

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Важное решение

Оснастка для «Вертолетов России»

Датский позитив

Kamstrup: расширение производства

Перспективы Ижмаша

Эксперты оценили новое оружие

ПМСОФТ приглашает

Конференция по управлению проектами

Трубы — народу

ТМК признана лучшим поставщиком

СТРАТЕГИИ

4-5

ФАС против соды

«Лакмус» состояния химической отрасли

Судебная хроника

Борьба с отечественным производителем

Химическое недомыслие

Реальная угроза национальной безопасности

Мифы о ценах

Duty-free фактически развенчан

Процедура buyback

Новые возможности для компаний

Российский газ — в Италию

Об условиях поставок договорились

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6-7

Лучшие по профессии

Стартовал Всероссийский конкурс

Лазерное авиасканирование

МРСК Центра и Приволжья

Итоги и задачи

Стабильность Московской системы

ПОДРОБНОСТИ

8

Krusovice Musketyr 2012

Самый веселый и вкусный зимний фестиваль

Не японцами едиными

Секреты уникальной бизнес-модели

Официальное уведомление

Внесение изменений в условия конкурса

ВАЖНАЯ ТЕМА

По данным опроса руководителей 100 московских компаний, 74% респондентов считают штрафные санкции неэффективным инструментом в достижении результатов, хотя 32% их по-прежнему применяют. Достойную зарплату и систему бонусов считают действенным мотивирующим инструментом 86% респондентов. Для большинства сотрудников деньги являются сильным мотиватором, а понятная система показателей, позволяющая зарабатывать премии за успешное выполнение задач, действительно стимулирует и удерживает специалистов. Однако без постоянного повышения зарплаты финансово мотивированный человек в компании долго не продержится. Нужен комплексный подход, содержащий как материальные, так и нематериальные стимуляторы. А.Жуков считает: «Штрафные санкции психологически травматичны для сотрудников, и подобный дискомфорт в команде уж точно не станет залогом успеха. К тому же штраф — это возможность сотруднику купить невыполнение каких-либо задач».

Родные партнеры

Национальные особенности семейного бизнеса

Марина Шишкина,
Кадровый центр «ЮНИТИ»

По данным Ассоциации семейного бизнеса России, в нашей стране семейных компаний уже более 2 млн, при этом наравне со скромными домашними магазинчиками есть и холдинги с оборотами в сотни миллионов долларов. Однако выживает далеко не каждое семейное предприятие: две трети бизнес-проектов с участием родственников быстро гибнут, порой — уже на этапе стартапа. Однако на практике семейные компании, которые удерживаются на плаву, отличаются очень высокой кризисоустойчивостью.

Свои люди — сочтемся

Семейный бизнес — голубая мечта тех, кто хочет стать сам себе хозяином. Однако для многих людей, поработавших в подобных структурах, это понятие ассоциируется с кошмарным сном. По словам консультанта, руководителя группы подбора персонала кадрового агентства «ЮНИТИ» Ирины Антоненко, причиной ухода специалистов из семейных компаний часто служит сложная психологическая обстановка в коллективе. «Многим, например, трудно работать с подчиненными — родственниками владельца, поскольку им нельзя ничего возразить, высказать свое недовольство их работой или указать на промахи — все тут же будет транслировано вышестоящему руководству», — поясняет эксперт.

Сложно и самим управленцам, особенно если они находятся в близких отношениях. «Домашние неурядицы муссируются на работе в ущерб деловому процессу, а обсуждение проблем бизнеса плавно перетекает на кухню или в спальню. В результате ни в семье, ни на работе мира и покоя не видать», — замечает совладелица сети интернет-магазинов по продаже туристического снаряжения Надежда Федотова (имеет долю в бизнесе совместно с супругом и его родственниками). — Когда личное и деловое перемешиваются...

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Расходы федерального бюджета за февраль составили 1,974 трлн руб., доходы — 1,889 трлн руб. (в феврале — 900 млрд и 833 млрд руб.), дефицит — 85 млрд. В январе бюджет тоже был дефицитным — впервые за 11 лет, с дефицитом 18 млрд руб. Основная причина нарастания дефицита — ускоренное финансирование расходов. Так, например, затраты по статье «Национальная оборона» составили 147 млрд руб., годом ранее — 23 млрд.

еся у руководителей, зеркальная ситуация ожидается и в команде сотрудников».

Если в коллективе процветает «семейственность», то офис быстро превращается в распадк панибратства и неорганизованности. Родственникам, как правило, верят на слово. К ним более лояльно относятся в вопросах опозданий и отгулов.

показатели (3-5%), существует высокий риск потерять ключевых специалистов, которые не являются родней. У них быстро формируется ощущение, что есть некая каста, родовой клан людей, которым прощаются больше, а требования к которым — ниже. «Даже если руководство не выделяет родственников, их присут-

ствие опаздывать/уходить раньше, чаще болеть и пр.), отношений в коллективе, просто потому, что ты должен там работать и вряд ли сможешь быть конкурентоспособным на открытом рынке труда», — замечает Ирина Антоненко. — Хотя порой складывается и обратная ситуация, когда владельцы компании осознанно завыша-

ют штата, по словам эксперта кадрового центра «ЮНИТИ», в основном по двум причинам. Первая — количественная: организация развивается слишком быстро и знакомств попросту не хватает. Вторая — качественная: фирма сталкивается с серьезными проблемами из-за некомпетентности сотрудников-родственников или



Настоящее дело по-настоящему объединяет, в том числе и родственников

А когда приходит время отчета о проделанной работе, находится тысяча оправданий, почему задача не выполнена вовремя и в полном объеме.

В результате у сотрудников, не имеющих связей, создается ощущение малой ценности собственной роли в компании. По мнению Ирины Володиной, которая совместно с мужем владеет научно-производственной компанией «ПОТОК ИНТЕР», в тех фирмах, где работают у родственников из-за удобного графика (возможнос-

ть для остальных сотрудников становится поводом усомниться в справедливости решений, что часто служит стимулом для поиска новой работы», — констатирует она.

Семейный бюджет

Проблема удержания персонала усугубляется несовершенством мотивационной системы. «Уровень зарплат в «семейных компаниях» часто не дотягивает рыночный. Многие работают у родственников из-за удобного графика (возможнос-

ют компенсации для своих родственников». Небольшие семейные компании могут долгое время работать при отсутствии справедливой мотивационной системы, поскольку, как правило, ведут подбор персонала по рекомендациям своих же сотрудников. Таким образом, главным критерием оценки становится не квалификация, а связь: «Был бы человек преданным, а работать научим...»

Компании отказываются от данного подхода к формирова-

сложностей в управлении. «Однако сложен не только первый шаг перехода к внешнему рынку труда. Многие руководители привыкают платить низкие зарплаты, и им непросто бывает доказать, что квалифицированный специалист стоит дорого. Также они долго не могут свыкнуться с необходимостью платить за услуги рекрутмента, так как, по их мнению, поиск персонала — это «сухой пух», — замечает Ирина Антоненко.

(Окончание на стр. 4)

Энергетический дуэт

Russia Power and HydroVision Russia 2012

На этой неделе в московском «Экспоцентре» проходит ведущее отраслевое мероприятие — выставка и конференция Russia Power and HydroVision Russia. Проводимое в «Экспоцентре» мероприятие — высокого мирового уровня, в нем принимают участие главные игроки российской и международной энергетической отрасли, представляющие последние достижения в сфере услуг и технологий, предоставляет уникальные возможности для установления контактов и ведения бизнеса как для посетителей, так и для экспонентов.

Выставка и конференция Russia Power, успешно проводимая уже в десятый раз, высоко ценится как ведущая платформа для сбора и обмена информацией о стратегиях и технологиях в электроэнергетической отрасли. По статистике, предыдущая выставка в 2011 году привлекла около 6 тыс. специалистов, включая представителей российских и международных государственных энергетических департаментов, ОГК и ТЭК, производителей оборудования, ЕРС компаний и консультантов отрасли.

Состоящая из двух направлений, высокоуровневая программа конференции Russia Power охватывает ключевые вопросы ведения бизнеса и технологических достижений в области генерации и сектора передачи и распределения. Разработанная профессионалами как российской, так и зарубежной энергетической арены, программа посвящена практическим решениям проблем, с которыми сталкивается энергетическая отрасль сейчас, и на будущее.

В своем приветственном слове к открытию Десятой Международной конференции и выставки «Russia Power and HydroVision Russia 2012»

министр энергетики РФ Сергей Шматко отметил: «Энергетическая отрасль является системообразующим сектором российской экономики, залогом успешного инновационного развития страны и улучшения благополучия граждан России. Наша страна является одним из крупнейших энергетических рынков мира и с каждым годом объем вырабатываемой в России энергии продолжает увеличиваться. В то же время растут и требования, предъявляемые к отрасли, расширяется круг задач, стоящих перед энергетикой: внедрение инновационных технологий, модернизация инфраструктуры, бережное отношение к природным ресурсам, подготовка квалифицированных кадров, развитие клиентоориентированности. Эффективное решение данных задач сегодня позволит обеспечить безопасное и надежное функционирование энергетической отрасли».

Среди многочисленных мероприятий в рамках Russia Power и HydroVision можно выделить молодежную программу «Инвестиция в будущее», организованную корпорацией PennWell и Международной Ассоциацией корпоративного образования при поддержке Федерального агентства по делам молодежи РФ. Молодежная программа Russia Power 2012 ставит своей целью помочь раскрыть новые перспективы энергетической отрасли, получить ценные знания и уникальный опыт общения с представителями крупнейших российских и иностранных энергокомпаний, оценить перспективы трудоустройства молодых специалистов, выявить наиболее актуальные направления в отрасли. Программа была инициирована в 2009 году в качестве пилотного проекта и уже 2010 году получила признание как со стороны студентов и молодых специалистов профильных направлений, так и со стороны российских и международных энергокомпаний.

Наши МиГи

Министр обороны Российской Федерации Анатолий Сердюков и Генеральный директор ОАО «Российская самолетостроительная корпорация «МиГ» Сергей Коротков подписали контракт на поставку партии корабельных истребителей МиГ-29К и МиГ-29КУБ.

В соответствии с условиями контракта, РК «МиГ» в период с 2013 по 2015 год передаст Военно-Морскому Флоту России 20 самолетов МиГ-29К и 4 МиГ-29КУБ. Самолеты будут поставлены в новом техническом лице, соответствующем требованиям Министерства обороны.

Министр обороны Российской Федерации подчеркнул: «Подписание контракта на поставку этих истребителей — реальный вклад в реализацию долгосрочной программы, направленной на переснащение Вооруженных Сил России. Вслед за ВВС, морская авиация ВМФ получит современные боевые самолеты, не уступающие лучшим зарубежным аналогам».

Генеральный директор ОАО «РК «МиГ» Сергей Коротков заявил, что заключение государственного контракта — важнейший результат многолетней работы по созданию новых истребителей и развертыванию их массового производства. «МиГ-29К и самолеты, разработанные на его базе, в среднесрочной перспективе обеспечат стабильную нагрузку производственных мощностей корпорации», — отметил глава РК «МиГ».

Как уже писал «Промышленный еженедельник», корабельные истребители МиГ-29К (одноместный) и МиГ-29КУБ (двухместный) — многофункциональные самолеты поколения «4+», предназначенные для решения задач ПВО корабельных соединений, завоевания господства в воздухе, поражения надводных и наземных целей управляемым высокоточным оружием днем и ночью в любых погодных условиях.

Первый полет опытного истребителя МиГ-29КУБ состоялся в январе 2007 года. Серийный самолет впервые поднялся в воздух в марте 2008 года. Истребители МиГ-29К/КУБ отличаются улучшенными эксплуатационными характеристиками и повышенной надежностью агрегатов, систем и узлов. По сравнению с ранее выпускавшимися истребителями, летный ресурс МиГ-29К/КУБ увеличен более чем в два раза, а стоимость летного часа снижена почти в два с половиной раза.

Бортовое радиоэлектронное оборудование МиГ-29К/КУБ строится по принципу открытой архитектуры. На истребители установлена многофункциональная многорежимная импульсно-доплеровская бортовая радиолокационная станция (БРЛС) «Жук-МЭ». По сравнению с радаром предыдущего поколения, она имеет больший диапазон углов обзора по азимуту, увеличенную вдвое дальность обнаружения, меньшую массу и более высокую надежность. БРЛС «Жук-МЭ» обеспечивает сопровождение до 10 воздушных целей и одновременный обстрел ракетами четырех из них.

МиГ-29К/КУБ оснащаются современной многоканальной оптико-локационной станцией и системой целеуказания пассивным головкам самонаведения противорадиолокационных ракет. В состав комплекса вооружения входят управляемые ракеты «воздух-воздух» и «воздух-поверхность», корректируемые авиационные ракеты, авиационные бомбы и встроенная 30-мм пушка. По требованию заказчика в состав вооружения могут вводиться новые образцы авиационных средств поражения.

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



Искусство продвижения новейших экотехнологий в муниципальных образованиях РФ



Аэрофлот в очередной раз поставил рекорд производственной деятельности

«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

Уникальный пресс

На ОАО «Уралмашзавод» запущен уникальный гидравлический рамный пресс производства компании Schleifstein, предназначенный для холодной штамповки элементов шаровых резервуаров. Оборудование было приобретено в рамках инвестиционной программы по развитию производства шаровых резервуаров и газгольдеров при поддержке стратегического финансового партнера — Газпромбанка (ОАО). В общей сложности затраты на приобретение, установку, шеф-монтаж и запуск оборудования составили почти 230 млн руб. Пресс усилием до 1600 т запущен в комплексе с круговыми и крановыми манипуляторами. Масса пресса 182,4 т, толщина штампуемого листа до 150 мм, диаметр плоской круглой заготовки до 5,9 м. На оборудовании можно производить штамповку заготовок массой до 18 т, грузоподъемность каждого крана составляет 12 т. При помощи данного оборудования завод планирует наладить выпуск шаровых резервуаров объемом от 1000 м³ и до 6600 м³ с толщиной стенки до 80 мм.

«Уралмашзавод» получил ядерную лицензию

ОАО «Уралмашзавод» расширил область лицензирования в конструировании оборудования для ядерных установок. Ранее действующая лицензия распространялась только на конструирование оборудования для энергоблоков атомных электростанций. Вновь полученная лицензия распространяется на более широкую область конструирования: теперь предприятие имеет право заниматься конструированием транспортно-технологического оборудования ядерных установок (грузоподъемных кранов групп А, Б и В, подъемно-транспортного оборудования, перегрузочных машин 2 класса безопасности), локализующих систем безопасности, а также оборудования для переработки, транспортировки и хранения радиоактивных веществ и отработанного ядерного топлива. Срок действия лицензии — до января 2017 года. Лицензия на конструирование — это лишь первый этап в расширении предприятия своих компетенций. В настоящее время ведется подготовка к лицензированию изготовления оборудования аналогичной номенклатуры.

«Чистый город»

Всероссийский экологический проект

Сохранение природных ресурсов Земли — самая острая проблема человечества. В России внимание к экологии становится частью государственной политики. По заявлению Президента Российской Федерации Дмитрия Медведева, «качество окружающей среды должно стать важнейшим из показателей качества жизни и одним из основных показателей социально-экономического развития территорий».

Развивать экологическую ответственность необходимо общими усилиями: государства, бизнеса, науки, общества. Цель Всероссийского экологического проекта «Чистый город» — продвижение новейших экотехнологий в муниципальных образованиях РФ путем сотрудничества государственных и бизнес-структур. Проект включает в себя следующие этапы:

1. Конкурс «Самый чистый город РФ»
2. Съезд глав российских городов и руководителей экологического бизнеса «Экологические проблемы городов и способы их решения». Международная конференция по экологической безопасности работы систем водоснабжения и водоотведения.
3. Конкурс предприятий «Символ Чистого города»
4. Совещание руководителей крупных промышленных предприятий, проектировщиков и поставщиков оборудования «Водо-подготовка, водоотведение, воздухоочистка, энергосбережение, утилизация и рециклинг отходов на крупных промышленных предприятиях Российской Федерации».
5. Прикладную выставку новейшего экологического оборудования.

Тематические разделы: водоподготовка и водоотведение, воздухоочистка, управление отходами, экологическое строительство, энергосбережение, клининг, экологический транспорт, экологическое воспитание, экологические товары.

Для участия компании в проекте необходимы следующие качества:

- экологическая направленность деятельности;
- гибкая ценовая политика в отношении заказчиков (муниципальных образований РФ);
- отсутствие задолженности перед госбюджетом;
- наличие технических специалистов, способных вести прямой диалог со специалистами отраслевых министерств: строительства и ЖКХ, охраны окружающей среды, транспорта и энергетики, (в зависимости от специфики предлагаемой компанией продукции).

Проект проходит при поддержке ЮНЕПКОМА, Министерства природных ресурсов и экологии РФ, Федерального агентства водных ресурсов, Федеральной службы по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды, Аппарата полномочного представителя Российской Федерации в Сибирском федеральном округе, Правительства Новосибирской области, мэрии Новосибирска.

«Чистый город» — это единая коммуникационная площадка, созданная для содействия государственной экологической программе, поиска новых партнеров и установление прямого диалога между государством и бизнесом на взаимовыгодных условиях.

Организатор проекта:
Российская Коммуникационная Система
Государство и Бизнес
cleancity@sb-coor.ru
Тел.: (383) 217-41-03, 359-12-13
г.Новосибирск, ул. Ядринцевская, д.68/1
сайт: проект-чистый-город.рф

Важное решение

Оснастка для «Вертолетов России»

Центру компетенций по технологической подготовке производства ОДК, созданному на базе ЗАО «СатИЗ», корпорация «Вертолеты России» планирует передать изготовление технологической оснастки — штампов и пресс-форм. Такое решение было принято во время визита делегации корпорации «Вертолеты России» во главе с директором производственного департамента Андреем Черкашиным на ЗАО «Сатурн — Инструментальный завод».

В ходе визита представители корпорации посетили производственные подразделения инструментального завода, познакомились с технологическими возможностями ЗАО «СатИЗ», побывали на участке электроэрозионной обработки деталей.

Гостям были представлены все виды продукции предприятия. Они смогли оценить качество ее производства, точность изготовления и другие преимущества.

«Та продукция, которую изготавливают в ЗАО «СатИЗ», относится к разряду высоко-технологичных», — отметил директор производственного департамента корпорации «Вертолеты России» Андрей Черкашин.



— Такая продукция нас интересует, и мы реально хотим найти здесь точки соприкосновения и сконцентрировать работу на передаче части объемов производства оснастки и приспособлений в «СатИЗ», а самим заниматься профильными делами — производить вертолеты».

Кроме того, визит делегации был вызван интересом к методике и практике работы

Центра компетенций по технологической подготовке производства на базе инструментального завода.

«Если ЗАО «СатИЗ» формируется как Центр компетенций, то здесь будут концентрироваться и научные знания, и высокие технологии», — подчеркнул Андрей Черкашин. — Нам было бы очень интересно найти взаимопонимание в этой области и применить у се-

бя аналогичные вещи». По словам коммерческого директора ЗАО «СатИЗ» Максима Мясцова, в ходе встречи было принято решение рассмотреть возможность партнерства ЦК ТПП ОДК на базе ЗАО «СатИЗ» с ОАО «Ступинское машиностроительное производственное предприятие» корпорации «Вертолеты России» в сфере технологической подготовки производства.

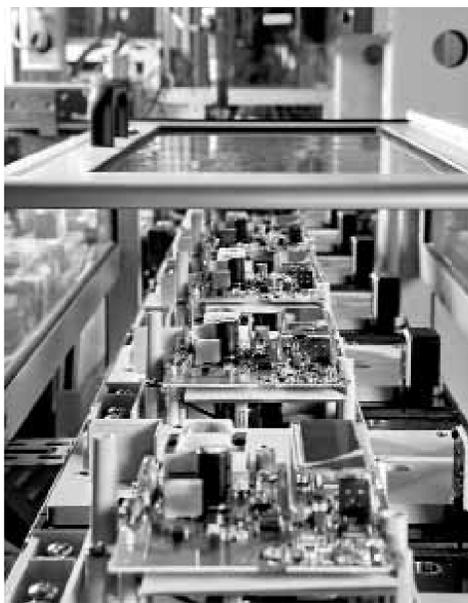
Датский позитив

Kamstrup объявила о расширении производства

Компания Kamstrup — мировой лидер по производству измерительных решений в энерго- и водопотреблении — объявила о расширении производственных площадей своего завода в городе Скандеборг (Дания) и запуске нового высокоавтоматизированного производства ультразвуковых счетчиков воды.

Несмотря на экономическую нестабильность мировых рынков, Kamstrup продолжает расширять свое производство. Продукцию компании составляют ультразвуковые приборы учета тепла, охлаждения и воды. Поставки с завода осуществляются в более чем 60 стран мира, и объемы продаж компании в 2011 году выросли на 30% по сравнению с 2010 годом. В ходе реконструкции завода для размещения новых автоматизированных производственных мощностей было построено и введено в эксплуатацию четыре тыс. кв. м. площади.

Необходимость увеличения производства была вызвана стремительно возросшим спросом предприятий водоканалов Дании на приборы коммерческого учета, в частности, новинку MULTICAL®21, ультразвуковой водосчетчик, который оснащен функцией определения наличия утечек в системе водоснабжения. Дания — высокоразвитая промышленная страна, с одним из



самых высоких уровней жизни населения, известная своим инновационным подходом к технологическим разработкам в сфере систем тепло- и водообеспечения.

Многие предприятия водоканалов Дании выдвигают необходимость в удаленном сборе показаний счетчиков, в пол-

ности или полуавтоматическом режиме, чем и обусловлен чрезвычайный интерес к новой продуктовой линейке Kamstrup. «Мы рассчитывали, что наша новинка привлечет внимание, но количество заказов превалировало все наши ожидания», — говорит Пер Асмуссен, генеральный

директор главного офиса Kamstrup.

За 2011 год штат инженеров и разработчиков компании увеличился на 80 человек. «Каждый четвертый сотрудник компании занят в области развития технологий. Это высокий показатель, который гарантирует не только высокое качество инновационных измерительных решений, но и максимально сжатые сроки производства продукции» — добавил Пер Асмуссен.

СПРАВКА «ПЕ»:

Kamstrup A/S — мировой лидер по производству ультразвуковых приборов учета тепловой энергии. С 1990 года — собственностью датской нефтяной компании Oleselskabet Danmark (OK). Производство и головной офис компании находятся в Дании. Продукция Kamstrup A/S представлена 60 странами мира. Численность персонала — свыше 750 человек. Дочерние предприятия работают в России, Голландии, Польше, Норвегии, Англии и Франции и др. С 1998 года было произведено и установлено более 3,2 млн теплосчетчиков Kamstrup. Поставки приборов учета тепловой энергии MULTICAL® в Россию осуществляются с 1995 года.

Перспективы Ижмаша

Рособоронэкспорт оценил оружие

На знаменитом российском предприятии Ижмаш побывала официальная делегация ОАО «Рособоронэкспорт» во главе с заместителем генерального директора Игоря Севастьянова. Цель визита — обсуждение перспектив сотрудничества с Ижмашем, а также знакомство с лучшими образцами и новинками боевого и гражданского оружия. Такие визиты уже стали традиционными: раз в год Ижмаш на своей территории организует встречи для подведения итогов работы за прошедший год и формирования планов партнерства на ближайшую перспективу.

В ходе совещания Игорь Севастьянов отметил, что в 2011 году, как и прежде, Ижмаш качественно, своевременно и в полном объеме выполнил свои обязательства по контрактам на поставку стрелкового оружия для зарубежных заказчиков. Стороны утвердили программу совмест-

ной деятельности и ценовую политику на 2012 год, а также обсудили перспективы партнерства в 2013-2014 гг. Руководители подразделений Рособоронэкспорта познакомились с оружием производством Ижмаша, оценили масштабы модернизации, проводимой на предприятии, а также качество изделий, поставляемых на экспорт.

На контрольно-испытательной станции завода они смогли лично испытать в стрельбе военную продукцию ижевских оружейников: снайперскую винтовку СВ-98, пистолет-пулемет «Витязь», новый автомат системы Калашникова АК-12, карабин для сил правопорядка «18,3 КС-К» и Сайга-12. Представители Рособоронэкспорта высоко оценили качество продукции Ижмаша, особенно отметив новый АК-12, который, по их мнению, будет пользоваться большим спросом у зарубежных заказчиков.

Большое внимание в ходе визита на Ижмаш было уделено и актуальным проблемам внешнеэкономической деятель-

ности, в частности длительной процедуре выдачи лицензий на экспорт боевого оружия. Из-за сложного порядка лицензирования многие потенциальные заказчики могут ждать образец оружия для сертификации от 6 до 12 месяцев, что не способствует получению и реализации заказов. Для исправления этой ситуации было принято решение совместно обратиться в Правительство и Минпромторг РФ с просьбой введения уведомительного порядка выдачи лицензий на экспорт стрелкового оружия.

«Мы рассчитываем, что поддержка ведомства поможет обеспечить Ижмаш новыми крупными заказами, которые позволят нам повысить выработку продукции, заработную плату сотрудникам, обеспечивая стабильное развитие предприятия. Совместными усилиями нам удастся обеспечить эффективную реализацию всех запланированных программ и выполнение всех экспортных поставок», — резюмировал генеральный директор ОАО «НПО «Ижмаш» Максим Кузюк.

ЦИТАТА НЕДЕЛИ



Владимир Дмитриев, Председатель Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

«России вполне по силам к середине нынешнего столетия стать первой в Европе и пятой в мире по экономической мощи, несмотря на крайне ограниченные демографические ресурсы. Рост капиталовооруженности труда, базирующийся на увеличении национальных нормы накопления и диффузии инноваций как отечественных, так и импортированных из-за рубежа, создаст качественно новую экономику. Только на такой материальной базе можно рассчитывать и на серьезные социальные преобразования в стране — увеличение среднего класса с нынешних 25–30% до 50–60% населения, создание устойчивого спроса на первоклассную фундаментальную и прикладную науку, новое образование».

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

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

Минпромторг России уведомляет о проведении:

12 апреля 2012 г. конкурса на замещение вакантных должностей руководителей: ФГУП «Всероссийский научно-исследовательский институт авиационных материалов», ФГУП «Научно-технический центр «Химвест», ФГУП «Научно-исследовательский институт стандартизации и унификации».

19 апреля 2012 г. конкурса на замещение вакантных должностей руководителей: ФГУП «Производственное объединение «Алмаз», ФГУП «Научно-исследовательский институт репродукции».

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

НОВОСТИ

Первое заседание

В Московской торгово-промышленной палате прошло первое заседание Комитета МТПП по вопросам развития оптовой и розничной торговли, общественного питания и бытовых услуг. Как прокомментировал председатель вновь образованного Комитета Михаил Мандалян, созданию Комитета предшествовала большая совместная работа Московской ТПП и Ассоциации «Арендаторы подземных пешеходных переходов столицы» по сохранению объектов мелкорозничной торговли в подземных переходах города. Результатом консультаций и переговоров с Департаментом торговли и услуг города Москвы явилось решение Межведомственной комиссии по вопросам потребительского рынка при Правительстве Москвы, которое, в частности, предусматривает организацию ГУП «Гормост» и ГУП «Московский метрополитен» оформить договоры аренды площадей с действующими арендаторами без проведения тендеров согласно федеральному законодательству. Это решение явилось катализатором для объединения предпринимателей, занимающихся санкционированной торговлей и оказанием услуг на территории города, в стенах Московской торгово-промышленной палаты. Как заметил заместитель председателя Комитета Сергей Марков, в МТПП создается самый большой комитет участников рынка торговли в Москве, поскольку сектор торговли охватывает большую часть предпринимательской деятельности в столице, из которой порядка 80% приходится на мелкорозничную торговлю, а это 100 тысяч рабочих мест. Организаторы и руководители комитета ставят задачей объединить всех участников рынка, чтобы цивилизованно и целенаправленно отстаивать свои интересы.

«Лучший по профессии» информресурс

На корпоративном сайте ОАО «МРСК Юга» создана информационная площадка, посвященная Всероссийскому конкурсу профессионального мастера «Лучший по профессии», который впервые проводится в этом году в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 7 декабря 2011 года. Основная цель Конкурса — повышение престижности квалифицированного труда работников массовых рабочих профессий, пропаганда их достижений и передового опыта, привлечение для трудоустройства молодежи, решение стратегической задачи руководства страны по воссозданию отечественной рабочей аристократии. Конкурс проводится Минздравсоцразвития России совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти, общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей по следующим номинациям: «Лучший электромонтер», «Лучший сварщик», «Лучший каменщик», «Лучший водитель большегрузного автомобиля» и «Лучший горнорабочий очистного забоя». На региональном уровне победители Конкурса в 2012 году будут определяться в рамках Всероссийских соревнований по профессиональному мастерству бригад служб изоляции и защиты от перенапряжения электрооборудования в распределительном сетевом комплексе ОАО «Холдинг МРСК» с приглашением команд электромонтеров территориальных сетевых организаций субъектов Российской Федерации, входящих в зоны ответственности операционных компаний Холдинга МРСК.

Успехи Аэрофлота

Совет директоров ОАО «Аэрофлот» рассмотрел вопрос о предварительных итогах производственной, финансово-экономической и коммерческой деятельности ОАО «Аэрофлот» и исполнения бюджета 2011 года. Аэрофлот в очередной раз поставил новый рекорд в производственной деятельности, впервые в постсоветской истории перевез за год более 14 млн пассажиров. Пассажирооборот составил свыше 42 млрд пассажирокилометров, что означает его рост на 20,8% к 2010 году. Количество перевезенных пассажиров — 14,17 млн (+25,6%), налет часов — более 394 тыс. (+20,6%). Процент занятости кресел возрос на 0,4% и составил 77,5%. В качестве основы качественно новых будущих достижений рассматривается существенное обновление парка воздушных судов Группы. К концу 2014 года он должен насчитывать 255 машин, значительно пополнившись новыми самолетами Sukhoi SuperJet-100, Airbus A330, а также воздушными судами семейств A320 и B737. Уже сейчас можно смело говорить, что к 2025 году Группа Аэрофлот будет обладать одним из самых современных, безопасных, энергоэффективных и комфортабельных флотов в мире, причем существенную часть флота составят последние инновационные разработки российского авиапрома.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



ТМК стала победителем открытого конкурса, организованного МАП и ТПП РФ



В апреле в московском ЦМТ пройдет Каспийский энергетический форум

Вышли на сеть

Первые грузовые вагоны на Barber S-2-R

Тихвинский вагоностроительный завод выпустил на железнодорожную сеть первые полувагоны нового поколения, оснащенные инновационной тележкой Barber S-2-R. В целях прохождения поднадзорной эксплуатации грузовые вагоны направлены в ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания».

Первыми на сеть вышли универсальные полувагоны в комплектации с тележкой Barber повышенной грузоподъемности. Универсальный полувагон с разгрузочными люками модели 12-9853 отвечает самым высоким требованиям к качеству перевозки насыпных промышленных грузов. Грузоподъемность полувагона составляет 75т, что позволяет собственнику перевозить на 5,5т груза больше и получить экономию по стоимости перевозки тонны груза на 5-8%. Кроме того, полувагон обладает повышенным пробегом до деповского ремонта в 500 тыс. км вместо 210 тыс. км у стандартных вагонов.

Массовая эксплуатация нового типа вагонов на тележках Barber позволит собственнику подвижного состава уменьшить потребный парк вагонов (на парке в 1 000 единиц вагонов экономия инвестиционных средств превысит 200 млн руб.), получить экономию на тарифе и повысить эффективность бизнеса за счет сокращения затрат на эксплуатацию и ремонт подвижного состава.

На сегодняшний момент заинтересованность в использовании вагонов на тележках Barber подтвердили такие ком-



пании, как Первая и Вторая грузовые компании, Трансгрант, Сибирская угольная энергетическая компания, Независимая транспортная компания, НефтеТрансСервис, АО Tatvagongka (Словакия) и др.

Создание на Тихвинском вагоностроительном заводе продукции нового поколения соответствует целевым параметрам «Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года», основными из которых являются повышение осевых нагрузок, увеличение работоспособности и скоростей движения и, как следствие, снижение воздействия на путь, повышение безопасности движения и пропускной способности сети. В целях создания дополнительных стимулов для приобрете-

ния перевозчиками, операторами и грузоотправителями вагонов нового поколения, в настоящее время ОАО «РЖД» при поддержке федеральных органов исполнительной власти России и профильных институтов проводит работу по совершенствованию системы построения тарифов на грузовые железнодорожные перевозки.

«Мы внедряем конструкцию Barber как открытый для всех вагоностроителей стандарт, и при поддержке со стороны ОАО «РЖД» и собственников готовимся к массовой эксплуатации вагонов нового поколения, — говорит директор торгового дома Тихвинского вагоностроительного завода Максим Куземченко.

СПРАВКА «ПЕ»: ТВСЗ расположен на промышленно-делопроперской площадке в г.Тихвине Ленинградской области. Продукция завода — 4 типа грузовых железнодорожных вагонов новой конструкции (полувагон с глухим кузовом, вагон-хоппер для минеральных удобрений, вагон-платформа для крупнотоннажных контейнеров погрузочной длиной 80 футов, универсальный полувагон с разгрузочными люками) совместной разработки компании Starfire Engineering & Technologies (США) и Инженерного Центра Объединения Вагоностроителей (Россия).

Трубы — народу

ТМК признана лучшим поставщиком

Трубная Металлургическая Компания (ТМК) стала победителем открытого конкурса «Лучший поставщик 2011 года», организаторами которого выступают МОО «Московская ассоциация предпринимателей» и Торгово-промышленная палата РФ. Подведение итогов конкурса и награждение победителей состоялось в рамках 8-го Всероссийского Форума-выставки «ГОСЗАКАЗ-2012», который проходил в выставочном центре «Крокус-Экспо» в Москве.

В числе критериев оценки деятельности участников конкурса были такие аспекты, как объем товаров, работ и услуг за 2011 год, поставленных для государственных

и муниципальных нужд; соблюдение сроков выполнения контракта; количество торгов, в которых организация приняла участие, и количество выигранных торгов; ориентированность организации на госзаказ, репутация и др. Форум-выставка «ГОСЗАКАЗ» — важная площадка для диалога власти и бизнеса по вопросам совершенствования и развития государственного и муниципального заказа. В нынешнем году на выставочном стенде ТМК посетители мероприятия смогли познакомиться с информацией о новых видах трубной продукции.

«ТМК, являясь крупнейшим российским производителем и поставщиком стальных труб, активно работает в сфере обеспечения государственных и муници-

пальных предприятий различными видами качественной трубной продукции, а также постоянно совершенствует поставляемый ассортимент, предлагая рынку свои инновационные разработки» — прокомментировал генеральный директор ТМК Александр Ширяев.

СПРАВКА «ПЕ»: ТМК является одним из ведущих глобальных поставщиков трубной продукции для нефтегазового сектора. ТМК объединяет 24 предприятия, расположенные в России, США, Румынии и Казахстане и два научно-исследовательских центра в России и США.

Смартфон Highscreen Jet Duo

Поддержка двух SIM-карт и Android 2.3

Российский рынок Android-смартфонов с поддержкой двух SIM-карт начал развиваться в середине 2011 года. Первым таким аппаратом был Gigabyte GSmart G1310, а следом за ним появился Highscreen Cosmo Duo, представленный компанией «Вобис Компьютер». Кстати, эта компания была первой, кто в 2009 году привез в Россию смартфон под управлением операционной системы Android — Highscreen PP5420. Но сегодня речь пойдет о новинке от компании «Вобис Компьютер» — Highscreen Jet Duo. Этот аппарат оборудован 3,2-дюймовым дисплеем, неплохим процессором и двумя слотами для SIM-карт. Работает гаджет под управлением платформы Android 2.3.



Highscreen Jet Duo позиционируется как бюджетная модель. Цена смартфона это подтверждает — 6,5 тыс. руб. Но далеко не всегда «бюджетность» проявляется в качестве или «начинке» устройства. Highscreen Jet Duo тому пример. В аппарате используется процессор Qualcomm MSM7227T с тактовой частотой 800 МГц и 512 Мб оперативной памяти. Такое «железо» обеспечивает вполне шустрю работу гаджета. Из названия и

сказанного во введении понятно, что устройство работает на платформе Android свежей версии 2.3. Реализована поддержка сервисов от Google (Google Mail, Google Talk, YouTube, Android Market, Google Search).

В дизайне Highscreen Jet Duo нет ничего особенного и необычного, но в тоже время этот смартфон несколько привлекаетнее своих предшественников. На передней панели расположен 3,2-дюймовый емкостный сенсорный дисплей с

разрешением 320 на 480 точек и поддержкой функции «мультитач» (одновременное управление несколькими пальцами). По качеству изображения данную модель смартфона можно сравнить с его предшественником — Highscreen Cosmo Duo. Под дисплеем расположены четыре сенсорные кнопки управления функциями операционной системы Android. Материал тыльной панели гаджета — черный прозрачный пластик soft-touch.

В Highscreen Jet Duo имеется набор дополнительных функций, который присутствует в любом современном Android-смартфоне. Аппарат оборудован FM-приемником, цифровым компасом, GPS-модулем, акселерометром и модулями Bluetooth и Wi-Fi. Отдельно скажу пару слов о встроенной камере — она 2-мегапиксельная. Даже в старой модели Highscreen Cosmo Duo была камера на 3 Мп, но качество снимков у этих двух смартфонов примерно одинаковое, все дело в том, что у новинки разрешение снимков немного ниже, чем у Cosmo Duo. В Highscreen Jet Duo используется один радиомодуль, и во время работы в Интернете или разговора активна только одна SIM-карта, а во время ожидания — две. Первая карточка работает в сетях 2G (GSM/GPRS/EDGE) и 3G (UMTS/HSDPA), а другая — только в 2G.

Highscreen Jet Duo — «двухсимочный» Android-фон с неплохим функционалом, производительным железом и привлекательной ценой — около 6500 руб. Отмечу, что Android-смартфоны с поддержкой двух SIM-карт и 800-МГц процессором стоят дороже рассматриваемого сегодня гаджета. К примеру, LG Optimus Link Dual Sim стоит около 7,5 тыс. руб., а Gigabyte GSmart G1345 — около 8 тыс. руб. Выбор за вами.

ПМСОФТ приглашает

XI Международная конференция по управлению проектами

По традиции, не менявшейся более 10 лет, в конце мая 2012 года в Москве начнется Международная конференция ПМСОФТ по управлению проектами. Конференция пройдет под девизом «Используя энергию перемен», ее темой станет «Искусство управления проектами». Даты проведения мероприятия: 31 мая — 1 июня 2012 года. В программе 2012 года планируется более 40 выступлений российских и иностранных экспертов УП, ожидается более 150 участников — специалистов проектного управления ведущих предприятий России и постсоветского пространства.

Основная цель конференции — предоставить участникам максимум возможной информации для приобретения этой уникальной компетенции — овладения искусством использования энергии перемен! Конференция соберет экспертов-практиков и методологов проектного менеджмента, которые смогут поделиться уникальными знаниями и опытом, накопленным в процессе реализации крупнейших знаковых проектов. В рамках мероприятия предусматривается насыщенная деловая программа, включающая в себя общее пленарное заседание, тематические сессии, круглые столы, конкурсы и ряд околоконференционных мероприятий.

В ходе пленарного заседания перед слушателями выступят признанные гурю проектного управления, представляющие по самой сложной и комплексной теме УП — проектному инжинирингу, раскрывая самые совершенные решения — инновации в области методологий ведущих мировых ассоциаций P2M, AACE, PMI и других. С докладом выступит разработчик и идеолог самого совершенного ПО в области управления проектами — Primavera.

В программу также войдут две тематические секции, доклады в которых будут посвящены вопросам методологии и практики. В 2012 году ожидается более 150 участников и более 40 выступлений российских и иностранных экспертов УП. Рассматривается возможность проведения третьей секции, объединяющей мето-

дологию и практику в форме прототипов, которые могут стать будущими референсными проектами, позволяя участникам конференции не опоздать в конкурентной борьбе, работая с передовыми прототипами и опережая тех, кто ждет практических реализаций до того, как начать с ними работать. Завершат секционную работу круглые столы, объединяющие темы секций в единой дискуссии с формулировкой прогнозов по поднятым вопросам.

Свое участие в конференции уже подтвердили представители компании Oracle Дик Фарис и Джеф Робертс; гурю в области проектного инжиниринга из разных стран мира: Хироси Танака, Япония, Басам Самман, ОАЭ, Шон Рэган, США, Сергей Бушуев, президент УКРНЕТ, Украина, Владимир Палагин, Евразийский центр управления проектами, Россия.

Околоконференционные мероприятия объединяют серию мастер-классов по программным решениям для управления проектами (эксперты ПМСОФТ и компаний-партнеров расскажут о неизвестных возможностях ПО Primavera, Synchro, eTime, порталных решений Microsoft, PMProgress и других). Также в программу мероприятий войдут курсы подготовки к сертификации по стандартам AACE, P2M, PMI и IPMA.

В мае пройдет мастер-класс по подходу в определении уровня зрелости по PMI, IPMA и AACE. В ходе мероприятия будет определено, какая методология может дать правильный баланс или рекомендации по совершенствованию УП в конкретной организации и конкретном проекте? В одном случае это могут быть процессы (PMI), в другом компетенция персонала (IPMA), в третьем ценность с учетом всех стадий жизненного цикла объекта или изделия (AACE)? Возможно, есть уровень зрелости и в части программ и миссий (P2M) — уровень определения зрелости в стратегическом управлении проектами и программами...

«Слоган и тема конференции были выбраны неслучайно. Методическое, технологическое и информационное совершенство управления проектами (УП) не спасает их от неудач и провалов. Методы и средства УП постоянно совершенствуются, так же как меняется понимание целе-

сообразности их применения в каждом конкретном проекте. Ключевая роль руководителя проекта становится все более заметной и важной, — рассказывает Александр Цветков, генеральный директор ГК ПМСОФТ. — Способность использовать перемены и неудачи в проектах, особенно чужих, для того, чтобы избежать проблем в своих проектах, становится одной из ключевых компетенций в достижении успеха и способностью обосновывать свои решения, чтобы вести команду проекта в правильном направлении».

Если вы хотите стать активным участником мероприятия и выступить с докладом, вам необходимо связаться с оргкомитетом конференции на сайте мероприятия www.pmsoft.ru/conf2012 или по телефону (495) 232-1100 и подать заявку на доклад. Для «ранних пташек» действуют специальные условия участия.

Группа компаний ПМСОФТ, Oracle Platinum Partner, предлагает решения Oracle Primavera в России, странах СНГ и Балтии. Начав свою деятельность с отдельных продаж специализированного программного обеспечения для управления проектами, компания стала первым и в течение 15 лет единственным поставщиком решений Primavera в странах СНГ и Балтии. Ежегодно Конференцию ПМСОФТ поддерживают: правительственные органы РФ, ведущие международные ассоциации, деловые и специализированные издания рынка информационных технологий, крупные общественные организации, компания ORACLE и другие партнеры ГК ПМСОФТ, в число участников входят руководители высшего и среднего звена крупнейших организаций из большинства проектно-ориентированных отраслей России и стран ближнего зарубежья. Многолетняя история конференции подтверждает необходимость ее проведения и представляет интерес для всех, кто заинтересован в успехе своих проектов.

WWW.CASPIANSOVET.RU

CASPIAN DIALOGUE

25 АПРЕЛЯ МОСКВА
ГЛАВНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ КАСПИЙСКОГО ДИАЛОГА

ТЕМА ОБСУЖДЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ - УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ КАСПИЯ

ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

CASPIAN ENERGY FORUM КАСПИЙСКИЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ФОРУМ

WORLD TRADE CENTER

TOPIC OF DISCUSSION ENVIRONMENTAL SECURITY - A CONDITION OF CASPIAN ENERGY

THE MAIN EVENT OF CASPIAN DIALOGUE
25 APRIL MOSCOW

ДИРЕКЦИЯ:

МОСКВА, 127540, КЕРАМИЧЕСКИЙ ПРОЕЗД, 49/1.
ТЕЛ./ФАКС: (499) 480-01-90, 480-01-57
E-MAIL: CEF2012@MAIL.RU

DIRECTION:

MOSCOW, 127540, KERAMICHESKIY PROEzd, 49/1.
TEL./FAX: (499) 480-01-90, 480-01-57
WWW.ROS-CON.RU

ФАС против соды

«Лакмусовая бумажка» химической отрасли

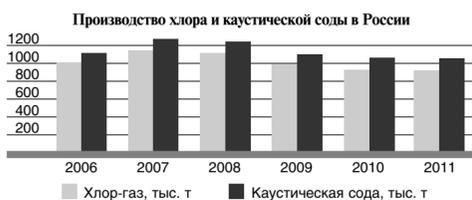
Михаил Антонов

ФАС в конце декабря выдала предписание производителям каустической соды. По мнению экспертов отрасли, документ не имеет ничего общего с задачами ФАС — бороться с монополиями высокими ценами на рынке. Все предыдущие иски к производителям хлора и каустической соды были успешно опротестованы в судах. Нынешнее предписание, уверены юристы компаний, ждет такая же судьба. Но никто не вернет производителям сил и средств, потраченных на борьбу с антимонопольным органом.

Производство каустической соды является своего рода «лакмусовой бумажкой» всего химпрома страны. Каустик является основой для производства продукции более высокого передела и источником сырья для большинства важных для экономики страны отраслей промышленности. В последние годы производство каустической соды и хлора, которые получают в едином технологическом процессе в примерно равных объемах, постоянно сокращается.

Динамика производства каустической соды в различных странах, млн т

| Страна | 1990 | 2012 |
|-----------|------|------|
| СССР (РФ) | 3 | 1 |
| Китай | 3,5 | 24 |
| Индия | 0,8 | 3,12 |



Один пример. Сегодня на грани остановки производства находится единственное в России предприятие по производству арамидных нитей — ОАО «Каменскволокно». Потеря производства арамидных нитей и волокон поставит страну в полную зависимость от Запада в области разработки и создания аэрокосмической, ядерной и военной техники нового поколения и делает невозможным решение вопроса по оборонной достаточности России. Остановка «Каменскволокна» последовала за сокращением поставок сырья от производителя, также находящихся на грани остановки. Это ведущие производства хлорной отрасли ОАО «Химпром» (г. Новохоперск) и ОАО «Каустик» (г. Стерлитамак).

В то же время другие страны наращивают производство этого важнейшего продукта. Китай, например, в 2011 году произвел 24 млн т каустической соды, тогда как Россия — всего лишь 1 млн т. Снижаются не только выпуск хлора и каустической соды, но и, несмотря на рост выручки от реализации, прибыль предприятий-производителей (-3% в год). При существующем уровне рентабельности производство доходов от операционной деятельности хватает только на поддержание действующих производств в рабочем состоянии. Наиболее опасные крупнотоннажные производства базовых продуктов — хлора и каустика, являющиеся основой химического комплекса страны, лишены источников для перевооружения. А это уже вопрос национальной безопасности страны.

Сегодня перед предприятиями хлорной отрасли стоит вопрос выживания. Как ни странно, могилишком хлорной отрасли выступает Федеральная антимонопольная служба, конкретно — Управление по борьбе с картелями, возглавляемое Александром Киневым, которое избрало предприятия отрасли объектом постоянного необоснованных атак.

Проигранные суды

В последние годы ФАС возбуждала против хлорной отрасли дела по якобы имеющим место нарушениям антимонопольного законодательства по рынкам хлора, твердого каустика, хлорпарафинов, соляной кислоты, ПВХ, жидкого каустика. Все претензии ФАС завершили ничем. Вот примеры двух последних проигранных ФАС процессов.

ФАС России своим решением от 18.02.2011 года по делу №1 11/131-10 признала ОАО «Каустик» (город Волгоград) и ЗАО «Химпэк» (город Москва) нарушившими пункты 1 и 2 части 1.2. статьи 11 Федерального закона «О защите конкуренции». По мнению ФАС РФ, нарушение состояло в заключении недопустимых «вертикальных» соглашений. При этом ФАС России исходила из того, что рынок твердой и рынок жидкой каустической соды представляют собой различные рынки вопреки очевидным фактам о взаимозаменяемости твердой и жидкой каустической соды в промышленном производстве. Данное заключение было подтверждено в суде Российским союзом химиков и Российским химико-технологическим университетом им. Д.И.Менделеева. При признании рынка жидкой и твердой каустической соды единым рынком доля ОАО «Каустик» в производстве твердой каустической соды на этом рынке составляет не более 5-6%, а доля ЗАО «Химпэк» — менее 1%. По закону «О защите конкуренции» в этих условиях «вертикальные» соглашения допустимы.

Решением Арбитражного суда города Москвы от 26.10.2011 года указанное решение ФАС России от 18.02.2011 года по делу №1 11/131-10 было признано недействительным и незаконным полностью, а 06.02.2012 года Девятый арбитражный апелляцион-



ный суд оставил данное решение без изменения, а апелляционную жалобу ФАС России — без удовлетворения. Решение вступило в законную силу.

Еще один пример. По делу №1 11/2-11 от 12.04.2011 года ФАС России признала ряд предприятий химического комплекса (ОАО «Химпром», ОАО «Каустик» и др.) нарушившими пункт 3 части 1 статьи 11 Федерального закона «О защите конкуренции», что, по мнению ФАС РФ, выразилось в разделе товарного рынка хлора и картельном сговоре. Однако Арбитражный суд Волгоградской области своим решением от 15.09.2011 года подтвердил, что никакого картельного сговора не было, а выводы ФАС России не подтверждены доказательствами. Данное решение было оставлено без изменения постановлением Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 08.12.2011 года и вступило в законную силу.

При этом по материалам проигранных судебных процессов ФАС стремится возбудить против руководителей предприятий уголовные дела.

За гранью разума

Новое предписание ФАС от 27 декабря 2011 года по делу №1 11/139-11 по рынку жидкой каустической соды производители считают открытым издевательством над здравым смыслом. Ранее судебными решениями были подтверждены заключения академических институтов РАН РФ о том, что рынок жидкой и твердой каустической соды — суть один и тот же рынок. Специалисты отрасли потешаются над чиновниками: на судебное заседание химики принесли коробку с содой и баночку с водой, размешали перед судьей и показали, чем одно отличается от другого. В Минпромторге предписание ФАС раскватули на цитаты.

Тем не менее, ФАС в своем новом постановлении снова их разделяет, что автоматически дает основания для судебной отме-

ны документа.

Постановление ФАС предписывает странные вещи. Например, в нем есть такие пункты:

«1.2. ОАО «Каустик» (г. Волгоград) при реализации сбытовой политики обеспечить первоочередное удовлетворение нужд Конечных потребителей в Товаре».

На предприятии недоумевают, каким образом завод может выяснить, для каких целей приобретает каустик — для собственного потребления или перепродажи? И каким образом завод может проконтролировать дальнейшую судьбу продукта?

«3. ОАО «Каустик» ... в течение пяти лет с даты выдачи настоящего Предписания ежегодно в срок до 31 марта представлять в Федеральную антимонопольную службу следующую информацию за предшествующий год:

(а) о средневзвешенных ценах реализации Товара на экспорт и внутренний рынок без налогов и транспортных расходов, об объемах поставки Товара на внутренний рынок РФ и экспорта, в натуральной и стоимостном выражении, с отдельным указанием географического региона поставки Товара, наименования грузоотправителя и покупателя Товара;

(б) о торговой наценке на Товар, поставляемый на внутренний рынок и экспорт, сведения о обосновании торговой наценки на Товар, поставляемый на внутренний рынок и экспорт».

И еще несколько пунктов такого же рода, противоречащих законодательству РФ, полномочиям ФАС и здравому смыслу.

Этим же постановлением управляющей компании ООО «Никохим» выставлено требование «предоставить каждому Конечному потребителю при обращении в ООО «Никохим» возможность приобрести Товар у географически ближайшего по отношению к такому Конечному потребителю Завода-производителя/грузоотправителя Товара, реализацию продукции которого осу-



ществляет либо будет осуществлять «Никохим». При отсутствии возможности поставки указанного в оферте объема Товара с географически ближайшего по отношению к такому потребителю Завода-поставщика, обеспечить наиболее выгодные условия взаимодействия и поставки Товара от других географически ближайших к такому Конечному потребителю Заводов-поставщиков».

Фантастично и просто за гранью разума требование обеспечения отгрузки потребителем каустика с предприятий, никакого отношения к «Никохим» не имеющих.

В 23 компаниях, получивших данное «предписание», его характеризуют не иначе как «брედвое». Но в совокупности других действий ФАС это предписание укладывается в гипотезу целенаправленной политики антимонопольного органа по уничтожению производителей хлора и каустика.

Логика чиновников ФАС понятна и описывается несложной схемой: в производственной цепочке производителей хлорной отрасли находится десятки видов продукции. Сегодня возбуждается дело по хлору, завтра — по каусту, потом — по ПВХ и далее по списку. Не важно, что за последний год ФАС только в Волгограде проиграла 6 поданных исков, и все новые дела — заводом проигранные: результат — ничто, процесс — все.

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА



Ситуацию, сложившуюся с российской химической промышленностью вообще и с хлорной подотраслью в частности, «Промышленному еженедельнику» комментирует доктор химических наук, профессор Российского химико-технологического университета имени Менделеева, первый вице-президент «Росхимнефти» Сергей Голубков.

Индустриально развитая страна не может существовать без химической индустрии. В передовых странах доля химии в промышленном производстве составляет не менее 10-12%. В СССР к 1991 году эта доля составляла 8-9% при положительной динамике. В стране выпускалось 100% необходимых реактивов (около 20 тыс. наименований) — особо чистых веществ, необходимых для всех химических лабораторий и для выпуска компонентов вооружений, фармацевтических препаратов, электроники, искусственных волокон и тысяч других видов продукции.

Сегодня доля химии в промышленном производстве страны составляет 6,5%. Из необходимых 20 тыс. реактивов выпускается не более 400. С таким набором реактивов мы даже качество пищевых продуктов проверять не можем. Мне известны примеры, когда образцы обычного известняка отсылаются для анализа в Германию в фирму «Байер».

Без химической отрасли не может развиваться электроника. На китайских комплектующих космические аппараты никогда не долетят до Марса, а оборонный комплекс не сможет выпускать ничего сложнее автомата Калашникова. К столь печальной ситуации страну привели чиновники, заинтересованные в чем угодно, но только не в экономическом развитии страны.

Федеральная служба по контролю над наркотиками придумала, что если какой-то реактив может хоть каким-то боком использоваться для производства наркотиков, то каждый грамм его надо учитывать. Для десятков тысяч лабораторий это означало завести бухгалтерию со штатом больше, чем собственно работников. И не стало в стране реактивов. Поэтому все химические анализы делаются за границей или на импортных реактивах.

Минфин установил такой же контроль за каждым граммом драгметаллов, в перечень которых включены металлы, никогда не относившиеся к драгоценным — например, осмий. И умерло производство катализаторов. Теперь все катализаторы у нас — импортные.

Производство химических средств защиты растений оказалось уничтожено в результате действий Минприроды. Предписания чиновников ведомств привели к полному закрытию предприятий подотрасли. В результате этого при внесении удобрений в почву мы кормим сорняки и вредителей.

Таким образом, за последние годы чиновники полностью уничтожили три высокотехнологичные подотрасли химической промышленности в России: производство химреактивов, катализаторов и химических средств защиты растений. Не знаю, сделано это по глупости или по злему умыслу, и не знаю, что хуже. Российская химическая индустрия на 70% производит продукцию низких и средних переделов. Фактически страна экспортирует сырье и полуфабрикаты, а затем импортирует продукты последующих переделов, теряя кратную прибыль.

Рассуждая о возрождении отрасли, чиновники забывают, что в различных сегментах химического комплекса финансовые показатели отличаются в разы. Так, в производстве удобрений, сырьевых и специальных химикатов рентабельность составляет 20%, а в производстве хлора и каустика — всего 7-8%.

Сегодня с подачи ФАС запущен процесс уничтожения хлорной подотрасли. В последнем интервью «Российской газете» на вопрос «Какие отрасли в этом году попадут под особую пристальную взгляды антимонопольной службы?» руководитель ведомства Игорь Артемьев ответил: «Отрасли, где потенциально могут быть картели. Жизнь показала, что практически вся химическая промышленность».

Господин Артемьев поскромничал, его служба занимается борьбой с монополиями, но современная экономика устроена так, что абсолютно все высокотехнологичные виды продукции выпускаются одним из нескольких предприятий, конкуренция между которыми — понятие довольно условное или вообще бессмысленное. Фактически монополиям положением на внутренних рынках всех стран обладают производители химических удобрений, гражданских и военных самолетов, оборудования для атомной промышленности и космической отрасли.

Результаты «реформирования» РАО ЕЭС и РЖД всем известны. По железной дороге производители не могут вывезти свою продукцию и вынуждены жаловаться премьеру, тарифы на перевозку выросли до 50%, показатели эффективности эксплуатации подвижного состава упали на треть. Реформа РАО ЕЭС привела к тому, что предприятиям часто дешевле строить собственные станции, чем покупать энергию на рынке. Тарифы на электроэнергию выросли запредельно. Например, для хлорных производств тарифы на электроэнергию у нас в 1,4 раза выше, чем в США, и в 8,4 раза выше, чем в Китае. Открытие таможенных границ в рамках ВТО при таких тарифах приведет к уничтожению всего, что еще шевелится в реальном производстве.

Антимонопольная служба нужна, но там должны работать специалисты, которые понимают специфику каждой отрасли. А в ФАС решения, например, по хлорной отрасли принимаются в управлении по борьбе с картелями, где нет ни одного химика. А специалистов управления по контролю за химической отраслью в той же ФАС к обсуждению проблем не привлекают.

В статусе Владимира Путина «О наших экономических задачах», опубликованной 30 января, говорится: «Для возвращения технологического лидерства нам нужно тщательно выбрать приоритеты. Кандидатами являются такие отрасли, как фармацевтика, высокотехнологичная химия, композитные и неметаллические материалы, авиационная промышленность, ИКТ [информационно-коммуникационные технологии], нанотехнологии». При этом надо понимать, что фармацевтика, композитные и неметаллические материалы, нанотехнологии — тоже химия. Эти приоритеты никогда не будут реализованы, если принципиально не пересмотреть подход к регулированию различных специфических сегментов химической отрасли.

Официальная хроника

Антимонопольная служба против отечественных предприятий хлорной отрасли

1. Дело по картельному сговору по рынку хлора

Решение ФАС России от 31 марта 2011 года №1 11/2-11: признать ОАО «Каустик», ЗАО «Хлорактив», ОАО «Химпром» (Новохоперск), ОАО «Химпром» (Волгоград), ООО «Бекборн», ООО «РусТрейд», СИБУР, ПО Химпром (Кемерово) нарушившими пункты 1, 3 части 1 статьи 11 Закона о защите конкуренции.

Решением арбитражного суда Волгоградской области от 08.09.2011 предписание ФАС России от 12.04.2011 №А1/134/19 (выданное ОАО «Каустик») по делу №1 11/2-11 признано незаконным и отменено.

Постановлением 12-го арбитражного апелляционного суда от 01.12.2011 (полный текст 08.12.2011) решение АС ВО от 15.09.2011 оставлено без изменения, апелляционная жалоба ФАС без удовлетворения.

2. Дело по дилерским соглашениям ОАО «Каустик» по твердому натру

Решение ФАС России от 9 февраля 2011 года №1 11/131 — 10: Признать ОАО «Каустик», ООО «Промхим», ООО «Орион», ООО «Биакр», ЗАО «АК «ХИМПЭК», ООО «Логосис» нарушившими пункты 1, 2 части 1.2 статьи 11 Закона о защите конкуренции путем заключения «вертикальных» соглашений, которые могли привести к установлению цены перепродажи на твердую каустическую соду.

Решением арбитражного суда г. Москвы (дело №А40-33828/11-(154-238 от 19.10.2011) по заявлению ОАО «Каустик» к Федеральной антимонопольной службе России о признании решения Феде-

ральной антимонопольной службы Российской Федерации от 18.02.2011 по делу №1 11/131 — 10 незаконным искомые требования удовлетворены в полном объеме, решение ФАС России признано недействительным и незаконным.

30.01.12 постановлением 9-го ААС решение АС г. Москвы от 19.10.11 оставлено без изменения, апелляционная жалоба ФАС России без удовлетворения.

3. Дело по рынку жидкой каустической соды

Приказом ФАС России №532 от 26.07.2011 возбуждено дело №1 11/139-11 о защите конкуренции на оптовом рынке поставок жидкой каустической соды. 10.01.2012 Решение ФАС России от 15.12.2011 (27.12.2011) поступило в ОАО «Каустик» (срок на обжалование три месяца — до 27.03.12). 26.01.2012 в АС г. Москвы направлено заявление ОАО «Каустик» о признании недействительным предписания ФАС России. Готовится заявление о признании недействительным решения ФАС.

4. Дело по «рынку кабельных пластикатов»

Дело ФАС России №1 11/125-11 о нарушении антимонопольного законодательства по товарному рынку кабельных пластикатов. 08.12.2011 производство по делу прекращено в связи с истечением срока давности.

5. Дело по рынку хлорпарафинов

Дело ФАС России №1 11/173-11 о нарушении антимонопольного законодательства по товарному рынку оптовой реализации хлорпарафинов. Рассмотрение перенесено на 27.03.12.

Родные партнеры

(Окончание. Начало на стр. 1)

Яблочко от яблони

Однако, по словам рекрутеров, подбор специалиста в семейную компанию сложен не только с точки зрения общения с руководством. Непросто бывает и заинтересовать самого соискателя. «Все зависит от предыдущего опыта, иногда люди наоборот отказываются рассматривать предложение, зная об «особенностях взаимоотношений» в коллективе у работодателя. Многие кандидаты без основания считают, что в «семейной компании» путь по карьерной лестнице практически закрыт», — поясняет эксперт «ЮНИТИ».

Не совсем согласен с этим утверждением Игорь Сагенбаев, председатель правления Ассоциации семейного бизнеса России. По его мнению, препятствия в карьерном росте — не аксиома. «Если молодой управленец пришел в фирму с целью внести вклад в общее дело и со знаниями уже действующих правил, то у него неплохие шансы занять ответственную позицию. Можно существенно эконо-

мить время, которое понадобилось бы для роста по карьерной лестнице в крупной компании, если сохранять верность «семье», — подчеркивает он.

Данные правила актуальны и для Запада, где в отличие от нашей страны семейные компании существуют веками. Второе международное исследование компании PricewaterhouseCoopers (PWC) «Родственные отношения как ставка в игре», проведенное в 2010-2011 годах, выявило, что у половины опрошенных собственников семейного бизнеса нет планов по передаче бизнеса по наследству. Между тем, по оценке американского Института семейных фирм, только 30% семейных компаний в США выживают при переходе управления бизнесом к следующему поколению. Но те из них, которые остаются на плаву, успешно конкурируют на рынке.

Так, 95% опрошенных PWC глав семейных компаний похвастались, что способны соперничать с лидерами рынка в своей области, что обосновывается высоким качеством их продукции. Еще 67% руководителей считает, что семейный характер биз-

несс позволил им пережить кризис.

По словам председателя правления Ассоциации семейного бизнеса России Игоря Сагенбаева, большим плюсом семейной компании является кризисоустойчивость. «Это обусловлено чисто экономическими факторами: если для любой компании существует такое понятие, как точка безубыточности, ниже которой она работать просто не сможет, то для семейного бизнеса такой точки нет в принципе. Она эквивалентна точке выживаемости», — подчеркивает он.

Династии multimillionеров

Таким образом, все психологические сложности компенсирует высокое взаимное доверие, которое присутствует у партнеров в семейном бизнесе. Около 70% частных компаний в мире являются семейными. В США, например, на сегодняшний день действует более 15 млн небольших компаний такого типа, высокая доля «родственных» проектов в Италии, в Финляндии и других странах Скандинавии. К примеру, в одной только Швеции более 60%

населения занято в семейном бизнесе. Согласно исследованию, проведенному Ассоциацией семейного бизнеса России совместно с социологическим факультетом МГУ им. Ломоносова, в нашей стране порядка 80% предприятий имеют семейные корни (на Востоке эта цифра приближается к 90%). Однако до обилия крупных родовых корпораций, где бизнес или его акции наследуются из века в век, нашей стране еще далеко. Если Российская Империя славилась своими крупными семейными предприятиями (металлопромышленники Демидовы, купцы Елисейевы, производители фарфора Кузнецовы), то сегодня в нашей стране «семейным бизнесом» называют малые и средние компании, созданные с партнерским участием родственников. В основном они работают в сфере ритейла, услуг, сельского хозяйства, пищевой промышленности, IT-технологий, туризма и т.д.

В лидерах российского семейного бизнеса — семьи, владеющие банками, нефтяными, металлургическими, строительными корпорациями, а также производители пищевых продуктов и стра-

ховщинки. Совокупный капитал самых богатых российских братьев, совладельцев «Промсвязьбанка» и «Промсвязькапитала» Алексея и Дмитрия Аняньевых в текущем году увеличился на 41% по сравнению с 2010 годом и составил \$6,5 млрд. Еще быстрее росли доходы multimillionеров из сферы строительного бизнеса, ритейла, металлургии, авиаперевозок. Супруги Ольга и Александр Плешаковы, совладельцы авиакомпании «Трансаэро», в 2011 году прирастили оборот своего бизнеса на 141%, их совместный капитал вырос до \$410 млн.

Братья Аркадий и Борис Ротенберги, основатели компаний «Мостотрест», «Стройгазмонтаж» и совладельцы СМП-банка, «подорожали» в рейтингах толстосумов на 88% — их совокупный капитал достиг \$3,5 млрд. Есть и те, кто стремительно упал с пьедестала multimillionеров: на волне опалы бывшего мэра Москвы Юрия Лужкова его супруга Елена Батурина, владелица строительной корпорации «ИНТЕКО», в 2011 году потеряла 47% своего богатства, теперь ее состояние составляет «всего» \$1,22 млрд.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«Норникель» увеличит инвестиции

В 2012 году инвестиции ОАО «ГМК «Норильский никель» на замену изношенного оборудования на российских основных производственных площадках составят 17,1 млрд руб. Это в 2,3 раза больше суммы, потраченной компанией на эти цели в 2011 году. Компания планирует вложить 14,4 млрд руб. в замену изношенного оборудования на предприятиях Заполярного филиала, а 2,7 млрд руб. компания потратит на замену оборудования на площадках «Кольской ГМК». Бюджетом 2012 года предусмотрена масштабная инвестиционная программа в размере более \$3 млрд, направленная на развитие горного, обогащенного и металлургического производства. Принятая в октябре «Стратегия производственно-технического развития компании до 2025 года» предполагает, что в ближайшие 15 лет компания потратит на эти цели более \$37 млрд.

«Северсталь»: стратегия развития

ОАО «Северсталь» в соответствии с обновленной стратегией развития инвестирует в 2012 году \$1,7 млрд. Среди основных инвестиционных направлений текущего года — дальнейшая модернизация и повышение эффективности действующего производства, внедрение высоких стандартов промышленной безопасности, развитие новых перспективных проектов в России и за рубежом. Запланированные инвестиции в дивизион «Северсталь Российская Сталь» составят \$905 млн. В числе масштабных инвестиционных проектов этого года — продолжение строительства сортового мини-завода в Балаково (Саратовская область), реконструкция коксовой батареи N7, турбогенератора N4 и ряда других производственных объектов дивизиона в рамках масштабной программы модернизации.

В горнодобывающем дивизионе «Северсталь Ресурс» запланированные инвестиции на 2012 год составят \$659 млн. Основные инвестиционные проекты — модернизация оборудования шахт, рудников и горно-обогатительных комбинатов в России и США, приобретение новой горно-промышленной техники, ввод в эксплуатацию новой ТЭС в Воркуте, работающей на шахтном метане, продолжение геологоразведочных работ в Туве, Либереи и Бразилии.

Запланированные инвестиции на «Северсталь Северная Америка» составят \$104 млн и будут направлены на завершение проектов по модернизации и запуску новых мощностей, поддержание работы действующих мощностей и реализацию проектов, связанных с экологией, промышленной безопасностью, IT-технологиями и обслуживанием клиентов. В целом, план инвестиций 2012 года соответствует прошлогоднему уровню (с учетом выделения Nordgold), отмечают в компании.

«УГМК» запускает новый цех электролиза меди

Объем инвестиций «Уральской горно-металлургической компании» в проект нового цеха электролиза меди мощностью 150 тыс. т катодной меди в год превысил 4,4 млрд руб. Первая очередь нового цеха будет пущена в эксплуатацию 29 февраля 2012 года на площадке «Уралэлектромеди». Строительство нового цеха электролиза меди было начато в 2007 году, с пуском первой очереди производственные мощности предприятия по выпуску катодной меди увеличатся до 500 тыс. т в год. Одновременно решаются задачи технического перевооружения различных комплексов медеплавильного цеха и современного оснащения транспортно-складского хозяйства. Проектирование велось компанией «OUTOTEC» (Финляндия) и ОАО «Уралмеханобр» (научно-исследовательский институт в составе УГМК). Проектирование цеха выполнено с учетом последних достижений и новых технологий в электролизировании меди. Новый цех электролиза соответствует современным мировым стандартам по оснащению оборудованием, уровню автоматизации, экологической безопасности, условиям труда персонала.

Рост пассажирских перевозок



Российские авиакомпании в январе 2012 года увеличили объем перевозки пассажиров на 14,6% — до 4517614 человек. Из них на международных линиях было перевезено 2304498 пассажиров (+13,6% к январю 2011 года), на внутренних — 2213116 пассажиров (+15,7%). Пассажирооборот за первый месяц года вырос на 14,3% и составил 12800283,07 тыс. пасс. км, грузооборот при этом снизился на 5,3% — до 189127,82 тыс. ткм, свидетельствуют данные «Росавиации».

«Аэрофлот» по итогам января 2012 года перевез 1171915 пассажиров, что на 28,4% превышает аналогичный показатель января 2011 года. Пассажирооборот компании составил 3487959,5 тыс. пасс. км (+20,5% к январю 2011 года), процент занятости пассажирских кресел составил 72,3% против 71,9% годом ранее. Грузооборот компании увеличился на 8,2% — до 55471 тыс. ткм. «Трансаэро» по итогам января увеличило перевозку пассажиров на 23,2% — до 603360 пассажиров, пассажирооборот за отчетный период вырос на 17,7% — до 2940588,5 тыс. пасс. км. Процент занятости пассажирских кресел авиакомпании в январе составил 83,8% (77,5% в январе 2011 года). Грузооборот «Трансаэро» вырос на 22,4% — до 16452,1 тыс. ткм.

«ЮТэйр» в январе увеличила объем перевозки пассажиров на 65% — до 516659 пассажиров, нарастила пассажирооборот на 69,9% — до 1041507,2 тыс. пасс. км. Процент занятости пассажирских кресел увеличился до 69,6%. Грузооборот компании увеличился на 40,8% — до 3271,4 тыс. ткм.

Запасы углеводородов увеличились

Суммарные запасы групп «Газпром нефть» категорий «доказанные» и «вероятные» (2P — proved, probable) по международ-

Миф о ценах

Непременная доброта Duty-free развенчана

Ольга Костенкова,
Finam.ru

Традиционно считается, что лучшие цены и ассортимент предлагают duty-free — магазины беспошлинной торговли. В России данный рынок пока закрыт для новых игроков, да и представленные товары и цены не уступают магазинным.

На цену арендной ставки напрямую влияет пассажирооборот — некий коэффициент определяется в конце месяца. В аэропорту все, как и в городе, — многое зависит от месторасположения и проходимости. Самая дорогая арендная площадь — это зона вылета. Арендные ставки начинаются минимум с \$2 тыс. за кв. метр в год. Однако все затраты быстро окупаются за счет высокой

ры торговых точек аэропорта сами принимают все проекты на рассмотрение, далее следует длинное и сложное согласование со всеми службами аэропорта. Таким образом, затраты могут увеличиваться в десятки раз, по сравнению даже с арендой и обустройством обычной торговой точки в центре Москвы.

При этом duty-free в российских аэропортах явно про-

всех аэропортах различная среда. Гарантировать, что вы точно купите вещь дешевле, чем в городе, невозможно. Магазины duty-free живут по законам рынка, на ценообразование влияет рыночная конъюнктура. Интересно, что почти половина туристов думает, что в duty-free стоимость товаров снижена как минимум на 20% по сравнению с обычными магазинами. На самом же



Приятные ценовые модели, увы, иногда оказываются просто расхожим заблуждением

В аэропорту пространство очень ограничено и представлений бизнес давно уже устоялся. Если руководство аэропорта и заключает договор на аренду, то на очень короткий срок — не больше полугодия. Также в аэропортах невозможно арендовать большие площади, предложения ограничиваются только 10-30 м.

Как правило, аренда находится в управлении двух-трех крупнейших операторов duty free, которые сдают помещения в субаренду под различные торговые марки. Зачастую в аэропортах проходят свои тендеры по распределению площадей, и их выигрывают заинтересованные в этом бизнесе лица. Не «своим» компаниям вход на этот рынок очень ограничен.

прибыли — большая проходимость пассажиров делает бизнес в аэропортах крайне выгодным. Например, различные кафе, расположенные в зоне вылета имеют обороты в 3-4 раза выше, чем в любой такой же точке в центре Москвы.

Однако сам вход в аэропортовый «бизнес» достаточно сложен. Арендатор не может предлагать пассажирам уже существующий товар — дизайне-

ируют своим европейским конкурентам — скудный ассортимент и цены, почти неотличимые от среднерыночных. В то время как в других странах количество хороших магазинов в зонах беспошлинной торговли зашкаливает. Например, в Австрии может быть один duty-free на весь город, и там есть практически все.

С российскими duty-free ситуация неоднозначна, во

деле цены в зонах беспошлинной торговли ниже всего на 6%. Такие данные следуют из отчета британских экспертов, опубликованном на портале Cheap Flights. Там отмечается, что самые выгодные покупки совершаются лишь в десяти зонах беспошлинной торговли, четыре из которых расположены в аэропортах Европы. Лидером оказался лондонский аэропорт Хитроу с duty-free площадью около 48000 кв. м. Также лучшие duty-free расположены в амстердамском аэропорту Схипхол, в Цюрихе и во Франкфурте. Неплохие цены в duty-free аэропортов Дубая, Майми, Йоханнесбурга, Сеула, Ванкувера и Гонконга. Российские duty-free в этот рейтинг не вошли.

С российскими duty-free ситуация неоднозначна, во всех аэропортах различная среда. Гарантировать, что вы точно купите вещь дешевле, чем в городе, невозможно. Магазины duty-free живут по законам рынка, на ценообразование влияет рыночная конъюнктура

НОВОСТИ



ным стандартам PRMS по состоянию на 31 декабря 2011 года составили 1,566 млрд т нефти и 445 млрд куб. м газа, что соответствует 1,923 млрд т нефтяного эквивалента. Таким образом, по сравнению с концом 2010 года запасы углеводородов «Газпром нефти» увеличились на 8,96% (158,2 млн т нефтяного эквивалента). С учетом объема добычи 2011 года уровень воспроизводства запасов углеводородов «Газпром нефти» категории 2P составил 383% (215 млн т нефтяного эквивалента).

«ЛУКОЙЛ» увеличил чистую прибыль

Чистая прибыль «ЛУКОЙЛ» за 2011 год по US GAAP выросла на 15% и составила \$10357 млн. Показатель EBITDA за 2011 год увеличился на 15,9% до \$18606 млн. Выручка от реализации составила \$133650 млн (+27,3% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года). Существенный рост финансовых показателей объясняется, главным образом, ростом цен на углеводороды в 2011 году по сравнению с 2010 годом. На чистую при-

быль за IV квартал 2011 года негативное влияние в размере \$955 млн оказали убытки, связанные со списаниями активов в связи с переоценкой запасов Южно-Хлычуевского месторождения. Свободный денежный поток за 2011 год составил \$7240 млн по сравнению с \$6930 млн за 2010 год. Капитальные затраты, включая неденежные операции, за 2011 год составили \$8492 млн, что на 24,1% выше показателя 2010 года. Удельные расходы на добычу углеводородов за 2011 год составили 4,71 долл./барр. н. э., уве-



личившись на 14,3% по сравнению с 2010 годом, что обусловлено главным образом укреплением рубля к доллару.

Добыча товарных углеводородов группой «ЛУКОЙЛ» за 2011 год составила 2140 тыс. барр. н.э./сут., что на 4,4% ниже уровня 2010 года. Объем переработки на собственных и зависимых НПЗ группы (включая долю в переработке нефти и нефтепродуктов на комплексах ISAB и TRN) за 2011 год сократился на 1,9% и составил 64,92 млн т. Объем переработки на российских НПЗ Группы

Процедура buyback

Новые возможности компании



Ярослав Кабаков,
ректор Учебного центра
«ФИНАМ»

Чем более развит рынок, тем больше возможностей у компании в плане регулирования эффективности работы собственных акций. К каким же способам для управления своими акциями прибегает компания и что дают эти способы инвесторам?

Наиболее часто встречающийся прием — обратный выкуп собственных акций (buyback). Как правило, обратный выкуп акций имеет своим следствием повышение стоимости акций. В самом деле, если снижается количество акций в обращении, то снижается предложение и повышается спрос. С другой стороны, снижая количество акций в обращении, компания тем самым увеличивает такой показатель, как прибыль на акцию — если акций стало меньше, а прибыль осталась на том же уровне, то понятно, что прибыль на акцию растет. Это один из основных показателей инвестиционной привлекательности компании. В свою очередь, рост этого показателя — сигнал инвесторам, что акции недооценены, и спрос на них возрастает.

Обратный выкуп может говорить о том, что у компании существует избыток ликвидности, и, отдавая предпочтение покупке собственных бумаг, менеджмент компании тем самым дает понять инвесторам, что от вложений в собственные бумаги они ждут более высокой отдачи, чем от инвестиций в другие активы. С другой стороны, ограничивая обращение акций, менеджмент укрепляет контроль над компанией.

Отдельно надо сказать о дивидендной политике, которая тоже является важным механизмом управления капиталом. Отечественный рынок растет за счет повышения капитализации акций, но прибыль направляется, как правило, на развитие. Если на развитых рынках компании направляют на дивидендные выплаты 30-50% прибыли, то отечественные компании в своем большинстве — не более 10%.

Дивиденды могут выплачиваться по привилегированным и по обыкновенным акциям, но если по привилегированным акциям доход фиксированный, то размер дивидендов, выплачиваемых на обыкновенные акции, может меняться в зависимости от того, насколько велика прибыль компании, и какую именно часть прибыли акционеры решат направить на выплату дивидендов. Выплата по дивидендам происходит после того, как компания рассчитается с государством, заплатит налоги в бюджет, погасит долговые и другие обязательства, то есть, по сути, акционеры получают излишки, которые остаются от прибыли.

Для компании выпуск привилегированных акций различного типа может стать даже более гибким инструментом привлечения средств, чем обыкновенные акции. Специфика этих акций в том, что компания не обязана выплачивать по ним дивиденды, если, например, понесла убыток. С другой стороны, привилегированные акции позволяют привлечь дополнительный капитал, при этом владелец привилегированной акции не имеет права голоса и не влияет на управление компанией. Здесь, правда, необходимо учесть следующий нюанс — когда компания отказывается выплачивать дивиденды, владельцы некоторых типов привилегированных акций получают право голоса до тех пор, пока им не будут полностью выплачены дивиденды. Однако выпуск привилегированных акций требует от компании внятной дивидендной политики, иначе есть риск, что привилегированные акции получат статус голосующих акций. Вместе с тем, размер дивидендов по привилегированным акциям может быть неограничен. Соответственно, выпустив привилегированные акции в пользу определенных лиц, компания получает возможность вывести существенную часть прибыли. Впрочем, такой способ работы с собственными акциями вряд ли повысит инвестиционную привлекательность компании.

вырос на 0,1%, а объем переработки за рубежом сократился на 6,3%. Сокращение объемов переработки за рубежом за 2011 год в основном обусловлено остановкой Одесского НПЗ в связи с неблагоприятной рыночной конъюнктурой.

«ИНТЕР ПАО» продает пакет «ОГК-5»

ОАО «ИНТЕР ПАО ЕЭС» достигло договоренности о продаже 26,43% акций ОАО «Энел ОГК-5» консорциуму инвесторов, в который входят «Русэнерго Фонд» компании Xenon Capital Partners, Российский фонд прямых инвестиций и инфраструктурный фонд Macquarie Renaissance. Структура сделки предполагает получение «ИНТЕР ПАО ЕЭС» фиксированной суммы в размере \$625 млн в момент завершения продажи, а также участие «ИНТЕР ПАО ЕЭС» в будущих доходах Консорциума в случае превышения базового уровня доходности от данной инвестиции, равного 18% годовых. При этом «ИНТЕР ПАО ЕЭС» получит весь объем такого превышения над базовым уровнем доходности в пределах \$125 млн, а также 20% от дальнейших доходов консорциума. Сделка будет завершена после завершения соответствующих корпоративных процедур и получения разрешений со стороны регулирующих органов. ОАО «ИНТЕР ПАО ЕЭС» планирует использовать привлеченные от продажи средства для финансирования инвестиционной программы, сфокусированной на строительство генерирующих энергообъектов в России в рамках исполнения договоров поставки мощности (ДПМ). Данная сделка является одной из крупнейших в области прямых инвестиций в энергетический сектор в российской истории. Инвестиционный консорциум станет партнером итальянской компании Enel, являющейся контролирующим акционером ОАО «Энел ОГК-5».

«Газпром» и ENI договорились

Председатель правления «Газпрома» Алексей Миллер и генеральный управляющий концерна ENI Паоло Скарони договорились о корректировке условий поставок российского газа в Италию. Стороны также обсудили текущие вопросы и перспективы дальнейшего развития сотрудничества в энергетической сфере. Участники переговоров рассмотрели исполнение подробного плана мероприятий строительства газопровода «Южный поток» в варианте максимальной мощности — 63 млрд куб. м. Стороны подтвердили намерение принять окончательное инвестиционное решение по морской части проекта «Южный поток» в ноябре текущего года и начать строительство в декабре 2012 года. Италия является вторым импортером российского газа в ЕС после Германии. В 2011 году объем поставок «Газпрома» в Италию составил около 17,1 млрд куб. м газа.

«Лучший по профессии»

Ставропольский край: старт всероссийского конкурса

На полигоне Новотроицких электрических сетей филиала ОАО «МРСК Северного Кавказа» — «Ставропольэнерго» прошли соревнования электромонтеров. В числе команд-участниц, помимо двух команд хозяев соревнований — Прикумских электрических и Ставропольских электрических сетей — составились представители территориальных сетевых организаций: ГУП СК «Ставрополькоммуналэнерго», МУП г. Буденновска «Электросетевая компания» и ОАО «Георгиевские городские электрические сети».

«Соревнования по профессиональному мастерству среди электромонтеров имеют особое значение, поскольку Минздравсоцразвития России рассматривает опыт проведения соревнований Холдинга МРСК для применения в других отраслях народного хозяйства в рамках Всероссийского конкурса «Лучший по профессии», — отметил на церемонии открытия мероприятия заместитель директора департамента заработной платы, охраны труда и социального партнерства министерства здравоохранения и социального развития РФ Сергей Курбатов. — Правительство РФ считает, что стране крайне необходимы профессии, составляющие основу рабочего класса, на которых держится экономика и промышленность в России.

Директор филиала «ОАО МРСК Северного Кавказа» — «Ставропольэнерго» Алексей Зубчевский пожелал успехов командам-участникам соревнований.

«Мы поддерживаем инициативу ОАО «Холдинг МРСК», направленную на развитие интереса у широких слоев населения к рабочей профессии, и готовы ока-

зывать любое содействие в воспитании молодых кадров со студенческой и даже школьной скамьи для распределительного электросетевого комплекса страны», — отметил первый заместитель министра образования Ставропольского края Василий Лямин. — Мы уже дали высокую оценку инновационной целевой коммуникационной программе ОАО «Холдинг МРСК» «Электротехника — профессия будущего» и оказываем содействие в ее реализации».

Ход соревнований электромонтеров, трудности, возникавшие при их прохождении, смогли увидеть и реально оценить на полигоне будущие электроэнергетики — студенты Северо-Кавказского государственного технического университета, ссузов и колледжей края, чьи выпускники ежегодно пополняют ряды энергетиков после окончания обучения.

Соревнования прошли в несколько этапов. В первый день бригады экзаменовались на знания действующих правил, инструкций и норм с использованием ПЭВМ на базе программного комплекса «АСОП-Эксперт». С ними был проведен мастер-класс по оказанию доврачебной помощи пострадавшим. В основной день состязаний электромонтеры продемонстрировали навыки по освобождению пострадавшего от действия электрического тока на анкерно-угловой опоре ВЛ 10 кВ без применения автоподъемника, оказанию первой доврачебной помощи с использованием манекена-тренажера «Гоша», тушению пожара в трансформаторной ячейке КТП-10/0,4 кВ.

В рамках соревнований также прошли выставки спецтехники и спецодежды, состоялась презентация учебного класса с

показом целевой коммуникационной программы «Электротехника — профессия будущего» — победительницы Первого Всероссийского молодежного конкурса научных инновационных идей и проектов «Энергетика будущего» и мастер-классы.

Всероссийский конкурс «Лучший по профессии» проводится Минздравсоцразвития России совместно с федеральными органами исполнительной власти, общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей по нескольким номинациям, включая номинацию «Лучший электромонтер».

По итогам двухдневных соревнований победу завоевала бригада Прикумских электрических сетей филиала ОАО «МРСК Северного Кавказа» — «Ставропольэнерго», набравшая 331 балл. Второе место с 315 баллами заняла бригада Ставропольских электрических сетей филиала ОАО «МРСК Северного Кавказа» — «Ставропольэнерго», а замкнула тройку призеров с 290 баллами бригада МУП «Электрические сети» г. Буденновска. Все три бригады электромонтеров отмечены ценными подарками.

В индивидуальном зачете лучшим мастером Ставропольского края назван работник филиала «Ставропольэнерго» — ПО «Прикумских электрических сетей» из города Буденновска Вячеслав Красников, а лучшим электромонтером — представитель ГУП «Ставрополькоммуналэнерго» из города Ипатово Ринат Темралиев.

Следующие региональные этапы Первого Всероссийского конкурса «Лучший по профессии» пройдут в филиалах Холдинга МРСК в мае-июне этого года.

Лазерное авиасканирование

МРСК Центра и Приволжья просканирует воздушные линии

Людмила Петровская

В 2012 году ОАО «МРСК Центра и Приволжья» планирует провести воздушное лазерное сканирование 64 ВЛ 35-110 кВ. Эта работа позволит качественно определить объемы расчистки просек, обнаружить «узкие» участки энергосистемы.

«В 2011 году мы выполнили аэросканирование с борта летательного аппарата

женность линий составила более 574 км. Сюда вошли ВЛ так называемого «Северного транзита», которые обеспечивают электроснабжение потребителей Уренского узла нагрузок и ПС 110 кВ Горьковской железной дороги, а также ВЛ «Арзамасских» и «Южных» электрических сетей филиала «Нижновэнерго», наиболее сильно пострадавшие в 2010 году во время прохождения атмосферного циклона, сопровождающегося выпадением «ледяного» дождя».

ложение и высоту деревьев, угрожающих повреждением элементов линии; уровень отклонения опор от вертикальной оси; расстояние между фазами проводами и многое другое.

Кроме того, в текущем году для повышения надежности работы электрических сетей МРСК Центра и Приволжья будет введена система температурного мониторинга ВЛ. С марта 2012 года в компании начнется опытная эксплуатация данной системы. Технология позво-



фото: Александр Артнев

26 ВЛ 110 кВ филиалов «Нижновэнерго» и «Кировэнерго», находящихся на особом контроле и обеспечивающих системную надежность, электроснабжение особо важных социальных и инфраструктурных объектов, — рассказал заместитель генерального директора — главный инженер компании Сергей Андрус в своем выступлении в ходе производственного совещания ОАО «Холдинг МРСК», которое прошло 20-22 февраля 2011 года в Санкт-Петербурге. — Протя-

Организация работы по повышению пропускной способности и надежности функционирования воздушных линий электропередачи стала одним из ключевых вопросов последнего дня совещания в Санкт-Петербурге. Технология аэросканирования трасс ВЛ основана на использовании новых геодезических приборов — лазерных сканеров, которые позволяют создать цифровую трехмерную модель объекта. Данный метод помогает определить объем расширения просеки ВЛ; по-

лит определять температуру провода на определенном участке сети и равномерно распределять токовую нагрузку, что в конечном итоге приведет к повышению надежности электроснабжения потребителей компании.

Также в компании в течение года будет внедрена система мониторинга трансформаторного оборудования, которая автоматизирует контроль состояния, управление и сигнализацию о неисправностях силового трансформатора.

Система учета электроэнергии

«Энергоаудитконтроль» сдал КСУЭ в опытную эксплуатацию

Инженерный центр «Энергоаудитконтроль» завершил монтаж и передал комплексную систему учета электроэнергии (КСУЭ) на основе технологии Smart Metering для нужд производственного отделения Пермские городские электрические сети филиала ОАО «МРСК Урала» — «Пермэнерго» в опытную эксплуатацию.

Пилотный проект в Перми реализуется в рамках федеральной программы «Считай. Экономь. Плати» и предусматривает выбор в ходе опытной эксплуатации будущего решения для построения интеллектуальных систем учета электроэнергии Smart Metering компанией ОАО «Холдинг МРСК» в других регионах РФ. 15 февраля 2012 года Инженерный центр «Энергоаудитконтроль» из пяти участвующих в проекте компаний-интеграторов завершил работы и передал комплексную систему учета в опытную эксплуатацию.

С момента запуска пилотного проекта в марте 2011 года «Энергоаудитконтроль» установил 9736 интеллектуальных приборов учета (измерительных комплексов) в многоквартирных и частных домах, у юридических лиц, а также на вводах многоквартирных до-



Презентация работ ООО «ИЦ ЭАК» в рамках пилотного проекта в г.Перми губернатору Пермского края О.Чиркунову осенью 2011 года

мов (в качестве коллективных счетчиков) на территории Мотовилихинского района г. Перми. Все приборы учета интегрированы в единую автоматизированную информационно-измерительную систему.

В ходе реализации проекта специалистам компании удалось с первого дня поддержи-

вать высокий темп выполнения работ, в результате чего компания первой завершила установку и интеграцию приборов учета. Командой проекта был предпринят комплекс организационных мер, что привело к высокой производительности труда и росту темпов установки приборов учета на объектах.

Отметим, что создание комплексной системы учета электроэнергии на основе технологии Smart Metering, позволяет осуществлять дистанционный контроль приборов учета в режиме реального времени, снизить уровень потерь электроэнергии и улучшить управленческие денежные потоками. Одна из основных целей проекта — выработка мер по стимулированию энергоэффективного потребления электроэнергии непосредственно со стороны потребителя.

«Проект для филиала ОАО «МРСК Урала» — «Пермэнерго» является стратегически важным для компаний-интеграторов АИИС КУЭ и всего рынка интеллектуальных систем учета. Поскольку проект пилотный, в процессе выполнения работ возникло много оперативных вопросов, требующих незамедлительного решения, и в этом нашей компании пригодился опыт создания систем учета для ОАО «РЖД». Мы надеемся, что данный проект подтолкнет развитие интеллектуальных систем учета в России и позволит сделать реальный шаг на пути создания сильной, энергоэффективной экономики страны», — отметил Сильвиан Сеу, генеральный директор Инженерного центра «Энергоаудитконтроль».

Итоги и задачи

Обеспечение стабильной работы Московской энергосистемы

Системный оператор представил итоги работы за 2011 год и задачи на 2012 год по обеспечению стабильной работы Московской энергосистемы. Директор филиала ОАО «СО ЕЭС» «Региональное диспетчерское управление энергосистемы Москвы и Московской области» (Московское РДУ) Андрей Поляков выступил с докладом на заседании коллегии Топливо-энергетического комитета Московской области.

Андрей Поляков сообщил, что фактическое потребление электроэнергии в региональной энергосистеме в 2011 году составило 98,2 млрд кВт·ч, что на 0,5% выше объема потребления 2010 года.

В текущем осенне-зимнем периоде в энергосистеме Москвы и Московской области был зафиксирован новый исторический максимум потребления электрической мощности. 13 февраля 2012 года в 11 часов при среднесуточной температуре наружного воздуха -23,7°C потребление мощности достигло 17556 МВт, что на 1,9% выше предельного значения, датированного 16 декабря 2009 года.

При прохождении максимума потребления мощности нагрузка генерирующих станций Москвы и области составила 14399 МВт. Дефицит генерирующих мощностей на территории энергосистемы Москвы и Московской области покрывался за счет перетоков мощности по межсистемным линиям электропередачи из смежных энергосистем. Сальдо-переток мощности на прием в час прохождения максимума нагрузок составил 3157 МВт.

По словам Андрея Полякова, основной причиной роста потребления мощности стала продолжительная низкая температура наружного воздуха, отклонение которой от температурной нормы по энергосистеме Москвы и Московской области составило -14,6°C. Несмотря на высокий уровень потребления в период морозов Московская энергосистема функционировала устойчиво, ограничения потребления мощности для потребителей не вводились.

Условиями устойчивого прохождения максимума потребления мощности стали корректное планирование и управление электроэнергетическим режимом. По расчетам режимно-балансовых условий, выполненных Системным оператором перед началом осенне-зимнего периода 2011/2012 годов, спрогнозирован максимум потребления мощности в региональной энергосистеме при установлении наиболее холодной температуры воздуха в размере 18800 МВт. Для указанного максимального потребления мощности специалистами Системного оператора были рассчитаны величины резервов мощностей, а также разработаны графики ремонтов сетевого и генерирующего оборудования, обеспечивающие наличие достаточного резерва мощности в Московской энергосистеме, в том числе для компенсации возможных аварийных ремонтов.

В своем докладе Андрей Поляков также обозначил основные мероприятия, направленные на повышение надежности электроснабжения потребителей Москвы и Московской области в 2012 году: — ввод и реконструкция генерирующих мощностей общей мощностью 875 МВт, из которых 65 МВт — ОАО «Мос-

энерго», 420 МВт — ОАО «РусГидро», 220 МВт — ОАО «МОЭК», 170 МВт — ОАО «Роснефть»;

— ввод подстанций и линий электропередачи 110, 220, 500, 750 кВ Филиала ОАО «ФСК ЕЭС» МЭС Центра, ОАО «МО-ЭСК», ОАО «Энергокомплекс» и ОАО «ОЭК»;

— реконструкция подстанций 110-220-500 кВ филиала ОАО «ФСК ЕЭС» МЭС Центра и ОАО «МОЭСК».

Андрей Поляков отметил, что в связи с отставанием по срокам строительства и реконструкции сетевых и генерирующих объектов в Московской энергосистеме сохраняются «узкие» места, негативно влияющие на надежность и ремонтпригодность схемы энергосистемы.

Директор Московского РДУ напомнил участникам Коллегии, что в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 17.10.2009 №823 «Об утверждении Правил разработки и утверждения схем и программ перспективного развития электроэнергетики» и Поручением Председателя Правительства Российской Федерации Владимира Путина необходимо при участии ОАО «СО ЕЭС» разработать и в срок до 1 мая 2012 года утвердить схему и программу перспективного развития электроэнергетики Московской области на 2012-2017 годы.

По результатам заседания Коллегии Топливо-энергетического комитета Московской области Филиала ОАО «СО ЕЭС» Московское РДУ дана высокая оценка организации работ при прохождении Московской энергосистемы пиковых нагрузок в условиях низких температур в ОЗП 2011/2012 годов.

Введение в эксплуатацию

Третья очередь подстанции 330 кВ «Грозный»

1 марта компания «ГлобалЭлектросервис», в качестве генерального подрядчика осуществившая строительство третьей очереди ПС 330 кВ «Грозный», сдала объект в эксплуатацию заказчику — ОАО «ФСК ЕЭС». Торжественная церемония пуска состоялась в столице Чеченской республики. В ней приняли участие председатель правления ОАО «ФСК ЕЭС» Олег Бударгин, председатель правительства Чеченской Республики Омар Байсултанов, министр промышленности и энергетики ЧР Галас Таймасханов и др.

В рамках третьего этапа реконструкции на подстанции Грозный установлен автотрансформатор 125 МВА, в результате чего суммарная мощность энергообъекта возросла до 375 МВА. Об-

щая стоимость строительства третьей очереди составила порядка 600 млн руб. Разработка документации, проектирование, строительство, монтаж и пуско-наладка третьей очереди подстанции выполнена генподрядчиком ОАО «ГлобалЭлектросервис».

Подстанция 330 кВ Грозный трансформаторной мощностью 125 МВА введена в работу в апреле 2006 года. В 2008 году здесь был установлен второй автотрансформатор такой же мощности. Включение в работу оборудования третьей очереди повысило надежность электроснабжения 1,3 млн жителей Чеченской Республики. Созданы дополнительные условия для успешной реализации масштабных инвестиционных программ промышленного развития ЧР, согласно которым в Республике до 2016 года будет создано 17000 новых рабочих мест.

Осмотры линий

Ежедневные дополнительные обходы в Сочи



ных санаторно-курортных комплексов, спортивных олимпийских объектов Сочи, среди которых — комплекс для соревнований по лыжным гонкам и биатлону, центр санного спорта, сноуборд-парк, фристайл-центр, олимпийская деревня, комплекс для прыжков с трамплинов.

Энергообъекты Сочинского

предприятия находятся в зоне

повышенной влажности с резкими перепадами теплых и холодных температур, что способствует интенсивному образованию гололеда на проводах. Кроме того, зимнее понижение температуры воздуха окружающей среды влечет за собой рост энергопотребления и значительный рост нагрузок на энергосистему. Особое внимание в ходе осмотра уделяется состоянию грозозащитных тросов. Сильные морозы повышают риск повреждения грозотроса, которое может вызвать короткое замыкание на линии электропередачи. Все выявленные замечания фиксируются, а затем оперативно устраняются. Во время обходов

трасс кабельных линий внимание сосредотачивается на селях и лавинных сходах, которые могут привести к повреждению и отключению линий.

В период проведения тестовых соревнований 16 линейных бригад Сочинского ПМЭС круглосуточно проводят дополнительные осмотры 11 воздушных линий электропередачи 110-220 кВ, а также 100 км кабельных линий электропередачи 10 — 110 кВ.

Всего в мероприятиях по обеспечению надежного электроснабжения Сочинского региона на время проведения спортивных состязаний задействовано около 300 человек и 90 единиц автомобильной техники. Ремонтные бригады пешеходно-автомобильно-пешие составы в круглосуточном дежурстве. Мониторинг состояния всех подстанций, воздушных и кабельных линий 10 и 110-220 кВ также проводится круглосуточно. Благодаря распределению зон ответственности каждой из ремонтных бригад плечо реагирования составляет всего 12 км, что позволяет сократить время до момента к изменению оперативной обстановки до одного часа.

Филиал ОАО «ФСК ЕЭС» — Сочинское предприятие магистральных электрических сетей (МЭС) Юга — проводит дополнительные осмотры воздушных и кабельных линий электропередачи 10 и 110 — 220 кВ в

Инициатива Сибири

Схемы и программы перспективного развития

«МРСК Сибири» выступила инициатором проведения совместно с представителями региональных властей и сетевыми компаниями первого «круглого стола» по вопросу внедрения Схем и Программ развития электроэнергетики на 5-летний период.

Заместитель генерального директора по развитию и реализации услуг «МРСК Сибири» Алексей Петухов выступил с докладом о текущем состоянии дел и презентацией на тему «О разработке схем и

программ развития электроэнергетики регионов на 2013-2017 год», суть которой заключалась в предложении разорвать бесперспективный «замкнутый круг» и сделать процесс взаимодействия правительства, сетевых компаний и потребителей наиболее эффективным.

«Во главу угла нужно ставить схему взаимодействия. Необходимо использовать заявки потребителей, информацию от сетевых предприятий и системных операторов в целом и выходить с инициативой по синхронизации работы с муниципаль-

тами», — со своей стороны отметил начальник управления энергетики департамента угольной промышленности и энергетики Администрации Кемеровской области Юрий Антонов. «МРСК Сибири» также представила проект Регламента взаимодействия органов исполнительной власти, РДУ, ОАО «МРСК Сибири» и филиала ОАО «ФСК ЕЭС» — МЭС Сибири по внедрению перспективных Схем и Программ развития электроэнергетики, который возлагает на муниципальное руководство к действию.

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА: RUSSIA POWER 2012

Ноу-хау МОЛОДЫХ

Энергия корпоративного духа

И. о. заместителя генерального директора — директора филиала ОАО «МРСК Юга» — «Ростовэнерго» Николай Федоров провёл рабочую встречу с активом Совета молодых специалистов. В ходе встречи энергетики предложили руководителю идеи инновационного развития предприятия и пути их реализации. В их числе — тесное и взаимовыгодное сотрудничество с профильными вузами по обмену опытом работы, приглашению старшего специалиста на стажировку в структурные подразделения филиала, адаптация молодых специалистов в «Ростовэнерго».

Кроме того, было предложено создание молодежного информационного инновационного центра с лабораторными исследованиями, помощь детским домам-интернатам, а также ветеранам-энергетикам, которых в филиале более 3000, участие в коммуникационной программе «Распределительный электросетевой комплекс — за охрану окружающей среды».

Совет молодых специалистов отчитался об уже проделанной работе. В частности, молодые специалисты провели семинар с участием руководителей структурных подразделений «Ростовэнерго». Это мероприятие направлено на развитие корпоративной культуры среди сотрудников Компании, помогает молодым специалистам адаптироваться, иметь целостное представление о деятельности всех отделов.

Члены Совета молодых специалистов выступили с докладами на тему: «Основные аспекты деятельности по технологическому присоединению объектов заявителей к электрическим сетям», «Основные аспекты деятельности службы релейной защиты и автоматики».

Перед энергетиками выступил начальник управления экономики филиала Александр Трегубов с докладом «О RAB-регулировании». Реализация данного проекта позволит сотрудникам разных структурных подразделений лучше понять цели и задачи предприятия, расширить рамки знаний своего непосредственного функционала, понимать принципы построения и функционирования электросетевого комплекса «Ростовэнерго» и региона в целом.

«В Совете молодых специалистов много продуктивных, интересных идей. Давайте будем совместно пробовать их воплотить в реальность. У нас должно получиться», — подвел итоги встречи Николай Федоров. Решено, что встречи руководителя филиала с Советом молодых специалистов теперь станут регулярными.

Недельный срез

Работа оптового рынка электроэнергии и мощности

По данным НП «Совет рынка», на неделе с 24.02 по 01.03.2012 года плановое электропотребление характеризовалось уменьшением объемов относительно предыдущей недели в первой и второй ценовых зонах. Плановое электропотребление накопленным итогом с начала 2012 года выросло по отношению к суммарным значениям аналогичного периода прошлого года в обеих ценовых зонах.

Индексы равновесных цен снизились относительно значений предыдущей недели в первой и второй ценовых зонах. Изменения средневзвешенных индексов РСВ за период с начала 2012 года 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 уменьшилось на 3,6%, суммарный объем потребления с начала года вырос на 2,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Общий объем планового электропотребления на рынке на сутки вперед за прошедшую неделю составил 20,56 млн МВт·ч. В Европейской части РФ и на Урале плановое электропотребление составило 16,13 млн МВт·ч, сократившись на 4,1% по отношению к прошлой неделе. Суммарный объем планового потребления в Европейской части РФ и на Урале с начала года увеличился на 1,9% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. В Сибири плановое электропотребление составило 4,43 млн МВт·ч, сократившись на 1,8% по отношению к прошлой неделе. Суммарный объем планового потребления в Сибири с начала года увеличился на 4,6% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

По состоянию на 28 февраля 2012 года общая задолженность участников рынка составила 35,1 млрд руб., увеличившись с 21 февраля на 1,4 млрд руб. В том числе задолженность по ценовым зонам составила 33,82 млрд руб., по неценовым зонам — 1,26 млрд руб.

Паводок

Штабная тренировка по отработке взаимодействия

Людмила Танкова

В ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» (входит в состав ООО «Мечел-Энерго») прошла штабная тренировка по отработке взаимодействия структур предприятия при ликвидации последствий паводков и наводнений.

Приказом по станции утвержден полный перечень мероприятий, необходимых при прохождении паводка-2012, включая проверку технического состояния гидросооружений, проведение противоаварийных тренировок, создание аварийных бригад, укомплектованных необходимыми механизмами и материалами и т.п. Отработано взаимодействие станионных структур, налажена связь с местными паводковыми комиссиями; строго отслеживаются изменения метеорологических условий и уровень воды в реке.

«Летом и осенью прошлого года на юге Кузбасса осадков выпало немного, да и зима была малоснежной. Поэтому толщина льда на реке Кондоме сегодня не превышает 52 см (в 2011 году она достигала 80 см), — рассказал Сергей Кобелев, начальник отдела ГО и ЧС администрации Калтанского городского округа, посетивший станцию в составе городской противопаводковой комиссии. — Единственное возможное осложнение может дать прохождение вод с верховий через перекаты, то есть самые мелкие места. Из-за того, что уровень воды в реке к наступлению ледостава был очень низок, перекаты перемерзли и если вода пойдет по ним поверх льда, в период паводка возможно подтопление прибрежных территорий. Что касается ЮК ГРЭС, то стечение природных обстоятельств освободило гидроузел от льда раньше обычного времени, старица реки также чиста».

Перемерзшие перекаты находятся далеко по течению реки и безопасности плотины не угрожают. Тем не менее, закуплен резервный двигатель для подъемных механизмов шандор (затворных щитов) плотины, принимаются меры для повышения качества работы системы освещения. В целом прогноз паводка-2012 для Южно-Кузбасской ГРЭС благоприятен.

Рынок когенерации

Frost & Sullivan прогнозирует возрождение к 2018 году

Юлия Никишкина

Несмотря на необходимость значительных вложений в оборудование и относительно длительные сроки окупаемости, достигающие 5-7 лет, страны Европы готовы к возрождению рынка когенерации в 2014-2018 гг. Многие европейские страны будут наращивать мощность своих когенерационных установок, главным образом за счет использования комбинированного цикла работы. Сильная государственная поддержка стимулирует рост объема долгосрочных инвестиций. Германия, Испания и Италия предпринимают серьезные шаги в области политических мер по поддержке когенерационных технологий.

Когенерационные технологии — это оптимальное решение для потребителей, которым требуются значительные объемы электричества и тепла. Это энергоэффективная система; кроме того технологии и навыки, необходимые для создания таких проектов уже доступны на рынке. Согласно данным нового исследования компании Frost & Sullivan «Европейский рынок когенерации» (European Cogeneration Market), в 2011 году объем выручки предприятий на этом рынке составил 548,1 млн евро, а к 2018 году он может достичь 674,3 млн евро.

Европейские страны стремятся достичь поставленных целей в области экологии и рационального использования энергии путем последовательных разработок в области развития когенерационных технологий, формирования необходимых навыков и построения цепочки поставок. Электростанции наиболее заинтересованы в инвестициях в когенерационные технологии, поскольку государство предоставляет льготы компаниям с высоким потенциалом выработки электроэнергии и тепла в совместном режиме.

«Объем инвестиций в когенерационные технологии в значительной степени зависит от стоимости производства

электричества, — отмечает аналитик компании Frost & Sullivan. — Для того чтобы убедить конечных потребителей в необходимости принять положительное решение о вложении средств, требуется поддерживать стабильные цены на энергию и демонстрировать наличие продуманной государственной стратегии развития сектора совместного производства тепла и электричества».

На развитие когенерационных технологий в значитель-

Тем не менее, все эти вызовы не так важны, как озабоченность глобальными климатическими изменениями и загрязнением окружающей среды в ходе использования ископаемых видов топлива. Все это побудило Еврокомиссию к разработке общеевропейской политики в области энергетики и принятию ряда директив, направленных на повышение эффективности расходования энергии. Директива по комбинированному производству

производства тепла и электричества и усилия по созданию благоприятных условий для развития когенерационных технологий будут способствовать росту этого рынка в Европе, — отмечает аналитик компании Frost & Sullivan. — В 2011 году Евросоюз объявил когенерацию областью энергетики, обеспечивающей наибольший вклад в процесс снижения выбросов парниковых газов. Это дало мощный толчок развитию рынка».

Исследование «Европейский рынок когенерации» (European Cogeneration Market) является частью сервисной партнерской программы развития по тематике «Энергия и энергетика».

Данная программа также включает исследования следующих рынков: рынок газотурбинных и паротурбинных систем Западной Европы, прогноз для глобального рынка производства энергии на 2011 год, обзор глобального рынка энергии и энергетики в 2011 году.

Все исследования, входящие в подписание, содержат подробное описание рыночных возможностей и отраслевых тенденций, выявленных путем глубокого интервьюирования участников рынка.

Frost & Sullivan — международная консалтинговая компания, поддерживающая партнерские отношения с клиентами. Услуги компании способствуют развитию бизнеса клиентов, а также достижению стабильного роста, постоянному внедрению инноваций и поддержанию лидерских позиций. Услуги компании — Growth Partnership Service — основываются на подробных рыночных исследованиях и использовании передовых исследовательских моделей и практик. Наши продукты помогают партнерам развивать, оценивать и реализовывать стратегические задачи и добиваться поставленных целей. На протяжении 50 лет Frost & Sullivan сотрудничает с компаниями из списка Global 1000, молодыми развивающимися компаниями, а также инвестиционно-финансовыми организациями. Frost & Sullivan располагает 40 офисами по всему миру.



ной мере влияют государственная политика в области энергосбережения и регулирующие акты, направленные на потребителей энергии. Для развития этого рынка требуется ряд политических, налоговых и отраслевых реформ, а также новые торговые правила. Налоговые льготы будут особенно полезны в нынешней неопределенной экономической ситуации, когда отсутствуют четкие гарантии окупаемости. Кроме того, рост этого рынка осложняется задержками, обусловленными трудностями объединения энергосистем ряда европейских стран.

электроэнергии и тепла, квоты на выбросы вредных веществ и новые технологии по снижению объемов выбросов имеют большое значение для успешного развития когенерации в Европе. В рамках директивы по комбинированному производству электроэнергии и тепла Германия, Италия и Испания приняли ряд мер для внедрения единой политики поддержки рынка когенерации. В Германии поставлена задача удвоить мощности комбинированного производства к 2020 году.

«Эффективная реализация политик комбинированного

Реальный шаг в будущее

Модернизация электросетевой инфраструктуры

Проблема технического износа в распределительных электрических сетях и сопутствующих ей высоких фактических потерь электрической энергии усугубилась в течение многих лет. Односторонних усилий только электросетевых компаний для ее кардинального решения недостаточно. С целью комплексной модернизации электросетевых активов ОАО «Холдинг МРСК» в 2009 году подготовило и внесло на рассмотрение Правительства Российской Федерации Программу реновации распределительного электросетевого комплекса, расчетный объем финансирования которой оценивается в 2 трлн 850 млрд руб. в расчете на 10 лет. Выполнение этой системной целевой Программы позволит обеспечить снижение износа в распределительных электрических сетях с 69% до 46%.

Некоторые целевые проекты, взаимосвязанные с Программой реновации распределительного электросетевого комплекса Холдинга МРСК, одобрены на государственном уровне. Например, Государственной Думой Российской Федерации 5-го созыва была поддержана программа совершенствования систем коммерческого учета электроэнергии на Северном

Кавказе. Рассчитанная на 2011-2012 гг., она финансируется из федерального бюджета РФ и средств ОАО «МРСК Северного Кавказа», и предусматривает установку 636 тысяч современных приборов учета электроэнергии. К настоящему времени уже установлено 128 тыс. приборов, что кардинально улучшило ситуацию с учетом электроэнергии в этом регионе.

В 2011 году Правительством РФ поддержана и профинансирована из федерального бюджета рассчитанная до 2013 года целевая программа объемом 5 млрд руб. по реновации кабельной сети напряжением 6-110 кВ в Санкт-Петербурге.

Электросетевая инфраструктура северной столицы России нуждается в серьезной модернизации, особенно подземные линии 6-10 и 35 кВ. Значительная часть силовых кабелей уложена еще в 20-30-х годах прошлого века, всего же около 84% кабельных линий напряжением 35 кВ превысило нормативный срок эксплуатации.

Специалистами ОАО «Ленэнерго» заменено почти 4500 м кабельных линий электропередачи 110 кВ в Кировском районе Санкт-Петербурга. На смену устаревшим пришел современный кабель с изоляцией из сшитого полиэтилена российского производства. По конструктивным исполнению, техническим характеристикам и эксплуатационным свойствам

он соответствует мировым стандартам МЭК 60840 и HD 632 S1.

В этом году ОАО «Ленэнерго» предстоит заменить 12 кабельных линий 35-110 кВ общей протяженностью почти 70 километров, в том числе в Центральном и Невском районах Санкт-Петербурга. Все это будет проложено 140 км кабельных линий. Применяются самые передовые технологии прокладки кабелей в круглогодичном режиме, не допускающие перерывов в электроснабжении.

Эти и другие целевые программы находятся под пристальным вниманием Правления ОАО «Холдинг МРСК». Ход реализации Программы мер по снижению сверхнормативных потерь электроэнергии в распределительных сетях на территории Северного Кавказа недавно рассмотрен Правлением, где получил высокую оценку. Для квалифицированного разъяснения населению преимуществ внедрения комплексных систем учета электроэнергии с автоматизированным сбором данных в ОАО «МРСК Северного Кавказа» реализуется специальная коммуникационная программа. Она предполагает тесное взаимодействие с мусульманским духовенством, местными органами власти, поселковыми депутатами, средствами массовой информации, участками инспекторами полиции, лидерами национально-культурных объединений.

PKC и NAVI Capital Management

Научно-технический центр в сфере ЖКХ

Людмила Воробьева

ОАО «Российские коммунальные системы» совместно с фондом NAVI Capital Management (обе компании входят в ГК «Ренова») организуют работу научно-технического центра, который будет заниматься отбором инновационных проектов для модернизации коммунальной инфраструктуры.

Одной из ключевых функций НТЦ станет принятие решений о поддержке в реализации разработок, перспективных с точки зрения коммерческого применения для решения актуальных производственно-технологических задач в сфере ЖКХ.

НТЦ будет формировать свои проектные предложения на основе анализа существующего российского и зарубежного опыта, доступных научно-исследовательских работ и лучших отраслевых практик. Экспертные оценки и предложения НТЦ окажут непосредственное влияние на инвестиционную программу ОАО «PKC» в части модернизации инфраструктуры, на что в 2012 году будет направлено порядка 3 млрд руб. По словам руководителя Научно-технического центра ОАО «PKC»

Владимира Перфильева, приоритетной темой исследований в 2012 году станет модернизация систем водоснабжения и водоотведения, поскольку экологические и экономические риски в этом секторе максимальные. Перспективными направлениями работ могут стать новые технологии водоочистки без применения хлора, современные технологии очистки стоков от соединений азота и фосфора, а также технологии, позволяющие резко сокращать эксплуатационные затраты предприятий водоснабжения-водоотведения.

ОАО «Российские коммунальные системы» — крупнейшая частная компания, работающая в коммунальной сфере. ОАО «PKC» создано 29 мая 2003 года. Уставный капитал — 4 млрд руб. Основной акционер — ГК «Ренова». Дочерние и управляемые компании PKC работают в 11 субъектах РФ: Алтайском и Пермском краях, Амурской, Брянской, Владимирской, Кировской, Самарской, Тамбовской, Тверской областях, в Республике Бурятия и Республике Карелия.

Фонд NAVI Capital Management Inc. (входит в Группу компаний «Ренова») сфокусирован на финансировании инновационных проектов на ранней стадии развития и инвестициях в перспективные компании на рынках обладающих значительным потенциалом роста.

Купола Здания реактора

На НВО АЭС-2 завершена сборка составных элементов

Анна Курбакова

На площадке сооружения Нововоронежской АЭС-2 (генеральный проектировщик и генподрядчик — ОАО «Атомэнергопроект») завершили сборку металлоконструкций купола внутренней защитной оболочки (ВЗО) реакторного здания энергоблока №1. Предварительная сборка перед дальнейшей установкой металлоконструкций на штатное место позволила обеспечить высокое качество работ.

Монтаж купола, вес которого составляет более 400 т, запланирован на второй квартал текущего года. Металлоконструкции будут монтироваться в два этапа — шестым ярусом (с отметки +44,1 м до отметки +51,7 м) и седьмым-восьмым ярусами (с отметки +51,7 м до +61,7 м).

Купол гермооболочки реакторного здания состоит из двух частей (верхней и нижней) и содержит важные элементы систем безопасности АЭС. В частности, системы пассивного отвода тепла и спринклерной системы, предназначенной для снижения давления и температуры внутри гермооболочки в случае возникновения чрезвычайной ситуации.

Также на площадке НВО АЭС-2 с опережением графика завершена еще один важный этап — монтаж третьего яруса (с отметки +20,4 м до +34,4 м) ВЗО здания реактора второго энергоблока. Причем, специалисты выполнили работы в более сжатые сроки. Это стало возможным благодаря пилотному проекту по изготовлению, монтажу армоблоков и бетонированию внутренней защитной оболочки. Данный проект реализуется в рамках производственной системы «Росатом». Его внедрение позволило сократить сроки изготовления армоблоков с 60 до 30 дней, монтажа — с 90 до 40 дней. Таким образом, третий ярус гермооболочки даже с учетом оптимизированного срока был смонтирован с опережением — за 37 дней.

ОАО «Атомэнергопроект» — предприятие Госкорпорации «Росатом», инженеринговая компания, генеральный проектировщик атомных электростанций. Компанией созданы проекты большинства АЭС на территории России, Восточной Европы и стран СНГ. ОАО «Атомэнергопроект» является генеральным проектировщиком АЭС «Бушер» в Иране, АЭС «Куданкулам» в Индии, АЭС «Белене» в Болгарии, АЭС «Аккую» в Турции. «Атомэнергопроект» — генеральный проектировщик и генподрядчик сооружения Нововоронежской АЭС-2 (2 энергоблока с реакторами ВВЭР-1200 по проекту «АЭС-2006»).



Раньше сроков

Турбогенератор для Рязанской ГРЭС

Роман Деняк

ОАО «Силловые машины» с опережением контрактных сроков изготовило, испытало и подготовило к отправке заказчику турбогенератор мощностью 350 МВт, предназначенный для второго энергоблока Рязанской ГРЭС.

Договор на модернизацию второго энергоблока Рязанской ГРЭС, предусматривающий полную замену паровой турбины и генератора, был заключен в 2008 году. В соответствии с его условиями «Силловые машины» изготовят и поставят на станцию турбину мощностью 330 МВт, турбогенератор с водородно-водяным охлаждением мощностью 350 МВт, а также вспомогательное энергооборудование. Кроме того, в обязанности энергомашиностроительной компании входит услуги шеф-монтажа и пуско-наладки поставленного оборудования. Срок окончания поставок — третий квартал 2012 года.

В настоящее время «Силловые машины» продолжают изготовление турбины для второго энергоблока Рязанской ГРЭС, слача которой заказчик запланирована на июнь текущего года.

На Рязанской ГРЭС действуют семь энергоблоков (в том числе два по 800 МВт), основное энергетическое оборудование для которых ранее было изготовлено на заводах «Силловых машин».



ПОДРОБНОСТИ

Krusovice Musketyr 2012

Специалисты и любители сошлись в убеждении: эта штука будет сильнее трилогии Дюма-отца

Валерий Стольников

26 февраля в зале приемов посольства Чешской Республики в Москве в атмосфере озорного восторга прошло торжественное закрытие **Krusovice Musketyr** — ежегодного зимнего фестиваля королевского чешского пива в России. На проходившую под аккомпанемент лучшего чешского пива и лучших блюд чешской кухни церемонию закрытия были приглашены свыше 400 гостей: ценители и поклонники пива и бренда **Krusovice**, представители дипкорпуса и бизнес-элиты Москвы, светские персонажи, журналисты. Праздник удался сам по себе, но при этом дал достаточно богатую пищу (в прямом и переносном смысле) для размышлений. Ибо сегодня бизнес-модель **Krusovice**, особенно в ее производственном блоке, заслуживает не только искреннего восхищения, но и самого пристального изучения.

Сначала — немного о прошлом. Как гласят летописи, история пивоварни **Krusovice** началась в 1517 году, когда некий Иржи Бирка из местечка Насиле унаследовал пивоваренную ферму недалеко от городка Раковник. Первый письменный документ датируется 1581 годом — именно тогда предприимчивый пан Бирка предложил чешской короне купить свою пивоварню. В 1583 году император Священной Римской империи Рудольф II покупает пивоварню за 690 тыс. саксонских грошей, она приобретает статус королевской. И сегодня **Krusovice** является официальным пивом президентского двора в Праге. Кстати, Чехия занимает первое место в мире по потреблению пива на душу населения — 141 литр в год. Из сотен пивоваренных заводов, возникших когда-то в Чехии, удалось сохранить лишь немногие. Королевский пивоваренный завод **Krusovice** является признанным фаворитом и одним из самых успешных в отрасли. Отметим, что в производстве пива **Krusovice** используются только высококачественные ингредиенты — жатецкий хмель высшего качества (поздуранный багряный сорт **Saaz**), чешский солод и вода из артезианской скважины, расположенной в регионе Крживоклат; вода доставляется на пивоварню по специальному трубопроводу.

Теперь — о собственно празднике в посольстве. Зимний фестиваль королевского чешского пива **Krusovice Musketyr** проходил в России уже в восьмой раз и доставил массу положительных эмоций — от гастрономических до глубоко душевных. Ибо какой русский не любит отличное чешское пиво? На этот раз фестиваль впервые проходил под патронатом Посла Чешской Республики в Российской Федерации. Календарно **Krusovice Musketyr 2012** проходил с 26 января по 26 февраля, в нем приняли участие более



На разливе — главный пивовар **Krusovice** Томаш Космак

100 тыс. человек из 68 городов России. В рамках фестиваля было выпито 300000 кружек пива **Krusovice Musketyr** в более чем 500 ресторанах. Кстати, во время фестиваля ценители чешского пива могли не только насладиться оригинальным вкусом эксклюзивного сорта, но и принять участие в розыгрышах ценных призов: эксклюзивной коллекции кружек с видами Праги, годового запаса пива **Krusovice** объемом 30 л или путешествия на двоих в Чехию с экскурсией на Королевскую пивоварню.

Банально прозвучит, но в России пиво марки **Krusovice** любят больше, чем где бы то ни было в мире (разумеется, не считая са-

мой Чехии). И потому именно Россия занимает первое место среди всех экспортных рынков Королевской пивоварни **Krusovice**. Российская доля в структуре экспорта составляет порядка 33%, это около 13% от всех производимых объемов Королевской пивоварни. За истекшие 13 лет успеха пива **Krusovice** на российском рынке бренд занял лидирующую позицию (бренд №1 в импортном сегменте, согласно данным AC Nielsen).

Поэтому нет ничего удивительного, что праздник в посольстве в этот февральский день выглядел вполне местным и национальным. А петербургская группа «Глом», исполнившая энергичные чешские песни, символизировала непреходящий факт нашей реальной дружбы. Поэтому, опять же, не выглядело формальностью, что Чрезвычайный и Полномочный Посол Чешской Республики в России господин Петр Коларж сам открыл торжественную церемонию, а главный пивовар **Krusovice** Томаш Космак прибыл специально на фестиваль, чтобы рассказать об истории Королевской пивоварни и сортов ее пива, поделиться технологиями не только разлива, но и пивоварения.

История успеха предприятия и его продукции, равно как и производственно-маркетинговая модель **Krusovice** — особая тема. Достаточно сказать, что Королевский пивоваренный завод **Krusovice** неукоснительно следует традиционным технологиям пивоварения и старинной рецептуре, бережно передающейся из поколения в поколение. Пивоварня никогда не меняла своего расположения, никогда не искала вариантов упрощения рецептуры и удешевления производства за счет ускорения темпов или применения более дешевых ингредиентов. Пивоварня никогда не гналась за расширением ассортимента. В том числе по этим причинам Королевская пивоварня **Krusovice** — одна из самых заслуженных и в то же время — самых успешных на континенте. Сегодня там производится более 1 млн галлонов пива в год.

При этом пиво марки **Krusovice** варится только в этих стенах и нигде больше в мире. То есть, никакие компромиссы! Никакой продажи лицензий! Пиво **Krusovice** производится в Чехии и импортируется в десятки стран по всему миру. И теперь попробуйте представить себе, что на столь успешной пивоварне с ее объемами выпуска, такими экспортными поставками и таким высоким премиум-качеством продукции трудится всего лишь... 120 человек. Это не печатка: так двадцать человек. Честное слово, у нас на аналогичном по оборотам предприятии такого штатного расписания не хватило бы даже на бухгалтерию.

Еще раз скажу: опыт и достижения **Krusovice** заслуживают пристального внимания. Или скажем так: не только японцы умеют выстраивать уникальные по производительности бизнес-модели. И это при том, что Чехия в полной мере вкусила прелесть постсоветского экономического шока.

Вернемся в посольство. Все гости церемонии закрытия смогли оценить невероятно вкусную и мало представленную в России аутентичную чешскую кухню. Традиционные блюда отлично сочетались с оригинальным вкусом эксклюзивного сорта **Krusovice Musketyr**, сваренного по старинному рецепту крушовицких пивоваров. Многие гости впервые познакомились с **Krusovice gезапе** — «Резаное пиво»: уникальное сочетание в одном бокале светлого и темного пива с четкой границей между слоями. Символично. И вкусно! Кстати, «резать» учил лично Томаш Космак.

Krusovice — один из самых известных и старейших сортов пива в Чехии, которое пьют более чем в 30 странах по всему миру. Это изысканный напиток Королей, в котором отражается дух золотого века Чехии времен Императора Рудольфа II — века пышного и вместе с тем романтического, мистического и таинственного. Пиву **Krusovice** присущ типичный насыщенный вкус чешского пива, оно легко пьется, нетяжелое, без излишней сладости и горечи.

Светлое Krusovice Imperial — это продукт премиум-класса, для которого характерен нежно-золотистый цвет, приятная горечь и великолепная пена. Пиво высоко ценится благодаря приятному и сильному вкусу. **Krusovice Imperial** признано на многих фестивалях и конкурсах. Сорт получил серебряную медаль на недавнем международном конкурсе **International Beer Challenge 2011** в Лондоне, был высоко оценен на международном конкурсе **The World Beer Awards 2009** в категории **World's Best Pilsner**.

Krusovice Cerne — традиционное темное пиво, которое пивоварня **Krusovice** варит уже более 100 лет. Этому пиву присущ насыщенный вкус, легкая карамельная сладость и нежная горечь хмеля. **Krusovice Cerne** любят во всем мире, и число его почитателей постоянно растет. Это самое экспортируемое темное пиво Чешской Республики. Сорт получил золотую медаль на недавнем международном конкурсе **International Beer Challenge 2011** в Лондоне.

Krusovice Musketyr — особый сорт пива, который варится исключительно для внутреннего рынка Чехии и импортируется в Россию только раз в году на фестиваль Королевского чешского пива. Пробуя **Krusovice Musketyr**, вы пробуете на вкус саму историю, ведь с этим пивом связана красивая легенда времен настоящих мушкетеров. Согласно этой старинной легенде, Королевская Пивоварня **Krusovice** находилась на исторической дороге из Праги в Германию, по которой следовали различные войска — наемники, мушкетеры, солдаты. Они постоянно опустошали пивоварню, выпивая и унося с собой огромное количество пива. И, по легенде, больше всех пива выпили именно мушкетеры. За это символом пивоварни и родоначальником названия специального сорта стал мушкетер, пьющий пиво прямо из бочки.

УВЕДОМЛЕНИЕ

о внесении изменений в Извещение о проведении открытого одноэтапного конкурса, Конкурсную документацию на право заключения Договора на выполнение комплекса работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению комплекса зданий диспетчерского центра, а также проведению 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

Организатор конкурса — Закрытое акционерное общество «Союзинформ», место нахождения: 141980, Московская область, г. Дубна, ул. Приборостроителей, д. 2, уведомляет заинтересованных лиц о внесении изменений в Извещение о проведении открытого одноэтапного конкурса, Конкурсную документацию на право заключения Договора на выполнение комплекса работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению комплекса зданий диспетчерского центра, а также проведению 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.

Извещение о проведении открытого конкурса опубликовано в независимой межотраслевой газете «Промышленный еженедельник» 31.10.2011, копии размещены на сайтах www.so-ups.ru и www.B2B-Energy.ru.

Конкурсная документация на право заключения Договора на выполнение комплекса работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению комплекса зданий диспетчерского центра, а также проведению 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, размещена на сайте www.so-ups.ru.

ИЗМЕНЕНИЯ В ИЗВЕЩЕНИЕ

о проведении открытого одноэтапного конкурса, Конкурсную документацию по открытому одноэтапному конкурсу на право заключения договора на выполнение комплекса работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению комплекса зданий диспетчерского центра, а также проведению 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. Изложить пункт 7 Извещения в следующей редакции:
«7. Для участия в конкурсе необходимо своевременно подать Конкурсную заявку, подготовленную в порядке, оговоренном в Конкурсной документации. Конкурсные заявки представляются до 12 часов 00 минут по московскому времени «26» марта 2012 года по

адресу: 127015, г. Москва, ул. Вятская, д.27, стр.11, 2-й этаж, по рабочим дням с 09 часов 00 минут до 16 часов 00 минут (перерыв с 12 часов 00 минут до 13 часов 00 минут) ответственному секретарю закупочной комиссии Смирновой Ларисе Владимировне, тел.: (495) 745-71-31, (495) 745-71-41.»

2. Изложить пункт 8 Извещения в следующей редакции:
«8. Организатор конкурса проводит процедуру публичного вскрытия конвертов с Конкурсными заявками, начиная с 12 часов 00 минут по московскому времени «26» марта 2012 года по адресу: 127015, г. Москва, ул. Вятская, д.27, стр.11, на заседании закупочной комиссии. На процедуру вскрытия конвертов с Конкурсными заявками могут присутствовать представители Потенциальных Участников, подавших в установленный срок Конкурсные заявки.»

3. Дополнить договор строительного подряда (раздел 4 Конкурсной документации) (далее — Договор) разделом 20 в следующей редакции:
«20. Порядок раскрытия информации

20.1. Подрядчик обязан уведомлять Заказчика:
— об изменении состава участников (учредителей) Подрядчика, состава органов управления Подрядчика (единоличного, коллегиального, иных органов управления), а также состава акционеров, владеющих более 5 (Пятью) процентами акций Подрядчика;
— о передаче полномочий единоличного исполнительного органа Подрядчика управляющей организации или управляющему и прекращении их полномочий.

20.2. В случае если участником (учредителем) Подрядчика, членом органа управления Подрядчика, акционером, владеющим более 5 (Пятью) процентами акций Подрядчика, и (или) лицом, которому переданы функции единоличного исполнительного органа Подрядчика, являются юридическое лицо Подрядчик обязан уведомлять Заказчика об изменении, указанных в пункте 20.1 Договора, в отношении данного юридического лица. Обязанность Подрядчика, предусмотренная настоящим пунктом Договора, распространяется также в отношении всех физических лиц, указанных в пункте 20.1 Договора, выступающих в качестве конечных бенефициаров Подрядчика.

20.3. Подрядчик обязан направлять Заказчику уведомление об изменении, указанных в пунктах 20.1, 20.2 Договора, по форме, размещенной на сайте Федеральной налоговой службы Российской Федерации по адресу <http://www.nalog.ru/html/spravka.zip> (файл [kontragent.xls](http://www.nalog.ru/html/spravka.zip), таблица «Информация о заключенных договорах»), в течение 7 (Семи) дней со дня соответствующих изменений.

20.4. В случае ненаправления (отказа от направления) Подрядчиком Заказчику в установленный Договором срок уведомления об изменениях, указанных в пунктах 20.1, 20.2 Договора, а равно в случае выявления Заказчиком в результате указанных изменений факта участия работника руководящего состава Заказчика (Председателя Правления, первого заместителя Председателя Правления, заместителя Председателя Правления, главного бухгалтера исполнительного аппарата, директор по направлению исполнительного аппарата, заместитель директора по направлению исполнительного аппарата, руководитель самостоятельного структурного подразделения исполнительного аппарата, руководитель филиала, заместитель руководителя филиала) и (или) их близких родственников (супруг (супруга), совершеннолетние и несовершеннолетние дети, родители, полнородные и неполнородные братья и сестры) в деятельности Подрядчика в формах, указанных в пунктах 20.1, 20.2 Договора, Заказчик вправе в одностороннем внесудебном порядке отказаться от исполнения Договора, направив Подрядчику уведомление об отказе от исполнения Договора. По истечении 30 (Дней) со дня получения Подрядчиком уведомления Заказчика об отказе от исполнения Договора Договор считается расторгнутым.

20.5. Подрядчик предоставляет Заказчику право на обработку персональных данных, предоставляемых в соответствии с настоящим разделом Договора с соблюдением следующих требований:

— Подрядчик гарантирует, что право на обработку персональных данных предоставлено Заказчику с согласия субъектов персональных данных;
— для целей, указанных в абзаце 4 настоящего пункта Договора, персональные данные могут быть переданы Заказчиком в Министерство энергетики Российской Федерации, Федеральную налоговую службу Российской Федерации и Федеральную службу по финансовому мониторингу;

— обработка персональных данных осуществляется Заказчиком в целях исключения рисков причинения вреда законным интересам Заказчика, граждан, организаций, субъектов Российской Федерации, Российской Федерации, связанных с возможным наличием конфликта интересов или злоупотреблений работников руководящего состава Заказчика и (или) их близких родственников, указанных в пункте 20.4 Договора;

— Заказчик обязан соблюдать конфиденциальность персональных данных и обеспечивать безопасность персональных данных при их обработке с учетом положений настоящего пункта Договора и требований законодательства Российской Федерации.»

4. Считать разделы 20 — 22 Договора разделами 21 — 23.
5. Дополнить пункт 5.2.1. раздела 5 Конкурсной документации пунктом 36 следующего содержания:

| | | | |
|----|--|---|---|
| 36 | Документ, содержащий сведения, предусмотренные в форме, размещенной на сайте Федеральной налоговой службы Российской Федерации | 1 | Представляется в бумажном и электронном виде (формат Microsoft Excel) |
|----|--|---|---|

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 № Ф077-19251 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 Можжаева
Дизайн и верстка Роман Кураев, Елена Кураева
Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев

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

бом отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России»; 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.Коптева, В.Тихомирнов, Е.Львова, Ю.Соколова, Д.Теперев.

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Номер подписан 2.3.2012
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38
www.redstarph.ru
Номер заказа 912
Тираж 40000 экз.