2030 года и на период до 2050 года, определяющих деятельность научного сообщества «Проблемы безопасности ТЭК». По его словам, значимость научно-технических факторов в мировой энергетике и конкуренция между государствами мира в создании инновационной энергетики существенно возрастает уже в ближайшей перспективе. Предложено на базе комплексных исследований общего энергетического будущего начать формирование новой инновационной энергетики, основой для долгосрочного развития которой станет не столько добыча, производство и экспорт энергоносителей, сколько создание, внедрение и экспорт новых передовых энергетических технологий и принципов организации работы энергетических систем.

Научное отделение было создано 5 декабря 2009 года, в его состав первоначально вошли 30 учёных (6 докторов и 24 кандидата наук), представляющих ведущие энергетические компании и высшие учеб-

ные и научно-исследовательские заведения страны, а также ряд отраслевых предприятий и СМИ. Среди них: представители ОАО «Холдинг межрегиональных распределительных сетевых компаний» и дочерних и зависимых обществ, Московского энергетического института, Всероссийского электротехнического института им. В.И.Ленина, МГТУ им. Н.Э.Баумана. Прошло два года и накануне отчетов и выборов в состав Отделения входило уже 96 ученых, в том числе 15 докторов наук. В Отделении работают шесть научных секций: «Энергоэффективность и энергосбережение», «Промышленная безопасность энергообъектов. Охрана труда и мобилизационная подготовка в ТЭК», «Экологическая безопасность энергетиков», «Надежность и безопасность системы электроснабжения», «Эволюция ТЭК: геополитические, социальные и экономические факторы», «Управление активами и земельными ресурсами в ТЭК».

«Названия секций свидетельствуют о тех приоритетных направлениях научной деятельности, которые выбрали для себя члены Отделения. Это вполне закономерно, так как сегодня и в долгосрочной перспективе в соответствии с Энергетической стратегией России на период до 2030 года именно на решении данных ключевых проблем концентрируются усилия специалистов отрасли и государства в целом», — сказал Александр Ужанов. — Большинство учёных, входящих в Научное отделение, представляют электроэнергетику, поэтому основной акцент в их исследованиях сделан на распределительный электросетевой комплекс страны, как якорный заказчик исследований. Холдинг МРСК становится своеобразной опытной и прикладной «площадкой» для реализации и внедрения в деятельность её операционных компаний результатов научной работы. Отделение стало связующим звеном между учёными и Научно-техническим советом ОАО «Холдинг МРСК», обладающим правом выдачи рекомендаций высшему менеджменту применять на практике ту или иную новацию. В этом и заключается уникальность работы Отделения», — отметил он.

Научное отделение превращается в интерфейс между Холдингом МРСК и научным сообществом. С целью привлечения к научной работе молодых специалистов — будущих учёных, при Отделении создано Общество сторонников развития фундаментальных, прикладных и отраслевых наук в интересах распределительного электросетевого комплекса и энергетики в целом, которое насчитывает сейчас до 30 человек. В 2011 году прошло 10 заседаний секций Научного отделения.

Ряд научно-исследовательских работ учёных вынесен на уровень Научно-технического совета Холдинга МРСК. «Каждый из членов Научного отделения должен быть высокопрофессиональным экспертом в своей области», — отметил Александр Ужанов. — Мы должны сформировать в России профессиональное экспертное сообщество, специализирующееся на деятельности распределительного электросетевого комплекса».

Одна из последних инициатив Научного отделения, которая уже реализуется на практике — Всероссийский молодежный конкурс наукоёмких инновационных идей и проектов «Энергетика будущего» — проводится в 2011-2014 годах Холдингом МРСК совместно с Координационным советом по делам молодежи в научной и образовательной сферах при Президенте РФ и при поддержке Общества сторонников развития фундаментальных, прикладных и отраслевых наук в интересах энергетического комплекса «Энергетика будущего».

Руководители секций Научного отделения «Проблемы безопасности ТЭК» представили отчеты о работе секций в 2011 году. Помимо достижений, особое внимание в докладах руководителей секций было уделено приоритетным темам для исследований в 2012 году и на перспективу, участие в которых смогут принять новые члены Научного отделения. Всего в Научное отделение сегодня принято более 40 докторов и кандидатов наук, в том числе представляющих профильные (энергетические) кафедры технических вузов страны.

ВЛ «Зейская ГЭС — Амурская»

«Индастек» смонтировал первую тысячу фундаментов

В ходе строительно-монтажных работ воздушной линии (ВЛ) 500 кВ «Зейская ГЭС — Амурская» Группа компаний «Индастек» завершила строительство первой тысячи опор ЛЭП в Амурской области. Заказчик — филиал ОАО «ФСК ЕЭС» — МЭС Востока.

Комментируя ход строительства, представитель Группы компаний «Индастек» Эдуард Ананьев рассказал: «Не смотря на погодные условия, а ведь температура сейчас постоянно держится на отметке ниже 40 градусов, работа продолжается практически без перерывов. Строители делают все необходимое для своевременного выполнения всех взятых на себя обязательств».

В ходе строительства воздушной линии энергостроителями смонтировано 543 опоры ЛЭП, а также 54 км провода. Монтируемый провод марки АС 330/43 предназначен специально для передачи электрической энергии в воздушных электрических сетях в районах с умеренным и холодным климатом, к которым относится Амурская область. В ходе работ на Зейской ГЭС будет реконструировано открытое распределительное устройство (ОРУ) 500 кВ. На пересече-



нии ВЛ 500 кВ «Зейская ГЭС — Амурская» с суходоходной рекой Зей «Индастек» выполнит строительство спешерехода, длина которого составит 2275 м, высота опор — 99 м. Поскольку температура воздуха в зимний период на этом участке может достигать 52 градусов мороза, провод, изоляция и арматура на переходе будут исполнены в усиленном варианте. Завершение всех строи-

тельно-монтажных работ планируется в четвертом квартале 2012 года. Общая протяженность линии ВЛ 500 кВ «Зейская ГЭС — Амурская» составит 365 км. 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 Зей. Работы выполняются в рамках проекта по строительству энергозасты 500 кВ Зейская ГЭС — Амурская — государственная граница общей протяженностью свыше 510 км. В результате его завершения будут обеспечены условия для выдачи избыточной мощности источников Амурской области в КНР.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Платиновый партнер

Компания TopS BI подтвердила свой статус у Oracle

Компания TopS BI подтвердила высочайший партнерский статус корпорации Oracle — Oracle Platinum Partner. Компания TopS BI начала сотрудничество с Oracle в 2000 году и накопила большой опыт в реализации проектов по различным направлениям продуктового портфолио Oracle: внедрение ERP-систем и систем управления эффективностью бизнеса (EPM), создание систем для бизнес-анализа (BI) и разработка программных приложений по заказам клиентов на платформе Oracle.

Статус платинового партнера Oracle для TopS BI подтвержден в рамках программы OPN Specialized на второй год. Кроме того, компания подтвердила ключевые специализации по следующим направлениям портфолио Oracle: Бюджетирование — Oracle Hyperion Planning, Платформа бизнес-анализа — Oracle Business Intelligence Foundation, Хранилища данных — Oracle Data Warehousing, СУБД — Oracle Database 11g, Отраслевая специализация FMCG — Oracle Consumer Goods Industry. За годы сотрудничества с Oracle компанией TopS BI успешно реализованы десятки проектов. В 2011 году стартовали новые проекты в судостроении, ТЭК, страховом бизнесе и крупной ИТ-компаниях.

TopS BI располагает командой высококвалифицированных специалистов с практическим опытом реализации широкого комплекса услуг по внедрению программных приложений Oracle, а также прошедших обучение и экзамены в Oracle. В процессе реализации проектов TopS BI оказывает своим клиентам дополнительные услуги по совершенствованию методологических аспектов планирования, учета и анализа деятельности заказчика и по адаптации бизнес-процессов к новым технологическим решениям.

Статус платинового партнера помогает компании TopS BI более эффективно использовать ресурсы Oracle и концентрироваться на расширении экспертизы, что способствует повышению общего качества проекта, снижает его стоимость и помогает заказчику быстрее получить эффект от внедрения новой системы. В арсенале TopS BI опыт внедрения приложений Oracle E-Business Suite с учетом требований российского законодательства, отраслевые решения по бюджетированию на основе Oracle Hyperion, преднастроенные приложения по интеграции и анализу данных из различных источников на основе Oracle BI и DWM.

«Сегодня на большинстве российских предприятий внедрены учетные системы, однако далеко не все они позволяют вести бизнес эффективно. Поэтому TopS BI, при выборе специализации в рамках партнерства с Oracle в 2011 году, уделила особое внимание направлению Oracle EPM для решения задач стратегического планирования, бюджетирования, финансовой консолидации и бизнес-анализа, дополняя традиционные для компании направления ERP-систем и заказных программных разработок на платформе Oracle», — заявил Андрей Чернецкий, руководитель Дирекции Oracle компании TopS BI.

«Подтверждение статуса платинового партнера — свидетельство того, что специалисты TopS BI обладают высоким уровнем компетенций и имеют успешный опыт реализации проектов по выбранным направлениям Oracle, среди которых, прежде всего, традиционные для TopS BI области экспертизы — EPM-приложения, BI-системы, хранилища данных. Внедрение специализаций позволяет партнерам расширять экспертизу и бизнес по продуктам из всего спектра Oracle, а клиентам опираться на наиболее квалифицированных из них. В результате бизнес получает эффективные информационные системы, отвечающие жестким требованиям рынка», — Юрий Царков, Директор департамента предпроектного консалтинга бизнес-приложений, Oracle СНГ.



TopS Business Integrator (TopS BI), входящая в Группу «Систематика», с 1991 года работает в области информационных технологий и занимает лидирующее положение на российском рынке консалтинга и ИТ-сервисов. Деятельность компании направлена на повышение эффективности бизнеса предприятий средствами информационных технологий. TopS Business Integrator предлагает широкий спектр услуг по следующим направлениям деятельности: управленческий и ИТ-консалтинг; внедрение систем автоматизации управления предприятием; создание ИТ-инфраструктуры, внедрение систем управления инфраструктурой и ИТ-сервисами; заказные разработки. Система управления качеством компании TopS Business Integrator сертифицирована на соответствие международному стандарту ISO 9001:2008.

«Группа Систематика» — одна из ведущих российских ИТ-компаний, предоставляющая широкий спектр услуг в области информационных технологий. Группа была образована в 2007 году и объединяет компании ООО «Систематика» (www.systematica.ru), ООО «ТопС Бизнес Интегратор» (www.topsbi.ru), ООО «АНД Проджект» (www.andproject.ru), ЗАО НТЦ «Ландата» (www.landata.ru), ООО «Эн-Сис Технологии» (www.ensyst.ru), ООО «Сайнер» (www.sciner.ru). Общее количество сотрудников группы компаний превышает 1300 человек. Стратегия «Группы Систематика» направлена на предоставление полного комплекса ИТ-услуг в области системной интеграции, консалтинга, АСУТП, решений на базе технологии радиочастотной идентификации (RFID), заказной разработки ПО и внедрения ИТ-систем для государственных структур, крупных компаний и холдингов, предприятий среднего и малого бизнеса различных отраслей экономики. К сильным сторонам «Группы Систематика» относятся: широкий спектр отраслевых компетенций и большой опыт создания и сопровождения крупных географически распределенных систем федерального масштаба. «Группа Систематика» занимает одно из ведущих мест на российском ИТ-рынке.

Oracle PartnerNetwork (OPN) Specialized — это новая партнерская программа Oracle, призванная обеспечить партнеров необходимыми инструментами для улучшения продаж и внедрения решений Oracle и разработки на технологиях Oracle. Программа OPN Specialized предлагает ресурсы для приобретения и углубления специализированных знаний о продуктах корпорации и развивается в соответствии с расширяющимся ассортиментом продуктов Oracle, предоставляя партнерам новые возможности для бизнеса. В основе программы OPN лежит принцип формирования партнерской сети на основе специализаций.

Приемопередатчики

Автомобильные бортовые сети

Компания NXP Semiconductors N.V. принимает участие в развитии Ethernet для автомобильного применения и стала первым поставщиком полупроводниковых компонентов, получившим лицензию компании Broadcom на технологию BroadR-Reach Ethernet для бортовых сетей. Поскольку компания NXP является ведущим поставщиком электроники для автомобильных бортовых сетей, этот шаг чрезвычайно важен для принятия BroadR-Reach в качестве открытого, фактического стандарта бортовых сетей Ethernet. Стимулировать широкое применение сетей Ethernet в автомобильной отрасли призвана и OPEN Alliance Special Interest Group, созданная компаниями Broadcom, NXP, Freescale и Harman.

NXP планирует сформировать портфель продукции автомобильного класса для физического уровня Ethernet на базе технологии BroadR-Reach, опираясь на свой опыт в автомобильной электронике, знание отраслевых требований к качеству, а также глубокое понимание областей применения. Крупные автопроизводители используют Ethernet в качестве недорогой широкополосной сетевой технологии в дополнение к таким технологиям бортовых сетей, как CAN, LIN, LVDS и FlexRay. Автомобили BMW с поддержкой Ethernet представлены на рынке с 2008 года.

Поскольку автомобили по мере развития становятся все более сложными электронными системами, подключаемыми к сети, OEM-производители и инженеры-конструкторы испытывают растущую потребность в технологии автомобильных бортовых сетей, которая могла бы управлять широ-

кополосными приложениями и при этом не была чрезмерно дорогой. Так как для работы технологии BroadR-Reach Ethernet требуется всего одна кабель — незранированная витая пара (UTP), это обеспечивает значительные преимущества с точки зрения цены перед другими технологиями автомобильных сетей с широкой полосой пропускания, такими как LVDS. Дело не только в том, что один кабель UTP дешевле и легче экранированного, технология BroadR-Reach уже используется системами управления на



базе сетей CAN и LIN, таким образом, можно задействовать существующие автомобильные бортовые сети.

Одним из ключевых приложений, стимулирующих использование широкополосных сетей в автомобилях, является видеокamera для обеспечения безопасности, — такая функция в будущем может стать обязательной для новых

автомобилей в некоторых странах, например, в США. Сегодня существует множество ситуаций, когда водитель автомобиля не имеет полного обзора, в частности, при маневрировании в ограниченном пространстве или при движении задним ходом. Это может привести к повреждению автомобиля или наезду на пешеходов. Благодаря объединению в сеть нескольких камер, установленных на автомобиле снаружи, водитель сможет увидеть на приборной панели все, что происходит вокруг. Еще одним примером

потребительском и бизнес-рынке ПО и приложений к использованию в автомобиле, и тем самым ускоряет создание автомобилей, подключенных к сети.

«Нам очень приятно, что компания NXP, ключевой поставщик инновационной автомобильной электроники, решила получить лицензию на технологию BroadR-Reach, — отметил доктор Али Албайи, старший директор по маркетингу продукции физического уровня (PHY), корпорации Broadcom. — Выдача лицензий на BroadR-Reach и другим поставщикам полупроводниковых компонентов будет способствовать широкодоступному внедрению коммуникаций 100 Мбит/с Ethernet в качестве стандартного приложения для автомобильных сетей».

«На наш взгляд, Ethernet — лучший вариант для широкополосных автомобильных бортовых сетей, а BroadR-Reach — превосходная технология для этого сегмента», — заявил Роб Хёбен, директор по маркетингу и развитию направления Ethernet, компания NXP Semiconductors. — Поэтом вместо того, чтобы проводить параллельные научно-исследовательские работы, мы выбрали партнерство с Broadcom. Это позволит нам снизить затраты на разработку, а также быстрее вывести новые технологии на автомобильный рынок. Мы уверены, что лицензирование технологии BroadR-Reach существенно ускорит ее внедрение в качестве фактического стандарта для автомобильных сетей Ethernet. Мы планируем разработать собственную автомобильную продукцию физического уровня, используя интеллектуальную собственность BroadR-Reach компании Broadcom». Первые образцы продукции NXP появятся в 2013 году.

Сибирским ученым

«Т-Платформы» построит Иркутский суперкомпьютерный центр

Компания «Т-Платформы», международный разработчик суперкомпьютеров и поставщик полного спектра решений и услуг для высокопроизводительных вычислений, реализует крупный проект по созданию Иркутского суперкомпьютерного центра (ИСКЦ) на базе Института динамики систем и теории управления Сибирского отделения РАН (ИДСТУ СО РАН). По завершении проекта система мощностью 33,7 Тфлопс с возможностью масштабирования до 47 Тфлопс может стать крупнейшим вычислительным комплексом на востоке России, применяемым для решения стратегических задач промышленности, фундаментальной науки и прикладных исследований.

Иркутская область является одним из крупнейших промышленных и научных центров Сибири. Здесь сосредоточены предприятия топливно-энергетического комплекса, добывающей, металлургической и химической промышленности, авиа- и машиностроения. Применение суперкомпьютерных технологий расширит круг решаемых научно-практических задач, а также будет способствовать появлению новых высокотехнологичных производств для повышения инвестиционной привлекательности Прибайкалья. Создание и развитие ИСКЦ создаст дополнительные возможности для интеграции Иркутской области с соседними регионами Сибирского и Дальневосточного округов, нуждающихся в вычислительных мощностях.

«Ресурсы суперкомпьютерного центра будут использоваться для решения различных научно-практических задач, связанных с проведением исследований в области нанотехнологий, физики плазмы, биоинформатики, для моделирования новых химических сое-



динений и промышленных материалов, разработки лекарственных препаратов, конструирования узлов для авиа- и машиностроения, моделирования износа гидроагрегатов ГЭС, исследований Байкала и многих других, — комментирует Игорь Бычков — член-корреспондент РАН, директор ИДСТУ СО РАН. Суперкомпьютерный центр будет обрабатывать запросы не только подразделений Иркутского научного центра, но и, надеется, промышленных предприятий региона. При необходимости в дальнейшем мы сможем наращивать мощность и гибко видоизменять программно-аппаратный состав кластера под конкретные задачи».

Проект создания ИСКЦ будет реализован компанией «Т-Платформы» полностью «под ключ». Технологическую основу ИСКЦ составит вычислительный комплекс на базе новейшей отечественной разработки «Т-Платформы» T-Blade V-Class V205S с процессором нового поколения AMD Opteron 6276. В состав комплекса также войдет параллель-

ная система хранения данных T-ReadyStorage ActiveStor, разработанная специально для высокопроизводительных вычислений. Компания «Т-Платформы» планирует обеспечить оснащение вычислительного кластера всеми необходимыми подсистемами инженерной инфраструктуры: системами энергоснабжения, охлаждения, газового пожаротушения. Архитектура суперкомпьютера предоставляет широкие возможности для дальнейшего наращивания производительности, сокращая тем самым совокупную стоимость ее владения.

«Создание в Иркутском научном центре Сибирского отделения РАН суперкомпьютерного центра станет важным событием для российской ИТ-отрасли. Уже сейчас на его базе планируется реализация множества проектов, а в ближайшем будущем он сможет стать катализатором развития науки и промышленности Байкальского региона, — говорит Всеволод Опанасенко, генеральный директор компании «Т-Платформы». — Уверен, что этот проект станет началом нашего

длительного сотрудничества с ИДСТУ. Мы планируем активно взаимодействовать со специалистами центра, оказывая им всестороннюю поддержку».

«Т-Платформы» — международный разработчик суперкомпьютеров, поставщик решений и услуг для высокопроизводительных вычислений. Компания создана в 2002 году и сегодня имеет центральный офис в Москве (Россия) и региональные штаб-квартиры в Ганновере (Германия), Киеве (Украина), Тайбее (Тайвань), и Гонконге (Китай). Компания реализовала более 200 комплексных проектов, 6 из которых вошли в рейтинг Top500 самых мощных систем мира. Компания владеет патентами на ряд суперкомпьютерных технологий и электронных компонентов. Решения «Т-Платформы» используются для фундаментальных и прикладных исследований в различных отраслях науки: в биотехнологии, ядерной физике, химии, математике, а также решения ресурсоемких задач в промышленности, компьютерной графике и других областях.

BalaBit IT Security

Процессы под контролем

Компания «КАБЕСТ» (входит в группу «Астерос») стала партнером BalaBit IT Security, мирового лидера в области мониторинга привилегированного доступа, логирования и прокси-технологий. Теперь «КАБЕСТ» может предложить своим заказчикам полную линейку продуктов для сетевой безопасности.

BalaBit IT Security — мировой производитель систем безопасности, которые обеспечивают всесторонний мониторинг операций, производимых на корпоративных серверах. Технологии BalaBit позволяют фиксировать детали любого изменения в ИТ-системе, произведенного ИТ-специалистами компании или представителями компании-хостера, что позволяет в разы снизить риски несанкционированных изменений в ИТ-инфраструктуре.

«BalaBit IT Security имеет широкую клиентскую базу и развитую партнерскую сеть в 30 странах мира. Наши решения предназначены для финансовых, телекоммуникационных, транспортных компаний и государственных учреждений. Они позволяют полностью удовлетворить нормативные требования регуляторов и обеспечить непрерывность бизнес-процессов компаний, — отмечает Zoltan Gyorko, директор по развитию бизнеса BalaBit IT Security. — Партнерство с «КАБЕСТ», российским экспертом в области разработки и интеграции ИБ-решений, является частью для нас. Это возможность расширить присутствие нашей компании на рынке России».

Среди представленных на российском рынке продуктов компания будет внедрять такие решения как: Shell Control Box — устройство контроля, аудита и защиты привилегированного доступа к рабочим станциям, серверам и сетевым устройствам; Syslog-ng Store Box — программно-аппаратный комплекс для сбора, классификации и хранения журналов различных сетевых устройств и приложений; Межсетевой экран Zoпр, который обеспечивает полный контроль обычного и зашифрованного сетевого трафика с возможностью фильтрации и изменения контента.

«С развитием ИТ-аутсорсинга, популярностью «облачных» технологий, услуг коммерческих дата-центров, растет желание заказчиков обеспечить безопасность корпоративной информации. Компании стремятся не просто защитить собственные ресурсы с помощью инструментов ИТ, привлекая ИБ-специалистов, но и свести к минимуму влияние человеческого фактора. Создание двойного контроля с помощью решений BalaBit IT Security позволяет в разы сократить риски нелегальных изменений в ИТ-инфраструктуре и, как следствие, несанкционированного доступа к конфиденциальной информации. Мы уверены, что решения нашего партнера будут позитивно восприняты российским рынком», — комментирует Иван Бурделло, технический директор компании «КАБЕСТ».

BalaBit IT Security — производитель систем, обеспечивающих всесторонний мониторинг операций на корпоративных серверах, включая запись с экрана, детальный учет всех сессий и операций обслуживания. Технологии BalaBit фиксируют детали каждого изменения, произведенного ИТ-специалистами, аутсорс-администраторами или представителями компании хостера, начиная от ввода с клавиатуры, запуска приложений, изменений в конфигурации, модификации исполняемых файлов и файлов загрузки, до онлайн-поиска и перемещения отдельных документов с сохранением хронологического порядка операций. Согласно Deloitte Technology Fast 50 (2010), BalaBit занимает второе место в Центральной Европе по скорости роста компании. Имеет региональные представительства во Франции, Германии, Италии, России и США. Работает с партнерами во всем мире. Центры поддержки расположены в Венгрии.

Компания «КАБЕСТ» в составе группы «Астерос» занимается созданием и внедрением интегрированных систем комплексной безопасности объектов и предлагает уникальные решения в реализации проектов различной сложности и масштаба. Постоянными клиентами «КАБЕСТ» являются правительственные, государственные, силовые и коммерческие структуры, предприятия и организации промышленности и оборонного сектора.

Группа «Астерос» занимает второе место в сегменте системной интеграции российского рынка ИТ-услуг, по оценке IDC, по итогам 2010 года. Основными направлениями деятельности группы являются: построение ИТ-инфраструктуры, инженерных систем, систем безопасности, а также предоставление услуг ИТ-консалтинга и ИТ-аутсорсинга. В состав группы входят компании «Астерос», «Астерос Консалтинг», «Астерос Лабс», «Аверта», «КАБЕСТ», «Астерос Украина».

Ядерный тендер

Цифровая радиография

Компания «Юнитест-Рентген» стала победителем тендера ФГУП «Российский Федеральный ядерный центр — Всероссийский научно-исследовательский институт экспериментальной физики» на закупку комплексов цифровой радиографии на основе запоминающих пластин. В рамках выполнения работ специалистами «Юнитест-Рентген» осуществляются поставка и пуско-наладка комплекса цифровой радиографии «Градиент» — собственной разработки компании.

Участниками тендера, представившими экспертам РФЯЦ-ВНИИЭФ конкурсные заявки, стали две российские компании: ЗАО «Тестрон», производитель комплекса «Фосфоматик», и ЗАО «Юнитест-Рентген», производитель комплекса «Градиент». Оборудование обеих компаний разработано на базе сканеров ведущих мировых производителей Kodak и Duerr. В результате оценки ряда параметров тендерных заявок, таких как функциональные возможности оборудования, надежность, опыт успешной эксплуатации, стоимость и сопутствующая сервисная поддержка, победителем была признана петербургская компания «Юнитест-Рентген». По условиям тендера компания обязана осуществить поставку и пусконаладку комплекса цифровой радиографии «Градиент» на ФГУП «РФЯЦ-ВНИИЭФ» в текущем году.

Данная поставка комплекса «Градиент» является продолжением программы ЗАО «Юнитест-Рентген» по оснащению предприятий российской атомной промышленности оборудованием для неразрушающего контроля. В рамках данной программы компания осуществляет поставку десяти комплексов цифровой радиографии и сопутствующего оборудования на атомные станции страны до конца текущего года.

Комплекс цифровой радиографии «Градиент» с флуоресцентными запоминающими пластинами сочетает гибкость, надежность, высокое разрешение и чувствительность, большой динамический диапазон и простоту эксплуатации. В состав комплекса входят сканеры Duerr, запоминающие пластины и программное обеспечение «ВидеоРен Про». Комплексы «Градиент» могут работать как с рентгеновскими, так и с изотопными источниками излучения, позволяя решать широкий спектр задач неразрушающего контроля в различных отраслях промышленности.

Всероссийский научно-исследовательский институт экспериментальной физики (РФЯЦ-ВНИИЭФ) — федеральное государственное унитарное предприятие Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом». Институт основан в 1946 году для реализации советского атомного проекта. Здесь были разработаны первые отечественные атомная и водородная бомбы. В настоящее время ФГУП РФЯЦ-ВНИИЭФ — крупнейший научно-технический центр России, который успешно решает оборонные, научные и народнохозяйственные задачи. Основной задачей РФЯЦ-ВНИИЭФ было и остается обеспечение надежности и безопасности ядерного оружия России.

Mione от GEA FT

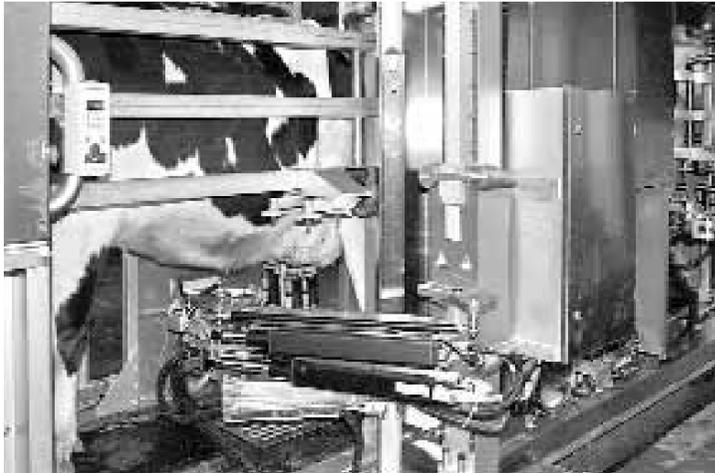
Первый в России немецкий доильный робот

Специалисты GEA Фарм Технолоджиз и АСЧАР в Ленинградском филиале ЗАО Красноармейское впервые в Российской Федерации подоили коров на немецком роботе Mione. Животноводческий комплекс ЗАО ПЗ «Красноармейский» был запущен в эксплуатацию еще в 1977 году. Комплекс был оснащен линейными молокопроводами, практиковалось привязное содержание животных. Но в условиях нехватки персонала и высоких требований к качеству получаемого продукта, данная технология производства молока себя не оправдывает. В 2002 году руководители предприятия решили отказаться от линейных молокопроводов и начали капитальную реконструкцию фермы и плавный переход на беспривязное содержание. Сначала были установлены современные доильные залы «Елочка» WestfaliaSurge, а в 2011 году появился первый доильный робот. Коровник, в котором установлен Mione, расширили, установили новое стойловое оборудование, сделали качественное освещение и вентиляцию, а так же установили современные скреперные системы для удаления навоза.

Технологическая часть проекта была разработана Северо-Западным НИИ Механизации и Электрификации Сельского Хозяйства РАСХН (Санкт-Петербург). Проект был разработан с учетом всех требований и рекомендаций, предъявляемых немецкими специалистами. Перед сотрудниками НИИ ставилась задача вписать робота в имеющееся здание, а так же правильно организовать движение животных. В результате, помещение спланировали таким образом, что один трехбуксовый робот расположили справа от входа в коровник и один трехбуксовый робот слева, а также определенным образом установили новое стойловое оборудование. Коровы передвигаются в коровнике по принципу «полежала-подоилась-поела»: от кормового стола проходит в зону отдыха, где она может отдохнуть и полежать на свежей подстилке, затем пройти в преддоильную зону к роботу и оттуда опять к кормовому столу. Селекционные ворота не позволяют животному перейти из зоны отдыха в преддоильную зону, если необходимо количество времени еще не прошло и корова не готова к доению. Ей будет пред-

ложено пройти к кормовому столу или в санитарную зону, если необходимо провести определенные ветеринарные процедуры. Если корова уже готова к доению, то ей будет открыт проход в зону ожидания, и затем она может пройти в бокс на дойку.

Преимущество и главная особенность данной системы заключается в том, что для обслуживания 150 голов потребовалось 3 бокса и всего один робот. Технология реализована таким образом, что рука-манипулятор перемещается от одного бокса к другому. Когда животное заходит в бокс, подается корм, рука-манипулятор перемещается к данному боксу и при помощи 3D камеры определяет положение вымени и координаты сосков, а затем подключает доильный аппарат. Далее прово-



дится обработка сосков перед доением, автоматическое включение вакуума и начинается доение. На этом, рука-манипулятор свою задачу выполняет и может отправляться к следующему боксу для обслуживания следующей коровы.

В коровнике, расположенную внутри бокса встроена приемная антенна, которая идентифицирует животное. Она может двигаться вперед-назад и подстраивается под каждую корову индивидуально. После первого доения нового животного робот запоминает его индивидуальные параметры, и в следующий раз подключение происходит намного быстрее.

Пол внутри бокса решетчатый, сделан вывод канализации в траншею. Для того, чтобы коровы могли привыкнуть к боксу и постепенно перешли

на роботизированное доение, на комплексе поступили следующим образом: в первый день отделили 50 голов основного стада в зону ближе к роботу и первые 2 раза доили вручную, без использования руки-манипулятора. Коровы заходили в бокс, ей подавали корм и присоединяли доильные аппараты вручную.

Сотрудники комплекса рассказывают, как животные отреагировали на доение роботом: «Мы все пережили и боялись, что первая дойка пройдет труднее. Думали, что всем колхозом придется коров закладывать в бокс. Но животные отнеслись к роботу спокойно и даже с любопытством, во второй раз их даже не пришлось уговаривать, они сами шли на дойку. Быстро поняли, что надо делать. Им, кажется, даже больше понрави-

лось здесь, чем на «Елочках», т.к. никто их не гонит, никто не кричит, никто их не пугает, а еще, в боксе их ждет вкусный корм». Постепенно к стаду прибавляют новых животных. Они быстро узнают друг у друга, если вылят, что одна пошла, то за ней и все остальные делают также.

Животные находятся в естественных условиях, а тишина, в которой происходит доение обеспечивает дополнительный комфорт. Коровы не испытывают стресс от громкого звука, не пугаются, ведут себя спокойно и дают больше молока. Вакуумные насосы доильного робота Mione работают на порядок тише за счет встроеного в систему блока «вакуум по требованию». После того как корова прошла идентификацию насос начинает работать, вакуумирует систему и перехо-

зультатов каждого отдельного животного, точно по минутам, круглый год.

GPRS и Интернет модули следят за работой системы и выдают смс сообщения на указанные мобильные телефоны. Если произошла внештатная ситуация или вдруг отключилось электропитание, то находится за пределами фермы, специалист получает оперативную информацию и может начать действовать.

В помещении молочного блока установлены буферные танки и основной танк-охладитель молока TCOol на 12 т. На время промывки основного танка, молоко собирается в буферных и по окончании промывки, молоко из буферных танков перекачивается в основной. Для каждого робота устанавливается свой отдельный буферный танк.

длит в режим работы на пониженных оборотах. Если зашла 1 корова, то вакуумный насос подает вакуум из расчета на 1 корову. Несмотря на то, что дойка идет круглосуточно, вакуумные насосы работают по необходимости и потребляют меньше энергии.

У каждого робота есть свой персональный компьютер (промышленная система RDM). Но когда роботов несколько, бегать от одного компьютера к другому неудобно, поэтому вся эта система объединена в 1 компьютер, на котором установлена программа управления стадом DairyPlan. Он находится в компьютерной комнате и позволяет централизованно управлять всеми процессами на ферме, видеть все данные сразу: от потребления кормов, продуктивности поголовья, до ре-

зультатов каждого отдельного животного, точно по минутам, круглый год.

GPRS и Интернет модули следят за работой системы и выдают смс сообщения на указанные мобильные телефоны. Если произошла внештатная ситуация или вдруг отключилось электропитание, то находится за пределами фермы, специалист получает оперативную информацию и может начать действовать.

В помещении молочного блока установлены буферные танки и основной танк-охладитель молока TCOol на 12 т. На время промывки основного танка, молоко собирается в буферных и по окончании промывки, молоко из буферных танков перекачивается в основной. Для каждого робота устанавливается свой отдельный буферный танк.

длит в режим работы на пониженных оборотах. Если зашла 1 корова, то вакуумный насос подает вакуум из расчета на 1 корову. Несмотря на то, что дойка идет круглосуточно, вакуумные насосы работают по необходимости и потребляют меньше энергии.

Стратегия «Фарма 2020»

Как утолить кадровый голод российских фармкластеров

Стратегия развития и модернизации фармацевтической отрасли в России «Фарма 2020» стала катализатором для создания в стране региональных фармкластеров, в рамках которых локализируются производственные и научные мощности профильных компаний. В проекты строительства заводов и научно-исследовательских центров европейские фармгиганты уже вложили сотни миллионов долларов. Однако пока непонятно, где в условиях отечественного рынка найти столько опытных специалистов, которые будут способны трудиться на этих производствах.

Охота на технолога

Стратегия «Фарма 2020» предусматривает уже к 2014 году перевод на международные стандарты GMP всех работающих на территории России фармацевтических предприятий. Среди примерно 600 базирующихся в нашей стране производств, выпускающих лекарственную продукцию, по подсчетам экспертов отрасли, на сегодняшний день этим стандартам соответствуют лишь 10%. К 2020 году государство собирается потратить 120 млрд руб. на перевооружение 160 заводов фармацевтической и медицинской промышленности. Бизнес готов тратить на эти цели сопоставимые суммы: только иностранные компании хотят вложить в российский рынок в ближайшей перспективе более \$1 млрд, построен в нашей стране более десятка новых заводов в рамках фармкластеров и модернизация действующих производств. Однако где брать тысячи опытных сотрудников для новых и модернизированных предприятий?

«Для строительства или реконструкции фармзавода, как воздух, необходим технолог, знающий всю специфику данного производства. Именно он является связующим звеном между инженерами и проектировщиками, только он понимает, как правильно поставить задачу и тем, и другим, чтобы завод в конечном итоге заработал. Но хорошего технолога с опытом фармпроектирования днем с огнем не сыщешь. То же можно сказать и о любом другом квалифицированном и успешном специалисте. И работодатели, и кадровые агентства готовы на любые ухищрения, чтобы найти профессионала, задержать его и удержать», — отмечает ведущий специалист кадрового центра «ЮНИТИ» Наталья Барсукова.

По словам генерального директора Ассоциации российских фармацевтических производителей Виктора Дмитриева, средний возраст технолога на производстве составляет 60 лет. А где брать молодые кадры по многим специальностям, не очень понятно, ведь перечень направлений подготовки согласно образовательным стандартам никак не совпадает с запросами рынка. В стратегии «Фарма-2020» приведены цифры, согласно которым на производстве в отрасли трудится 65000 человек. Эксперт полагает, что сегодня работников существенно меньше. В соответствии со стратегией придется обучить или переподготовить более 10000 человек, занятых на разных этапах создания фармацевтической продукции.

На эти нужды даже предусмотрен бюджет в размере 35,2 млрд руб. Среди необходимых специальностей — научные исследователи (химики, биологи), промышленные научные специалисты, фармакологи, клиницисты, технологи (СМР), управленцы, инновационные менеджеры. Но многих из специалистов этого списка просто не готовят отечественные вузы! Согласно номенклатуре специальности высшего и послевузовского медицинского образования в сфере здравоохранения Российской Федерации, есть

три основных направления: управление и экономика фармации, фармацевтическая химия и фармакогнозия, фармацевтическая технология. При этом рассматривается технология производства в аптечных условиях, а не промышленная. То есть в соответствии с имеющимися приказами и инструкциями получается, что специалист для отрасли в принципе готовить некому.



Вакуум в сфере умов

Актуальность проблемы признает и Руслан Агасиев, руководитель отдела персонала «АстраЗенка Индастриз» (российское подразделение шведско-британской биофармацевтической компании AstraZeneca). «Сейчас на рынке очень ограничено количество кандидатов для работы в исследовательских центрах и на современных фармпроизводствах. Количество выпускников вузов — будущих профессионалов фармацевтического производства — на данный момент не покрывает все нужды современной фармпромышленности, которая сегодня интенсивно развивается», — подчеркивает он. AstraZeneca намерена инвестировать более \$150 млн в строительство завода полного цикла в Калужской области на территории про-



мышленного парка фармкластера Ворсино. Завод находится в стадии строительства, а выпуск первой готовой продукции запланирован на 2013 год. По плану компании, на предприятии будет задействовано до 145 работников уже в 2013 году. «Идеальный кандидат для производственного отдела и отдела качества нашего завода должен знать нормы GMP, Lean («бережливое производство») и российский ГОСТы. Для нас важны навыки владения английским языком (особенно на этапе запуска производства и передачи всех технологий производства и качества с уже работающих заводов компании AstraZeneca). Кроме того, мы хотели бы найти специалиста с

опытом работы на современном производстве, построенном по принципам GMP», — описывает Руслан Агасиев требования к соискателю. Однако, по словам эксперта, его компания понимает, что полностью укомплектовать штат завода профессионалами с соответствующим опытом сложно, поэтому готова брать молодого специалиста с профильным образованием, знанием

Калужской области. «Novo Nordisk строит в России производство полного фармацевтического цикла стоимостью около 100 млн евро. Мы еще не начали формировать команды для завода, хотя это вопрос практически уже завтрашнего дня. Нам потребуются и технические специалисты, непосредственно работающие на производстве, и сотрудники лаборатории по контролю качества, а также административный и управленческий персонал — все эти специалисты должны полностью владеть знаниями и навыками производства в соответствии со стандартами GMP. У нас запланирован многоуровневый процесс обучения сотрудников: базовые знания они получают в подготовительных центрах Калуги, Москвы и Санкт-Петербурга, а специальные навыки — в ходе стажировки практической подготовки на производственных площадках Novo Nordisk Дании», — говорит г-н Быков.

Рекрутеры отмечают, что работодатели, как правило, не слишком высоко оценивают подготовку вчерашних студентов и ищут кадры всех уровней преимущественно с опытом работы. «В выпускника вуза нужно вложить много знаний, умений, опыта, а для этого требуются профессионалы — коучи. Работать с молодыми специалистами могут позволить себе только крупные компании с собственной учебной базой и бюджетом», — говорит Наталья Барсукова. Эксперт кадрового центра «ЮНИТИ» отмечает, что на фармрынке сегодня наиболее востребованы вакансии, химиков-аналитиков, продукт-менеджеров, специалистов по качеству, сертификации, регистрации, маркетингов, а также управленцев всех уровней. «Фармацевтика — достаточно узкая отрасль. Здесь каждый специалист знает другого, и, соответственно, найти новые лица достаточно сложно. Причем компании всячески стараются удержать опытного и эффективного сотрудника, и поэтому мы порой сталкиваемся с тем, что успешному кандидату его нынешний работодатель выдвигает более привлекательное предложение», — рассказывает Наталья Барсукова.

«При правильной постановке вопроса со временем кластеры станут центрами кристаллизации новых R&D подразделений и будут способствовать возрождению фармпромышленности на новом, современном уровне. Для этого необходимо наладить производство, обучение и вза-

имодействие между всем участниками фарминдустрии. Но в настоящее время кадры — основная проблема. Если не произойдет кооперации с образовательными учреждениями, то мы будем топтаться на месте, переманивания одних и тех же специалистов», — подчеркивает резидент по фармацевтической теме проекта «Сколково», генеральный директор компании «Фарма Био» Владислав Дегин.

Александр Быков, глава подразделения по связям с госучреждениями и внешним связям компании «Фарма Био» составляет порядка \$600 млрд в год, российский рынок «весит» около \$18 млрд (в 2010 году эта цифра составляла \$12 млрд). В среднем темпы роста отечественного фармрынка составляют до 15%, и, по оценкам экспертов, к 2020 году рынок может вырасти до \$60 млрд.

Больше любимых продуктов

«КапучОк» привлекает потребителей к управлению ассортиментом

Алена Русина

Компания «КапучОк» — оператор инновационной сети кофеино-снегового вендинга — объявила о запуске программы «Больше любимых продуктов», в рамках которой будут внедряться различные механизмы наиболее точного приспособления ассортимента каждого вендингового автомата к особенностям потребительского поведения сотрудников корпоративных клиентов сети. В качестве первого шага в реализации этой программы компания «КапучОк» начинает бесплатно предоставлять услугу «Предложи нужный товар», позволяющую офис-менеджерам и сотрудникам предприятий-клиентов управлять ассортиментом установленных в компании снековых автоматов «КапучОк».

Данная услуга устраняет одну из главных причин того, что сотрудник приобретает товары не в торговом автомате, находящемся прямо в офисе, а в других торговых точках. Это не только ускоряет привыкание к ТА и повышает лояльность потребителей, но и на 4-5% увеличивает объем продаж в корпоративном секторе.

Теперь, обратившись к закрепленному за своей компанией персональному менеджеру, любой сотрудник может предложить включение любого нужного ему продукта в ассортимент ТА «КапучОк», установленном по месту работы. Для этого ему необходимо лишь отправить по электронной почте письмо-заявку, в которой указаны: точное название или описание товара, название своей организации и адрес установки автомата. В ближайшее время такую заявку можно будет оформить и в «Личном кабинете» на сайте компании «КапучОк». Во многих случаях предложенный товар появляется на полках автомата уже через один-два дня — при очередном обслуживании ТА.

Обработка заявки проходит так. Сначала персональный менеджер выясняет, не возражает ли против этой просьбы офис-менеджер, отвечающий в организации за взаимодействие с сетью «КапучОк». Далее, может потребоваться уточнение заявки, если она сформулирована слишком размыто (например, «натуральный томатный сок» или «хорошая газированная вода в бутылках 0.3 л»). При этом менеджер может сразу предложить варианты товаров, которые соответствуют и описанию, и стандартам качества сети «КапучОк». Как только подходящий вариант выбран, менеджер выбирает, какую позицию текущего ассортимента заменит новый товар, а также определяет его место на полках снекового ТА. На заключительной стадии формируются задания в отделе закупок и логистики, а скорректированная карта загрузки автомата передается в подразделение обслуживания автоматов. Подчеркнем, что вся процедура занимает не более десяти рабочих дней — даже если производитель нужного товара не является поставщиком сети «КапучОк». В подавляющем же большинстве случаев исполнение заявки укладывается в один или два цикла обслуживания автомата (три и шесть дней, соответственно).

Отметим, что практически на каждом шаге вышеописанной процедуры активно используется применяемая в сети «КапучОк» комплексная система телеметрической и информационно-аналитической поддержки вендингового бизнеса «Венд Аналитика», охватывающей все потребности оператора вендинга в области контроля, управления, учета и планирования. «Венд Аналитика» позволяет мгновенно найти и проанализировать варианты, отвечающие требованиям заявки. Для любого ТА она мгновенно ранжирует товары по интенсивности продаж, и выбор «кандидатов на замену», как правило, становится тривиальным. Не сложнее и «вписать» новый товар в системы логистики и закупок, а также произвести необходимые изменения в карте расстановки товаров и перечне работ по обслуживанию автомата.

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

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

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

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

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

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

Адрес для корреспонденции: 123104, Москва, а/я 29
Тел. редакции: (495) 729-3977, 778-1447, 499-194-1033 (факс)
www.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 3.2.2012
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38
www.redstarph.ru
Номер заказа 404
Тираж 40000 экз.