

16+

Независимая  
общероссийская  
газета

# ПРОМЫШЛЕННЫЙ

## е ж е н е д е л ь н и к

Газета  
о промышленности,  
газета  
для  
промышленников

www.promweekly.ru

12 августа — 18 августа 2013 года

№ 27 (480)

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

**Россия, Иннотех 2013**

Технологии и механизмы

стр. 2

**Новые модули**

В сети АЗС «Газпромнефть»

стр. 2

**Первая очередь**

«МОЭСК» запускает ПС «Шереметьево»

стр. 3

**Корпорация «Иркут»**

Государственный оборонный заказ

стр. 3

**Кубок Гастева**

Полный список номинаций

стр. 3

СТРАТЕГИИ

4-5

**Технологии PRAMAC**

Развитие глобального бренда в России

стр. 4

**Энергетические особенности**

Тарифы на Дальнем Востоке

стр. 4

**В теле моста**

Инспекция тепловой магистрали

стр. 4

**Конструктивный разговор**

Малому бизнесу помогут с пропиской

стр. 5

**Гидро испытания**

НВАЭС-2: проверка бассейнов

стр. 5

**Инновационные проекты**

«КНАУФ ГИПС» в Астрахани

стр. 5

РОССИЙСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

6-7

**Нижний Бестях**

Строительство вокзала в Якутии

стр. 6

**Национальные акценты**

Особенности современной индустрии

стр. 6

**Уникальная галерея**

Росавтодор защищает дороги и авто

стр. 7

ТЕХНОЛОГИИ

8

**Мир энергосбережения**

Обрести стимулы и умения

стр. 8

**Альтернативнее альтернатив**

Поворот общественного мнения

стр. 8

**«Зеленые» традиции**

Ветреная, солнечная и другие

стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

Согласно материалам Министерства транспорта РФ, в развитие водного транспорта в период до 2030 года планируется инвестировать около 2,26 млрд руб. (из них 1,05 млрд руб. — из федерального бюджета). Степень износа транспорта в организациях Росморречфлота на начало 2013 года составила более 83%. К такому выводу пришла Счетная палата. Большинство действующих судов было введено в эксплуатацию 50-70 лет назад. Удельный вес судов, находящихся в работоспособном состоянии, в 2010–2012 гг. уменьшился с 26,9 до 24,1%. Увеличение протяженности внутренних водных путей с 34,6 тыс. км до почти 50 тыс. км привело к снижению эксплуатационных возможностей речного флота и падению спроса на перевозки грузов внутренним водным транспортом. При этом у Росморречфлота существует острая кадровая проблема — организации, подведомственные ему, недоукомплектованы на четверть. 94% всех грузов и 86% перевозок пассажиров водным транспортом осуществляется негосударственными предприятиями.

## Спрос на молодых

На кадровом рынке ожидается резкое потепление



Иван Меньшенин

На российский кадровый рынок надвигается мощный «антициклон» — тренд на молодых специалистов. Эксперты кадрового агентства «ЮНИТИ» усматривают большое сходство в нынешней кадровой ситуации с той, которая сложилась в 2007-2008 гг. Для многих работодателей амбициозность, быстрота и способность работать на износ важнее, чем солидный опыт сотрудника и его лояльность. Подобные настроения разогревают рынок — как в иссушенной пустыне, на нём всё сложнее найти свободных кандидатов. Но опаснее то, что следом за жарой рано или поздно приходит гроза, а порой и с разрушающим ураганом, которым стал кризис 2008 года.

### Шторма на рынке не будет

Обратить внимание на разыгравшуюся жару помог Совет Федерации, который одобрил поправки, запрещающие работодателям указывать в объявлениях о работе ограничения по возрасту. Соответствующие изменения внесены в закон «О занятости населения в Российской Федерации», в Кодекс об административных правонарушениях РФ (КоАП РФ), а также в Тру-

довой кодекс. Теперь предусмотрен штраф за дискриминацию по возрасту согласно только по принятой статье КоАП 13.111 «Распространение информации о свободных рабочих местах или вакантных должностях, содержащей ограничения дискриминационного характера». Для граждан он составит от 500 до 1 тыс. руб., для должностных лиц — от 3 до 5 тыс. руб., для юридических лиц — от 10 до 15 тыс. руб.

Многие ожидали урагана, который в силах изменить сложившиеся годами правила, но, похоже, что активность законодотворцев стала лишь ветерком. Ведь в России строгость законов компенсируется необязательностью их исполнения. «Вряд ли такие инициативы изменят что-то в реальности. Да, работодатели перестанут указывать ограничения в требованиях, однако по факту они просто могут не приглашать на собеседования людей старшего возраста. В любом случае доказано, что вам не ответили на резюме или не предложили работу именно из-за возраста, будет практически невозможно. Да и стоит ли тратить на это время, лучше искать другую работу. Размер штрафов при этом совершенно не имеет значения. Есть определённые виды работы, где нужны молодые люди, люди с привлекательной внешностью, определённого пола. Это естественно, и исправлять это не нужно», —

комментирует законодательные инициативы аналитик «Инвесткафе» Дарья Пичугина. Начальник департамента по работе с персоналом банка «Интеркоммерс» Ирина Сафарова также уверена, что те, кто захочет отсеять сотрудников по возрасту, всегда найдут способ сделать это. «Если работодатель отказывает кандидату по причине возраста, при этом делает это в письменной форме или в какой-то иной, которая может подтвердить такой отказ, то это всегда было основанием для кандидата подать иск. Вопрос лишь в том, как отказаться и чего хочет кандидат — судиться или продолжить искать другую работу. Ведь даже если судок, работодатель всегда может найти повод, чтобы избавиться от ненужного работника», — комментирует эксперт. И добавляет, что новые требования закона могут привести к тому, что бюджет на первых порах пополнится за счёт штрафов с работодателей,

которые едва ли быстро отреагируют и уберут ограничения по возрасту из объявлений о вакансиях.

### Быстрые продажи

Итак, прогноз на ближайшее время показывает, что погода на кадровом рынке вряд ли изменится. «Всё больше работодателей заинтересованы именно в активных, целеустремлённых и напористых сотрудниках. Эти критерии присущи именно молодым специалистам, а значит, даже под воздействием законодательных требований никто не будет перестраивать свои запросы и в целом бизнес, — считает Юлия Павлова, ведущий специалист по подбору персонала из кадрового агентства «ЮНИТИ». — Сейчас, например, нельзя указывать пол в вакансиях, однако в запросах компании чётко дают понять, какого именно кандидата они хотят видеть, и другого они просто не возьмут».

(Окончание на стр. 3)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Объём международных резервов Российской Федерации с 27 июля по 2 августа уменьшился на \$1,5 млрд (0,3%). В результате общий объём золотовалютных резервов страны составил \$507,9 млрд. В 2013 году резервы достигли максимального значения 4 января — \$537,4 млрд. Это был самый высокий показатель с сентября 2011 года. Исторический максимум приходится на 8 августа 2008 года: тогда их объём достиг \$598,1 млрд.

## Негативные тренды

Риск оказаться в автономной рецессии

Владислав Исаев

Информационная группа Finam.ru (входит в состав инвестиционного холдинга «ФИНАМ») провела онлайн-конференцию «Рецессия в мировой экономике становится всё очевиднее: как переломить негативный тренд?» Её участники констатируют сохранение негативных тенденций в российской экономике, прогнозируя сохранение её зависимости от внешнего спроса.

Июльские макроданные по российской экономике показали тревожную динамику — индекс PMI (и промышленности, и деловой активности) опустились ниже 50 баллов, чего не было с момента кризиса 2008-2009 годов. Такая динамика не даёт шансов на ускорение роста ВВП во втором полугодии 2013 года, которое прогнозировало правительство РФ. По мнению HSBC, российскую экономику в область рецессии привели циклические и структурные факторы.

Россия рискует оказаться в автономной рецессии, считает главный экономист Института «Центр развития» НИУ ВШЭ Валерий Миронов. «Продолжительность автономных рецессий в последние годы колебалась от 2 кварталов (в большинстве стран) до 5 кварталов. Максимальный ущерб экономике наносили рецессии в Греции и Португалии — 7,4% и 5,3% падения ВВП кумулятивно, а минимальный — спады во Франции и Дании (0,15% и 0,6% падения ВВП соответственно). В Словении, Испании и Италии и до 8 кварталов — в Португалии», — говорит г-н Миронов. По его мнению, для борьбы с рецессией нужна антикризисная поддержка спроса, однако в случае перегрева экономики вероятно усиление инфляции и обратный отскок ВВП вниз через время. Препотвращение экономического спада требует стимулирования внутреннего спроса — причём, не только в России, но и в «остывающем» Китае, утверждает директор аналитического департамента ИГ «Норд-Капитал» Владимир Рожанковский:

«У всех развивающихся экономик есть одна и та же ахиллесова пята: они слишком сильно «загочены» под экспорт сырья и товаров в ущерб развитию внутреннего потребительского рынка. Нынешний возвратно-поступательный спад — хороший урок и повод задуматься, как сделать российскую экономику более «user friendly» вместо того, чтобы думать о высоких материях длительного срока реализации вроде перехода на инновационность и т.п.»

Учитывая усиление спада инвестиций, произошедшее во втором квартале, ухудшение конъюнктуры финансовых рынков, наметившийся рост безработицы и охлаждение потребительских рынков, можно прогнозировать сохранение негативной тенденции в экономике, говорит директор аналитического департамента «НОМОС-БАНКА» Кирилл Трещасов. Минэкономразвития, в свою очередь, разработало комплекс мер, направленных на поддержку экономического роста. «Для стимулирования малого бизнеса предлагается увеличить доступность кредитования через секьюритизацию однородных ссуд, — уточняет аналитик УК «Финам Менеджмент» Андрей Пальнов. — Кроме того, предлагается развитие института гарантийных фондов, использование части средств ФНБ для этих целей. Помимо этого, предлагается пролонгировать льготы по страховым выплатам. Для стимулирования инвестиционной активности предлагается использование средств ФНБ и пенсионных накоплений, развитие института частно-государственного партнёрства».

## Наш Т-72

40 лет назад, 7 августа 1973 года, был принят на вооружение Т-72, признанный лучшим танком последней четверти XX века и занесённый в Книгу рекордов Гиннеса как самый массовый танк современности. Т-72 стал целой эпохой в отечественном и мировом танкостроении. Идеальное сочетание стоимости и эффективности вместе с почти неисчерпаемыми резервами модернизации сделали «семьдесятдвойку» настоящей звездой на полях сражений.

Т-72 — единственный из отечественных танков третьего поколения, поставки которого на экспорт стали осуществляться уже спустя пять лет после принятия на вооружение Советской Армии. Благодаря этому уральский танк стал основой бронетанковых подразделений многих зарубежных армий. Различные модификации «семьдесятдвойки» состоят на вооружении армий более 40 государств.

Т-72 был создан специалистами Уральского конструкторского бюро транспортного машиностроения, входящего сегодня в структуру научно-производственной корпорации «Уралвагонзавод». В конце 60-х — начале 70-х годов Уралвагонзавод по заданию Министерства обороны промышленности, как и два других предприятия — Харьковский завод транспортного машиностроения и КБ Кировского завода в Ленинграде, — получил задание на разработку массового танка нового поколения, сочетающего в себе огневую мощь и броневую защиту тяжёлых машин и подвижность средних. В результате, армия получила три танка Т-72, Т-64 и Т-80, каждый из которых соответствовал требованиям современного боя, а их характеристики с очередной модификацией становились всё более совершенными. Все они претендовали на звание основного танка Советской Армии.

В 1979-1986 гг. состоялись масштабные испытания, получившие название «Звёздные бега» и призванные подтвердить тактико-технические характеристики боевых машин, проверить эффективность внедрённых конструктивных мероприятий, выявить дефекты. Проходили они в различных регионах страны и в тяжёлых условиях эксплуатации. При сравнении танков Т-64 и Т-72 стало ясно, что тагильская машина имеет более надёжные двигатель и ходовую часть. Подвижность «по паспорту» была примерно равной, но во время пробегов «семьдесятдвойка» неизменно превосходила Т-64.

Танку Т-80 мощная турбина позволяла развивать небывалую скорость. На равнинных дорогах ему не было равных. Но на горных и степных трассах неизменно господствовала «семьдесятдвойка». Наводчики уральских танков нередко превосходили своих соперников по количеству подбитых мишеней и точности попадания. Системы управления огнём танков Т-80 и Т-64 были сложны в использовании — в отличие от простого и удобного прицела Т-72. Таким образом, «семьдесятдвойка» выиграла испытания и стала, впоследствии, самым массовым воюющим танком современности.

За разработку и освоение производства танка Т-72 Уралвагонзавод был награждён орденом Ленина (1970) и орденом Октябрьской Революции (1976), а Уральское конструкторское бюро транспортного машиностроения в 1986 году — орденом Октябрьской Революции. В ознаменование заслуг тагильских танкостроителей в Нижнем Тагиле стоит памятник создателям танка Т-72 — самого массового танка современности.

Пресс-служба УВЗ

## 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**

# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



**Профессия энергетика остается одной из самых востребованных среди россиян**



**НПО «Ижмаш» может продолжить работу по созданию концерна «Калашников»**

## НОВОСТИ

### Ижмаш станет единоличным органом

Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) удовлетворила ходатайство ОАО «НПО «Ижмаш» о приобретении прав, позволяющих осуществлять функции исполнительного органа ОАО «Ижевский механический завод». Таким образом, НПО исполнило требования Федерального закона от 26.07.2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции» и может продолжить работу по созданию концерна «Калашников».

Получение разрешения ФАС России является обязательным условием для реализации решений Госкорпорации «Ростех» о передаче Ижмашу функций единоличного исполнительного органа ОАО «Ижевский механический завод». Заключительным этапом корпоративных процедур будет подписание между Ижмашем и Ижмехом договора о передаче полномочий единоличного исполнительного органа ОАО «Ижмаш» и государственная регистрация изменений в ЕФРЮЛ. «Эта корпоративная процедура — важный шаг на пути к созданию оружейного концерна «Калашников». Сейчас у нас будет больше полномочий по формированию единой политики концерна и еще больше ответственности за работу ижевских оружейных предприятий», — отметил генеральный директор НПО «Ижмаш» Константин Бусугин.

### «ПКНМ»: подгонные патрубков

Группа компаний «Пермская компания нефтяного машиностроения» («ПКНМ») по итогам тендера произведет и поставит подгонные патрубки для ООО «Газпром бурение». Общая сумма контракта составляет 5,9 млн руб. Поставки будут осуществляться в течение сентября 2013 года. Изготовленная «ПКНМ» продукция будет использоваться на Чайнинском (Якутия), Ковыктинском и Хандинском (Иркутская область), а также на Тамбейских (Ямало-Ненецкий автономный округ) нефтегазоконденсатных месторождениях. Подгонные патрубки предназначены для подгонки длины буровой колонны при бурении нефтяных и газовых скважин. Соединяющие части бурового инструмента предотвращают геологические осложнения при бурении скважин.

### ExpertCare в Нижегородской области

Немецкая компания ГЕА Фарм Технолоджи, ведущий производитель оборудования для молочного животноводства, совместно с авторизованными дилерскими центрами, приступает к новому этапу поддержки Российских производителей молока в Нижегородской области. ООО ТФК «Автотехимпорт» объявляет о начале работы новой программы обслуживания клиентов, которая позволит наиболее тесно сотрудничать с хозяйствами области. Программа носит название ExpertCare, что дословно можно перевести, как «Профессиональная поддержка». Основная задача программы заключается в регулярном общении со специалистами хозяйств, оказании консультационных услуг, обеспечении необходимыми продуктами, применяемыми в технологии производства молока, а также доставка продуктов непосредственно заказчику. Наша цель, это взаимодействие не только с теми хозяйствами, где установлено и работает оборудование ГЕА Фарм Технолоджи, но и охват всех хозяйств, которые готовы к сотрудничеству с нами. Основная идея программы ExpertCare заключается в постоянстве и регулярности визитов специалистов в хозяйства. В разных регионах России ExpertCare работает уже год.

### Пиротехника Ростеха в Германии

Входящий в холдинг ГК Ростех Научно-исследовательский институт прикладной химии НПК «Техмаш» поставил первую партию учебно-тренировочных боеприпасов на сумму около 1 млн руб. В рамках первой поставки НИИ прикладной химии отгрузил в Германию порядка 4 тыс. учебно-тренировочных гранат и дымовых шашек, реализуемых под брендом Zigzag. По словам начальника управления по внешнеэкономической деятельности, маркетингу и сбыту гражданской продукции и пиротехники НИИ прикладной химии Артема Муранова, в дальнейшем предприятие планирует наращивать свое присутствие на рынке продукции для военно-спортивных игр не только в Германии, но и в других странах Европы. «Наша продукция имеет значительный конкурентный потенциал благодаря высокому качеству, хорошим тактико-техническим характеристикам и привлекательной цене в сравнении с конкурентами. Кроме того, учебно-имитационная пиротехника НИИ прикладной химии вызывает интерес не только со стороны пейнтбольных и страйкбольных клубов, но и со стороны специальных силовых подразделений для проведения тренировок и тактико-технических действий», — прокомментировал Артем Муранов.

### Совместное исследование рынка труда

МРСК Центра провела совместное исследование рынка труда специалистов энергетического профиля с одним из ведущих российских рекрутинговых порталов Superjob.ru. Согласно полученным данным, профессия энергетика по-прежнему остается одной из самых востребованных среди россиян. Об этом говорит число резюме в сфере энергетике, выросшее за последний год более чем на 45%. Соотношение предложения и спроса также увеличилось: с 5 до 6,5 резюме на одну вакансию. Согласно полученным данным, одной из наиболее важных тенденций последнего времени на рынке труда специалистов энергетического профиля стало восстановление интереса к профессии со стороны молодых специалистов. Именно они должны прийти на смену уходящим на пенсию профессионалам. На данный момент ситуация выглядит довольно благоприятно: среди кандидатов на должность энергетика порядка 40% приходится на молодых сотрудников в возрасте до 30 лет. В то же время, на должность главного энергетика претендуют специалисты от 30 до 45 лет — таких, согласно результатам исследования, порядка 60%. Еще один положительный момент — желание выпускников энергетических ВУЗов идти работать по специальности. Если в среднем по России этим могут похвастаться всего 30% работающих специалистов с высшим образованием, то в энергетике этот показатель доходит до 50%.

### Единые требования

Наблюдательным советом НП «Совет рынка» утверждены изменения и дополнения в Договор о присоединении к торговой системе оптового рынка (ДОП), касающиеся установления единых требований к системам коммерческого учета участников оптового рынка электроэнергии и мощности. В соответствии с изменениями и дополнениями в ДОП, с 1 августа 2013 года к системам коммерческого учета участников оптового рынка применяются единые технические требования по классу В (установленный набор требований к компонентам и системе в целом по параметрам надежности, защищенности, функциональной полноты и степени автоматизации). При этом, данные требования применяются в отношении как действующих, так и новых участников — при допуске к торговой системе. Решение принято, в том числе, с учетом позиции ФАС России.

За нарушение в сфере коммерческого учета предусмотрены штрафные санкции в одинаковом размере для всех участников, с одновременным объявлением предупреждения. В случае не устранения нарушения в указанные сроки накладывается штраф и выдается предписание. Если предписание не исполнено — на Наблюдательный совет НП «Совет рынка» может выноситься вопрос о лишении компании статуса субъекта рынка. Соответствующие штрафные санкции не применяются к гарантирующим поставщикам для сечений коммерческого учета с ОАО «ФСК ЕЭС», что обусловлено отсутствием возможности у гарантирующих поставщиков самостоятельно выполнять работы по оснащению сечений системами коммерческого учета.

## Французы на «Automechanika»

**Лидеры рынка автокомпонентов и технического обслуживания**

Николя Сестье, UBIFRANCE

**С 26 по 29 августа 2013 года международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и технического обслуживания автомобилей «Automechanika Moscow» четвертый раз подряд представит французских специалистов в этой области в павильоне Франция.**

Крупнейшая специализированная выставка в России и странах СНГ, она предоставляет интересные возможности для восьми французских компаний, желающих позиционировать себя на этом перспективном рынке. Выставка «Automechanika» — это возможность встретить российских клиентов и партнеров, а также многочисленных иностранных участников и посетителей, ожидаемых на этом мероприятии.

Российский автомобильный рынок на сегодняшний день продолжает расти, и вскоре может стать первым в Европе. Увеличение и обновление российского автомобильного парка, наряду с увеличением числа автомобилей иностранных марок, сопровождаются растущими потребностями в сфере автокомпонентов, технического обслуживания и ремонта. Здесь предложения французских предприятий будут непременно востребованы для удовлетворения растущего спроса.

Выставка «Automechanika MIMS» объединяет ключевых национальных и международных игроков рынка автокомпонентов и гаражного оборудования. Кроме того на выставку приезжают многочисленные региональные представители, и это еще одна дополнительная причина, привлекающая французские компании к участию в этом мероприятии.

Французский павильон соберет динамичные компании, активно развивающие свой экспорт. На стендах компаний AUTOMOTOR France, KLAXCAR и EIT вы легко найдете запчасти и качественные аксессуары для легковых и грузовых автомобилей. Компания ADI Original представит полный спектр стартеров и генераторов для грузовиков и туристических автомобилей. Специалисты в области литья пластмасс для автомобилей, BRUNET SA поделится своим опытом, VIGNAL SYSTEMS представит системы сигнализации для промышленных транспортных средств, и



GS27 покажет свои продукты для технического обслуживания автомобилей. GNFA представит обучающие программы, способствующие повышению эффективности и профессионализма компаний, работающих в сфере автомобильного обслуживания.

## Россия — Иннотех 2013

**Инновационные технологии и экономические механизмы**

19 ноября 2013 года в Москве в гостинице «Рэдиссон Ройал» («Украина») состоится IV Международный Форум Россия — Иннотех 2013 «Инновационные технологии и экономические механизмы для решения задач совершенствования транспортной инфраструктуры и машиностроения», организаторами которого выступают «Центр развития инфраструктуры, компания «Партнерство международное деловое сотрудничество» (PIBD) и «Агентство инвестиционного инвестирования». Мероприятие пройдет при поддержке Правительства РФ и, в соответствии с решением Организационного Комитета, продолжит историю и традиции Форума «Транспортная инфраструктура России — инновационный путь развития». Партнерами Форума выступают компании KapschTrafficCom /Австрия/, IBM Восточная Европа/Азия/, Samsung Electronics Co., Ltd и ОАО «Газпромбанк».

IV Международный Форум посвящен поиску путей развития транспортной инфраструктуры и стимулирования инвестиций в транспортное машиностроение, разработке новых экономических методов и их внедрению в реальную экономику с учетом национальных особенностей, интересов государства и частного бизнеса.

В работе Форума примет участие более 200 представителей законодательной и исполнительной власти федерального и регионального уровней,

национальных и зарубежных отраслевых объединений, бизнеса, специалистов различных областей науки и техники. Мероприятие станет площадкой для формирования консолидированной позиции бизнеса и государства по вопросам использования экономических и финансовых механизмов внедрения инновационных технологий в области транспортной инфраструктуры, а также для обсуждения и подготовки законодательных инициатив, направленных на поддержку и развитие отечественного машиностроения.

В рамках Форума пройдет 5-я Международная Конференция «Интеллектуальные транспортные системы — важный инструмент эффективного и безопасного функционирования транспорта России».

На секционных заседаниях состоится обсуждение таких актуальных для отрасли вопросов, как современные экономические методы управления транспортными инфраструктурными проектами, организация эффективного государственного-частного партнерства, тарифное регулирование услуг инфраструктурных монополий, перспективы развития отечественного судостроения, авиастроения, организация транспортных коридоров для транснациональных перевозок и др.

Традиционно Программой мероприятия предусмотрена выставка, на которой ведущие компании отрасли представят инновационные решения и технологии в области транспортной инфраструктуры и машиностроения.

## Первая очередь ПС «Шереметьево»

**ОАО «МОЭСК» повышает инвестиционную привлекательность**

Дмитрий Кожевников

8 августа компания «Россети» (мажоритарный акционер МОЭСК) ввела в эксплуатацию первую очередь реконструкции подстанции 110 кВ «Шереметьево», которая питает один из стратегических объектов страны — международный аэропорт Шереметьево. Работы выполнялись в рамках инвестиционной программы ОАО «МОЭСК» с учетом перспективных потребностей столичных территорий в энергообеспечении.



Помимо повышения надежности электрообеспечения аэропорта, новый энергообъект создаст дополнительные условия для экономического роста Московского региона. Условия для развития территорий получили потребители Солнечногорского, Мытищинского и Химкинского районов, городов Долгопрудный и Лобня.

В результате реконструкции мощность подстанции «Шереметьево» возросла почти на 60% — с 80 до 126 МВА. Это позволило обеспечить дополнительные мощностями аэропорт для его развития. Так, пропускную способность аэропорта к 2015 году планируется увеличить до 35 млн пассажиров в год, а к 2030 году — до 64 млн.

Кроме того, условия для развития получили компания развития Свободной экономической зоны «Солнечногорск-Шереметьево» (ОАО «ШЕРРИЗОН»), одно из крупнейших птицеводческих комплексов Московской области — ОАО «Братцевское», поселение Луневское. Особо отметим созданные преимущества для Солнечногорского района, который активно развивается,

благодаря комплексному освоению территорий и планам по застройке 530 тыс. кв. м крупнейшими инвестиционно-строительными компаниями.

Ввод нового высокотехнологического оборудования в эксплуатацию осуществили с нуля управления заместитель председателя правительства Московской области Дмитрий Пестов, министр энергетики Московской области Михаил Кручинин, глава Солнечногорского муниципального района Юрий Панкратов и генеральный директор ОАО «МОЭСК» Петр Синютин.

Заместитель председателя правительства Московской области Дмитрий Пестов поблагодарил энергетиков за проделанную работу. Он отметил, что Московская область является лидером в России по количеству подключаемых потребителей. Ежегодно к электросетям в регионе присоединяется порядка 45 тыс. новых абонентов, из них 37 тыс. заявок выполняет МОЭСК. На сегодняшний день реконструкция подстанции дает большой задел для развития крупных потребителей и соответствующей инфра-

структуры северных районов Подмосковья. «Уверен, что качество и надежность работы электросетевого оборудования, благодаря слаженной работе энергетиков, будет по-прежнему расти, и руководству компании справится со всеми поставленными перед ним задачами».

Генеральный директор МОЭСК Петр Синютин, в свою очередь, также поблагодарил власти региона за плодотворную совместную работу, коллектив МОЭСК и подрядчиков — за оперативность и высокий профессионализм. Он отметил, что помимо обеспечения электроэнергией международно-го узла — аэропорта Шереметьево — проект имеет большую социальную значимость. «Реконструкция питающего центра обеспечит резервом мощности активно развивающиеся на севере области районы жилой застройки и промышленные предприятия. От надежной работы современной подстанции «Шереметьево» сегодня зависит стабильное и качественное электроснабжение потребителей Московской области от Химок до Солнечногорска».

ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» (ОАО «МОЭСК») — одна из крупнейших распределительных электросетевых компаний России. ОАО «МОЭСК» обеспечивает электроснабжение самого динамично развивающегося в стране Московского региона с населением около 17 миллионов человек. Основные виды деятельности компании — оказание услуг по передаче электрической энергии и технологическое присоединение потребителей к электрическим сетям на территории Москвы и Московской области. Контрольным пакетом акций ОАО «МОЭСК» (51%) владеет ОАО «Российские сети» (ОАО «Россети»).



## ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Владимир Путин, Президент Российской Федерации

«В весьма сложной ситуации, которая складывается в мировой экономике, нам удаётся сохранять темпы экономического роста. Они, конечно, у нас упали по сравнению с тем, что было, и даже по сравнению с тем, на что мы рассчитывали. Мы думали, что это будет 3,8 процента, сейчас там один процент с небольшим. Но в целом ситуация в экономике гораздо лучше, чем во многих так называемых развитых экономиках».

## Новые модули

**На АЗС «Газпромнефть»**



Председатель совета директоров ОАО «Газпром», председатель правления — генеральный директор ООО «Газпром газомоторное топливо» Виктор Зубков и председатель правления ОАО «Газпром нефть» Александр Дюков в центральном офисе ОАО «Газпром» подписали соглашение о размещении модулей по заправке природным газом на автозаправочных станциях (АЗС) «Газпромнефть».

Стороны проведут комплекс мероприятий по установке газозаправочных модулей на действующих АЗС «Газпромнефть» и на новых строящихся многоэтапных заправочных комплексах сети. Инвестором проектов по размещению модулей выступит «Газпром газомоторное топливо», заказчиком — «Газпром нефть». Вопрос экономической целесообразности размещения газозаправочного модуля на каждой конкретной АЗС будет решаться отдельно.

Кроме того, стороны будут способствовать увеличению парка газомоторных автомобилей и расширению соответствующей инфраструктуры в регионах присутствия АЗС «Газпромнефть».

«Многократное увеличение количества станций, позволяющих заправлять автомобили газом, — принципиально важная задача, когда мы говорим о доступности газомоторного топлива. Весомым вкладом в ее решение станет размещение газовых модулей на станциях сети АЗС «Газпромнефть», — отметил Александр Дюков.

«У газомоторного топлива очень хорошие перспективы занять свою нишу на рынке моторных топлив, особенно если говорить о муниципальном, пассажирском и грузовом транспорте. «Газпром нефть» планирует существенно увеличить реализацию газомоторного топлива. Соглашение, подписанное сегодня, позволит значительно продвинуться в этом направлении», — сказал Александр Дюков. «Газпром» ведет масштабную работу по выводу российского рынка газомоторного топлива на принципиально новый уровень. В Программу газификации российских регионов, а также во все соглашения, подписываемые с субъектами РФ, включен обязательный раздел, касающийся развития региональных рынков газомоторного топлива. Программа газификации в 2013 году предусматривает инвестиции в объеме 1 млрд руб. на строительство новых автомобильных газонаполнительных станций и газификацию автотранспорта. Для повышения эффективности реализации стратегии «Газпром» в области развития газомоторного рынка создана специализированная компания — ООО «Газпром газомоторное топливо». В ней консолидируются соответствующие профильные активы «Газпрома».

## Разрешение на газ

### Строительство НГХК

В рамках проекта по строительству Новоуренгойского газохимического комплекса (НГХК) Группа строительных компаний «ВИС» готовит к вводу в эксплуатацию очередной объект производственной инфраструктуры — водогрейную котельную. Она является одним из важнейших инженерных сооружений и призвана обеспечивать теплофикационной водой весь НГХК.

Подача газа на водогрейную котельную осуществляется для проведения окончательных пусконаладочных работ под нагрузкой. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован уже на предстоящий отопительный сезон 2013-2014 года. В составе котельной — 5 водогрейных котлов немецкой фирмы LOOS мощностью 38 МВт каждый. Таким образом, общая мощность водогрейной котельной составит 190 МВт.

В целом котельный комплекс НГХК включает две котельных. Первая из них — паровая производительностью 75 т пара в час — была введена в эксплуатацию в отопительном сезоне 2008-2009 гг. Она является технологической котельной I этапа строительства и предназначена для разогрева воздуха в водогрейной котельной.

Строительство Новоуренгойского газохимического комплекса (НГХК) ведётся в 30 км от города Новый Уренгой Ямало-Ненецкого автономного округа. Проектная мощность — до 400 тыс. т полиэтилена низкой плотности различных марок в год. Это производство станет крупнейшим в России. Кроме основной продукции создаваемое предприятие будет производить широкую фракцию углеводородов и метановую фракцию. В качестве сырья для получения этилена и полиэтилена, планируется использовать газ, добываемый на Уренгойском газоконденсатном месторождении.

Проект разработан на базе передовых зарубежных технологий и предусматривает объединение в единую технологическую цепочку производство этилена из смешанного углеводородного газа и последующее производство полиэтилена низкой плотности.

Группа строительных компаний «ВИС» с 2009 года является генеральным подрядчиком строительства и ввода комплекса в эксплуатацию. Общая площадь стройплощадки составляет около 600 га. Работы ведутся в непосредственной близости к пляжному кругу в зоне со сложными климатическими условиями.

# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Иркутский авиационный завод (ИАЗ) посетила делегация Минобороны РФ



Конкурс лидеров производительности огласил список номинаций

## Государственный оборонный заказ

Юрий Борисов высоко оценил работу Корпорации «Иркут»



Иркутский авиационный завод (ИАЗ) — филиал ОАО «Корпорация «Иркут» (входит в состав «Объединенной авиационной корпорации») посетила делегация Министерства обороны РФ во главе с заместителем министра Юрием Борисовым. Главной целью визита стала проверка выполнения предприятием государственного оборонного заказа. Делегация ознакомилась с производством многофункциональных сверхманевренных истребителей Су-30СМ и учебно-боевых самолетов нового поколения Як-130.

### Один из самых передовых

По оценке Юрия Борисова, посетившего за последнее время ведущие авиационные предприятия России, ИАЗ — это один из самых передовых заводов по технической оснащенности, организации производственного процесса, кадровому составу и экономическим показателям. Заместитель министра обороны особо отметил, что более 3,5 млн руб. среднегодовой выработки в расчете на одного работающего — «это очень серьезный показатель. Для отрасли в целом вы — лидеры».

Президент ОАО «Корпорация «Иркут» Олег Демченко заявил, что предприятие за последние годы вложило значительные средства в техническое перевооружение ИАЗ и развитие его кадрового потенциала. «Теперь эти инвестиции начинаю

давать отдачу», — подчеркнул глава «Иркута». Юрий Борисов обсудил с Олегом Демченко и генеральным директором ИАЗ, вице-президентом ОАО «Корпорация «Иркут» Александром Вепревым перспективы участия предприятия в производстве современного процесса, кадровому составу и экономическим показателям. Заместитель министра обороны особо отметил, что более 3,5 млн руб. среднегодовой выработки в расчете на одного работающего — «это очень серьезный показатель. Для отрасли в целом вы — лидеры».

Президент ОАО «Корпорация «Иркут» Олег Демченко заявил, что предприятие за последние годы вложило значительные средства в техническое перевооружение ИАЗ и развитие его кадрового потенциала. «Теперь эти инвестиции начинаю

давать отдачу», — подчеркнул глава «Иркута». Юрий Борисов обсудил с Олегом Демченко и генеральным директором ИАЗ, вице-президентом ОАО «Корпорация «Иркут» Александром Вепревым перспективы участия предприятия в производстве современного процесса, кадровому составу и экономическим показателям. Заместитель министра обороны особо отметил, что более 3,5 млн руб. среднегодовой выработки в расчете на одного работающего — «это очень серьезный показатель. Для отрасли в целом вы — лидеры».

Знаменательные и неслучайное совпадение: в эти же дни случилась три важнейших факта. Летчики учебного авиационного центра ВВС РФ перенесли три самолета Як-130 с аэродрома Иркутского авиационного завода — филиала ОАО «Корпорация «Иркут» — к месту постоянного базирования в город Борисоглебск. Параллельно был подписан принципиально важный контракт с Министерством обороны Республики Беларусь на поставку в эту страну учебно-боевых Як-130. И был также подписан контракт на поставку Министерству обороны РФ второй партии Су-30СМ в количестве 30 самолетов. Олег Демченко отметил в те дни: «Высокий профессионализм сотрудников корпорации, отлаженное крупносерийное производство, эффективное взаимодействие с ведущими предприятиями ОАО «ОАК», работа с поставщиками по долгосрочным контрактам — все это позволяет нам своевременно и с высоким качеством выполнять государственные и экспортные контракты. Наше предприятие длительное время работало на экспорт. Но мы целенаправленно готовились к по-

### Достойный вклад в общее дело

Последние годы являются безусловно успешными для российской оборонной промышленности. Успехи эти проявляются как в цифрах экспортных поступлений, так и фактами укрепления обороноспособности национальных Вооруженных Сил. Корпорация «Иркут» выступает одним из ведущих производителей и поставщиков боевой авиационной техники — как на экспорт, так и

для нужд Министерства обороны РФ, выступает. Так, например, еще в декабре 2011 года Министерство обороны РФ и ОАО «Корпорация «Иркут» подписали контракт на поставку ВВС России 55 учебно-боевых самолетов Як-130. В марте 2012 года заключен контракт, предусматривающий поставку ВВС России 30 истребителей Су-30СМ. По информации ОАО «Корпорация «Иркут», в 2012 году Корпорация поставила Военно-воздушным силам России 15 учебно-боевых самолетов нового поколения Як-130 и два многоцелевых истребителя Су-30СМ.

При этом Корпорация не допускает просрочек. Так, например, уже к двадцатому декабря прошлого года «Иркут» объявил об успешном завершении поставок по гособоронзаказу 2012 года. Официальный пресс-релиз Корпорация цитировал президента Корпорации Олега Демченко: «Наше предприятие полностью выполнило обязательства по государственному оборонному заказу 2012-го года».

Знаменательные и неслучайное совпадение: в эти же дни случилась три важнейших факта. Летчики учебного авиационного центра ВВС РФ перенесли три самолета Як-130 с аэродрома Иркутского авиационного завода — филиала ОАО «Корпорация «Иркут» — к месту постоянного базирования в город Борисоглебск. Параллельно был подписан принципиально важный контракт с Министерством обороны Республики Беларусь на поставку в эту страну учебно-боевых Як-130. И был также подписан контракт на поставку Министерству обороны РФ второй партии Су-30СМ в количестве 30 самолетов. Олег Демченко отметил в те дни: «Высокий профессионализм сотрудников корпорации, отлаженное крупносерийное производство, эффективное взаимодействие с ведущими предприятиями ОАО «ОАК», работа с поставщиками по долгосрочным контрактам — все это позволяет нам своевременно и с высоким качеством выполнять государственные и экспортные контракты. Наше предприятие длительное время работало на экспорт. Но мы целенаправленно готовились к по-

ставкам новых машин ВВС России, поскольку строить самолеты для своей Родины — главная задача авиастроителей». Все эти события слились в общую картину констатации: самолеты Корпорации «Иркут» Як-130 и Су-30СМ вышли на первый позиции как в качестве ключевого экспортного товара, так и в качестве основной техники для российских ВВС.

### Учиться, учиться

Как уже рассказывал «Промышленный еженедельник», двухместный учебно-боевой самолет Як-130 разработан ОАО «ОКБ им. А.С.Яковлева» (входит в состав ОАО «Корпорация «Иркут») и серийно выпускается на Иркутском авиационном заводе. Як-130 стал первым в мире учебно-боевым самолетом нового поколения, позволяющим на самом современном уровне обучать пилотов для боевых самолетов поколения «4+» и «5». Як-130 разработан по заказу ВВС России и соответствует современным требованиям международного рынка. Самолет предназначен как для обучения и боевой подготовки летного состава, так и боевого применения в простых и сложных метеословиях по воздушным и наземным целям. Общая боевая нагрузка на девяти узлах внешней подвески может достигать 3000 кг.

Як-130 — первый в России серийный самолет, полностью построенный с использованием «сквозных» цифровых технологий. Их применение позволило снизить трудоемкость на 40%, сократить цикл изготовления на 25-30%, повысить качество сборки; сократить расходы на создание оснастки; создать базу для крупносерийного выпуска. Передовая аэродинамика, бортовое радиоэлектронное оборудование нового поколения, новейшие бортовые системы и силовая установка обеспечивают высокую эффективность учебной подготовки и боевого применения; высокий уровень безопасности полетов; низкую стоимость летного часа и жизненного цикла. Летно-технические и маневренные характеристики Як-130 близки к показателям современных истребителей на дозвуковой скорости полета. Самолет позволяет на самом современном уровне решить задачу обучения пилотов для российских и зарубежных боевых самолетов поколения «4+» и «5».

молет позволяет на самом современном уровне решить задачу обучения пилотов для российских и зарубежных боевых самолетов поколения «4+» и «5».

Як-130 является основным компонентом учебно-тренировочного комплекса ВВС России, включающего интегрированную систему объективного контроля, учебные компьютерные классы, пилотажные и специализированные тренажеры. Самолет отличается превосходной маневренностью и современным комплексом БРЭО, характерными для новейших боевых самолетов, а также высокой надежностью и длительным ресурсом. Як-130 является единственным в мире учебным самолетом с аэродинамической компоновкой и летно-техническими характеристиками дозвукового полета, аналогичными современному реактивному истребителю. Репрограммируемая система управления полетом позволяет летчикам в короткое время осваивать и совершенствовать свои навыки в пилотировании новейших боевых самолетов семейства Су, МиГ и т.д. Примечательно также, что на базе Як-130 может быть разработан легкий ударный самолет, при этом степень унификации учебно-боевого и ударного вариантов предположительно будет достигать 90%.

### Продолжение легенды

Как неоднократно уже было отмечено, в число свежих мировых авиаконструкторов вошел и новый российский многоцелевой сверхманевренный истребитель Су-30СМ, который конструктивно является дальнейшим развитием семейства боевых самолетов типа Су-30МК. Специалисты ОАО «ОКБ Сухого» адаптировали истребитель под требования российских ВВС в части систем радиоопознания, радиосвязи и государственного опознавания, катапультного кресла и ряда обеспечивающих систем. Также внесены изменения в состав вооружения.

Когда в прошлом году состоялась официальная передача истребителей Су-30СМ российским ВВС, начальник Военного учебно-научного центра ВВС



РФ «Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е.Жуковского и Ю.А.Гагарина» Александр Харчевский отметил: «Су-30СМ позволяют повысить боевые возможности ВВС России. Важно, что этот самолет уже находится в серийном производстве и будет поступать в ВВС не единичными экземплярами, а эскадрильями».

Контракты на поставку в войска 60 многоцелевых истребителей Су-30СМ между Министерством обороны РФ и ОАО «Корпорация «Иркут» были подписаны в марте и декабре 2012 года. Как неоднократно заявляли высокопоставленные руководители Минобороны, поступление в Вооруженные Силы современных сверхманевренных двухместных истребителей Су-30СМ существенно увеличивает боевую мощь национальных военно-воздушных сил. Кроме того, технические возможности самолета позволяют

достигать более высокого уровня подготовки летчиков, что особенно актуально в связи с увеличением объема закупок боевой авиационной техники нового поколения.

Эксперты отмечают, что Су-30СМ имеют современное бортовое радиоэлектронное оборудование, мощную РЛС с фазированной антенной решеткой и широкий арсенал высокоточного вооружения классов «воздух-воздух» и «воздух-поверхность». В отличие от своих предшественников, авионика истребителя построена по принципу открытой архитектуры, что упрощает интеграцию в состав БРЭО новых систем и вооружений. Су-30СМ с их уникальными на сегодня боевыми качествами позволяют создавать компактные авиационные группировки, одинаково хорошо приспособленные для борьбы с воздушными, наземными и морскими противниками.

ОАО «Научно-производственная корпорация «Иркут» — вертикально интегрированная компания, ведущая полный цикл работ по проектированию, производству, реализации и послепродажному обслуживанию авиационной техники военного и гражданского назначения. Входит в состав ОАО «Объединенная авиационная корпорация». Согласно подписанным в марте и декабре 2012 года контрактам с Министерством обороны РФ корпорация «Иркут» осуществляет поставки 60 истребителей Су-30СМ. Первые Су-30СМ переданы ВВС России в конце 2012 года.

В декабре 2011 года Минобороны России и ОАО «Корпорация «Иркут» подписали контракт на поставку ВВС России 55 учебно-боевых самолетов Як-130 до 2015 года. На первых из поставленных самолетов уже проходят обучение курсанты ВВС России. Корпорация в качестве головного исполнителя активно работает над созданием семейства ближне-среднемагистральных самолетов МС-21 — основного перспективного проекта авиационной промышленности России в сегменте гражданской авиации.

## Тренд на молодых

(Окончание. Начало на стр. 1)

Перечислять сферы и позиции, в которых работодатели хотят видеть именно молодых, можно до бесконечности. По словам эксперта «ЮНИТИ», в первую очередь среди подобных вакансий — сотрудники отделов продаж практически во всех быстроразвивающихся отраслях бизнеса: страховании, банковском бизнесе, продаже алкогольной продукции и в целом ретейле. Начать карьеру в области продаж в России после 35 лет очень сложно. «Работодатели ценят менеджеров, которые могут приносить деньги, пусть у них и опыт работы всего три года. Те же кандидаты, которые хотят найти себе работу в этой отрасли после 40 лет, обычно ориентируются на другой профиль работы — не на активное привлечение новых клиентов, а на поддержку старых связей, на удержание и документальное сопровождение корпоративных клиентов», — объясняет Юлия Павлова.

### Азартные инвестиции

По словам эксперта, в целом, ориентация на поиск молодых сотрудников также характерна и для многих специализаций, связанных с девелоперским и инвестиционным бизнесом. «Трейдера в топовых инвестиционных компаниях могут зарабатывать в качестве бонуса за работу баснословные суммы — по 300-500 тыс. руб. в месяц. При этом работодатели хотят видеть на таких позициях «молодую кровь», людей, которые обладают амбициями, азартом, гибкостью на рынке и готовы работать буквально на износ», — говорит Юлия Павлова.

Наталья Лукас, руководитель департамента по подбору и адаптации персонала инвестиционной компании БКС, средний возраст сотрудников в которой 31 год (для трейдеров он и того меньше — 29-30 лет), говорит о том, что подобная кадровая политика помогает привлечь наиболее профессиональных и успешных людей с рынка.

Рекрутеры замечают, что на рынке сложилось мнение, что после 40 лет специалисты обзаводятся иными ценностями в жизни, чем тонка за сверхприбылью. У них меняются темперамент и интересы, гораздо важнее становится стабильный заработок, чем возможность завистель от бонусов. «Если говорить о трейдерах, то в дальнейшем движение по карьерной лестнице зависит от личных желаний и стремлений. Есть люди, которые работают трейдерами до пенсии, некоторые становятся портфельными управляющими, для многих открыт весь спектр возможностей на рынке ценных бумаг», — объясняет Наталья Лукас. По её словам, как таковых возрастных ограничений в БКС не существует. В этой компании есть как руководитель, которому 25 лет, так и те, кому уже больше 50-ти. На первый план выходят всё же компетенции, необходимые для успешного выполнения своей работы.

То, что благодаря индивидуальным особенностям человека работодатели готовы рассмотреть и кандидатов старше 40 лет, подтверждает и Юлия Павлова из «ЮНИТИ». «Однажды у нас был запрос от российской компании, в которой искали трейдера с опытом работы за рубежом. Мы подобрали им претендента — гражданина США, и он подошел компании, несмотря на то, что

ему было 42 года. Но важно отметить, что кандидат обладал не только опытом, но и темпераментом и хваткой молодого человека», — вспоминает эксперт.

### Целеустремленные транзакции

Ценят молодые кадры и в банковском бизнесе. В этой сфере сложилось мнение, что чем старше люди, тем сложнее они осваивают новое. «Многие работодатели оправдывают требования психологическим дискомфортом руководителя, которому сложно управлять сотрудниками старше себя. Понимая все преимущества более опытного кандидата, которому, например, 35 лет, банки вынуждены отдавать предпочтение молодому претенденту, поскольку начальнику отдела всего 27 лет», — отмечает Юлия Павлова.

В финансовых учреждениях заверяют, что стараются подходить без предвзятости отношения при выборе кандидатов. «В нашем банке нет ограничений по возрасту, работают люди разных возрастных категорий, главное, чтобы человек справлялся с работой, был профессионалом и способен быстро обучиться новому. В частности, в моем подчинении есть люди, которые осваивали банковскую сферу уже в зрелом возрасте, и они отлично справляются с поставленными задачами», — говорит Ирина Сафарова.

Впрочем, эксперт соглашается с тем, что возраст подчиненных может быть критичен для самого руководителя. Среди его мотивов:

- отрицательные: он недостаточно профессионален, боится, что не сможет управлять людьми старше себя и завоевать у них авторитет;

■ положительные: он стремится наладить легкую коммуникацию в отделе и сформировать команду из людей одного возраста.

«Даже если руководители ставят возрастные ограничения, бывают ситуации на рынке, когда мы вынуждены перешагнуть его. Мы смотрим резюме кандидатов, которые соответствуют профессиональным требованиям, и предлагаем руководителю встретиться со всеми. Нередко, осознавая действительность, управленцы соглашаются принять претендента, возраст которого выходит за рамки, но при этом у человека есть нужный опыт и он вписывается в команду по личностным качествам», — рассказывает Ирина Сафарова.

### Обучаемость «на подьеме»

Еще одна сфера, где очень хотят сегодня видеть «молодую кровь» — это пиар. По словам руководителя рабочей группы PR-агентства «Иден и решения» Анастасии Шемардовой, предпочтительный возраст специалиста при приеме в их компанию — 23-28 лет. «Работа предполагает креативность, «легкость на подъем». Опыт в PR, конечно, важен, но не так, как в технических профессиях. Гораздо важнее — умение ориентироваться в современном информационном пространстве, которое стремительно перемещается в Интернет и соцсети, а также готовность к постоянному обучению, освоению к новых форматов работы», — объясняет эксперт свою точку зрения.

Впрочем, и в технических специальностях (например, в сфере IT) на самом деле «рулит» сегодня молодежь. «В данной

сфере встречается очень много грамотных специалистов в возрасте 25-27 лет. Например, в том же сегменте разработки онлайн-игр. В небольших компаниях можно найти даже 22-летних управленцев. В 25-30 специалисты в сфере IT могут быть уже руководителями среднего звена», — рассказывает Вера Анисцына, руководитель группы подбора кадрового агентства «ЮНИТИ», направление «IT/Telecom».

По словам эксперта, причина интереса к молодежи в этой отрасли схожа — именно такие специалисты могут эффективно следить за обновлениями и постоянно обновляющимися в отрасли технологиями. Специалисты после 50-ти смотрят не очень охотно, поскольку у работодателей появляются сомнения в их обучаемости. Впрочем, это не значит, что специалисты после 35-ти в IT-сфере не нужны.

«Есть сферы, где не нужно так активно отслеживать изменения. Так, подбирая специалиста с актуальным опытом программирования на языках низкого уровня (машинные коды), вряд ли можно найти 25-летнего программиста. Практически любому кандидату, подходящему под эти требования, будет минимум 40, а многим по 60-65 лет. Исключением из этого правила может быть Assembler, на котором и сейчас крайне активно продолжают работать. На рынке нет проблем с молодыми профессионалами, владеющими данным языком», — рассказывает Вера Анисцына. — Но и среди высокоуровневых языков есть «устаревшие», использующиеся в настоящий момент всё меньше и меньше. Классический пример — Fortran. И работодатели при поиске подобных програм-

мистов готовы сдвигать возрастные рамки далеко за 35».

### Штормовое предупреждение

Так или иначе, погода на рынке сейчас напоминает «жару» 2008 года, когда так же молодым и амбициозным менеджерам платили огромные зарплаты и бонусы, с легкостью перекупали у конкурентов, предлагая зарплаты, превышающие порою в полтора-два раза вознаграждение на предыдущем месте работы. «Подобная политика привела к тому, что сотрудники были нацелены на получение сверхприбыли любой ценой и вождельного бонуса. Они не думали о том, какие риски при этом берет на себя организация и что с ней может быть в момент экономического спада, не выстраивали долгосрочную стратегию развития. Все затопилось преимущественно о капитализации — это было самым главным мерилом успеха», — говорит Юлия Павлова. — Не забито ли компания-работодатели порою даже то, что управленцы могли использовать далеко не самые честные способы получения прибыли».

По словам эксперта «ЮНИТИ», кризис 2008 года сбил пелену со многих таких амбициозных, напористых и, к сожалению, не всегда прозорливых управленцев, а заодно и с их работодателями. Первые оказались на улице — никому не нужны и невостребованные со стороны высокими зарплатами ожиданиями, а вторые спешно разрабатывали антикризисные стратегии, чтобы не затопить из-за рискованных инвестиций «успешных» менеджеров. Работодатели пожинали свои плоды мотивации.

## Кубок Гагастева

Полный список номинаций

Оргкомитет Конкурса лидеров производительности на Кубок им. А.К.Гагастева огласил полный список номинаций, по которым будет проводиться оценка участников в 2013 году.

- Березливый стартап (самый эффективный проект по созданию компании на основе принципов бережливого производства);
- Березливый старт (лучший результат по итогам аттестации среди предприятий, реализующих программы бережливого производства менее 1,5 лет);
- Лидер отрасли (лучший результат по итогам аттестации среди компаний одной отрасли);
- Лидер по масштабу участия (группа компаний, представившая наилучшее количество предприятий/подразделений);
- Также, предоставив в Оргкомитет необходимую для оценки информацию, предприятие может принять участие в конкурсах по номинациям:
- Березливый инвестпроект (компания, реализовавшая инвестиционный проект в области РПС с лучшим экономическим результатом);
- Лидер по созданию новых высокопроизводительных рабочих мест (компания с наибольшим количеством выработки основных производственных рабочих по итогам 2011-2012 гг.);
- Лидер по производительности труда (компания с наибольшим ростом выработки основных сотрудников предприятия в течение 2011-2012 гг.);
- Лидер устойчивого развития (победитель в данной номинации определится Оргкомитетом на основе анализа представленных отчетов по устойчивому развитию).

Дополнительную информацию по методике оценки участников в каждой номинации можно получить в Оргкомитете Конкурса: prof@leanfogum.ru, 8-800-2000-915.

# Технологии PRAMAC

## Особенности развития глобального бренда на российском Северо-Западе



Как уже рассказывал «Промышленный еженедельник» (см. ПЕ №22(475) от 24.06.2013), по итогам прошлого года рост продаж продукции компании PRAMAC в России составил рекордные 62% (!). Такие темпы свидетельствуют как о безусловных объективных достоинствах самой продукции компании, так и о грамотной дилерской стратегии. Северо-Западный регион России, по утверждению представителей PRAMAC, является одним из ключевых и стратегических для компании. Эксклюзивными дистрибьюторами PRAMAC в этом регионе являются компании «Росконверсия», «Энергоресурс» и «Петросити». О том, по каким принципам строят PRAMAC и его партнеры свою работу в Северо-Западном регионе мы беседуем с руководителем направления генераторных установок ООО «ПРАМАК-РУС» Дмитрием Кучеровым, коммерческим директором компании «Энергоресурс» Сергеем Дегтяревым, руководителем направления компании «Петросити» Владиславом Осадчим и директором компании «Росконверсия» Александром Войновым.

— Неоднократно руководители PRAMAC в своих интервью особо выделяли российский Северо-Западный регион...

Дмитрий Кучеров (ООО «ПРАМАК-РУС»): Северо-Запад России для нашей компании — действительно, один из ключевых регионов развития. На сегодняшний момент в этом регионе полностью сформировалась дистрибьюторская сеть PRAMAC, которая представлена тремя нашими партнерами — компаниями «Росконверсия», «Петросити» и «Энергоресурс». У нас подписаны с ними долгосрочные эксклюзивные договоры о поставках, в которых также определено, что на территории данного региона России только эти три компании имеют право реализовывать оборудование PRAMAC. Соответственно, все мероприятия по маркетингу и продвижению бренда в регионе осуществляются с помощью этих компаний и совместно с ними.

— С какого времени сложилась такая модель?

ДК: Окончательно эта модель была сформирована чуть больше полугодия назад. До этого мы работали со многими компаниями в Северо-Западном регионе, но потом решили сделать ставку на эти три компании — самые эффективные и самые надежные. Заключили три эксклюзивных договора с ними, а с остальными дилерами в данном регионе прекратили работать.

— Можно ли считать, что эта модель является для PRAMAC оптимальной?

ДК: На данный момент создана ситуация, к которой мы, безусловно, стремимся. Могу сказать уверенно: нас все устраивает, модель работы на Северо-Западе мы планируем применять и в остальных регионах России. Мы делаем ставку на наиболее ответственных партнеров, заинтересованных

работать всерьез и надолго, кто по-настоящему намерен выстраивать долгосрочную политику продвижения бренда.

— Как получилось, что именно эти компании были выбраны эксклюзивными дистрибьюторами на Северо-Западе?

ДК: В первую очередь, я думаю, дело в том, что эти компании сами заинтересованы в долгосрочной работе по реализации нашего оборудования. Это те компании, о которых можно говорить как о настоящих партнерах, нацеленных на долгосрочные программы, на продвижение бренда PRAMAC, осуществление маркетинговых мероприятий, выстраивание надежных отношений с конечными потребителями.

— То есть, у этих компаний — идеология партнерства, а не купли-продажи?

ДК: Совершенно верно. Эти компании готовы поставлять наше оборудование и полностью поддерживать имидж PRAMAC, обеспечивая для конечного заказчика решение любых вопросов, с этим оборудованием связанных. Это сильно отличается от той схемы, по которой пока еще, к сожалению, работают многие на российском рынке: продал и забыл.

Владислав Осадчий («Петросити»): Продажей оборудования PRAMAC мы занимаемся уже третий год — практически с того момента, когда эта техника появилась на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области. И могу сказать что мы не только по факту первыми начали массовые поставки генераторов PRAMAC на Северо-Западе России, но и сразу позиционировали себя как компания, отвечающая не только за факт продажи, но и за качество этого оборудования и надежность его в работе.

Александр Войнов («Росконверсия»): «Они повлияли в нас, наверное, еще и потому, что у нас очень богатый опыт. Например, лично я работаю в сфере продажи и сервиса дизель-генераторов уже почти 18 лет, и большинство персонала в нашей компании с профильным опытом работы от пяти до десяти лет. Касается это и коммерческого отдела, и сервисного.

— Как складываются отношения дилеров с компанией PRAMAC и на каких принципах они строятся?

Сергей Дегтярев («Энергоресурс»): У нас отношения с компанией PRAMAC складываются очень оптимистично и замечательно, и это буквально с первых шагов. Мы познакомилась с продукцией PRAMAC и захотели с ней работать. Вышли на них, заключили контракт на стандартных условиях. И начали прилагать усилия к продвижению этой марки. Мы увидели, что по качеству и уровню цен продукция находится в выигрышном положении. Мы оценили партнерские качества самой компании PRAMAC, их отношение к дилерам, их гибкость и оперативность. И мы решили сделать ставку на PRAMAC как на основной продукт. Чем занимаемся и по сей день, считая свой выбор очень правильным.

Мы активно продолжаем продвигать эту марку. Можем утверждать, что на сегодняшний день бренд стал гораздо более узнаваемым, по крайней мере в нашем Северо-Западном регионе. Все больше людей пользуются мобильными энергетическими установками PRAMAC, станции этой марки работают в том числе у крупных «знаковых» клиентов. В общем, мы движемся вперед.

— Если говорить о самой продукции, как ее можно охарактеризовать? В чем ее достоинства, чем она выделяется на рынке?

СД: Я бы выделил три основных преимущества генераторов PRAMAC: высокая надежность, высокое качество сборки, интересный современный дизайн. Это касается как портативного массового сегмента, так и больших промышленных станций. Можно также отметить, я бы сказал так — ориентированность техники на клиентов, в том числе по внешнему исполнению. Генераторы эстетически — очень приятные. Человек покупает себе, например, новый дом, и ему важно, чтобы даже такой сугубо технический элемент, как генератор, выглядел эстетично и доставлял приятные тактильные ощущения. Так, например, в генераторах PRAMAC блок управления — весьма изящно сконструирован и выполнен из высококачественного пластика. Выглядит современно и очень симпатично.

Хотя, безусловно, на первое место в рейтинге достоинств оборудования PRAMAC надо поставить надежность. Говорю это не понаслышке, поскольку мы не только продаем оборудование PRAMAC, но и занимаемся его сервисом и гарантийным обслуживанием. Так вот: техника PRAMAC крайне редко выходит из строя, если же ее правильно эксплуатировать — вообще никаких проблем нет. Плюс к этому — достаточно широкий ассортимент, покрывающий, пожалуй, все возможные потребности клиентов.

ВО: Являясь по сути европейской техникой топового уровня, оборудование PRAMAC при этом по сравнению с аналогами — заметно дешевле. Доступная цена при отличном качестве — одно из ключевых достоинств бренда. При этом, что от других ведущих европейских брендов эта техника практически не отличается. Еще одно преимущество — хорошая маркетинговая и ценовая политика компании PRAMAC на российском рынке. Именно поэтому, я считаю, бренд так успешно развивается.

Плюс к этому не могу не отметить очень хорошую работу российского представительства PRAMAC — компании «ПРАМАК-РУС» — в плане

сервисного обслуживания, своевременной поставки запчастей, грамотных технических консультаций со стороны специалистов PRAMAC и т.д. Они всегда помогают, если возникают какие-то трудности. При необходимости оперативно делают запрос на европейские заводы компании. Считаю, что совокупность этих факторов и позволяет бренду иметь устойчивый тренд наверх.

АВ: Действительно, самое главное — как ни банально это звучит — оптимальное соотношение цена-качество. Компания PRAMAC производит качественную продукцию с достаточно конкурентной ценой. Про качество продукции мы судим авторитетно, потому что сами занимаемся ее сервисом. Причем, в полном объеме: это и монтаж, и пусконаладка, и шеф-монтаж, и ремонт гарантийный и постгарантийный, и плановое техническое обслуживание. При этом мы никогда не ставим клиенту свои жесткие рамки: если кто-то имеет свою сервисную службу, то тогда мы просто помогаем дальше техническим сопровождением, консультативным, обеспечением запчастями.

— Сложно быть партнером PRAMAC? Не слишком ли жесткие условия они ставят своим дилерам?

СД: Я бы сказал, что их условия — совершенно адекватны, а их действия — разумны и обусловлены объективной ситуацией на рынке. Естественно, по ходу сотрудничества возникает немало нюансов, но они укладываются в рамки нормальных партнерских отношений. Мы соблюдаем и уважаем их принципы, они, в свою очередь, — уважают наши. Какие-то спорные вопросы всегда решаются путем переговоров и достаточно адекватно, без каких-то осложнений. То есть, каждая из сторон склонна к диалогу и готова при необходимости идти на те или иные уступки, когда они не противостоят коренным стратегическим интересам компаний.

ВО: У нас проблем с компанией PRAMAC нет никаких, отношения выстраиваются успешно. Там работают очень адекватные грамотные компетентные люди, о которых мы можем говорить только исключительно положительно. Как о специалистах, так и о людях. С ними приятно работать. А это очень важно. Условия же сотрудничества — нормальные, партнерские. Конечно, есть определенные рамки

по объемам закупок, по запрету демпинга, развитию дилерской сети. В принципе, PRAMAC ведет себя как любая крупная компания, которая хочет надежно развиваться на рынке.

АВ: Я бы сказал, что одна из очень сильных сторон компании PRAMAC — очень дружелюбная и очень профессиональная политика. Она чисто партнерская: открытая, нацеленная на высокое взаимодействие. В результате у нас с ними выстроились очень теплые отношения. Они всегда готовы оказать всестороннюю помощь, эти люди все время, что называется, онлайн, и готовы решать любые вопросы и проблемы.

— Как вы оцениваете, в каких сегментах будет наиболее активно развиваться бренд?

СД: Перспективы достаточно широкие. Рынок — очень емкий и разнообразный, работы хватит на всех. При этом мы понимаем, что расширять свою долю на рынке можно только одним — хорошей работой и безупречной репутацией, которая также есть результат работы. В общем, нам еще трудиться и трудиться.

ВО: Перспективы развития у бренда есть, и они весьма разнообразны. Спектр применения станций PRAMAC — достаточно широкий, вплоть до предприятий лесного хозяйства. Как правило, это целевые клиенты, кому нужно для бизнеса или для частной жизни гарантированное автономное электроснабжение. В сегмент портативной генераторной техники у PRAMAC есть особо выигрышные позиции в мощностном диапазоне от 8 до 12 киловатт. Эти станции прекрасно выполнены по дизайну, надежны, имеют автоматический запуск. Все это — достаточно востребованные позиции, особенно для загородной недвижимости, коттеджей и дач высокого уровня. Здесь PRAMAC, безусловно, находится в весьма выигрышной позиции среди других хороших брендов, при этом преимущества в технической начинке дополняются прекрасным сочетанием цена-качество.

АВ: В России на самом деле сложно делать конкретные прогнозы, однако мы однозначно планируем увеличивать обороты поставок генераторов PRAMAC. Нельзя начинать играть, если не хочешь выигрывать. Мы же — выигрываем, намерены выигрывать и дальше.



# Тепломагистраль в теле моста

## Губернатор Красноярского края и глава Красноярска проинспектировали строительство



Губернатор Красноярского края Лев Кузнецов и Глава Красноярска Эдхам Акбулатов побывали на строительстве тепломагистрали в теле строящегося четвертого автомобильного моста через Енисей. В рамках визита заместитель генерального директора — директор Красноярского филиала Сибирской генерирующей компании (СГК) Евгений Жадовец рассказал о ходе работ на объекте.

Сибирская генерирующая компания приступила к реализации инвестпроекта по строительству новой тепломагистрали в теле строящегося четвертого автомобильного моста. Проект осуществляет «Красноярская теплотранспортная компания (КТК, входит в Группу СГК) в рамках «Инвестиционной программы развития объектов, используемых в сфере теплоснабжения Красноярска, на 2013-2016 гг.».

К настоящему моменту проложено более 180 м трубопровода (в двухтрубном исполнении). Всего в 2013 году планируется проложить 387 метров тепломагистрали. Завершить работы планируется в 2015 году.

В соответствии с проектом, в теле моста прокладывается тепломагистраль диаметром 1 м протяженностью 1,3 км. Кроме того,

сэкономить затраты на монтажные работы. К тому же предусмотрены специальные мостики и консольные переходы, которые позволят при эксплуатации осуществлять диагностику и ремонт трубопровода без ограничения движения транспорта по мосту. Кроме того, увеличена толщина стенок трубопровода до 14 мм против обычных 10 мм. А это дает увеличение срока эксплуатации трубопровода до 50 лет, в отличие от нормативных 30 лет.

Основная цель проекта — улучшение качества и надежности теплоснабжения левобережных районов города, создание возможностей для подключения новых потребителей.

Как отметил глава Красноярска Эдхам Акбулатов, «эта тепломагистраль и мост дают импульс развитию города Красноярска. Для того чтобы модернизировать наш город и строить ежегодно 700-800 кв. метров жилья, с выделением через 5 лет на 1 миллион квадратных, безусловно, необходимо развитие инфраструктуры. Строительство этой тепломагистрали позволит радикально изменить облик Николаевки и привести в порядок юго-западную часть города, создаст там современные комфортные жилые районы. Это

Группа «Сибирская генерирующая компания» (СГК) — энергетический холдинг, осуществляющий свою деятельность на территории Алтайского края, Кемеровской области, Красноярского края, Республики Хакасия. Основные виды бизнеса — производство тепло- и электроэнергии, передача и поставка тепла и ГВС потребителям. В состав группы входят 4 ГРЭС и 14 ТЭЦ общей установленной электрической мощностью — 7138 МВт, тепловой — 15736,3 Гкал/ч, а также тепловые сети общей протяженностью 1184 км, ремонтные и сервисные компании. На долю станций СГК приходится порядка 20-22% выработки тепла и электроэнергии энергосистемы Сибири. Численность персонала компаний Группы превышает 19000 человек.

# Региональные особенности

## Дальневосточные тарифы обсудили комплексно

Надежда Рухина

ОАО «РАО Энергетические системы Востока» выступило инициатором проведения семинара-совещания «Региональные особенности тарифного регулирования в Дальневосточном федеральном округе». Актуальные проблемы неценовой зоны и изолированных систем в рамках уникальной дискуссионной площадки обсудили представители Федеральной службы по тарифам России, Минэнерго России, Некоммерческого партнерства Гарантирующих поставщиков и энергосбытовых компаний, региональных комиссий по ценам и тарифам дальневосточных субъектов Федерации и компаний, входящих в Холдинг РАО ЭС Востока.

Как отметила в приветственном слове первый заместитель генерального директора — исполнительный директор ОАО «РАО ЭС Востока» Нина Запрыгаева, ключевыми задачами для Холдинга являются стимулирование перехода на долгосрочную систему тарифообразования, и возможность учитывать затраты на техпереворужение и реконструкцию в тарифной выручке в необходимом объеме. «Сложившаяся ситуация, в силу несовершенства нормативно-правовой базы в области тарифообразования, превращает электроэнергетику и ЖКХ в высокорискованный бизнес, что отпугивает не только инвесторов, но и кредиторов», — заявила Нина Запрыгаева.

Позиция ФСТ России по тарифному регулированию была озвучена в серии докладов ключевых руководителей. Так, заместитель руководителя Федеральной службы по тарифам Сергей Зинченко обратил внимание на то, что сразу три дальневосточных региона попали в число существенно «невыбравших» индексы роста тарифов, установленные ФСТ России на 2013 год — Магаданская и Амурская области, Хабаровский край. Лидия Горь-



чова, заместитель начальника управления регулирования в сфере ЖКХ Федеральной службы по тарифам, отметила эту ситуацию как тревожную: «Индексы растут ввиду отсутствия серьезной аналитики, с учетом позиции государства об ограничении роста платы граждан за коммунальные услуги, и мы считаем негативной тенденцией, когда субъекты федерации сначала «выбивают» этот индекс, а затем отказываются увеличивать локальные тарифы в соответствии с ним».

О переходе на методику долгосрочного тарифообразования подробно рассказала Андрей Таманцев, заместитель начальника управления регулирования в сфере ЖКХ Федеральной службы по тарифам. Целевая модель предусматривает полный переход на долгосрочное регулирование к 1 января 2016 года. При этом в своей презентации Андрей Таманцев представил ориентировочные этапы перехода на долгосрочное тарифное регулирование в сфере теплоснабжения, дифференцированных по основным группам. «Дифференцированный подход позволяет сделать переход на долгосрочное регулирование макси-

мально комфортным для участников рынка», — заключил эксперт.

Активно участниками семинара обсуждалась и тема раздельного учета в сфере теплоснабжения. Так, начальник отдела досудебного урегулирования спорных вопросов ревизионного управления ФСТ России Андрей Громов отметил, что приказ ФСТ России от 12 апреля 2013 года №91 окончательно определяет необходимость вести раздельный учет доходов и расходов всеми организациями, осуществляющими регулируемые деятельности в теплоснабжении. «Хотя обязанность ведения раздельного учета и ранее содержалась во всех основополагающих нормативно-правовых актах, приказ поставил точку в вопросе необходимости раздельного учета в бухгалтерском учете», — отметил Андрей Громов.

Пристального внимание со стороны участников совещания было также посвящено теме перекрестного субсидирования. Рассматривались как модели пе-

рекрестного субсидирования между тепловой и электрической энергией, так и существующие проблемы учета «перекрестки» внутри тарифов на электроэнергию. «Мы не ставили перед собой задачу найти ответы здесь и сейчас, — комментирует прошедший семинар Нина Запрыгаева, исполнительный директор РАО ЭС Востока. — Мы собрались вместе, чтобы найти конструктивный подход в области тарифообразования на территории Дальневосточного федерального округа».

На семинаре также прозвучали актуальные доклады на тему социальной нормы потребления электроэнергии, платящей дисциплины дальневосточных потребителей, тарифных условий функционирования и развития проектов возобновляемой энергетики в изолированных системах ДФО.

Доклады участников семинара опубликованы на сайте ФСТ России и на специальной странице корпоративного сайта РАО ЭС Востока.

# День строителя 2013

## СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

**ПРОМЫШЛЕННЫЙ**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

## Конструктивный разговор

Малому бизнесу помогут выкупить помещения



В Московской торгово-промышленной палате состоялась встреча представителей компаний малого бизнеса с и.о. министра Правительства Москвы, руководителя Департамента городского имущества Москвы Владимиром Ефимовым. Как отметил во вступительном слове директор Департамента поддержки бизнеса МТПП Александр Маслов: «Данная встреча на площадке Московской ТПП инициирована Департаментом городского имущества города, поскольку Палата выступает площадкой для конструктивного разговора бизнеса и власти».

Владимир Ефимов рассказал предпринимателям, что до конца 2013 года всем без исключения компаниям малого бизнеса, арендующим площади у города, установлена ставка арендной платы в размере 3500 руб. за 1 кв. м. Всем организациям и предпринимателям направлены уведомления о перерасчете арендной ставки с 1 января 2013 года из расчета 3500 руб. за кв. м. У бизнеса есть месяц с момента получения уведомления, чтобы привести в соответствие все свои документы, регламентирующие отношения с городом. Все предыдущие пени и штрафы были аннулированы.

«Правительство Москвы определило перечень субъектов предпринимательства, которые могут претендовать на льготную ставку с 1 января 2014 года. Для этого необходимо обратиться с заявкой в Межведомственную комиссию. Пример типового

обращения и перечень необходимых документов размещены на сайте Департамента».

Также Владимир Ефимов проинформировал бизнес о порядке выкупа арендуемых помещений. В ближайшее время на заседании Правительства Москвы будет рассмотрен новый регламент по льготной приватизации помещений для субъектов малого предпринимательства. Цель регламента — точно описать и ускорить процедуру выкупа помещений у города.

«Если за два последних года к нам поступило 2500 тысяч обращений по выкупу помещений, то за последние 4 месяца — более тысячи. Бизнес начал активно заниматься этим вопросом, и в последнее время уже подписано 250 договоров купли-продажи. Сейчас эта процедура длится не менее трех месяцев, а то и больше, а по новому регламенту она будет занимать около 40 рабочих дней».

Общественный представитель уполномоченного при Президенте РФ по защите малого и среднего бизнеса Виктор Ермаков рассказал, что «в ходе рассмотрения жалоб предпринимателей Москвы была получена юридическая оценка — со стороны Правительства города Закон нарушен не был. С другой стороны, в нынешних условиях ряд направлений бизнеса, важных для столицы, могут прекратить свое существование.

«Мы проанализировали и систематизировали все проблемы предпринимательства и вместе с Уполномоченным при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Борисом Титовым встретились с врио Мэра Москвы Сергеем Собянниным. По всем поставленным вопросам мы получили поддержку. В частности, в ряде управ, где были выявлены нарушения, несколько чиновников были уволены, а пострадавшие от их дей-

ствий предприниматели получили компенсацию».

Подводя итоги, Владимир Ефимов заметил, что у Департамента существует необходимость поддержания регулярного, полноценного диалога с бизнесом и для этого, по предложению присутствующих, при Департаменте городского имущества города будет создан Общественный совет.

Недавно внесенные поправки в федеральное законодательство продлили срок выкупа арендуемых помещений еще на два года. В Москве отменено и ограничение по площади — не более 300 кв. м. По новым столичным правилам решение о приватизации помещений площадью до тысячи квадратных метров будет принимать Департамент городского имущества Москвы, а свыше — Правительство Москвы. К тому же сразу втрое увеличилась расценка оплаты выкупаемых помещений с года до трех лет.

### НОВОСТИ

#### Газобетон в России

Компания Н+Н, один из лидеров по выпуску изделий из автоклавного газобетона в России, по итогам первого полугодия произвела более 170 тыс. куб. м продукции. Более 60% от этого объема было поставлено для реализации проектов в малоэтажном строительстве. Еще 27% произведенного газобетона пришлось на высотное строительство, 13% — было отгружено для возведения коммерческих зданий и сооружений. «Мы с каждым годом наращиваем объемы продаж на региональном рынке. Например, по сравнению с первым полугодием 2012 года, за январь-июнь 2013 года на 9% возросла отгрузка газобетонных блоков для строительства малоэтажных домов. Более чем в 3 раза — с 4% до 13% — увеличились продажи газобетона для возведения коммерческих объектов», — говорит генеральный директор ООО «Н+Н» Надежда Солдаткина. Несмотря на общее замедление темпов развития строительного рынка, компании Н+Н удалось по итогам первого полугодия 2013 года достигнуть роста производства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 13,3%. Июль 2013 года стал знаковым для предприятия: был отгружен миллионный куб готовой продукции. Символично, что этот юбилейный куб был отправлен как раз на строительство малоэтажных домов в Ленинградской области, в рамках реализации стратегической региональной адресной программы комитета по строительству Ленинградской области по переселению граждан из аварийного жилья.

#### Сооружение метро подешевело

Средняя стоимость сооружения 1-го километра метро глубокого заложения стоит сегодня в Москве 8-10 млрд руб., а мелкого — 4,5-5 млрд руб. Снижение произошло по многим, благодаря увеличению объемов строительства. Еще позволяют снизить расходы на обслуживание и ремонт подвижного состава в электродепо и новые технологии. Использование специального электрооборудования снижает площадь помещений тягово-понижительной подстанции на станциях, а это значит, что можно сократить и площадь застройки. К тому же теперь больше строят станций неглубокого заложения, а они стоят в 2-2,5 раза дешевле глубоких станций. При этом мигрантов из стран Ближнего Зарубежья на стройках столицы требуется всего около 15%, поскольку они заняты, в основном, на неквалифицированных работах. Городские заказы исполняют сегодня почти 450 основных подрядчиков, из них 30 реализовывают инфраструктурные проекты. Метро строят свыше 10-ти подрядчиков, но главными являются «Ингеко», «Трасинжстрой», УСК «Мост», «Казметрострой» и «Мосметрострой».

#### Генплан аэропорта

С 6 сентября ООО «Базэл Аэро» начнет принимать заявки на разработку генерального плана аэропорта в Краснодаре. В его строительство планируется вложить к 2043 году до 9 млрд руб. Разработчику нужно будет проработать варианты сооружения железнодорожных и автомобильных подходов к аэропорту. Это будет не просто аэропорт, а целый «аэрополис» — город-аэропорт. Компания будет развивать территорию между двумя уже существующими взлетно-посадочными полосами, она также хочет купить дополнительные земельные участки и возвести третью ВПП, которая со временем заменит одну из уже существующих полос. ООО «Базэл Аэро» управляет аэропортами в Краснодаре, Сочи, Геленджике и Анапе. По итогам прошлого года пассажиропоток этих аэропортов составил 5,5 млн человек. «Базовый элемент», Сбербанк и Changi Airports International в прошлом году заключили соглашение о создании совместного предприятия, которое управляет аэропортами Краснодарского края. Доля «Базэла» в этом СП составляет 50% плюс одна акция. У Changi Airports — 30%, а у Сбербанка — 20% минус одна акция.

#### Новый комплекс в Гатчине

«Группа ЛСР» осуществила технологический запуск производственного комплекса по выпуску железобетонных изделий мощностью 330 тыс. куб. м в год в городе Гатчина Ленинградской области. Промышленная площадка, расположенная на участке площадью 34 га, станет крупнейшей в Северо-Западном регионе. Комплекс по выпуску ЖБИ расположен на территории бывшего домостроительного комбината в Гатчине, масштабная модернизация которого проводилась в течение года без остановки действующего производства. Промышленный комплекс входит в состав бизнес-единицы «ЛСР Железобетон — Северо-Запад» и будет ориентирован на производство ЖБИ для жилищного, общегородского и дорожного строительства. В настоящее время в общей сложности в составе объединенной структурной единицы Группы ЛСР по выпуску железобетонных изделий работают три производственных площадки совокупной мощностью около 540 тыс. куб. м в год.

В ходе технического перевооружения производство в Гатчине было оснащено высокотехнологичным оборудованием: Weckenmann (Германия), Steel-Kamet (Финляндия), Elematic (Финляндия), MBK (Германия), Printing (Германия), PLAN (Италия), Schlatter (Швейцария), OLMET (Италия). На предприятии оборудовано 18 производственных участков — пролетов, включая формовочное и арматурное производство, бетоно-смесительные узлы и другие цеха. Создана современная дорожно-транспортная и инженерная инфраструктура. Существенно расширен склад готовой продукции, установлены мостовые и башенные краны, переоборудована центральная лаборатория.

#### «Безопасный дом»

Компания ЦДС доработала концепцию «БК-Стандарт». Теперь в перечень параметров качества жилья войдет новая опция — «Безопасный дом». Напомним, что единая концепция строительства «БК-Стандарт», разработанная ГК «ЦДС», распространяется на ряд объектов сегмента масс-маркет. Теперь все строящиеся комплексы эконом-класса будут оснащаться кнопками вызова охраны, которая будет оперативно реагировать на срочные вызовы диспетчеров. Программа «Безопасный дом» также предусматривает патрулирование территории жилых комплексов, в перспективе круглосуточное. Кроме того, в рамках данного нововведения всем жильцам предложена возможность поставить квартиру под индивидуальную охрану на льготных условиях. Напомним, что с прошлого года ЦДС начала расширять список единых стандартов технического оснащения новостроек, возводимых под брендом «БК-Стандарт. Базовый комфорт».

Оптимальные планировочные решения вкпе с множеством технических дополнений позволяют значительно повысить уровень комфорта и безопасности. Входные группы и придомовая территория оформляются по индивидуальному дизайн-проекту, а в некоторых новостройках предусмотрены подземные парковки и многое другое. Теперь же большинство масштабных проектов компании ЦДС массового сегмента предусматривает оборудование жилых комплексов не только качественными стеклопакетами, металлическими входными группами и бесшумными лифтами, но и интеллектуальной системой контроля безопасности жителей. На сегодняшний день под брендом «Базовый комфорт» возводятся жилые кварталы «Кантемировский» у метро «Лесная», «Весна» в поселке Кудрово, «Новое Мурино» и «Муринский Посад» во Всеволожском районе, а также ЖК «Северные высоты 1» и «Северные высоты 2» в поселке Бутры, жилые комплексы «Пулковский», «Пулковский 2».

## Расселение аварийного жилья

Регионы получают дополнительные деньги

Решение Правительства Российской Федерации о выделении дополнительного имущественного взноса в ГК - Фонд содействия реформированию ЖКХ в размере 20 млрд руб. в 2016 и 2017 годах позволит уменьшить нагрузку на региональные бюджеты при выполнении программ по переселению граждан из аварийного жилья: уровень долевого финансирования снизится в среднем до 59,4% (на сегодня этот показатель составляет 63,8%).

Всего до конца 2017 года необходимо расселить 10,77 млн кв. м аварийного жилья, объем необходимых для этого финансовых ресурсов составляет 355,3 млрд руб. Общий объем финансовой

поддержки Фонда, которой в 2013 году могут воспользоваться субъекты Российской Федерации, составляет 61,4 млрд руб. (20 млрд руб. — имущественный взнос 2012 года, 41,1 млрд руб. —

имущественный взнос 2013 года), в том числе: 7 млрд руб. — на капитальный ремонт многоквартирных домов; 52,9 млрд руб. — переселение граждан из аварийного жилья; 1,5 млрд руб. — на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры.

По состоянию на 5 августа на 2013 года правлением Фонда одобрено 175 заявок от 76 субъектов (согласшения о взаимодействии с Фондом на новый период заключили 80 субъектов, не заключили — Республика Карелия,

Санкт-Петербург, Москва), в том числе: 75 заявок от 71 субъекта на капитальный ремонт многоквартирных домов (МКД) на общую сумму 6,1 млрд руб. (с учетом софинансирования 18,9 млрд руб.; капитальный ремонт 6,2 тыс. МКД площадью 21 млн кв. м, где проживают 925 тыс. человек);

100 заявок от 74 субъектов на переселение из аварийного жилья на общую сумму 48,6 млрд руб. (с учетом софинансирования — 87 млрд руб.; расселяется 9521 аварийный дом площадью

2,4 млн кв. м, где проживают 155,2 тыс. человек); 8 заявок от 5 субъектов на модернизацию коммунальной инфраструктуры на общую сумму 103,1 млн руб.

Всего за время деятельности Фонда (2008 год — июль 2013 года) предоставлена финансовая поддержка за счет средств Фонда в объеме 375,6 млрд руб. (с учетом софинансирования — 560,3 млрд руб.).

На капитальный ремонт направлено 220,6 млрд руб. (с учетом софинансирования — 315,5

млрд руб.) для проведения ремонта 141,9 тыс. многоквартирных домов (МКД) площадью 426,6 млн кв. м, где проживают 18,4 млн человек. На переселение граждан из аварийного жилья выделено 155 млрд руб. (с учетом софинансирования — 244,9 млрд руб.) для переселения 495,9 тыс. человек из 30,1 тыс. аварийных домов общей площадью 7,4 млн кв. м.

Управление по связям с общественностью  
ГК ФРС ЖКХ

## Инновационные проекты

«КНАУФ ГИПС» в Астраханской области

Дарья Петросьян

Перспективы развития дочернего предприятия «КНАУФ ГИПС» («КНАУФ ГИПС БАСКУНЧАК») в Астраханской области обсуждались на деловой встрече губернатора региона Александра Жилкина с управляющим группы «КНАУФ СНГ», генеральным директором ООО «КНАУФ ГИПС» Янисом Краулисом.

По словам Яниса Краулиса, за последние два года в модернизацию производства было инвестировано 242 млн руб. На эти средства реализовано несколько проектов, в том числе инновационный пилотный проект по добыче гипса по экологически безопасной безвзрывной технологии с применением мощных гидромолотов на базе 80-90-тонных экскаваторов.

На очереди — расширение производства шпунтовых и шпаклевочных смесей на 20 тыс. т в год с объемом инвестиций 80 млн руб. Рассматривается возможность строительства в 2014 году завода по производству цементно-известковых смесей производительностью 70 тыс. тонн в год и соответствующее расширение ассортимента выпускаемой продукции на пять новых смесей.

Александр Жилкин поблагодарил руководство компании «КНАУФ ГИПС БАСКУНЧАК» за активное участие в социально значимых проектах. Предприятие осуществляет бесплатное автобусное сообщение между поселками Нижний, Средний и Верхний Баскунчак, обеспечивает рабочих

дотациями на горячее питание, финансово поддерживает школы и дошкольные учреждения муниципальных образований. Гипсодобытчики материально поощряют лучших педагогов Ахтубинского района, помогают юным талантам, оказывают благотворительную помощь храму Святого Николая в п. Верхний Баскунчак, гандбольной команде «Авиатор». В рамках соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с правительством Астраханской области ЗАО «КНАУФ ГИПС Баскунчак» финансирует природоохранные мероприятия.

Основным препятствием в дальнейшем развитии предприятия является отсутствие снабжения природным газом. Как сказал губернатор, проблема планируется решить в 2015 году. В соответствии с совместной программой «Газпрома» и правительства региона по газификации районов области, газ должен прийти в населенные пункты южной части Ахтубинского района в середине 2015 года.



## CityBuild 2013

7-я Международная градостроительная выставка

В Москве на ВВЦ с 15 по 17 октября 2013 года пройдет 7-я Международная градостроительная выставка CityBuild, которая является значимым событием градостроительной отрасли.

Организатор: Группа компаний ПТЕ. Официальный труператор: компания S-Continental. Генеральный технический партнер: ОАО «Мосинжпроект». Выставка проходит при поддержке Правительства Москвы, Тоннельной ассоциации России, Российского союза строителей.

На выставке представлено оборудование, материалы, технологии и решения для проектирования, строительства и эксплуатации сооружений и объектов городской инфраструктуры. Участники выставки продемонстрируют буровые установки, лифтовые установки и экскаваторы, вентиляционные установки, комму-

нальную технику, оборудование для дорожного строительства и бетонных работ; представят услуги по архитектурному планированию, решению и услуги по применению металлоконструкций в строительстве и другое.

Участие в CityBuild 2013 подтвердили такие компании, как ОАО «Мосинжпроект», НПО «Космос», ОАО «Мосметрострой», УСК «Мост», корпорация «ТехноНИКОЛЬ», ГК «Пенетрон-Россия», ОАО «МОЭК-Проект», концерн Grundfos, Bauer Technologies (Германия), Sandvik (Швеция), Herrenknecht AG (Германия), NFM Technologies (Франция), The Robbins Company (США), Dorken (Германия) и многие другие.

В 2013 году CityBuild состоится одновременно с выставкой геодезии, картографии и геоинформатики GeoForm+ и выставкой газового, теплоэнергетического и отопительного оборудования CityEnergy.

## ЕВРАЗ поставил шпунт

Строительство бизнес-парка «Сколково»

Татьяна Казакова

ЕВРАЗ участвует в проекте возведения бизнес-парка «Сколково». Многофункциональный административно-торговый комплекс будет расположен в Подмосковье рядом с Международным Университетом Дублина и Кремниевой Долиной.

На строительство бизнес-парка ЕВРАЗ отгрузил крупную партию шпунта Ларсена. Более двух тысяч тонн проката длиной от 10,6 до 19,1 м производства ЕВРАЗ НТМК будет использоваться для укрепления котлованов под фундаменты административно-жилых зданий. Также проектом предусмотрено сооружение на территории комплекса подземного паркинга, при строительстве которого вновь будет использо-

ван шпунт Ларсена производства металлургического комбината ЕВРАЗ.

Бизнес-парк «Сколково» будет расположен в Одинцовском районе Московской области. Общая площадь комплекса составит свыше восьми гектаров. На первом этапе строительства запланировано возведение шести коммерческих офисных зданий, кафе и баров, торговой галереи. Вокруг этих объектов будет разбит ландшафтный парк.

Шпунт Ларсена — уникальная продукция для российской металлургии. Продукция ЕВРАЗ НТМК отличается высоким качеством проката и улучшенными антикоррозийными свойствами. Стальной прокат такого сложного профиля с новой конструкцией замка применяется в портовых сооружениях — для укрепления береговых линий и морских причалов, а также при строительстве крупных объек-

тов. В частности, шпунт ЕВРАЗ НТМК использовался при возведении спортивных объектов Универсиады в Казани, Олимпийских игр в Сочи, строительстве Новороссийской АЭС-2, реконструкции набережной в Санкт-Петербурге и др.

ЕВРАЗ является вертикально-интегрированной металлургической и горнодобывающей компанией с активами в России, на Украине, США, Канаде, Чехии, Италии и Южной Африке. Компания входит в 20-ку крупнейших производителей стали в мире по объемам производства стали. В 2012 г. ЕВРАЗ произвел 15,9 млн т стали. Собственная база железной руды и коксующегося угля практически полностью обеспечивает внутренние потребности компании. Консолидированная выручка ЕВРАЗ за 2012 год составила \$14726 млн, консолидированная EBITDA — \$2012 млн.

## Гидравлические испытания

НВАЭС-2: брызгальные бассейны

Анна Курбакова

На Нововоронежской АЭС-2 (генеральный проектировщик и генподрядчик — ОАО «Атомэнергопроект», Москва) приступили к гидравлическим испытаниям брызгальных бассейнов. В ходе испытаний резервуар на несколько суток заполняется водой для проверки стен и дна.

Гидроиспытания всех четырех бассейнов (по два — на каждый блок) планируется завершить в октябре текущего года. После чего специалисты приступят к монтажу трубопроводов, распределяющих охлаждаемую воду.

Брызгальный бассейн представляет собой открытый резервуар (объем — более 13,5 тыс. куб. м) и является составной частью системы охлаждения ответственных потребителей, к которым, в частности, относятся системы управления и защиты

реактора. Охлаждение воды в брызгальном бассейне достигается за счет ее испарения и отдачи тепла при соприкосновении с окружающим воздухом.

Работы по сооружению брызгальных бассейнов ведет Нововоронежский строительно-монтажный филиал ОАО «Атомэнергопроект».

ОАО «Атомэнергопроект» — предприятие Госкорпорации «Росатом», инженеринговая компания. 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 «Аккую» в Турции. «Атомэнергопроект» — генеральный проектировщик и генподрядчик сооружения Нововоронежской АЭС-2 (два энергоблока с реакторами ВВЭР-1200 по проекту «АЭС-2006»), генеральный проектировщик Смоленской АЭС-2 (два энергоблока с реакторами ВВЭР-1200 по проекту ВВЭР-ТОИ).

## РОССИЙСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

## Нижний Бестях

Трансстрой завершил строительство вокзала в Якутии



Елена Гурьянова

Трансстрой, входящий в состав одной из крупнейших в России диверсифицированных промышленных групп «Базовый элемент», завершил строительство нового пассажирского вокзала на станции «Нижний Бестях» за четыре месяца до планового окончания работ и введения в эксплуатацию железной дороги Беркайит-Томмот-Якутск. К конечной станции Амуро-Якутской магистрали (АЯМ) — самого масштабного объекта железнодорожного строительства России за последние 30 лет — может быть открыто тестовое пассажирское движение в конце 2013 года.

Ключевые объекты станционного комплекса «Нижний Бестях» — пассажирский вокзал, здание технического обслуживания вагонов, пожарное депо и ряд других станционных объектов — готовы. Об этом представители Трансстрой заявили на мероприятии в Якутске, посвященном Дню железнодорожника. Строительство всех объектов Амуро-Якутской магистрали для открытия рабочего движения планируется завершить к концу 2013 года.

Генеральным подрядчиком строительства является Инжиниринговая корпорация «Трансстрой», дочерняя компания холдинга Трансстрой.

Строительная готовность всего комплекса составляет более 80%. Железнодорожная линия готова более чем на 95%, а объекты станции «Нижний Бестях» готовы на 70% от проектного объема. На заключительных работах по возведению станционного комплекса задействовано более 30 подрядных организаций.

Станционный комплекс «Нижний Бестях» — один из крупнейших в регионе инфраструктурных объектов на площади более 100 га, состоящий из 28 км станционных путей, 70 стрелочных переводов и более чем 120 зданий и сооружений различного назначения.

Здание вокзала «Нижний Бестях» является визитной карточкой всего станционного комплекса. Его фасад выполнен в стилистике, приближенной к классической архитектуре Дальнего Востока. В ней выражены национальные мотивы, которые переключаются с якутским колоритом во внутренней отделке. Вокзал имеет пропускную способность 100 человек в час, и отличается специальными технологиями в области обогрева и энергоэффективности, учитывающими суровые погодные условия, которые характерны для этой территории.

В ходе строительства железнодорожной линии Беркайит-

Томмот-Якутск обустроены 809 км железнодорожного полотна, возведены более 330 искусственных сооружений (из них — 85 мостов до 100 м, 9 мостов — свыше 100 м), построены станции, технические здания, разъемы и объекты электроснабжения, линии связи на всей протяженности пути.

Строительство линии Беркайит-Томмот-Якутск велось темпами, сравнимыми с темпами строительства БАМа. В пиковые годы Трансстрой укладывал по 123 км рельса-шпальной решетки в год. При этом, стоимость строительства километра дороги составила около 110 млн руб., в то время как средняя стоимость строительства железных дорог в других регионах страны, с менее сложными географическими и геологическими условиями, составляет 200–250 млн руб. за км.

Али Ширин оглы Алышов, генеральный директор ЗАО «Инжиниринговая корпорация «Трансстрой», комментирует: «Мы заканчиваем строительство грандиозного проекта, который имеет огромное значение для развития всей транспортной системы Дальнего Востока. Именно в силу масштабов стройки и сложности стоящих задач, требующих ведения работ высокими темпами в экстремальных погодных условиях, все возникающие трудности должны решаться оперативно и скоординированно всеми участниками процесса. Те, кто прошел с нами до конца и с кем мы сейчас работаем плечом к плечу, приобрел неоценимый опыт и доказал свою компетентность. Сейчас мы ведем работы полным ходом, и нацелены сдать все необходимые объекты для открытия рабочего движения к концу 2013 года. Мы продолжаем направлять на обслуживание строительства все средства, полученные от заказчика.

ПСК «Трансстрой» — крупнейший российский строительный холдинг, специализирующийся на реализации масштабных комплексных проектов транспортной инфраструктуры проектов транспортной инфраструктуры на всей территории России и за рубежом. Основными компетенциями производственных подразделений холдинга является управление проектами «под ключ» — от проектирования до полной их реализации. Трансстрой строит аэродромы и гидротехнические сооружения, железные дороги и автодороги, мосты, тоннели и масштабные объекты промышленно-гражданского назначения. Оборот компании в 2012 году составил 40,3 млрд руб. Проекты «Трансстрой» реализуются в Краснодарском крае, Сочи, Якутии, на Северо-Западе, в Санкт-Петербурге, Москве и Московской

области. Численность сотрудников холдинга — 6000 человек. Представляет направленные инфраструктурного строительства компании «Главстрой».

ОАО «Главстрой» осуществляет стратегическое управление строительными активами бизнес-группы «Базовый элемент». Объединяет предприятия, работающие в сфере девелопмента, жилищно-гражданского строительства, строительства транспортной инфраструктуры и производства строительных материалов. Компания, входящие в «Главстрой», осуществляют полный цикл работ — от добычи необходимого для производства строительных материалов сырья до сдачи в эксплуатацию технологически уникальных объектов.

«Базовый элемент» — одна из крупнейших динамично развивающихся бизнес-групп в

России. Группу «Базовый элемент» формируют компании, которые контролируются или входят в сферу бизнес-интересов Олега Дерипаски. Структуры группы «Базовый элемент» участвуют в управлении активами или непосредственно являются владельцами значительных долей в уставных капиталах компаний, работающих во многих секторах экономики: энергетическом, машиностроительном, финансовом, строительном, авиационном, сельскохозяйственном и других. Свыше 250 000 человек работают более чем на 100 предприятиях «Базового элемента» в России, странах СНГ, Африке, Австралии, Азии, Европе и Латинской Америке. Многие из компаний играют ключевую роль в экономике и своих сегментах рынка, в том числе E.ON Group, «Группа ГАЗ», «Главстрой», «БазэлАэро» и другие.

## Кирпичный завод

В Волгограде строят из сэндвич-панелей

Группа компаний Металл Профиль — лидер по производству кровельных и фасадных систем в России — завершила поставки сэндвич-панелей поэлементной сборки (СП ПС) для строительства Завода керамического кирпича в Волгограде. Решение об использовании СП ПС было принято по причине высокой стоимости кирпича и длительных сроков возведения. Применение сэндвич-панелей позволило уменьшить затраты на треть и ускорить строительство в 5 раз. Теплоизоляционные характеристики ограждающих конструкций идентичны кирпичной кладке метро-вой толщины.

Для кровли было поставлено 7500 кв. м сэндвич-профиля, 400 упаковок теплоизоляции, 40 рулонов ветрозащитной гидроизоляционной мембраны. Для стен — 2500 кв. м сэндвич-профиля и 1335 элементов подконструкции. Внешняя облицовка стен и крыши выполнена из профилированного листа заказчика.

«В строительстве использованы сэндвич-профили с толщиной металла 0,8 мм — параметр, который обеспечивается

далеко не всеми участниками рынка. Его соблюдение гарантирует прочность и долговечность стен и кровельных объектов», — комментирует Виталий Ставский, начальник отдела фасадных систем и ограждающих конструкций Компании Металл Профиль в г. Волгоград.

Материалы имеют Сертификат соответствия Техническому регламенту о требованиях пожарной безопасности на соответствующие конструкции. Предел огнестойкости

конструкций обеспечивает возможность применения СП ПС в зданиях любой степени огнестойкости. Поставки СП ПС осуществлялись с октября 2012 года. Общая площадь объекта составила 6500 кв. м. Завод, который будет сдан в эксплуатацию в августе 2013 года, планирует осуществлять поставки кирпича по всему югу России.

Металл Профиль — лидер по производству кровельных и фасадных систем в России и компания №1 в России по объему переработки стали с покрытием. В 2011 г. ГК Металл Профиль — лидер российского рынка сэндвич-панелей (по результатам исследования информационно-аналитического агентства Infoline). Компания входит в ежегодный рейтинг «200 крупнейших непубличных компаний» журнала Forbes (66 место в 2012 году). Ассорти-

мент продукции Металл Профиль включает металлочерепицу, элементы кровельных систем, сэндвич-панели (трехслойные и поэлементной сборки), водосточные системы, профилированные листы, вентилируемые фасады, а также другие сопутствующие товары как для строительства частных домов, так и крупных промышленных объектов. В Группу компаний входят 14 заводов в Москве, Екатеринбурге, Тюмени, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Иркутске, Казани, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Минеральных Водах, Караганде и Минске. Продукцию Металл Профиль можно приобрести у 1600 дилеров и 50 торговых представительств в России, Беларуси и Казахстане. Металл Профиль — эксклюзивный поставщик стали с покрытием Cologcoat Prisma (Великобритания) в России.

## Рост на 14,4% за полгода

Цены на квартиры в новостройках Подмосковья

Мария Киреева

Аналитики компании «Эталон-Инвест» провели исследование рынка новостроек Московской области за первое полугодие 2013 года. Средняя стоимость квартир в новостройках Подмосковья в июне 2013 года составила 4999328 руб. За прошедший месяц стоимость возросла на 7,8%, за полугодие (по отношению к декабрю 2012 года) рост составил 14,4%, а за год (по отношению к июню 2012) 10,3%.

В целом за прошедший 2-й квартал стоимость квартир в рублях увеличилась на 4%, а по отношению к 2-му кварталу 2012 года — на 6,1% соответственно. В июне 2013 года средний уровень цены квадратного метра составил 74439 руб. за кв. м. За месяц уровень цен увеличился на 1,1%, за полугодие (по отношению к декабрю прошлого года) — на 5,7%, за год (по отношению к июню 2012 года) рост цены метра составил 4,8%.

В целом за прошедший 2-й квартал 2013 года цена метра в рублях увеличилась на 1,1%, а по отношению к 2-му кварталу прошлого года рост 4,9%.

«Динамика средней стоимости квартир в новостройках Подмосковья достигла в первом полугодии 2013 года столь существенных показателей за счет преобладания в структуре спроса 1-комнатных квартир, имеющих наибольшую цену кв. м,

по наименьшей стоимости. При этом стоимость квадратного метра выросла на 5,7%, что говорит об умеренном и стабильном росте. В целом на рынке фиксируется уверенный рост с 2011 года (в посткризисные 2009 и 2010 года цены не росли), и в текущем году итоговая динамика цены квадратного метра может достигнуть 10–12%. Итоговая годовая динамика средней стоимости квартир, по нашим оценкам может составить 12–15%», — прокомментировала результаты исследования маркетолог компании «Эталон-Инвест» Наталья Бланкова.

Управляющая компания «Эталон-Инвест» основана в 2006 году и входит в состав Etalon Group (основная дочерняя компания в Санкт-Петербурге — ЛенСпецСМУ). «Эталон-Инвест» представляет интересы Etalon Group в Московском регионе и реализует крупные инвестиционные про-



екты в сфере жилищного строительства. Самый масштабный проект УК «Эталон-Инвест» — жилой микрорайон «Изумрудные холмы» в Красногорске, в 9-ти км от МКАД по Волоколамскому шоссе. Кроме того, в портфеле компании ряд про-

ектируемых объектов жилой недвижимости в Москве. В 2011 году Etalon Group успешно осуществила первичное публичное предложение (IPO) глобальных депозитарных расписок (GDR) и листинг на Лондонской фондовой бирже.

## Строительство «с акцентом»

Национальные особенности современной строительной индустрии



Юлия Шукшина

Любая стройплощадка сегодня работает по принципу «все флаги в гости будут к нам». При этом для профессионалов есть страны — «законодатели мод», которые считаются неоспоримыми лидерами в изготовлении тех или иных материалов, оборудования или техники. Входит в этот неформальный клуб и Россия. Мы выбрали несколько примеров, показывающих, почему у современной строительной индустрии есть национальный «акцент»...

## И русскому, и немцу

Можно с уверенностью утверждать, что основная часть современного строительства — это бетонные работы. Соответственно, для их проведения необходима опалубка, обычно — разборная. Исторически, законодателями мод в этой сфере были немцы. Ведь именно в Германии, как считается, и была изобретена разборная опалубка после Второй Мировой войны.

В сущности, произошло это не от хорошей жизни. После поражения Германии ее города лежали в руинах. При восстановлении рачительные немцы старались максимально использовать то, что осталось от разрушенных строений — битый кирпич, мелкий щебень, доски, арматуру. Новых материалов катастрофически не хватало. И тогда мастера-строители в г. Ульме, где

после бомбежек 80% зданий были разрушены, стали применять для бетонных работ разборную опалубку, экономия тем самым дефицитную древесину.

Из Германии технология распространилась сначала в Австрию, а потом и по всей Европе и миру. Но именно Германия сохранила за собой первенство в производстве высокотехнологичных опалубочных систем. Можно без преувеличения сказать, что с их помощью возводятся все самые уникальные сооружения мира.

Например, с помощью опалубки PERI (одной из ведущих компаний мира в этой сфере) строится небоскреб Башня «Эволюция» (Evolution Tower) в столичном деловом центре «Москва-Сити». Уникальность проекта в том, что башня представляет собой 250-метровую спираль. Обычно в таких про-

ектах «завинчивание» достигается путем поворота плиты перекрытия от этажа к этажу, а несущие конструкции соосны, однако в «Эволюции» 4 несущие угловые колонны также спиральные. Чтобы их сформировать, впервые в мире инженерами компании была разработана уникальная самоподъемная система ACS для угловой завинчивающейся колонны, которая объединяет ветрозащиту, рабочие платформы и опалубку.

Интересно, что во многих опалубочных системах PERI используется российская ламинированная березовая фанера, которую также можно смело называть национальной строительной гордостью. И неспроста: выпуск этого технологически сложного материала в нашей стране насчитывает уже 150 лет. Да и прорыв на мировые рынки был сделан около 100 лет назад, когда питерский инженер Владимир Леонидович Хорват решил, выйдя в отставку с государственной службы, организовать производство фанеры из местной карельской древесины. Да такое, что не уступало бы лучшим европейским образцам. «Усть-Ижорский деревообделочный завод», который начал работу в 1910 году, был оснащен по последнему слову техники импортным оборудованием, более того, условия работы также соответствовали мировым. Надо сказать, что средняя выработка фабрики Хорвата в то время составляла 80 куб. м фанеры в год, что считалось едва ли не рекордом. Для сравнения: сегодня Усть-Ижорский фанерный комбинат, с 1997 года входящий в группу «СВЕЗА», справляется с таким объемом выпуска всего за одну смену! Качество и стабильность поставок высоко ценятся европейскими контрагентами, поэтому недостатка в заказах российских производителей не знали.

В наши дни только группа «СВЕЗА», мировой лидер в производстве березовой фанеры, изготавливает около 920000 куб. м продукции в год и поставляет ее в 70 стран мира, в том числе в Европу, США, Северную Африку, Азию. На сегодняшний день это является одним из немногих примеров международного успеха высокотехнологичной отечественной продукции.

Скандинавские тепловые насосы, позволяющие регулировать потребление зданиями тепла в зависимости от изменения погодных условий, термостаты на батареях, автоматически поддерживающие предварительно заданную температуру, пока вы не поменяете настройку, «умная» запорная арматура — перечислять можно долго. Впечатляет не ассортимент, а уровень эффективности, которого техника позволяет добиться. Достаточно сказать, что «умные» устройства способны сэкономить от 15 до 70% потребляемой энергии!

Концерн GRUNDFOS, ведущий мировой производитель насосного оборудования, также возник на одном из островков, которыми богат этот скандинавская страна. Более 60 лет назад местный кузнец, талантливый инженер-самоучка Пол Ду Йенсен начал собирать насосы от безысходности: после войны любая техника была в страшном дефиците, а фермеры очень нуждались в надежных и неприхотливых устройствах для подъема и откачки воды. И Пол сумел удовлетворить спрос. Первые насосы не отличались изяществом и компактностью (крестьяне прозвали их «поросятами»), однако, слыли «неубиваемыми» и стоили не слишком дорого.

## Скандинавские легенды

Очевидно, что без инженерных сетей и соответствующего оборудования в наши дни

не обойдется ни одно здание. И в этой области есть страна, которая у любого строителя прочно ассоциируется с оборудованием для тепло- и водоснабжения. Это Дания.

В 1932 году инженер Мадс Клаузен изготовил свой первый дроссельный вентиль для холодильных систем и назвал его Danfoss. «Dan», потому что он был сделан в Дании, и «foss», просто потому что звучание слова напоминало звук работающего устройства. Через год М. Клаузен основал собственную фирму, дела в которой поначалу шли не очень успешно: в первый год было продано всего 466 клапанов. Зато сейчас Danfoss — это компания с многомиллиардными оборотами, представительствами по всему миру, в том числе и в России, и штатом более чем 20000 человек. Но дело даже не в этом — мало ли в мире суперкорпораций. Отличие датчан в том, что инновации позволили их стране стать самой энергоэффективной в Европе и, возможно, в мире.

Автоматические тепловые насосы, позволяющие регулировать потребление зданиями тепла в зависимости от изменения погодных условий, термостаты на батареях, автоматически поддерживающие предварительно заданную температуру, пока вы не поменяете настройку, «умная» запорная арматура — перечислять можно долго. Впечатляет не ассортимент, а уровень эффективности, которого техника позволяет добиться. Достаточно сказать, что «умные» устройства способны сэкономить от 15 до 70% потребляемой энергии!

Концерн GRUNDFOS, ведущий мировой производитель насосного оборудования, также возник на одном из островков, которыми богат эта скандинавская страна. Более 60 лет назад местный кузнец, талантливый инженер-самоучка Пол Ду Йенсен начал собирать насосы от безысходности: после войны любая техника была в страшном дефиците, а фермеры очень нуждались в надежных и неприхотливых устройствах для подъема и откачки воды. И Пол сумел удовлетворить спрос. Первые насосы не отличались изяществом и компактностью (крестьяне прозвали их «поросятами»), однако, слыли «неубиваемыми» и стоили не слишком дорого.

Сегодня GRUNDFOS представлен 85 подразделениями более чем в 45 странах мира, включая Россию. Общий объем производства концерна превышает 16 млн. насосов в год, что позволяет компании обеспечивать около 50% потребностей планеты.

## Америка vs Япония

Любая стройка начинается с котлована под фундаментом. Однако чтобы его вырыть, нужна специальная техника. Фактически, последние полвека здесь лидируют 2 державы — США и Япония. Названия Caterpillar и Komatsu для каждого, кто связан со строительством, говорят сами за себя. И каждая из этих фирм действительно олицетворяет свою страну.

Американская компания — квинтэссенция мифов об Америке и американцах. Два раннее незнакомых между собой инженера — в 1890 году одновременно решили, что будущее строительной и сельскохозяйственной техники за гусеничными тракторами. Это подтвердилось: уже первые покупатели-фермеры убедились, что новый трактор снижает стоимость сельхозработ на 1/3. Техника оказалась настолько эффективной, что даже окруженная фактической торговой блокадой Советская Россия стала активно завозить тракторы из США. «Железный конь» пришел на смену крестьянской лошадке», ознаменовав не только коллективизацию, но и индустриальный прорыв — на основе американских тракторов был разработан первый советский «Сталинец», с успехом выпускавшийся несколько десятилетий на Челябинском тракторном заводе.

«СВЕЗА» — современная, динамичная группа компаний, выпускающая высококачественную фанеру из русской березы и являющаяся мировым лидером в этой области. Общий объем производства — более 1200000 куб. м древесных плит в год: фанеры — 920000 куб. м и ДСП — 310000 куб. м. Система менеджмента качества «СВЕЗА» соответствует международному стандарту ISO 9001 (сертификационный центр TÜV, Германия). Продукция СВЕЗА производится из FSC-сертифицированного сырья (Forest Stewardship Council — Лесной попечительский совет — международная некоммерческая организация, целью которой является содействие экологически ответственному лесопользованию и управлению лесными ресурсами). В состав «СВЕЗА» входят 6 комбинатов на территории России, которые располагаются в местах, традиционно богатых березовыми лесами: Усть-Ижорский фанерный комбинат (УИФК), г. Санкт-Петербург; «Фанплит», г. Кострома; Великоустюгский фанерный комбинат «Новатор», Вологодская область; Пермский фанерный комбинат (ПФК), Пермский край; Мантуровский фанерный комбинат, Костромская область; «Фанком», Свердловская область.

## РОССИЙСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

## Новая линия

Проект строительства прошел экологическую экспертизу

Проект по созданию воздушно-кабельной линии постоянного тока 330 кВ от строящейся Ленинградской АЭС-2 до подстанции 400 кВ Выборгская филиала ОАО «ФСК ЕЭС» (входит в группу компаний ОАО «Россети») — МЭС Северо-Запада, успешно прошел экологическую экспертизу. Экспертиза проводилась в соответствии с Федеральным законом от 23.11.1995 года №174-ФЗ «Об экологической экспертизе». Согласно ее результатам, трасса новой линии не затронет границ особо охраняемых территорий, а производство работ по прокладке линии не окажет существенного воздействия на окружающую среду.



МЭС Северо-Запада являются филиалом ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы». В зону обслуживания МЭС Северо-Запада входят 11 субъектов РФ площадью 2446,8 тыс. кв. км с населением 14,93 млн человек — город Санкт-Петербург, Ленинградская, Мурманская, Новгородская, Псковская, Смоленская, Брянская, Калининградская, Архангельская области, а также Республика Карелия и Республика Коми. МЭС Северо-Запада эксплуатируют энергообъекты высокого класса напряжения — 95 подстанций 110, 220, 330 и 750 кВ суммарной трансформаторной мощностью 37059,9 МВА. Общая протяженность линий электропередачи по МЭС Северо-Запада составляет 14523 км.

Общая протяженность новой воздушно-кабельной линии (КВЛ) составит 113,5 км. Отрезок 5,5 км — от Ленинградской АЭС-2 до выпрямительной подстанции — предполагается выполнить напряжением 330 кВ. Длина подводной кабельной линии постоянного тока, которая соединит выпрямительную подстанцию с северным берегом Финского залива, составит 41 км. Далее кабельная линия постоянного тока перейдет в воздушную линию электропередачи и пройдет до ПС «Выборгская» по незаселенным территориям Выборгского района Ленинградской области.

Открытое акционерное общество «Российские сети» (ОАО «Россети») — крупнейшая российская энергетическая компания, обеспечивающая передачу и распределение электроэнергии. Имущественный комплекс ОАО «Россети» включает пакеты 42 дочерних и зависимых обществ, в том числе, пакеты акций 16 межрегиональных и региональных сетевых компаний. Контролирующим акционером является государство, владеющее долей в уставном капитале в размере 61,7%. Во исполнение Указа Президента Российской Федерации, в июне 2013 года в качестве взноса в уставный капитал компании передан принадлежащий РФ пакет акций ОАО «ФСК ЕЭС», что позволяет завершить ключевой этап структурных преобразований системы управления магистральными и распределительными электрическими сетевыми активами.

ОАО «ФСК ЕЭС» образовано в соответствии с программой реформирования электроэнергетики как монополичный оператор по управлению Единой национальной электрической сетью с целью ее сохранения и развития, входит в группу компаний ОАО «Россети» — крупнейшего российского энергетического холдинга, обеспечивающего передачу и распределение электроэнергии. Объекты электросетевого хозяйства Федеральной сетевой компании находятся в 75 регионах Российской Федерации общей площадью более 14,8 млн кв. км. Компания эксплуатирует 131,6 тыс. км линий электропередачи и обеспечивает функционирование 891 подстанций общей установленной трансформаторной мощностью более 334,8 тыс. МВА класса напряжений 35-1150 кВ. В компании работает более 25 тыс. сотрудников.

«Проект новой линии разгрузит действующие сети, обеспечит новые пути выдачи мощности от ЛАЭС, в том числе для нужд Санкт-Петербурга и Карельского перешейка. Оборудование, устанавливаемое по этому проекту в Выборге, будет ориентировано не только на экспорт в Финляндию, но и на передачу мощности от ЛАЭС в сети Северо-Запада», — рассказал директор Выборгского предприятия МЭС Северо-Запада Юрий Бараев.

Всего в рамках обеспечения схемы выдачи мощности 1-го и 2-го блоков ЛАЭС-2 МЭС Северо-Запада планируют строительство четырех линий электропередачи 330 кВ: ЛАЭС-2 — ПС 330 кВ «Кингисеппская», ЛАЭС-2 — ПС 330 кВ «Гатчинская», ЛАЭС-2 — ПС 330 кВ «Пулковская» — ПС 330 кВ «Южная» и ЛАЭС-2 — ПС 400 кВ «Выборгская».

## Дубль ISOVER

«Сен-Гобен» запускает продуктовую линейку на основе каменного волокна

Дарья Ильина

Группа «Сен-Гобен», входящая в ТОП-100 крупнейших промышленных корпораций мира, расширяет бизнес в России. Более 75 лет компания выпускает под брендом ISOVER качественную тепло- и звукоизоляцию, которую производят более 40 заводов в мире. В России ISOVER представлен 20 лет, 10 из которых производит минеральную вату на основе стекловолокна на заводе в городе Егорьевске.

Логичным шагом стало приобретение два года назад завода по производству минеральной ваты на основе каменного волокна в Челябинске. Инвестируемые миллионы евро в его

развитие позволяют уже в августе 2013 года представить российскому рынку новую продуктовую линейку: тепло- и звукоизоляционные решения ISOVER на основе каменного волокна.

«Запуск произошел после успешной модернизации производства, обеспечивающей возможность выпускать продукцию в соответствии с мировым стандартом качества «Сен-Гобен», — комментирует Олег Дорин, директор бизнес-подразделения «Изоляция».

Новые материалы ISOVER на основе каменного волокна соответствуют всем современным требованиям к общепризнательной изоляции и имеют необходимые сертификаты (гигиенический, пожарный, а также сертификат соответствия ГОСТ Р и ТС). Многоступенчатый

контроль качества продукции осуществляется на новом уникальном оборудовании: испытательной машине для определения механических характеристик, высокоточном приборе для измерения теплопроводности и другом. Все материалы имеют улучшенные физико-механические свойства и отличаются повышенной точностью геометрических размеров. Дополнительным преимуществом является минимальное содержание пыли в готовом продукте благодаря модернизации системы аспирации и отвода пыли.

Новая продуктовая линейка включает более десяти материалов. Они могут применяться при строительстве и ремонте любых типов зданий и сооружений, охватывая такие обла-

сти применения, как скатные и плоские кровли, чердачные перекрытия, каркасные стены, перегородки, полы, вентилируемые и штукатурные фасады.

Материалы ISOVER на основе каменного волокна прошли проверку временем и пользуются широким спросом в Европе. Теперь и российские по-

ребители смогут оценить удобство работы с качественными материалами ISOVER как на основе каменного волокна, так и стекловолокна в зависимости от предпочтений, климатических особенностей региона, инженерно-технических решений и многих других факторов.

## СПРАВКА О КОМПАНИИ:

ISOVER — мировой лидер в производстве теплоизоляции из минеральной ваты. Материалами ISOVER утеплен каждый третий дом в Европе. За 20 лет компания стала ведущим игроком на российском рынке строительных материалов. Продукция ISOVER обеспечивает эффективную защиту от холода и шума, повышает комфорт и энергоэффективность дома, сокращает затраты на его эксплуатацию. В 2013 году ISOVER был отмечен премией правительства Москвы «Берегите энергию!» в номинации «Технология года». В 2012г. ISOVER стала первой и единственной теплоизоляцией в России, получившей две экомаркировки, «Листок Жизни» и EcoMaterial, от независимых экологических институтов, подтверждающих безопасность продукции для здоровья человека и окружающей среды.

## Уникальная противолавинная галерея

Росавтодор обезопасит автомобилистов от снега и землетрясений

Дмитрий Игнатьев

В сентябре 2013 года Федеральное дорожное агентство введет в эксплуатацию уникальную противолавинную галерею на самом опасном отрезке федеральной трассы М-54 «Енисей». Готовность объекта на сегодняшний день составляет 90%. Общая длина защитного сооружения — 1340 м, что является абсолютным рекордом протяженности аналогичных объектов в России.

В ходе инспектирования объекта специалистами подведомственного Росавтодору ФКУ Упрдор «Енисей» готовность галереи была оценена на 90%. В настоящее время подрядными организациями начаты работы по визуальному оформлению защитного сооружения. Согласно проекту, утвержденному Федеральным дорожным агентством, противолавинная галерея будет оформлена в стилистике средневекового замка и станет еще одной достопримечательностью Республики Тыва и Красноярского края.

Строительство объекта ведется на самом опасном отрезке федеральной трассы М-54 «Енисей» (Красноярск — граница с Монголией). Помимо уникальных размеров объектом является новая галерея является специальная конструкция балок пролетного строения и верховой опоры, рассчитанная на сейсмическую активность до 9 баллов.

Кроме того, при укладке асфальтового покрытия дорожниками был применен модифицированный битум, обладающий повышенной тепло- и морозостойкостью, а также сопротивляемость усталостным нагрузкам, что в конечном итоге увеличивает прочность и долговечность всей конструкции.

Новая противолавинная галерея имеет огромную важность,

так как на сегодняшний день федеральная трасса М-54 является главной транспортной артерией Республики Тыва. В условиях нестабильного авиасообщения и только запланированного строительства железной дороги данная магистраль — это единственный способ связи с другими регионами России. Примечательно, что 99% всех транспортных связей проходит именно через район строительства противолавинной галереи — один из самых опасных участков трассы, который в зимний период перекрывался из-за схода снежных лавин. По данным ФКУ Упрдор «Енисей» в минувшие годы на данном участке трассы можно было наблюдать до 10 сходов лавин в сутки. Кроме того, Тыва является одним из самых сейсмоактивных регионов страны. Год назад здесь были зафиксированы два случая подземных толчков мощностью 7 баллов и более, 100 небольших землетрясений.



«Новая галерея отличается не только рекордной длиной, но и уникальной антисейсмической конструкцией. На строительство объекта потрачено 700 млн рублей. Данный объект станет важным элементом существующего комплекса противолавинных сооружений на опасных участках федеральных трасс России, таких, например, как горы Северного

Кавказа», — комментирует руководитель Федерального дорожного агентства Роман Старовойт.

Уже в текущем году новое защитное сооружение надежно укрепит дорогу и автомобилистов в случае схода лавин, а также позволит предотвратить и уменьшить возможный ущерб дорожной отрасли от негативных геологических процессов.

12-15 ноября 2013

Москва, ВВЦ, пав. 69, 75



Международная выставка металлопродукции и металлоконструкций для строительной отрасли

МеталлСтройФорум'2013



Международная выставка оборудования и технологий для металлургии и металлообработки

МеталлургМаш'2013



Международная выставка транспортных и логистических услуг для предприятий ГМК

МеталлТрансЛогистик'2013

Генеральный информационный партнер: специализированный журнал «Металлоснабжение и сбыт»

Оргкомитет выставки:  
тел./факс +7 (495) 734-99-66  
www.metal-expo.ru

19-я Международная промышленная выставка

Металл-Экспо'2013

# Индустрия энергосбережения

## Заграница нам поможет обрести стимулы и технологии

Владимир Поликарпов

После энергетического кризиса 70-х годов XX века многие страны пересмотрели свою политику в области потребления энергоресурсов. На Западе возникла целая индустрия энергосбережения, появились новые технологии строительства. В результате за последнюю четверть XX века энергоёмкость производства и ЖКХ, например, в США снизилась вдвое, а в Германии — в 2,5 раза. В то же время в богатой ресурсами России стимулы для экономии энергии отсутствовали. Сейчас в изменившихся экономических условиях наша страна несёт огромные потери от последствий такого подхода: энергоёмкость валового национального продукта в РФ вдвое выше среднемировой. Иными словами, выйдя на мировой уровень удельной энергоёмкости, при тех же расходах энергоресурсов мы могли бы производить вдвое больше. И один из очевидных способов устранить потери — воспользоваться уже имеющимся опытом стран, прошедших этот путь ранее. Рассмотрим несколько направлений энергосбережения, где активно внедряются зарубежные инновации.

### Нормирование

Совершенствование нормативной базы, ведущееся сейчас в России, должно создать стимулы для сокращения энергопотребления: руководящим документами поставлена задача сокращения энергоёмкости ВВП на 40% к 2020 году. В числе важнейших решений — принятие Закона «Об энергосбережении» (ФЗ РФ № 261-ФЗ от 23.11.2009 г.). При разработке новых нормативных актов опыт, накопленный в других странах, является показательным и полезным. Так, в Германии, Франции, Дании, Нидерландах, Испании, ряде других европейских стран и некоторых штатах США применяется комплексный показатель теплозащиты зданий: удельная потребность на отопление здания, то есть расход энергоносителей на единицу полезной площади, отапливаемого объёма или на градусо-сутки отопительного периода. Этот прогрессивный принцип положен в основу стандартизации энергетической эффективности зданий в Европейском Союзе. Такой подход был апробирован в ряде регионов РФ и затем вошёл в качестве нормативного требования в СНиП 23-02-2003. По сравнению с ранее действовавшими (в течение полувека!) нормами это стало значительным шагом вперёд. Благодаря комплексному показателю проектировщики и строители получили возможность экономически оценивать и сравнивать уровень принятых решений по тепловой защите здания.

Заслуживает внедрения и применяемый в Европе комплексный показатель — величина воздушной утечки из здания, поскольку герметичность важна для исключения теплопотерь. Например, известные и в России финские котельжи, сооружённые в соответствии с инструкцией по сборке, должны иметь нормативный показатель воздушной утечки не более 4 л/ч. Реальные же показатели у различных производителей могут достигать 0,6–0,8 л/ч. Сокращение воздушной утечки на одну единицу — это до 7% снижения потребности в энергии на отопление. Данный показатель также входит сегодня в строительную практику в России.

### Ограждающие конструкции

Применение теплоизоляционных материалов — важнейший способ сокращения теплопотерь в зданиях и инженерных сетях. Нужно отметить, что за последние годы требования к теплоизоляции в нашей стране значительно возросли, но, к сожалению, им пока соответствует менее 10% всего жилого фонда, поскольку основная часть зданий построена до введения этих норм. Однослойные конструкции из кирпича, железобетона, дерева уже не могут обеспечить выполнения современных норм по теплоизоляции: например, в условиях климата центрального региона России кирпичная стена должна была бы иметь толщину два с половиной метра (!), чтобы соответствовать современным стан-



дартам. Однако для обеспечения тех же нормативов достаточно установить, например, 150 мм каменной ваты. Поэтому сегодня задача теплоизоляции в России, как и во всём мире, решается с помощью эффективных утеплителей.

При подборе теплоизоляции учитывают целый ряд факторов. Это собственно теплоизоляционные свойства, пожаробезопасность, экологичность, технологичность монтажа, сочетаемость с другими материалами, срок службы. Все эти качества соединяют в себе, в частности, современные технологии энергосбережения. Это здание Исследовательского центра компании ROCKWOOL в Хельсинки (Дания). При его постройке были найдены оптимальные материалы, срок службы которых сопоставим с другими материалами, теплоизолирующими. Кроме того, это многофункциональный материал — каменная вата применяется также в качестве звукоизоляции и огнезащиты (её волокна способны выдерживать температуру до 1000°C). Согласно действующим нормативам, теплоизоляция из этого материала не имеет ограничений в применении по этажности здания — его срок службы равен сроку службы конструкции. Важна и экологическая безопасность: например, каменная вата компании ROCKWOOL стала первой в России теплоизоляцией, получившей не только все обязательные сертификаты, но и знак экологической безопасности EcoMaterial Green.

Сегодня энергоэффективные здания — это не просто концепция, а индустриальная технология строительства. Примером может служить одно из первых энергоэффективных зданий, в 2001 году получившее приз «Коммерческое здание года» и сохранившее многие известные современные технологии энергосбережения. Это здание Исследовательского центра компании ROCKWOOL в Хельсинки (Дания). При его постройке были найдены оптимальные материалы, срок службы которых сопоставим с другими материалами, теплоизолирующими. Кроме того, это многофункциональный материал — каменная вата применяется также в качестве звукоизоляции и огнезащиты (её волокна способны выдерживать температуру до 1000°C). Согласно действующим нормативам, теплоизоляция из этого материала не имеет ограничений в применении по этажности здания — его срок службы равен сроку службы конструкции. Важна и экологическая безопасность: например, каменная вата компании ROCKWOOL стала первой в России теплоизоляцией, получившей не только все обязательные сертификаты, но и знак экологической безопасности EcoMaterial Green.

### Natural Balance

Энергоэффективные дома по датским технологиям строятся и в России, причём эти технологии применяются и в индивидуальном строительстве. Можно привести в пример дом Natural Balance, построенный в городе Набережные Челны. Энергопотребление этого загородного коттеджа на одну семью составляет 37,3 кВт/ч на кв. м в год,

что на 78,5% ниже определённых действующими нормами 175 кВт/ч на кв. м. Теплоизоляция всех конструкций (стен, пола, крыши) этого дома обеспечивается изделиями из каменной ваты ROCKWOOL толщиной от 150 до 250 мм. Благодаря этому в доме вообще отсутствует традиционная система отопления: отопление и горячее водоснабжение обеспечиваются геотермальным теплом насосом, а тепло распределяется за счёт водяного тёплого пола (низкотемпературная система отопления).

Имеется и возможность снижения теплопотерь через окна и другие светопрозрачные элементы зданий. Стеклопакеты с двойным остеклением, применённые ранее, во многих странах практически вышли из употребления: например, в США значительную долю объёма продаж составляют оконные блоки с двойным остеклением и растёт популярность стеклопакетов с четырьмя стёклами. Дополнительную возможность сэкономить энергию даёт стёкла с теплоотражающей плёнкой.

По подсчётам Министерства энергетики США, применение такого покрытия позволяет экономить до 50 л сырой нефти в год на каждый квадратный метр остекления. В российских условиях этот опыт оказался весьма востребован. Дело в том, что суровый климат значительной части нашей страны делает экономически оправданным применение даже тех разработок, которые в более тёплых регионах могут быть невыгодны. В частности, заполнение инертными газами позволяет кардинально снизить потери тепла через окна, но не делает оконные системы достаточно дорогими. Однако в условиях Сибири этот способ (также разработанный в Европе) сегодня применяется и даёт хорошие результаты.

В целом, о потенциале применения энергосберегающих технологий в российском ЖКХ ярко свидетельствуют результаты энергоаудита, проведённого в 2012 году в Санкт-Петербурге при участии специалистов ROCKWOOL. В ходе энергоаудита трёх типовых объектов — жилого дома, детского сада и больницы — оценивался расход тепловой энергии, электроэнергетики и холодной воды. В случае

если все предложенные экспертами меры будут реализованы, экономия тепловой энергии составит до 95%, электроэнергии — до 25%, холодной воды — до 20%. При этом следует отметить, что 60% экономии тепловой энергии достигается за счёт утепления внешних стен, а также труб отопления и горячей воды в подвале дома.

**Системы отопления и электроснабжения**  
Масштабная перестройка системы теплоснабжения в ЖКХ России, которая осуществляется сегодня во многих регионах, имеет в основе также зарубежный опыт. В некоторых европейских странах (например, в Дании) сегодня, как и в РФ, применяются системы централизованного теплоснабжения. Это ресурсо- и энергосберегающие системы с высокой степенью автоматизации и регулирования на всех этапах, вплоть до поквартирного. Их важнейшее отличие от большинства российских систем заключается в том, что регулировка объёма поставляемого тепла производится не за счёт изменения температуры теплоносителя, а благодаря изменению скорости циркуляции, путём применения частотных регуляторов на циркуляционных насосах.

И это ещё один существенный фактор, определяющий экономичность системы в целом. Основной же регулировки подачи тепла в помещение является использование теплового насоса. Тепло подаётся не напрямую в помещение, а к специальному насосу, который с помощью кольцевого контура перекачивает его туда, где необходим обогрев, а как только тепла в кольцевом контуре становится достаточно, его подача прекращается. Таким образом, получается экономичная система центрального воздушного отопления. Последний подход ещё не получил распространения в России, однако и количественное регулирование подачи тепла вместо качественного, и новые принципы учёта и диспетчеризации работы тепловых насосов уже повсеместно становятся основой их реконструкции.

В настоящее время в России активно внедряется технология рекуперации удаляемого вытяжной вентиляцией тепла. Это также зарубежный опыт: во многих странах уже разработаны и действуют нормативные требования к рекуперации тепловой энергии. Например, в Финляндии эти требования основаны на общей годовой рекуперации тепла из вентиляционного воздуха здания: возвращаться должно минимум 45% тепловой энергии. Также современные технологии дают возможность обогревать дом вообще без затрат топлива. Поможет в этом тепловой насос — устройство, использующее энергию, накопленную в окружающей среде. Наполненный специальным теплоносителем трубопровод, уложенный в землю или в воду на глубину, где даже в зимнее время температура выше нуля, позволяет до 80% энергии получать из окружающей среды. Эта технология также находит применение в России, пока преимущественно в индивидуальных коттеджах.

**Энергия солнца**  
Во всём мире растёт популярность ещё одного нового способа получения тепла и электроэнергии — использования энергии солнца. Солнечные батареи на крышах жилых и общественных зданий стали обычными во многих городах и сёлах. Мировыми лидерами по применению энергетических гелиоустановок являются Германия, Испания и США. Во всех этих странах существуют государственные программы, направленные на поддержку потребителей. В Германии владельцы домов с «солнечным» электричеством получают выгоду от поставленной в общую сеть энергии, поэтому число переходящих на самообеспечение собственников ежегодно растёт.

В Испании все затраты на приобретение установок покрываются за счёт подоходного налога. В США, в зависимости от штата, существуют различные способы поощрения: от чеков на определённую сумму до налоговых льгот. Доля солнечной энергетики в общем мировом энергетическом балансе ежегодно увеличивается на 30–50%, однако в России это пока не относится. Невелик и вклад нашей страны в мировое производство солнечных батарей: менее 1%. Между тем использование солнечных панелей может быть перспектив-

ропе гранулированное топливо используется как для производства тепла большими районными котельными, так и для отопления частных домов. Российские же производители топливных гранул работают в основном на экспорт, так как среди потребителей этот вид биотоплива пока остаётся практически неизвестным.

**Сберег — значит, заработал**  
Между тем, россияне ещё не вполне освоили богатейший ресурс экологически чистой энергии — энергосбережение. По мнению многих экспертов, российский дом из-за неэффективной организации отопления и слабой теплозащиты тратит в несколько раз больше энергоресурсов, чем аналогичные здания в Европе. Так что потенциальный энергосберегающий мериоприятий многократно превосходит все известные альтернативные источники энергии.

Причем нет смысла изобретать велосипед, ведь в Европе за последние десятилетия уже разработан комплекс решений, позволяющих сократить энергозатраты зданий до минимума. На принципах системного энергосбережения построены так называемые «пассивные дома» и «здания с нулевой эмиссией». Благодаря комплексной теплоизоляции сокращаются потери тепла через ограждающие кон-

струкции здания. Затраты на теплоснабжение в энергоэффективном доме снижаются в 10–20 раз по сравнению с типичными российскими домами.

Строители уверяют, что все технологии энергосбережения, применяемые при строительстве «пассивных» домов, уже хорошо известны в России.

«Такая популярная и доступная практически каждому домовладельцу мера, как замена старых окон на современные энергосберегающие оконные конструкции с герметичными стеклопакетами, сокращает затраты на отопление сразу на 20–30%, — комментирует Антон Богданов (PROPLEX). — Срок окупаемости таких вложений составляет не более 4–5 лет — то есть быстрее, чем для любых альтернативных источников энергии».

Итак, на сегодняшний день россияне в большинстве своем не готовы вкладывать средства в солнечные батареи или ветряки, срок окупаемости которых растягивается на многие годы. Поэтому на данном этапе экостроительство с использованием альтернативных источников энергии у нас носит в основном имиджевый характер. Однако со временем и мы достарем до «зеленых» технологий — когда придет понимание ответственности за сохранность нашего общего дома под названием Земля.

# Альтернативной альтернативного

## Удорожание энергоресурсов разворачивает общественное мнение в сторону «зеленых»

Производить тепло и электричество без вреда для окружающей среды — вот основная идея альтернативной энергетики. Это направление в последние годы активно развивается во всем мире, но в богатой углеводородами России данная концепция до сих пор не находит должного понимания и поддержки. Впрочем, ежегодное удорожание энергоресурсов постепенно разворачивает общественное мнение в нашей стране в сторону «зеленых» источников энергии.

### Солнечные технологии

Использование солнечного света с помощью фотоэлектрических батарей давно перестало быть чем-то необычным, особенно в Европе. Так, в Германии благодаря государственной программе, компенсирующей до 70% затрат, на «солнечное» электричество переходит до полумиллиона кв. метров крыш в год. А в Голландии построен целый жилой район, названный «Город Солнца», где на крыше каждого дома установлены солнечные панели.

В России же, по оценкам отраслевых экспертов, общая мощность солнечной генерации еще пару лет назад не превышала 2 МВт — это менее 0,001% в общем энергосбалансе страны.

Причина банальна: из-за дорогих фотоэлектрических панелей и сопутствующего оборудования себестоимость 1 кВт «солнечного» электричества в несколько раз превышает затраты на производство электроэнергии традиционными способами. Из-за этого срок окупаемости превышает 10–15 лет.

В результате использование солнечных батарей оправдано лишь в удаленных районах, куда еще не дотянули свои провода электросетевые компании. Например, в алтайском поселке Яйло недавно построена первая в России автономная гибридная электростанция мощностью 100 кВт, состоящая из солнечных модулей и дизель-генератора. Аналогичные гибридные электростанции планируется построить в Якутии, Тыве, Забайкальском крае и регионах Дальнего Востока.

Но что насчет использования энергии солнца в плотной городской застройке? Как покажут расчеты, чтобы полностью обеспечить здание электричеством, солнечными батареями должна быть покрыта площадь, в несколько раз превышающая размеры крыши. Так что в последние годы научные разработки идут в направлении превращения всего фасада здания в одну огромную фотоэлектрическую панель.

Например, в рамках европейского проекта Pevr+ разработа-

но стекло Smart Energy Glass, которое благодаря покрытию из специальных полимеров работает как солнечная батарея. Аналогичный проект реализуется учеными Университета Лестера (Великобритания) в сотрудничестве с норвежской компанией EnSol AS. Солнечные батареи заключаются в прозрачную пленку, которая может клеиться на окна домов, а также на крыши и стены.

«Подобные технологии, позволяющие сделать солнечные батареи из любых светопрозрачных конструкций, помогут удешевить заметную долю энергетических потребностей здания. Особенно заметен вклад «зеленой» энергетики будет в деловых центрах со сплошным структурным остеклением», — считает Антон Богданов, директор по маркетингу компании PROPLEX, первого российского разработчика и крупнейшего производителя оконных ПВХ-систем по австрийским технологиям.

В отличие от весьма недешевых фотоэлектрических панелей, все большей популярностью в южных регионах нашей страны начинают пользоваться солнечные коллекторы.

Опыт Сочинского государственного университета туризма и курортного дела показывает, что система ГВС на базе солнечных коллекторов может работать даже в зимний период.

Специалисты ФГУП «НПО машиностроения» рассказывают, что 24 солнечных коллектора были установлены на плоской крыше здания и обеспечивают производство до 4000 л горячей воды в день. Причем стоимость вырабатываемого тепла составляет 170–200 руб. за 1 куб. м, что примерно в пять раз ниже расценки городских теплосетей.

Такие системы уже доступны и для владельцев частных домов. Например, для обеспечения горячего водоснабжения и частичного отопления дома установка на базе четырех вакуумных коллекторов мощностью 6,7 кВт обойдется всего в 245 тыс. руб. При этом окупаемость такого оборудования в Краснодарском крае составляет всего 3–5 лет.

### Энергия вокруг нас

Ситуация с ветрогенерацией аналогична «солнечной энергетике». По данным Европейской ветроэнергетической ассоциации, вклад этого экологически чистого источника в суммарные генерирующие мощности Европы уже превысил 100 ГВт, а, например, в Дании с помощью ветрогенераторов производится 28% всего электричества. В России же действует несколько небольших ветроэлектростанций в Калининградской области, на Чукотке, в Башкортостане и Калмыкии суммарной мощностью всего 17–18 МВт. В

основном ветряки у нас остаются решением для электроснабжения домов энтузиастов-частников. Нередко их совмещают с солнечными батареями, чтобы компенсировать недостаток энергии ночью или в пасмурные дни.

В отличие от энергии солнца и ветра, которые не отличаются постоянством, потенциал недр земли можно использовать на большей части территории России. Здесь имеется в виду применение так называемого низкого потенциального тепла почвы и грунтовых вод при помощи тепловых насосов. В нашей стране уже есть немало примеров успешного использования такого оборудования для обогрева как жилых частных и многоквартирных домов, так и бюджетных учреждений.

Так, по словам Андрея Осипова, специалиста компании «Данфосс», томский детский сад №83 «Солнечный зайчик» на 100% обеспечивается теплом и горячей водой за счет использования тепловых насосов суммарной мощностью 126 кВт (по 42 кВт каждый). Теплообменники расположены в 24 скважинах глубиной до 100 метров, пробуренных по периметру здания. А в пригороде Санкт-Петербурга, в коттедже площадью 270 кв. м организована система отопления и горячего водоснабжения на основе теплового насоса Danfoss мощностью 16 кВт. Подобные

системы становятся все более популярными среди частных застройщиков, даже несмотря на немалую цену, так как позволяют сократить затраты на отопление на 75%.

### Бросовая энергия

Если оглядеться по сторонам, то можно обнаружить, что потенциальные источники энергии буквально валяются у нас под ногами и нужно лишь научиться извлекать из них пользу.

В Великобритании, Австралии, Швейцарии, Китае и других странах есть интересные реализованные проекты по выработке с помощью биогазовых станций электроэнергии из метана, образующегося на городских свалках или на очистных сооружениях. Так, построенная в Австрии на свалке вблизи г. Вены станция мощностью 7908 кВт обеспечивает электроэнергией 25 тыс. квартир.

Отходы деревообрабатывающей и пищевой промышленности (опилки, рапсовая и подсолнечная лузга, а также солома большинства зерновых культур), которые у нас обычно выбрасываются или впусают сжигаются, могут послужить материалом для изготовления топливных пеллет (гранул). По себестоимости отопления топливными пеллетами и брикетами обладают неопережимым преимуществом перед углем и дровами и уступают лишь природному газу. В Ев-

**ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК**  
учредитель и издатель:  
ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник».  
Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации.

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

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

**Директор по развитию**  
Дмитрий Минаков  
**Региональный директор**  
Наталья Можаяева  
**Дизайн и верстка**  
Алексей Зинovieв  
Сергей Курков  
**Руководитель коммерческой службы**  
Александр Лобачев

**Логистика**  
ЗАО «Истгалф-Трансавто»  
**Представитель в Северной Америке:** Виктория Яковлева (Банкувер, Канада); vk1@telus.net. Тел.: (1-604)-805-5979  
Распространяется по подписке, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в любом

отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России» по индексам **45774** и **83475** (для юристов); по каталогу «Почта России» по индексам **10887** и **10888** (для юристов); через «ИнтерПочту».  
Подписка на электронную версию: [rodipiska@promweekky.ru](mailto:rodipiska@promweekky.ru)  
Материалы, отмеченные ©, публикуются на правах рекламы.

**Адрес для корреспонденции:**  
123104, Москва, а/я 29  
**Тел. редакции:** (495) 729-3977, 778-1447, 499-194-1033 (факс)  
**www.promweekky.ru**  
[doc@promweekky.ru](mailto:doc@promweekky.ru),  
[pe-gazeta@inbox.ru](mailto:pe-gazeta@inbox.ru)  
**Над номером работали:**  
А.Рыкова, А.Плужовская, А.Коптев, В.Тихомирнов, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Терепев.

**Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.**  
**Номер подписан 09.08.2013**  
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38  
[www.redstarph.ru](http://www.redstarph.ru)  
Номер заказа 3337  
Тираж 40000 экз.