



### В НОМЕРЕ:

#### НОВОСТИ 2-3

**Надзорный аудит**  
ТВСЗ подтвердил стандарт IRIS

**Перегруппировка оборонки**  
УВЗ расширяет свою сервисную сеть

**Стратегическое ГЧП**  
ГСК «ВИС» и «Rise capital» сотрудничают

**Последствия исключения**  
Обсуждение вокруг темы «большой восьмерки»

**Курс курса**  
Девальвация рубля ударит по импорту

#### СТРАТЕГИИ 4-5

**Меры поддержки**  
Производство сельхозтехники

**Законы физики**  
Железнодорожный бизнес-форум

**Композитная композиция**  
Деловой визит Дмитрия Рогозина

**Продолжение романа**  
Инвестиции GEА Farm Technologies

**Рекордная стойкость**  
Конвертеры ЕВРАЗ НТМК изумили

**Бизнес и жизнь**  
МСП Банк выступил соорганизатором

#### АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА 6

**Мостовой рецепт**  
Использовать энергию солнца максимально

**10000-ая ячейка**  
Юбилейная лицензионная продукция

**Russia Power**  
Итоги ключевой выставки и конференции

#### ЖКХ И СТРОИТЕЛЬСТВО 7

**Конфликтное поле**  
На УК надежды, но и сам не плошай

**Ariston Thermo**  
Новые технологии представили на Кубани

**Ландшафтный парк**  
Презентация на MIPIM 2014

#### ВАЖНАЯ ТЕМА

Целью мероприятия стало определение приоритетных задач, решение которых позволит объектам малой и распределенной генерации эффективно функционировать в Единой энергосистеме России, не нарушая ее безопасности и надежной работы.

В ходе круглого стола проанализирован отечественный и зарубежный опыт развития малой генерации и ее интеграции в энергосистемы. Участники обсудили перспективы развития малой генерации в России, связанные с этим научно-технические задачи, особенности работы энергосистем с объектами малой генерации, а также вопросы подготовки профессионалов для качественной эксплуатации таких объектов.

Распределенной генерации относятся объекты малой установленной мощности, в том числе с использованием возобновляемых энергоресурсов: турбины внутреннего сгорания, ветроустановки, фотоэлектрические установки (солнечные батареи), электростанции на биомассе, микротурбины, на-

копители электроэнергии и другое энергооборудование. Одной из сфер применения распределенной генерации является удовлетворение потребности в электроэнергии в удаленных энергорайонах. В соответствии с критериями СИГРЭ, распределенной генерацией называют генерацию, присоединенную к распределительной сети на среднем (до 30 кВ) и низком (менее 1 кВ) напряжении.

Петр Ерохин отметил, что в России, как и в других странах, наблюдается устойчивая тенденция строительства объектов генерации малой мощности потребителями для нужд собственного производства с их подключением через собственную электрическую сеть к распределительным сетям общего пользования. В России такие установки в основном работают на газе или жидком топливе, в то время как за рубежом чаще используются возобновляемые источники энергии (ВИЭ).

По словам Советника директора ОАО «СО ЕЭС», в России существует большой потенциал

## Приоритеты развития

### Системный оператор и РНК СИГРЭ обсудили проблемы малой и распределенной генерации

В Москве в рамках конференции и выставки Russia Power 2014 прошел круглый стол «Интеграция в электроэнергетическую систему объектов малой генерации», организованный ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» и Российским национальным комитетом Международного Совета по большим электрическим системам высокого напряжения» (РНК СИГРЭ). В мероприятии приняли участие российские и зарубежные специалисты, эксперты и представители научного сообщества. Системный оператор представляли доктор технических наук, доцент кафедры «Автоматизированные электрические системы» Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (УрФУ), советник директора ОАО «СО ЕЭС» Петр Ерохин и доктор технических наук, начальник департамента технического регулирования ОАО «СО ЕЭС», член Технического комитета РНК СИГРЭ Юрий Кучеров.



Для малой и распределенной генерации. «В нашей стране много малонаселенных территорий, изолированных от централизованного электроснабжения. В этих районах развитие малой генерации особенно актуально. При наличии природных условий экономически оправданной может стать развитие возобновляемой энергетики», — подчеркнул Петр Ерохин. Одним из перспективных направлений развития малой энергетики может стать когенерация — комбинированная выработка электричества и тепла, широко применяемая в традиционной энергетике, отметил Петр Ерохин. Модернизация существующих котельных до когенерационных агрегатов способна повысить эффективность энергетических установок, позволит обеспечивать максимально выгодное тепло- и электроснабжение потребителей, а также снизить затраты на строительство новых сетей в ряде регионов России, подчеркнул он. Вместе с тем, по словам Петра Ерохина, расширение

малой генерации, в особенности возобновляемой, создает сложности в управлении энергосистемы и поддержании ее системной надежности, поскольку работа таких объектов гораздо менее стабильна, чем традиционных источников тепловой, атомной и гидрогенерации. В связи с этим в настоящее время в России требуется разработка концепции и стандартов интеграции малой генерации в энергосистему. По словам доктора технических наук, заведующего кафедрой «Автоматизированные электрические системы» Уральского энергетического института УрФУ Андрея Паздерина, в России перспективными для развития малой генерации на базе ВИЭ являются Волгоградская, Мурманская, Новосибирская области, Краснодарский и Приморский края. В целом по ЕЭС России возобновляемые источники энергии обеспечивают лишь 0,6% потребности в электроэнергии. Слабое развитие генерации

на ВИЭ во многом обусловлено низкой инвестиционной привлекательностью. Юрий Кучеров представил анализ зарубежного опыта развития распределенной генерации и условий ее работы в составе энергосистемы, проведенный на основе деятельности профильного Исследовательского комитета СИГРЭ С6 «Системы распределения электроэнергии и распределенная генерация». Среди общемировых тенденций он назвал рост суммарной установленной мощности источников распределенной генерации в энергосистемах развитых стран, увеличение установленной мощности единичного оборудования ветровых электростанций, развитие крупных ветропарков и солнечных электростанций. Юрий Кучеров познакомил участников круглого стола с появившейся за рубежом новой областью применения источников распределенной генерации — проектах SmartCiti.

(Окончание на стр. 6)

#### ЦИФРА НЕДЕЛИ

Минфин РФ компенсирует ОАО «Федеральная пассажирская компания» (ФПК, дочка ОАО «РЖД») убытки от перевозок по регулируемым тарифам в 2011 году на 8,9 млрд руб. Соответствующий иск ФПК удовлетворил Арбитражный суд Москвы. Тарифы на проезд в регулируемом сегменте (плацкартные и общие вагоны) государство устанавливает ежегодно, как правило, ниже экономически обоснованных, обязуясь компенсировать потери.

## Горки и политика

### Риски применения санкций — минимальны

Владислав Исаев

Информационная группа Finam.ru провела онлайн-конференцию «Мобилизация российского рынка акций: геополитические горки». Ее участники сомневаются, что Запад пойдет на жесткие санкции в отношении России, поскольку это нанесет ущерб экономическим интересам всех сторон.

Обострение военно-политической ситуации вокруг Украины может привести к введению санкций против России со стороны ведущих западных стран, поддерживающих установившийся в Киеве режим, считают участники организованной «ФИНАМом» конференции. Впрочем, на начальном этапе дело, скорее всего, ограничится «лайт-версией» санкций, означающей предупредительный выстрел в воздух, уверен главный аналитик управления исследований и аналитики «Промсвязьбанк» Олег Шагов: «Согласно просочившимся в прессу неофициальным данным, среди европейских стран нет единого мнения относительно введения в отношении РФ и ее круп-

нейших компаний финансовых и торговых санкций». В случае необходимости США смогут убедить Евросоюз пойти на санкции против России, даже если ЕС это будет невыгодно, считает управляющий активами ИК «ФИНАМ» Станислав Коржнев: «Это уже было в истории с Ираном. А уже совместные санкции Евросоюза и США вполне способны задушить российскую экономику. Наша экономика слишком зависит от импорта, а нас кроме нефти и металлов практически всё — импорт, даже «железные» автомобили просто собираются из импортных комплектующих, как конструктор. К чему это приведет, можно долго описывать. Самое простое описание — «дефисит».

Экономическая блокада России практически невозможна, поскольку она является слишком большим игроком в мировой экономике, возражает директор аналитического департамента компании «Альпари» Александр Разуваев: «Основной упор делается на экономику, но то, что Россия — часть глобальной экономики, и не сможет прожить без остального мира. Однако, в этом утверждении больше лукавства, чем правды. Запад и весь мир — это давно уже разные вещи. Кроме Запада есть еще Китай, Индия, наши партнеры по Таможенному союзу. Действительно, Россия частично зависит от импорта продовольствия и значительной доли нужки потребительских товаров. Однако и другие страны, прежде всего Европа, зависят от российского сырьевого экспорта. Кстати, сколько будет стоить нефть, если Запад решит изолировать Россию как крупнейшего экспортера сырья?»

## МИРОВОЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ



Научно-техническая ассоциация «Технопол-Москва» приглашает к работе на ведущих международных площадках по инновациям и трансферу технологий

- ♦ 42-й Международный салон изобретений «Изобретения – Женева» (проходит в Женеве, Швейцария со 02 по 06 апреля 2014 г.)
- ♦ Международный салон изобретений «Конкурс Лепин» (проходит в Париже, Франция с 30 апреля по 11 мая 2014 г.)
- ♦ Деловой ознакомительный тур «Технопарки Испании» (Мадрид, Бильбао, Галисия, Испания, май 2014 г.)
- ♦ Деловой ознакомительный тур «Инновационные центры Латинской Америки» (Аргентина, сентябрь 2014 г.)
- ♦ World Nuclear Exhibition (проходит в Париже — Ле Бурже, Франция, с 13 по 16 октября 2014 г.)
- ♦ Салон промышленного субподряда Midest (проходит в Париже, Франция, с 04 по 07 ноября 2014 г.)
- ♦ Всемирный салон изобретений, научных исследований и новых технологий «Иннова/Эврика» (проходит в Брюсселе, Бельгия, с 20 по 22 ноября 2014 г.)
- ♦ 27-й Международный салон по оборудованию, технологиям и услугам в области охраны окружающей среды «ПОЛЛЮТЕК» (проходит в Лионе, Франция, с 02 по 05 декабря 2014 г.)

«Промышленный еженедельник» выступает информационным партнером российского участия во всех этих мероприятиях

тел.: +7 (495) 787-3108, 787-3109  
факс: +7 (495) 959-6643  
e-mail: office@technopolmoscow.com  
www.technopolmoscow.com

#### Фармхолдинг

На базе входящей в Госкорпорацию Ростех «Национальной иммунобиологической компании» будет создан новый холдинг по производству иммунобиологических препаратов. Он объединит ведущих российских разработчиков и производителей иммунобиологических лекарственных средств. На первом этапе в холдинг войдут находящиеся в государственной собственности предприятия, выпускающие фармацевтическую продукцию. Вклад Госкорпорации в развитие фармацевтической промышленности будет способствовать обеспечению суверенитета России в сфере биологической безопасности.

Госкорпорация Ростех и Минздрав России заключили соглашение о сотрудничестве по обеспечению национальной системы здравоохранения современными эффективными и безопасными лекарственными препаратами. Госкорпорация будет осуществлять реализацию договоренностей на базе своего дочернего предприятия ОАО «Национальная иммунобиологическая компания» — фармацевтического холдинга по разработке и производству иммунобиологических лекарственных средств.

«Сотрудничество Ростеха и Минздрава является значимым в рамках реализации государственной политики в сфере обращения лекарственных средств. Уже сегодня многие масштабные производственные программы Ростеха направлены на выполнение государственных программ «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности», — отметил гендиректор Ростеха Сергей Чemezov. — Новый холдинг в течение ближайших лет объединит усилия ведущих производителей для обеспечения лекарственной независимости России в области иммунобиологии».

В настоящее время правительство и Госкорпорация реализуют поручение президента Российской Федерации, предусматривающее передачу в состав Ростеха ФГУП «НПО «Микроген» Минздрава России» и ФГУП «Предприятие по производству бактерийных и вирусных препаратов Института полиомиелита и вирусных энцефалитов имени М.П. Чумакова РАМН». Эти два предприятия обеспечивают систему здравоохранения основной частью иммунобиологической продукции для профилактики инфекционных заболеваний.

В рамках соглашения Минздрав и Ростех также намерены содействовать развитию государственно-частного партнерства в сфере производства лекарственных препаратов, включая вакцины и препараты крови. Планируется также реализация комплексных проектов с зарубежными компаниями, направленными на трансфер передовых технологий и локализацию производства современных иммунобиологических препаратов на территории России. Помимо этого, Ростех будет принимать участие в разработке предложений по совершенствованию системы нормативно-правового регулирования в сфере обращения лекарственных средств.

Особое значение придается повышению научного потенциала отечественной фармдустрии. Ростех и Минздрав России будут содействовать привлечению инвестиций в НИР и НИОКР для увеличения конкурентоспособности выпускаемых лекарственных средств, а также работать над формированием современной инфраструктуры в сфере управления интеллектуальной собственностью. Госкорпорация обладает всей необходимой материально-технической базой и опытом по привлечению передовых решений и технологий в сфере биотехнологий, медицинской техники и фармацевтики.



# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



**Югорский лесопромышленный холдинг надежно застраховал свое производство**



**Volvo представила модель высокоэффективного колесного экскаватора**

## НОВОСТИ

### Конкурсный отбор

С 28 мая по 10 июня 2014 года пройдет конкурсный отбор инвестиционных проектов по строительству генерирующих объектов, функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии. Отбор проводится в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 28.05.2013 № 449, на 2015, 2016, 2017 и 2018 годы. Итоги отбора будут подведены до 30 июня 2014 года. Сам отбор будет проводиться ОАО «АЭС» в два этапа: первый этап в период с 28 мая по 3 июня 2014 года, второй этап с 4 по 10 июня 2014 года. При этом на втором этапе допускаются подача уточненных заявок для проектов, заявки в отношении которых были включены в перечень заявок по итогам первого этапа, и только в части изменения значения параметра «плановые капитальные затраты», где новое значение не может превышать предыдущее.

### Русский мир

В Москве в Центре международной торговли состоялась презентация 6-томника «Русский мир в XX веке». Провел представление нового издания вице-президент ТПП РФ Александр Рыбаков. В презентации приняли участие организаторы проекта Геннадий Бордюгов и Алан Касаев; член Попечительского Совета Фонда «Русский мир» Александр Дзасохов; от авторского коллектива — профессор Зоя Бочарова, представитель Государственной Думы ФС РФ, отдела внешних церковных связей РПЦ.

### Конференция со смежниками

Компания «Сухой» в своем комсомольском филиале — КНААЗ им. Ю.А. Гагарина провела конференцию руководителей и специалистов смежных предприятий. В ней приняли участие представители 24 заводов, работающих в кооперации с «Сухим» по производству авиационной техники. Были обсуждены вопросы ритмичности поставок комплектующих изделий, повышения качества продукции, выполнения задач текущего года. По итогам обсуждения был оформлен протокол, в котором были согласованы сроки поставок комплектующих изделий и материалов. Участники встречи посетили цеха агрегатно-сборочного и механообработывающего производства, инженерный центр, познакомились с производством боевых и гражданских самолетов, реализуемой на КНААЗе программой реконструкции и модернизации производства.

### Страховка на 417 млн руб.

Югорский филиал ОАО «СОГАЗ» заключил договор страхования с ОАО «Югорский лесопромышленный холдинг», одним из ведущих предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности России. СОГАЗ обеспечил страховку защитной технологической оборудования для производства ЛВЛ бруса. Имущество застраховано от рисков возгорания, затопления, воздействия природных сил и стихийных бедствий, посторонних воздействий, противоправных действий третьих лиц. Общая страховая сумма составляет 417,5 млн руб. Срок страхования — один год.

## Надзорный аудит

**ТВСЗ подтвердил соответствие международному стандарту IRIS**

На Тихвинском вагоностроительном заводе (находится под управлением Объединенной Вагонной Компании) успешно прошел надзорный аудит международного холдинга по сертификации DQS-UI Group (Германия). По результатам аудита оценка по IRIS Audit Tool (автоматизированная рейтинговая оценка предприятия) составила 61%, а в область сертификации IRIS включено литейное производство ТВСЗ.

Тихвинский вагоностроительный завод (ТВСЗ) расположен на промышленно-девелоперской площадке в городе Тихвине Ленинградской области. Продукция завода — четыре типа грузовых железнодорожных вагонов новой конструкции (полувагон с глухим кузовом, вагон-хopper для минеральных удобрений, вагон-платформа для крупнотоннажных контейнеров погрузочной длиной 80 футов, универсальный полувагон с разгрузочными люками) совместной разработки компании Starfire Engineering & Technologies (США) на базе тележки типа Barber S-2-R с нагрузкой от оси колесной пары на рельсы 23,5 тс и 25 тс разработки компании Standard Car Truck (США) и типовой отечественной тележки. Производственная мощность ТВСЗ — 13000 вагонов, 65000 колесных пар и 90000 т стального железнодорожного литья в год.

В рамках первой инспекции с момента получения Тихвинским ВСЗ в марте 2013 года сертификата IRIS аудиторы исследовали систему менеджмента бизнес-процессов предприятия: менеджмент качества и ресурсов, процессы жизненного цикла продукции, включая менеджмент проектов, управление производством и проектирование.

Генеральный директор Российского отделения ООО «ДЭКУЭС», руководитель группы аудита Михаил Залунаев: «Тихвинские вагоностроители в очередной раз подтвердили соответствие действующей системы менеджмента бизнеса международному



стандарту IRIS. Мы отмечаем высокий уровень технологий и производительности, которыми обладает литейный комплекс завода. Уникальная для России технология вакуум-пленочной формовки позволяет достичь минимального уровня литейных дефектов. Сегодня это особенно важно в связи с участием в последние годы сходами вагонов по причине некачественного литья. Я посетил Тихвинский ВСЗ уже в 4 раз, и вижу, как каждый год предприятие делает большой шаг вперед».

В 2014 году перед Тихвинским ВСЗ стоит задача включить в систему менеджмента бизнеса новые производства, а также продолжить развитие системы в целом, в том числе по ряду направлений, на которые аудиторы порекомендовали обратить особое внимание.

Международный железнодорожный стандарт IRIS разработан по инициативе Европейского союза железнодорожной промышленности (UNIFE) на основе стандартов ISO серии 9000. Стандарт определяет базовые требования к производителям железнодорожной техники и поставщикам

компонентов для предприятий железнодорожной отрасли. Внедрение стандарта IRIS позволяет снизить издержки на протяжении всего жизненного цикла продукции и повысить конкурентоспособность производителей. На сегодняшний день по стандарту IRIS сертифицировано более 30 отечественных предприятий.

ООО «Объединенная Вагонная Компания» создана в 2012 году для стратегического управления деятельностью ЗАО «Тихвинский вагоностроительный завод» и лизинговой компании ООО «РЕЙЛ 1520» (RAIL1520). Целью Объединенной Вагонной Компании является создание интегрированного провайдера железнодорожных услуг в сфере производства, оперативного лизинга, инжиниринга и сервиса железнодорожных вагонов. Синергия вагоностроительного завода и лизинговой компании, а также создание собственного сервисного и инжинирингового подразделений позволит Объединенной Вагонной Компании обеспечить рынок комплексным решением в сфере железнодорожного транспорта.

## Стратегическое ГЧП

**ГСК «ВИС» и Фонд «Rise capital» подписали соглашение**

Соглашение о стратегическом партнерстве в разработке проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) подписано между Группой строительных компаний «ВИС» и Инвестиционным фондом «Rise capital».

Текст Соглашения предусматривает сотрудничество по нескольким направлениям: разработка проектов, основанных на принципах ГЧП; проработка моделей финансирования проектов ГЧП; подготовка предложений по совершенствованию законодательной и нормативной баз, регулирующих сферу государственно-частного партнерства. В то же время подписанное Соглашение не предусматривает эксклюзивных прав ГСК «ВИС» в реализации про-

ектов Фонда в качестве строительного подрядчика. «Участие в проектах государственно-частного партнерства для нас одно из перспективных направлений развития бизнеса», — отметил председатель Совета директоров ГСК «ВИС» Игорь Снегуров. — В этой работе важен комплексный подход, поэтому стратегическое партнерство с Фондом «Rise capital» будет чрезвычайно полезно».

Управляющий партнер Фонда «Rise Capital» Сергей Ромашов подчеркнул некоммерческий характер подписанного Соглашения: «Наши партнерские отношения с Группой «ВИС» не предполагают создания каких-либо преференций на участие в проектах Фонда. Сейчас нам важно выработать принципиальные схемы реали-

зации проектов ГЧП, проанализировать имеющийся опыт, чтобы в дальнейшем избежать серьезных ошибок». В настоящее время представители ГСК «ВИС» и Фонда «Rise Capital» проводят серию консультативных встреч с представителями государственных

органов власти и коммерческих структур. Одной из задач партнеров для себя ставят выработку оптимальных механизмов предоставления государственных гарантий для частного бизнеса при реализации проектов государственно-частного партнерства.

Группа строительных компаний «ВИС» (ГСК «ВИС») объединяет 10 строительных и инжиниринговых компаний, которые с 2000 года осуществляют строительство и реконструкцию крупных промышленных, нефтегазовых и энергетических предприятий, дорожно-транспортных систем, социально-культурных, спортивных и коммерческих объектов в России и за рубежом. Территориальные представительства расположены в четырех регионах. В настоящее время ГСК «ВИС» ведет строительство 35 объектов в нескольких регионах России, текущий портфель контрактов оценивается в 140 млрд руб.

Инвестиционный фонд «Rise Capital» («Фонд РАЙЗ») — многопрофильное международное инвестиционное партнерство со штаб-квартирой в Стокгольме (Швеция). Инвестиционная политика Фонда предусматривает вложение в акционерный капитал и финансовые инструменты активов, обладающих значительным потенциалом роста стоимости в будущем.

## Почетные отличники

**Пермский моторный завод: у качества есть имя!**



Впервые за последние несколько лет на Пермском моторном заводе были вручены свидетельства о присвоении почетного звания «Отличник качества». Вручение наград за высокое качество — один из способов мотивации сотрудников, повышения их заинтересованности в том, чтобы уровень надежности двигателей, производимых на заводе, непрерывно возрастал. Присвоение званий «Отличник качества» планируется проводить ежегодно при подведении итогов работы по качеству за год.

Решением специальной комиссии во главе с директором по производству Сергеем Ляшенко были отобраны 10 человек. Каждый из них пока-

завал в течение 2013 года отличные результаты — высокую выработку (порядка 130%), работу без брака и нарушения техпроцессов. Кроме того, все

специалисты-отличники камане постоянно повышают квалификацию и профессиональное мастерство, участвуют в мероприятиях по профилактике брака и дефектов на производстве, занимаются обучением вновь принятых работников на своих участках. Признанными отличниками качества стали основные рабочие из механо-сборочных цехов, а также специалисты по сборке и испытаниям. Каждый из них получил диплом «Отличник качества» и денежное вознаграждение.

По словам директора по качеству-главного контролера ОАО «ПМЗ» Антона Кузнецова, сегодня большое внимание уделяется вопросам повышения ответственности исполнителей за качество выпускаемой продукции. Наряду с возмращением награды за высококачественную работу, на предприятии идет активное внедрение Кодекса качества — документа, в котором прописаны основополагающие принципы работы всех сотрудников завода, настраивающие на ответственное и качественное выполнение каждодневных обязанностей. «Наша задача — сделать всё, чтобы каждый наш сотрудник четко осознавал: от качества его работы зависит общий результат!», — отметил директор по качеству ОАО «ПМЗ».

ОАО «Пермский моторный завод» — серийный производитель авиационных двигателей для гражданской и военной авиации, промышленных газотурбинных установок для электростанций и транспортировки газа. ОАО «ПМЗ» входит в состав ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация» — 100% специализированной дочерней компании ОАО «Объединенная промышленная корпорация «ОБОРОНПРОМ» по управлению двигателестроительными активами.

ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ» — многопрофильная машиностроительная группа, создана в 2002 году. Входит в состав ГК «Российские технологии». Основные направления деятельности: вертолестроение (ОАО «Вертолеты России»), двигателестроение (ОАО «ОДК»).

## ЦИТАТА НЕДЕЛИ



Владимир Путин, Президент Российской Федерации

«Сравнительный анализ показывает, что в целом, если сравнивать с ведущими экономиками, положение выглядит неплохо. Но это на первый взгляд. Мы с вами понимаем, что есть различия между экономикой тех стран, о которых я упомянул, и нашей экономикой. И для нашей экономики, конечно, такого роста недостаточно».

## Перегруппировка

**УВЗ расширяет сеть сервисного обслуживания**

Минобороны России, Минпромторг России и Минэкономразвития России приняли решение о передаче ОАО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» функций единого исполнительного органа восьми ремонтных предприятий ОАО «Спецремонт»: ОАО «22 БТРЗ», ОАО «61 БТРЗ», ОАО «81 БТРЗ», ОАО «103 БТРЗ», ОАО «144 БТРЗ», ОАО «163 БТРЗ», ОАО «560 БТРЗ» и ОАО «192 ЦЗЖТ».

Сейчас проводятся корпоративные процедуры по приему в ведение УВЗ указанных предприятий. Также в настоящее время Министерством обороны прорабатывается вопрос о подписании контрактов с производителями военной техники на ее сопровождение в течение всего жизненного цикла — от разработки до утилизации. Кроме того, Министерством обороны воссозданы войсковые ремонтные органы, которые будут проводить несложные виды технического обслуживания и ремонта военной техники.

В этой связи прием заводов в ведение корпорации УВЗ является подготовительным этапом к подписанию договоров на сопровождение техники в течение всего жизненного цикла. Параллельно корпорацией ведется работа по созданию сети

сервисных центров на базе восьми ремонтных заводов и пяти промышленных предприятий. Цель создания сети сервисных центров — приблизить предприятия промышленности к местам сосредоточения войск и военной техники.

Развитая сеть сервисных центров позволит сократить время доставки военной техники к месту ремонта и обратно и, соответственно, сократить транспортные расходы, а также позволит обеспечить потребность войсковых ремонтных органов в запасных частях, узлах и агрегатах для ремонта техники своими силами. Интеграция ремонтных заводов в структуру УВЗ даст возможность осуществлять техническое сопровождение на всех стадиях жизненного цикла всей номенклатуры военной техники, выпускаемой корпорацией.

## Volvo EW205D

**Высокая эффективность**



EW205D — новый 20-тонный колесный экскаватор от Volvo Construction Equipment, обладающий высокой топливной эффективностью и обеспечивающий непревзойденный уровень комфорта оператора.

Колесный экскаватор EW205D является одной из самых высокоэффективных и надежных машин в категории от 19,8 до 21,8 т. Благодаря уникальному режиму ESO и мощному двигателю Volvo, эта превосходная машина для выемки и перемещения грунта работает одинаково эффективно как на ровной поверхности, так и на бездорожье. Надежный двигатель Volvo D6 мощностью 129,5 кВт (176 л.с.), созданный на основе многолетнего опыта и передовых технологий, обеспечивает превосходное сочетание низкого потребления топлива и высокой производительности. Режим ESO оптимизирует работу гидросистемы, сокращая потери по потоку и давлению. Как результат — увеличение топливной эффективности без снижения характеристик даже в тяжелых условиях работы. Уникальная встроенная система режимов работы Volvo оптимизирует показатели топливной эффективности и характеристики машины. Оператор может выбрать один из пяти режимов работы в соответствии с выполняемой задачей: холостой ход, режим крановых работ, основной режим, режим полной и максимальной мощности.

Эффективность колесного экскаватора EW205D увеличивается также за счет автоматической системы холостого хода и дополнительной функции автоматического выключения двигателя. Первая — снижает частоту вращения двигателя, а вторая — отключает его в случае, когда органы управления или сама машина не используются какое-то время. Эти функции значительно снижают изливший расход горючего и шум, в то время как оптимизированные гидравлические трубопроводы на стреле и рукояти уменьшают потери по давлению. Наряду с высокой топливной эффективностью колесный экскаватор EW205D от Volvo Construction Equipment также обеспечивает отличную управляемость и плавное и маневренное перемещение, показывая высокие результаты работы как при одиночных, так и при совмещенных операциях. Интеллектуальная электро-гидравлическая система машины и главный распределитель играют важнейшую роль при увеличении управляемости, топливной эффективности и снижении времени производственного цикла. Это происходит за счет возможности регулирования требуемого минимума и снижения внутренних потерь в гидравлической сети.

**IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «МОРСКАЯ ИНДУСТРИЯ РОССИИ»**  
Москва, Выставочный комплекс «Гостинный двор», 20-22 мая 2014

**Деловая Программа Международного Форума «Морская Индустрия России»**

**20 мая 2014 г., Москва**

- Официальная церемония открытия Форума и награждение лауреатов Всероссийского профессионального конкурса «Элита судостроительной промышленности России»
- Заседание Морской коллегии при Правительстве Российской Федерации

**21 мая 2014 г., Москва**

- Конференция «Развитие судостроения в рамках реализации проектов освоения углеводородных проектов на шельфе»
- Знакомство со специальной экспозицией выставки «Судостроение в интересах освоения шельфовых месторождений»
- Техническая сессия «Суда специального назначения и технические средства обеспечения безопасной разработки и эксплуатации морских нефтегазовых месторождений»
- Круглый стол «Применение офсетных схем при организации поставок и производства зарубежных комплектующих в интересах развития российского судостроения»
- Презентация участников специальной экспозиции «Комплекующие балтийских стран»

**22 мая 2014 г. Москва**

- Круглый стол «Перспективы развития инжиниринга гражданского судостроения»
- Круглый стол «Подготовка кадров для судостроительной промышленности, морского и речного флотов»
- Круглый стол «Проблемы создания особых экономических судостроительных зон»
- Торжественное награждение лауреатов технического конкурса МФ «МИР»
- Принятие Резолюции участников Форума «О мерах по дальнейшему развитию судостроительной промышленности, модернизации портов и совершенствованию судостроения».

Полная версия Деловой программы на: [www.mir-forum.ru](http://www.mir-forum.ru)

Официальная поддержка и организаторы:

Министерство промышленности и торговли РФ, Министерство транспорта РФ, Федеральное агентство морского и речного транспорта, Морская Коллеция при Правительстве РФ, Рособоронзаказ, ЦЭИИ «ФОРУМ», ООО «МирЗавод»

[www.mir-forum.ru](http://www.mir-forum.ru) тел.: +7 (495) 980-45-66  
e-mail: [mir\\_forum@mir-forum.ru](mailto:mir_forum@mir-forum.ru) моб.: +7 (917) 553-50-80



# Фондовый рынок

## совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

### НОВОСТИ

#### Гидравлические испытания

ОАО «МОЭК» (Московская объединенная энергетическая компания) приступило к гидравлическим испытаниям и ремонту магистральных тепловых сетей и тепловых станций. Гидравлические испытания пройдут на участках магистралей, где для проведения данных работ не требуется отключения потребителей. Гидравлические испытания проводятся в целях своевременной подготовки тепловых сетей к новому отопительному сезону, выявления изношенных и дефектных участков тепловых сетей, а также для исключения случаев возникновения повреждений или аварий в будущем. Всего в 2014 году в рамках подготовки к предстоящему отопительному сезону предполагается провести гидравлические испытания на 8145 км магистральных сетей и тепловых вводов в центральные тепловые пункты (ЦТП).

#### 20 млрд руб. на инновации

МСП Банк (группа Внешэкономбанка) увеличивает объемы финансирования субъектов МСП, ориентированных на внедрение инновационных технологий и модернизацию производства: в 2013 году Банком заключено 1707 кредитных соглашений с партнерами о предоставлении 20 млрд рублей на поддержку таких предприятий. Средства выделены на условиях кредитных продуктов «ФИМ Целевой», «МСП-Маневр» и «МСП-Идея». По данным Аналитического центра МСП Банка, объем доведенных до субъектов МСП средств по состоянию на 1 января 2014 года составляет 36,54 млрд руб., средства получили почти 4,3 тыс. субъектов МСП. По данному направлению у МСП Банка 97 действующих партнеров, наибольшую активность проявляют ОАО «АК БАРС», ОАО «Уралсиб», Банк «Возрождение», ОАО Банк «Петрокоммерс», ЗАО «Банк Интеза». Поддержка инновационных малых и средних предприятий является одним из ключевых направлений работы МСП Банка, предусмотренных Стратегией развития Банка: к 2016 году Банк ожидает увеличения объемов финансирования в нише кредитования инновационных МСП до 72,6 млрд руб.

#### Мощность для космодрома

ФСК ЕЭС завершила первый этап работ по электроснабжению будущего космодрома «Восточный» в Амурской области, в рамках которого была комплексно модернизирована подстанция 220 кВ «Ледяная». Тем самым компания обеспечила возможность подключения к Единой национальной электрической сети энергопринимающих устройств будущего комплекса сооружений и выдачи 120,9 МВт мощности. Общая сумма затрат ФСК на первый этап составила более 530 млн рублей. В дальнейшем, в рамках обеспечения надежного внешнего электроснабжения аэропорта и двух стартовых комплексов, планируется технологическое присоединение объектов энергопринимающих устройств космодрома к другой подстанции ФСК — 500 кВ «Амурская». Космодром «Восточный» — будущий российский космодром, общей площадью около 700 кв км, который располагается в Амурской области. Строительство площадки началось в середине 2012 года, первый пуск ракеты-носителя планируется в конце 2015 года, первый запуск пилотируемого космического корабля — в 2018 году.

#### Рабочие места для инвалидов

В рамках реализации мероприятий по содействию трудоустройству незанятых инвалидов в 2014 году Федеральная служба по труду и занятости заключает соглашения с высшими исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации. На основании соглашений из федерального бюджета средства будут направлены на возмещение затрат работодателей на оборудование и оснащение рабочих мест для трудоустройства инвалидов. Уже перечислено в регионы более 545 млн руб. В соответствии с условиями заключенных соглашений перечисление субсидии осуществляется в два этапа: на первом этапе — до 70% от суммы предусмотренной соглашением, а на втором этапе — оставшуюся сумму при фактическом освоении 50% перечисленных средств.

#### Кадровое решение

Полномочия Генерального директора ОАО «Желдорремаш» переданы управляющей компании ООО «Локомотивные технологии» в лице генерального директора Алексея Белинского. На очном заседании Совета директоров ОАО «Желдорремаш» было единогласно решено прекратить полномочия и.о. Генерального директора ОАО «Желдорремаш» Сергея Дьяченко. Он займет в управляющей компании должность заместителя Генерального директора ООО «Локомотивные технологии». «Заключение договора управления между ОАО «Желдорремаш» и УК ООО «Локомотивные технологии» стало логическим шагом, завершающим процедуру организации вертикально-интегрированного локомотиворемонтного сервисного холдинга, куда помимо ОАО «Желдорремаш» входят ООО «ТМХ-Сервис», ООО «ТМХ-Лизинг», ООО «Торговый дом «ТМХ», ООО «Локо-Тех-Промсервис» и ряд других структур», — отметил председатель совета директоров ОАО «Желдорремаш» Кирилл Липа.

#### Три награды

Компания Metso выиграла три престижные награды на конкурсе технического дизайна iF. Мобильная дробильная установка, анализатор влажности, а также концепция дизайна пресс-ножниц и шредера компании Metso были отмечены престижными наградами конкурса iF-2014. Жюри одного из лучших мировых конкурсов технического дизайна отменило оборудование компании Metso за высокое качество и инновационность разработок, экологичность, функциональность, безопасность и успешность бренда. В этом году на конкурс технического дизайна iF было подано более 3200 заявок в 17 категориях, которые продемонстрировали выдающиеся достижения в области промышленного проектирования. Награждение состоялось 28 февраля 2014 года в городе Мюнхен, Германия.

#### Рефинансирование кредита

«РУСАЛ» договорился со «Сбербанком» об условиях рефинансирования кредита примерно на \$5 млрд. Идет работа над документацией. Прелетный кредит в «Сбербанке» на \$4,6 млрд компания «РУСАЛ» получила в августе 2010 года, чтобы рефинансировать долг перед «Внешэкономбанком». Кредит был выдан на срок до декабря 2013 года с правом продления еще на 1,5 года.



## Последствия исключения Курс курса

### Что будет, если Россия попросит из «большой восьмерки» Девальвация рубля ударит по импорту

Алексей Захаров, аналитик ИХ ФИНАМ

**В условиях, когда Запад фактически не имеет на РФ средств воздействия, едва ли не самым серьезным считается исключение из состава «большой восьмерки». Пока речь идет лишь о бойкоте саммита G8 в Сочи, однако это «наказание» вряд ли можно отнести к жестким.**

От встречи G8 уже отказались все президенты и премьер-министры, составляющие этот привилегированный клуб. Теперь конгресс США призывает мировых лидеров исключить Россию из состава G8 совсем. Не факт, что это случится, но даже если исключение состоится, чем это чревато для России? Если коротко, то — ничем. Более того: наша страна от этого будет в выигрыше.

В свое время в качестве больших побед российской дипломатии и роста авторитета России в мире нам преподносились интеграция страны в этот элитный клуб.

Сначала мы присутствовали в нем в виде «единички» формулы G7+1, а в 2002 году, наконец, появилось обозначение G8.

На самом деле, это фикция, и членство России в G8 неполноценно — она не входит в так называемую «финансовую семерку». Года три назад нас туда совсем уже собирались было принять, но что-то не срослось. Так что к разговору о деньгах Кремль не допущен. А без этого остается только следовать совету, который Остеп Бендер дал Кисе Воробьянинову: «Плавное — молчите и не забывайте надувать щеки».

Можно отметить, что «восьмерка» не раз предлагала участие в группе Китаю — на тех же условиях, что и России. Однако в Пекине явно не захотели увеличивать значимость этого клуба своим формальным присутствием и отказались.

Членство РФ в Group of eight имеет определенно презентационный характер. Да и сама группа уже не та. В условиях, когда ряд членов «восьмерки» уступают по ВВП таким странам, как КНР и Бразилия, значимость G8 не намного выше, чем

значимость BRICS. Серьезные же проблемы решаются на саммитах G20. И вот здесь членство в «большой восьмерке» России только мешает, ибо порождает определенное недоверие со стороны тех же Китая и Бразилии.

Опасения, что без участия России остальные члены группы могут договориться «о чем-то нехорошем» (для РФ), не имеют под собой никакого основания. Если Запад на что-то пообещает и решится, то для обсуждения военных вопросов есть НАТО, а для экономических вполне достаточно приглашения представителей США на заседание одного из комитетов ЕС.

На мой взгляд, Кремлю имеет смысл использовать бойкот сочинского саммита как повод самостоятельно заявить о выходе из состава G8. Конечно, мне не нравится, что это вызовет очередной всплеск ура-патриотизма в виде высказываний «как мы их послали!» Однако объективно членство в «большой восьмерке» России не нужно, и сейчас хороший момент, чтобы от него избавиться.



Максим Клягин, аналитик ИХ «ФИНАМ»

**С начала текущего года курс рубля относительно остальных валют существенно ослаб. Девальвация российской валюты может особенно негативно отразиться на стоимости импортных товаров, тогда как подорожание отечественной продукции будет более умеренным. В целом же, при текущих масштабах снижения курса рубля существенного ускорения инфляции произойти не должно.**

На фоне ослабления рубля наблюдается рост цен на импортные товары и товары внутреннего производства с высокой долей зарубежного сырья или комплектующих в себестоимости. Такая продукция в среднесрочной перспективе может вырасти в цене приблизительно на 10–15%.

Учитывая по-прежнему сравнительно высокую зависимость от поступлений по импорту (только в розничном товарообороте, без учета импорта сырья и компонентов, на долю зарубежных поставок приходится более 40%) в моменте давление на потребителей может быть достаточно заметным.

Наиболее заметные темпы роста в среднесрочной перспективе будут характерны, в первую очередь, для сектора непродовольственных товаров (в сегменте продуктов питания за счет высокой оборачиваемости эффект проявится быстрее, но в среднем будет скорее менее выражен), где доля импорта в среднем выше. Заметный рост может наблюдаться, прежде всего, в импортных товарах легкой промышленности. Впрочем, на ряд товарных групп эти процессы распространяться не будут, так как нивелировать потенциальный рост будет высокая конкуренция.

Например, не стоит, полагаю, ожидать выраженного роста в потребительской электронике и аналоговых группах. Одновременно в отдельных сегментах в принципе существенно более локальное по своей природе продовольственного рынка вполне может наблюдаться заметный рост, так как по ряду направлений доля импорта готовой продукции или сырья очень велика. Речь, например, идет о некоторых видах молочной продукции, значительной доле овощей и фруктов, отдельных видах мяса.

Тем не менее, в целом текущие масштабы снижения стоимости рубля при базовом сценарии, не предполагающем дальнейшей девальвации, не приведут к качественному ускорению инфляции. Одновременно, влияние умеренной девальвации на экономику в целом может привести и к определенным позитивным эффектам, прежде всего, за счет роста доходов от экспортных операций и возможного укрепления конкурентоспособности отдельных локальных компаний, в том числе, производителей продуктов питания и некоторых непродовольственных товаров широкого потребления. Главным образом, такие процессы могут наблюдаться в тех секторах, где потребительские качества выпускаемой продукции сопоставимы с импортными аналогами, а эластичность спроса по цене достаточно высока.



### НОВОСТИ

#### Завод на продажу

31 марта ОАО «РЖД» проведет аукцион на московской площадке Российского аукционного дома (РАД). На торги будет выставлено 100% ОАО «Московский механический завод «Красный Путь». В собственности предприятия находятся два участка общей площадью более 4,7 га в Москве. Начальная стоимость актива — 562,5 млн руб. «Выставленные на продажу участки обладают целым рядом существенных достоинств. В первую очередь, это хорошая локация, в районе Таганская, вблизи третьего транспортного кольца и станций метро «Таганская», «Площадь Ильича» и «Волгоградский проспект». Во вторых — продажа непосредственно в собственность, в третьих, возможность развития территорий под общественно-деловую застройку. Кроме того, территории обеспечены всеми необходимыми коммуникациями, включая значительный ресурс по электроэнергии. Безусловным плюсом участков также можно считать наличие множества краткосрочных договоров аренды (1–2 года). Они ежемесячно генерируют стабильный доход, который позволит существенно снизить затраты инвестора на стадии пределевоментации», — комментирует заместитель генерального директора РАДа Динара Усеинова.

#### Для Белорусской АЭС

«Ижорские заводы» и «ОМЗ-Спецсталь», входящие в Группу ОМЗ, в рамках кооперации с ЗАО «АЭМ-технологии» (входит в машиностроительный дивизион Росатома — «Атомэнергомаш») поставят оборудование для блоков №1 и №2 строящейся Белорусской АЭС. «Ижорские заводы» изготовят компенсаторы давления и главные циркуляционные трубопроводы (ГЦТ). «ОМЗ-Спецсталь» поставит на предприятие ЗАО «АЭМ-технологии» часть металлургических заготовок, в том числе для корпусов реакторов. В общей сложности будет осуществлена поставка заготовок и оборудования в сборе на сумму более 1,5 млрд руб. Срок поставки: 2014–2017 годы. Предприятия Группы ОМЗ — традиционные поставщики основного корпусного оборудования «ядерного острова» для ГК «Росатом». В настоящее время на «Ижорских заводах» на различных стадиях изготовления находится оборудование для Ростовской АЭС блок 4, Балтийской АЭС блоки 1 и 2, АЭС «Тяньвань» (Китай) блоки 3 и 4.

#### Проекты СПГ

«Газпром» и «Газпромбанк» будут сотрудничать по проектам «Балтийский СПГ» и «Владивосток СПГ». Соответствующее соглашение подписали председатель правления «Газпрома» Алексей Миллер и председатель правления «Газпромбанк» Андрей Акимов. «Газпром» будет мажоритарным акционером проектных компаний, созданных для реализации проектов «Балтийский СПГ» и «Владивосток СПГ». «Газпромбанк» будет иметь возможность приобрести долю в уставном капитале проектных компаний. «Газпромбанк» разработает и представит на рассмотрение «Газпрома» детальный план финансирования проектов.

#### «Россети» привлекут кредит

ОАО «Российские сети» осуществляет взаимодействие с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) по вопросу получения долгосрочного кредита в размере до 10 млрд руб. на реализацию проектов инвестиционной программы. Основная цель данного сотрудничества — привлечение финансирования на развитие интеллектуальной энергосистемы с активно-адаптивной сетью, что в перспективе позволит сократить потери электроэнергии, увеличить пропускную способность сетей.

#### Модернизация Кегумской ГЭС

«Силовые машины» заключили контракт с AS Latveņo на реконструкцию «под ключ» трех гидроагрегатов старшей ГЭС Латвии — «Кегум-2». Заключению контракта предшествовал конкурс. В объем поставки и услуг «Силовых машин» входят выполнение проектных работ, изготовление и поставка оборудования для реконструкции трех гидроагрегатов станции. Кроме того, «Силовые машины» выполнят монтажные, пусконаладочные работы и проведут приемо-сдаточные испытания гидроагрегатов с их последующим вводом в эксплуатацию. Пускообновленных агрегатов в эксплуатацию запланировано на 2016–2018 годы.

#### 7,6 млрд руб. убытка

Чистый убыток «РАО ЭС Востока» в 2013 году по РСБУ составил 7,59 млрд руб. против прибыли годом ранее 370,9 млн руб. Выручка компании выросла на 20,7% и составила 1,1 млрд руб. В 2012 году выручка достигла отметки в 913,04 млн руб. Убыток до налогообложения составил 7,51 млрд руб. против прибыли в 2012 году — 412,1 млрд руб.

#### Кредитная линия до \$1 млрд

«РусНефть» привлекает у VTB Capital кредитную линию на сумму до \$1 млрд. Ранее компания Glencore объявила о том, что намерена конвертировать как минимум \$900 млн из суммы задолженности «РусНефти» в акции нефтяной компании. В декабре 2013 года ОАО «РусНефть» рефинансировало часть долга и выплатило Glencore \$1 млрд. После погашения в декабре Glencore и «РусНефть» согласились внести поправки в условия суммы кредита, где Glencore преобразует как минимум \$900 млн из суммы задолженности в долю в «РусНефти» в течение 2014 года, при условии завершения юридической экспертизы и оценки.

#### ТБД на 4 млрд руб.

Челябинский трубопрокатный завод с марта по июнь 2014 года отгрузит трубы большого диаметра в адрес «Газпрома» для строительства второй нитки проекта «Система магистральных газопроводов «Бованенково — Ухта». Объем партии составит более 45 тысяч тонн, сумма контракта — более 4 млрд руб. Полностью завершить строительство «Системы магистральных газопроводов «Бованенково — Ухта» планируется в 2016 году.

#### Кузбасская топливная сократила прибыль

Чистая прибыль «Кузбасской топливной компании» в 2013 году по РСБУ сократилась в 3,4 раза по сравнению с показателем за 2012 год — до 515 млн руб. В прошлом отчетном периоде она составляла 1,735 млрд руб. Выручка компании за 2013 год снизилась на 2,12%, до 18,949 млрд руб. Чистая прибыль до налогообложения составила 670 млн руб., что в 3,26 раза меньше, чем цифра за 2012 год.

#### «РОСНАНО» продает долю

Совет директоров «РОСНАНО» на заочном заседании принял решение о прекращении участия в портфельной компании «Центр беспроводных технологий», созданной в рамках проекта «Nokia Solutions and Networks: Трансер производств телекоммуникационного оборудования для сетей 4G LTE, использующего нанотехнологические интегральные схемы». Доля «РОСНАНО» в «ЦБТ» будет выкуплена по цене входа (9,6 млн руб.) одним из участников проекта.

#### «Роснефть» и «СИБУР» договорились

Президент, председатель правления ОАО «НК «Роснефть» Игорь Сечин и председатель совета директоров ОАО «СИБУР Холдинг» Леонид Михельсон подписали пакет документов, связанный с поставкой попутного нефтяного газа с месторождений «Роснефти» на Нижневартовский и Белозерный газоперерабатывающие заводы, а также на Няганьгазпереработку. Кроме того, подписан контракт на продажу «СИБУРом» «Роснефти» сухого отбензиненного газа, вырабатываемого на Нижневартовском и Белозерном ГПЗ. Новые договоры вступят в силу с 1 апреля 2014 года и будут действовать до 2032 года включительно. Стороны также завершили сделку по выкупу «СИБУРом» 49% от уставного капитала ООО «Юргагазпереработка», которое владеет и управляет Нижневартовским, Белозерным ГПЗ и Няганьгазпереработкой, у ОАО «РН Холдинг» — компании группы Роснефть. В результате сделки «СИБУР» консолидировал 100% от уставного капитала ООО «Юргагазпереработка».

#### «Мечел» заложил 25% «Мечел-Майнинга»

Акционеры «Мечела» на внеочередном общем собрании приняли решение заложить 25% плюс 1 акция ОАО «Мечел-Майнинг» в качестве обеспечения по существующим кредитам «Сбербанка России». Общая номинальная стоимость ценных бумаг составляет 26,86 млрд руб. Общая залоговая стоимость ценных бумаг составляет 10 млрд руб. В конце прошлого года «Мечел» заключил со «Сбербанком» соглашения по реструктуризации части задолженности группы «Мечел» перед банком. Обязательства группы перед банком пролонгируются на 5 лет, с отсрочкой начала погашений до 1 квартала 2015 года.

#### Покупка «Бурнефтегаза»

Федеральная антимонопольная служба удовлетворила ходатайство «Газпромнефть-Хантос» о приобретении 100%-й доли в уставном капитале «Бурнефтегаза». «Бурнефтегаз» занимается разведкой и добычей нефти и газа, переработкой углеводородов с получением широкого спектра товарной нефтегазохимической продукции. Основной ресурсной базой компании являются Ханты-Мансийский автономный округ Югра и Тюменская область.





# СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

## Калининградский технополис

Руководители ведущих предприятий региона посетили «Технополис GS»



Руководители крупнейших компаний Калининградской области посетили высокотехнологичные предприятия, действующие в составе «Технополис GS» — инновационного кластера, развиваемого холдингом GS Group в Калининградской области. В ходе экскурсии представители бизнес-сообщества высоко оценили современные производственные мощности кластера и заявили о возможности сотрудничества с холдингом.

В числе глав ведущих предприятий региона «Технополис GS» посетили руководители ООО «АВТОТОР Холдинг», ОАО «Завод ЖБИ-2», АПХ «Мираторг», ООО «ГусевМолекула» и других крупных компаний. В делегацию также вошли заместитель председателя правительства Калининградской области Константин Суслов, министр по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли области Дмитрий Чемакин, министр экономики Ка-

лининградской области Анастасия Кузнецова, и.о. министра развития инфраструктуры региона Елена Дятлова и представители регионального бизнес-сообщества.

Гости посетили самое масштабное радиоэлектронное производство в России ОАО «НПО «ЦТС», предприятие по производству телевизионных антенн и корпусов ООО «Пранкор», ООО «Первая картонная фабрика», выпускающее широкий ассортимент про-

дукции из гофрированного картона, а также домостроительный комбинат ООО «ДСК «Белый ключ». В ходе экскурсии руководители предприятий региона встретились с топ-менеджментом предприятий инновационного кластера и ознакомились с возможностями высокотехнологичных производств. Ряд компаний выразили интерес к сотрудничеству с холдингом GS Group.

После экскурсии по предприятиям состоялся круглый стол с участием губернатора Калининградской области Николая Цуканова и руководителей ведущих предприятий региона.

Участники обсудили перспективы сотрудничества между предприятиями региона и совместного развития его экономического потенциала. Директор по производству холдинга GS Group Сергей Денисов, выступая перед региональным бизнес-сообществом, отметил, что предприятия, входящие в состав инновационного кластера «Технополис GS», открыты для предложений о сотрудничестве в сфере как высокотехнологичных, так и традиционных производств.

«Сегодня существует множество перспективных направлений развития сотрудничества холдинга с предприятиями Калининградской области в части встречных поставок сырья, материалов, комплектующих из-

делии, оборудования и технологий, готовой продукции», — заявил представитель GS Group, говоря о кооперации региональных представителей бизнеса и объединении усилий на благо развития экономики области.

И.о. директора по стратегическому маркетингу GS Group Андрей Безруков в своем выступлении рассказал об успешном опыте создания инновационной инфраструктуры кластера «Технополис GS». Спикер отметил, что частный бизнес может стать не меньшим драйвером развития инноваций, чем госкорпорации. «Бизнес не должен оставаться на вторых ролях в инновационном развитии страны: с точки зрения экономики наиболее эффективный путь его развития — создание для частного бизнеса рыночных стимулов к инновационной деятельности», — подчеркнул А. Безруков.

«Технополис GS» — частный кластер, инициатором и инвестором которого стал холдинг GS Group, начав его строительство в 2008 году. Одна из основных задач кластера «Технополис GS» — внести существенный вклад в развитие экономики Калининградской области и повысить ее конкурентоспособность на международной арене.

«Технополис GS» как крупнейший частный инновационный кластер России вносит существенный вклад в развитие экономики Калининградской

области: формируются условия для инновационной деятельности, совершенствуется социальная-бытовая инфраструктура, развивается самый масштабный в стране кластер радиоэлектронной промышленности, создаются новые рабочие места. В настоящее время на производствах «Технополис GS» уже заняты две тысячи человек, к 2017 году их число планируется увеличить до пяти тысяч, из которых около трех тысяч будут заняты в высокотехнологичных производствах.

GS Group — инвестиционно-промышленный холдинг, ведущий деятельность на базе собственных высокотехнологичных в сфере телекоммуникаций и инноваций. Холдинг основан в России группой частных лиц. Российская штаб-квартира холдинга расположена в Санкт-Петербурге, международная — в Швейцарии. Ключевые компетенции: реализация международных венчурных проектов, разработка нанотехнологий, разработка и производство микроэлектроники, строительство и развитие инновационного центра «Технополис GS», глубокая переработка древесины, инвестирование в венчурные проекты, производство и управление медиа-контентом, разработка и интеграция программных продуктов, рекламная деятельность полного цикла, бизнес в сфере логистики и торговли.

## Законы физики

Железнодорожный бизнес-форум «Стратегическое партнерство 1520»

IX Международный железнодорожный бизнес-форум «Стратегическое партнерство 1520» состоится 18-20 июня в Сочи. Деловую программу первого дня мероприятия откроет пленарная дискуссия «Закон Ома соединения Восток-Запад: как повысить производительность и снизить сопротивление?». Закон физики, определяющий взаимосвязь электродвижущей силы источника напряжения с силой тока и сопротивлением проводника, используется как метафора, раскрывающая суть возможностей железнодорожного коридора, связывающего Еврозоюз со странами АТР. Генеральный партнер форума — ОАО «Российские железные дороги». Организатор — ООО «Бизнес Диалог».

Железнодорожный бизнес на евразийской широте: баланс интересов как гарант пропорционального роста». Повестка деловой программы включает тематику конкуренции на рынке перевозок в контексте целесообразности объемов и форм государственного регулирования в области железнодорожного транспорта, влияния макроэкономических процессов на конъюнктуру и организационную модель рынка перевозок, а также эволюции взаимодействия производителей и потребителей продукции транспортной машиностроения. Особое внимание предполагается уделить скоростному и высокоскоростному сообщению на «пространстве 1520».

В качестве перспективного направления организации ускоренных перевозок будет рассмотрена транспортировка в железнодорожных поездах авиационных контейнеров — на основе европейской инициативы Euro Cargohub. Впервые в рамках Форума будут затронуты вопросы бренда транспортных компаний и их имиджа на рынке транспортных услуг, развития грузовой логистики в условиях мегаполиса.

Железнодорожный бизнес-форум «Стратегическое партнерство 1520» нацелен на принятие системных решений по важнейшим аспектам функционирования железнодорожного комплекса: оптимизации перевозочного процесса, модернизации транспортной инфраструктуры, привлечению инвестиций, производству современного подвижного состава. Деловая программа мероприятия включает более 20 различных дискуссионных и интерактивных форматов, в которых принимают участие порядка 1400 специалистов из более чем 30 государств. Аудиторию Форума составляют ведущие компании транспортного сектора из России, стран СНГ и Евросоюза; национальные перевозочные предприятия; компании-операторы подвижного состава; производители железнодорожной техники; логистические, лизинговые, страховые и экспедиторские предприятия.

Таким образом, организаторами Форума определена следующая формула: скорость доставки грузов (сила тока) прямо пропорциональна качеству железнодорожной инфраструктуры (проводимость) и обратно пропорциональна уровню тарифных и нетарифных барьеров (сопротивление). Именно эта формула станет отправной точкой при рассмотрении повестки дня дискуссии, которая охватывает проблематику трансевразийского пояса Ruzvite, проекты строительства прямого железнодорожного сообщения «пространства 1520» с Японией и Республикой Корея.

В целом деловая программа 2014 года формируется вокруг тезиса о необходимости развития рынка перевозок на основе баланса интересов — в межгосударственном контексте (между странами, образующими периметр коридора Восток-Запад) и организационном аспекте (между субъектами перевозочной деятельности: перевозчик — оператор подвижного состава — грузоладелец). Эта логика заложена в ключевой теме IX Международного железнодорожного бизнес-форума «Стратегическое партнерство 1520», которая звучит как «Железно-

## Меры поддержки

Производство современной сельскохозяйственной техники

Министр промышленности и торговли Российской Федерации Денис Мантуров в ходе совещания у главы Правительства РФ Дмитрия Медведева доложил о создании новых образцов сельскохозяйственной техники, а также о поддержке сельскохозяйственного машиностроения в целом. В частности, министр заявил о необходимости разработать единую систему мер государственной поддержки. Совещание состоялось в Ростове-на-Дону на площадке ведущего российского производителя сельскохозяйственной техники «Ростсельмаш».

В ходе своего выступления глава Минпромторга Денис Мантуров озвучил ряд инициатив, призванных увеличить производство в России сельскохозяйственной техники и сделать ее более доступной для отечественных потребителей. По словам Министра, негативные тенденции, наблюдающиеся сегодня, объясняются целым рядом факторов, в частности, недостаточным платежеспособным спросом со стороны предприятий АПК из-за падения рентабельности и высокой долговой нагрузки. При этом имеющиеся производственные мощности предприятий позволяют увеличить существующие объемы выпуска в 4–5 раз и произвести более 13 тыс. единиц современной сельскохозяйственной техники, то есть полностью удовлетворить внутренний спрос на современную технику и увеличить экспорт.

«Производственные мощности российских производителей сельхозтехники способны полностью удовлетворить спрос на современную технику и экспортировать значительные объемы продукции», — подчеркнул Денис Мантуров. — Наша техника имеет технико-экономические показатели, аналогичные показателям зарубежных марок, а по некоторым — и превосходит их. Об этом говорят результаты специальных испытаний, которые проводились в 2012 году.

Для продвижения отечественной техники потребителям Минпромторг России и Россельхозакадемия еще в 2012 году разработали справочники в рамках подхода, который называется «сите-

ма машин». Он позволяет сельхозпроизводителю подобрать оптимальное сочетание техники для тех или иных геоклиматических условий.

Минпромторг России планирует и дальше поддерживать создание новых, конкурентоспособных образцов техники. В настоящее время реализуется важнейший инновационный проект по разработке самоходных зерноуборочных комбайнов на единой платформе. В рамках проекта разрабатываются 9 опытных образцов зерноуборочных комбайнов различных классов производительности с высоким уровнем межмодульной унификации. Два из них уже созданы и проходят испытания. С 2015 по 2020 год планируется произвести около 3000 комбайнов, разработанных в рамках этого проекта. Объем финансирования программы из федерального бюджета составляет 610 млн рублей. Уже есть позитивный опыт реализации подобных программ. В частности, затраты на создание комбайна TORUM-740 окупались через 2,5 года, а колесного трактора «Агротехмаша» — через 4 года.

Министерство промышленности и торговли продолжает финансирование испытания российской и зарубежной сельскохозяйственной техники, так как очень важно, чтобы сельхозпроизводители имели объективное представление о качественных характеристиках закупаемых машин.

Необходимо также рассмотреть возможность расширения опыта «Росагролизинга» по созданию машинно-технологических компаний. Они обеспечат обработку почвы, посев и уборку урожая сельхозтоваропроизводителем, не имеющим возможности приобретения современной техники. Для учета парка сельскохозяйственной техники предлагается совместно с Минсельхозом и регионами до конца года обеспечить создание федеральной системы учета и регистрации сельскохозяйственных машин.

С целью развития экспортного потенциала целесообразно запустить специализированную программу «Росагролизинг». Совместно с Минэкономразвития и Минфиндом необходимо подготовить предложения по оптимизации стоимости фондирования для реализации такой программы.

## Перспективы развития

Российская неделя государственного партнерства



Людмила Воробьева

В Москве на базе мультимедийного пресс-центра РИА-Новости прошла Российская неделя ГЧП. Мероприятие организовано впервые Центром развития ГЧП совместно с ТПП РФ при поддержке Минэкономразвития России. В пленарном заседании по теме «Идеология ГЧП или ГЧП как идеология» приняли участие министр Российской Федерации Михаил Абызов, координирующий деятельность «Открытого правительства» заместитель министра экономического развития Сергей Беляков, президент Торгово-промышленной палаты Сергей Катирин, вице-президент по инфраструктуре Российского фонда прямых инвестиций Георгий Чичерин и другие. Форум объединил около 700 участников — представителей органов власти, бизнеса, банковских структур, институтов развития, инфраструктурных компаний.

Своим мнением по поводу перспектив развития государственно-частного партнерства в секторе ЖКХ поделился с коллегами Директор по экономике и финансам компании «Российские коммунальные системы» Павел Курзав: «В бюджетах подавляющего большинства муниципалитетов нет денег на строительство инфраструктуры, поэтому для них единственным вариантом реализации крупных проектов является государственно-частное партнерство в том или

ином из возможных вариантов. Общественно полезный эффект от такого партнерства очевиден, в таком случае улучшается качество воды, повышается качество оказываемых коммунальных услуг, улучшается экологическая обстановка в регионах. Мы можем рассуждать об эффективности этих проектов уже с практической точки зрения, поскольку компания работает в коммунальном секторе уже более 10 лет. И первое, что стоит отметить с точки зрения дальнейших перспектив развития ГЧП, это необходимость выработки долгосрочных и предельно понятных правил игры».

По словам министра РФ Михаила Абызова, о государственно-частного партнерства две альтернативы: прямые государственные инвестиции и прямые частные инвестиции. Инфраструктура, создаваемая за государственные средства, как правило, бесплатная, тогда как частная инфраструктура дает обременение для ее пользователей в виде платы за пользование. При этом развивать инфраструктуру исключительно за счет средств государства

невозможно в силу ограниченности ресурсов. Государственно-частное партнерство позволяет между этими двумя крайними вариантами найти средний.

Общепризнанным показателем инвестиционного климата в стране является количество «длинных» и объемных инвестиций в экономику. При этом долгосрочные и наиболее капиталоемкие инвестиции осуществляются в рамках инфраструктурных проектов, в том числе связанных с развитием коммунальной инфраструктуры. Недостаток подобных проектов в России объясняется как некоторыми объективными макроэкономическими причинами, так и неразвитостью институциональных инструментов государственно-частного партнерства. Устранить последний недостаток — посильная задача, над которой организаторы Форума уже ведут совместную работу.

В ближайшем будущем в России появится Федеральный закон «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации», проект которого уже внесен в Государственную думу РФ.

«Российские коммунальные системы» (РКС) — крупнейшая частная компания, работающая в коммунальной сфере. РКС были созданы 29 мая 2003 года. Уставный капитал — 4 млрд руб. Основной акционер — ГК «Ренова». Дочерние и управляемые компании РКС работают в 9 субъектах РФ: Пермском крае, Амурской, Владимирской, Кировской, Самарской, Тамбовской, Ульяновской областях, в Республике Бурятия и Республике Карелия. Годовой объем оказываемых услуг с учетом контролируемых бизнесов — 37 млрд руб. Численность сотрудников — 17 тыс. человек. Объем реализованной инвестиционной программы — около 16 млрд руб.

## Композитная композиция

Дмитрий Rogozin посетил предприятие холдинга «РТ-Химкомпозит»

Холдинг «РТ-Химкомпозит» представил производство изделий из композиционных материалов, стекла и керамики заместителю Председателя Правительства РФ Дмитрию Rogozinu. В составе делегации также были полномочный представитель Президента РФ в Центральном федеральном округе Александр Беглов, заместитель министра промышленности и торговли Юрий Слюсарь и губернатор Калужской области Анатолий Артамонов.

В рамках делового визита в Калужскую область делегация во главе с Д. Rogozin посетил обнинское предприятие «Технология», входящее в холдинг «РТ-Химкомпозит». Делегации были продемонстрированы как готовые изделия, составляющие основу изобретения, так и производственные

участки. Также были представлены все этапы процесса изготовления агрегатов из композиционных материалов: от автоматической выкладки препрега до загрузки изделия для формования в автоклавы.

По мнению руководства «РТ-Химкомпозита», посещение обнинского предприятия позволило наглядно представить гостям широчайшую степень внедрения автоматизации и высокий уровень компетенций холдинга.

Руководство холдинга приняло участие в прошедшем в Калуге заседании, посвященном вопросам готовности оборонных организаций к выполнению программы вооружения на период до 2016 года. Обсуждались вопросы модернизации ОПК, обновления производственных мощностей, организации современных рабочих мест и подготовки высококвалифицированных кадров для отрасли. Кроме того, предложено рассмотреть



возможность использования мощностей оборонно-промышленных предприятий для выпуска гражданской продукции высокого качества.

ГНЦ РФ ОАО «ОНПП Технология» — предприятие, входящее в состав холдинга «РТ-Химкомпозит», занимающееся проведением научных прикладных исследований и инноваци-

онных разработок в области создания новых материалов, уникальных конструкций, технологий и серийного производства наукоемкой продукции из полимерных композитов, керамических и стеклообразных материалов для космоса, авиации, наземного и водного транспорта, энергетики и многих других отраслей промышленности.

**МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА**

# СТАНКОСТРОЕНИЕ

**14-17 октября 2014** Крокус Экспо, Москва

При поддержке: МИНПРОМТОРГА России, Торгово-промышленной Палаты Российской Федерации, Московской торгово-промышленной палаты, Союза машиностроителей России

**Тематика выставки:**  
 Металлообрабатывающие станки, кузнечно-прессовое оборудование, инструмент, автоматические линии, робототехника, комплектующие изделия, литейное производство, сварочное оборудование, обработка листового металла, лазерные технологии, измерительные приборы, программное обеспечение, деревообрабатывающее оборудование

**СОВЕРШЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ**

Организатор выставки: ООО «Райт Солюшн»

+7 (495) 988-27-68  
 info@stankoexpo.com  
 www.stankoexpo.com

Генеральный информационный спонсор: СТАВОЧНЫЙ ЦАРК



## СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

## Новая Москва

«Россети» презентовали сервисы для потребителей



На прошлой неделе ОАО «МОЭСК» (дочерняя компания ОАО «Россети») организовало презентацию работы нового Центра обслуживания клиентов в городе Троицк. Это первый ЦОК компании на территории Новой Москвы. Его основная задача — сделать процесс подачи заявок на техприсоединение максимально удобным для заявителей, а энергетическую инфраструктуру ОАО «МОЭСК» — доступной для техприсоединения физических лиц и субъектов предпринимательства.

Учитывая актуальность и значимость центра для развития социальной и экономической инфраструктуры Новой Москвы, в мероприятии приняли участие первый заместитель руководителя Департамента топливно-энергетического хозяйства города Москвы Всеволод Плещивцев, префект Троицкого и Новомосковского административных округов (ТиНАО) столицы Дмитрий Набокин, руководитель

Московской энергетической дирекции Денис Стоякин, глава городского округа Троицк Владимир Дудочкин.

Актуальность организации Центра обслуживания клиентов для жителей Новой Москвы очень четко выразил префект ТиНАО Дмитрий Набокин: «До недавнего времени заказчик технологического присоединения из Троицкого или Новомосковского округов вынужден был ехать либо в Подольск, либо на территорию «старой Москвы», что создавало неудобство как для физических, так и для юридических лиц. Троицк же с точки зрения логистики более доступен для клиентов МОЭСК, так как является географическим центром новой территории столицы».

Заместитель генерального директора МОЭСК по технологическому присоединению и развитию услуг Александр Пятитогор рассказал, что работа нового Центра организована по принципу «одного окна». Здесь посетители могут подать заявку на технологическое

соединение, дополнительные услуги, а также получить справочную информацию, квалифицированную консультацию по данным вопросам. Для удобства клиентов ЦОК оснащен системой электронной очереди, монитором для показа рекламных роликов, информационными стендами, в помещении оборудован детский игровой уголок, продуман необходимый комплекс удобств для людей с ограниченными возможностями.

В рамках презентации присутствующим был продемонстрирован набор очных, заочных и интерактивных сервисов, которые использует компания в работе с заявителями. Так, особое внимание было обращено на возможность подать заявку на техприсоединение через портал компании. Компанией проделана значительная работа, чтобы услуга «Электронная заявка» стала привлекательной для клиентов: улучшен интерфейс, введена защита персональных данных, внедрена персонализация личного кабинета клиента. Как результат, только

с начала 2014 года удобным сервисом воспользовался каждый десятый заявитель.

Клиентам, которые ценят свое время и желают получить полный пакет услуг, МОЭСК предлагает подать заявку на доплатную платную услугу «Выполнение технических мероприятий со стороны клиента при осуществлении технологического присоединения к сетям ОАО «МОЭСК».

Примечательно, что во время презентации, несмотря на присутствие высоких гостей, ЦОК работал в своем обычном режиме, то есть принимал посетителей. В числе его клиентов оказалась представительница медицинского учреждения «Вороновская больница», уполномоченный получить для подписания договор на увеличение мощности лечебного учреждения с 10 до 60 кВт; собственник жилого дома в деревне Расторопово, заявивший о выполнении технических условий со своей стороны с целью осуществления технологического присоединения мощностью до 15 кВт; владелец фермерского хозяйства в деревне Кнутово, подававший первичную заявку на техприсоединение.

Александр Пятитогор особо отметил, что ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» продолжает оптимизировать процесс технологического присоединения к электрическим сетям. С 1 марта текущего года в компании стартовал пилотный проект «3 шага — 2 визита», благодаря которому присоединиться к электросетевой инфраструктуре можно за 90 дней, совершив всего два визита в клиентский офис.

По мнению первого заместителя руководителя Департамента топливно-энергетического хозяйства города Москвы Всеволода Плещивцева: «Подобные офисы максимально удобны для жителей Москвы и Подмоскovie, а сама энергетическая инфраструктура становится более

доступной для техприсоединения как физических лиц, так и предпринимателей. Технологическое присоединение до 150 кВт за 90 дней — это достаточно жесткие сроки для компании: нужно приложить много усилий, чтобы выполнить свои обязательства перед пользователями. Добавлю, что за последние два года «Московская объединенная электросетевая компания» заметно улучшила работу с клиентами в области техприсоединения, и результаты мы видим уже сегодня».

«Интенсивность современной жизни подталкивает сетевые компании к изменению своих внутренних процессов. Для каждого заказчика важно знать, в какие сроки и за какие средства он может осуществить техприсоединение к электрическим сетям. Услуги и сервисы, которые предоставляет МОЭСК, понятны для всех. Важно, чтобы о них знали и ими пользовались. То, что компания определила себе очень жесткие временные рамки технологического присоединения и повернулась лицом к клиенту — это важный шаг навстречу развитию новых округов и Москвы в целом», — подчеркнул Дмитрий Набокин.

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 млн 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 «Россетские сети» (ОАО «Россети»).

## Продолжение романа

Инвестиции GEA Farm Technologies



Компания GEA Farm Technologies, поставщик комплексных решений для молочного животноводства, продолжает инвестировать в развитие заводов, расположенных на территории Российской Федерации.

История производства в России началась еще в 2007 году, когда в Воронежской области компания начала успешно выпускать мощные средства и средства гигиены вымени. На сегодняшний день GEA Farm Technologies занимает значительную долю российского рынка, а также экспортирует порядка 25% продукции, производимой на заводе, в Украину, Беларусь и Казахстан. Руководство компании не останавливается на достигнутом и продолжает инвестировать средства в развитие производства. Совсем недавно для улучшения качества производимой продукции и расширения ассортимента, завод был оснащен новым технологическим оборудованием, соответствующим стандартам GEA: закуплены новые насосы, мешалки в емкости, бочки и др.

Вот уже более 5 лет компания GEA Farm Technologies производит в городе Коломне Московской области

оборудование для внутреннего оснащения животноводческих помещений: стойловые секции и упрощенные кормовые заборы, разделительные ограждения и калитки, опорные стойки, комплекты монтажных и крепежных изделий, элементы конструкций доильных залов, боксы для телят, поилки и многое другое.

Конкурентоспособная цена и стабильно высокое качество готовой продукции — главные стратегические преимущества компании GEA Farm Technologies. На заводе в Коломне, где производится стойловое оборудование, введен строгий контроль. Согласно технологическим требованиям, в первую очередь изделие придает нужный профиль и, только после этого, производится оцинковка металла. Это позволяет увеличить срок службы стойловых секций на несколько лет, а также предотвращает появление ржавчи-

ны. Благодаря тому, что вся продукция производится на территории Российской Федерации, компания предлагает доступные и стабильные цены.

Если раньше все комплектующие, кормовые заборы и секции для стойловых мест надо было заказывать и доставлять из Германии, а это существенно увеличивало сроки доставки и стоимость, то сегодня, благодаря собственной производственной базе в г. Коломна, компания GEA Farm Technologies Рус поставляет своим клиентам продукцию лучшего качества, по лучшей цене и в максимально сжатые сроки.

Не так давно ассортимент продукции, производимой на заводе в г. Коломна, был расширен и сегодня клиенты могут приобрести секции для стойловых мест из металла горячей двухсторонней оцинковки, соответствующие мировым стандартам качества. В 2013 году компания наладила производство в России домиков для телят.

«Благодаря наличию собственного производства в России, наши клиенты получают качественную продукцию, соответствующую европейским стандартам, оперативно и по весьма умеренной цене. Продукцию, в которой воплощены технологии, разработанные на базе постоянно проводимых исследований и многолетнего опыта работы сотрудников компании по всему миру. У нас существуют внутренние стандарты GEA, еще более строгие и требовательные, чем ISO 9000. Эти стандарты внедрены на всех производственных площадках, расположенных в России. Уровень локализации нашей компании составляет 35% и, в ближайшем будущем, мы планируем его увеличить», — подводит итоги Бьерне Дрекслер, генеральный директор ООО «GEA Farm Technologies Рус».

## Двухэтажные экспрессы

Stadler завершил покраску первого кузова



Надежда Доржиева

Компания Stadler Rail Group успешно реализовала очередной важный этап в производстве поездов для «Аэроэкспресс», осуществив покраску первого кузова будущего двухэтажного вагона, произведенного и принятого экспертами в начале февраля. Новый кузов был покрашен в соответствии с фирменными цветами интермодального аэроэкспресса, позднее на него будет нанесен логотип «Аэроэкспресс» и добавятся другие элементы дизайна. Воспелствие кузовов станет моторным вагоном, за ним будут изготовлены остальные прицепные и головные вагоны первого поезда. Второй этап проекта был завершен в полном соответствии со сроками согласованного графика производства.

После окраски остальных сваренных кузовов последует окончательная сборка состава. Согласно плану производства, пер-

вые три поезда будут полностью собраны на заводе Stadler в Альтенрейне (Швейцария), специализирующемся на двухэтажных

составах. В скором времени завершится строительство нового завода Stadler в Минске, Беларусь, который присоединится к производству новых аэроэкспрессов с четвертого по счету поезда и будет отвечать за сварку, окраску, сборку и ввод в эксплуатацию поездов. В соответствии с действующим графиком, первый двухэтажный аэроэкспресс должен быть доставлен в Россию в октябре этого года, после чего он подвергнется испытаниям, со стороны уполномоченных органов, в том числе специальным испытаниям на пригодность эксплуатации в зимний период. Старт коммерческой эксплуатации первого поезда назначен на июнь 2015 года, а последний из партии, двадцать пятый, поезд, как ожидается, будет запущен в эксплуатацию в июне 2016 года.

Компания Stadler Rail Group стала стратегическим партнером «Аэроэкспресс» после участия и победы в международном тендере, объявленном в Москве в 2013 году. В мае прошлого года стороны подписали контракт на поставку 25 двухэтажных поездов модели KISS, 16 из которых будут в четырехвагонной составности и 9 — в шестивагонной. Общая сумма контракта составляет 685 млн евро, включая стоимость основного контракта и опциона (с НДС). Благодаря

вводу в эксплуатацию нового двухуровневого подвижного состава провозная емкость аэроэкспрессов возрастет на 30-40%.

Компания Stadler Rail Group — системный поставщик в области индивидуальных решений для производства железнодорожного транспорта. Заводы компании расположены на территории Швейцарии (Альтенрейне, Бунсанг, Винтертур, Биль), Германии (Берлин-Панков, Берлин-Хоэнзёнхаузен, Берлин-Райнхердорт, Фельтен), а также в Польше, Венгрии, Чехии, Италии, Австрии, Беларуси, Алжире и США. Штаб компании насчитывает около 6000 человек, 3000 из которых работают в Швейцарии. Наиболее известные модели в линейке Stadler Rail Group

«Аэроэкспресс» — динамично развивающаяся компания-оператор, осуществляющая интермодальные и пригородные пассажирские перевозки в соответствии с лицензией Министерства транспорта Российской Федерации. ООО «Аэроэкспресс» обеспечивает железнодорожное сообщение между столицей и аэропортами Московского авиационного узла (Внуково, Домодедово и Шереметьево), а также городом Лобня. 20 июля 2012 г. состоялся запуск аэроэкспрессов во Владивостоке между центральным железнодорожным вокзалом и новым аэропортом Кневиши. С 22 мая 2013 года аэроэкспрессы начали курсировать в столице XXVII Всемирной летней Универсиады 2013 года — Казани. В 2013 году услугами ООО «Аэроэкспресс» воспользовалось рекордное за историю компании количество пассажиров — 20,1 млн человек. Из них, 16,8 млн пассажиров было перевезено в аэропорты Москвы, что на 13,2% превышает аналогичный показатель за 2012 год. Доля компании на рынке интермодальных перевозок по итогам 2013 года составила 23,83%.

в железнодорожном сегменте — сочлененные электропоезда GTW (575 единиц продано), рельсовые автобусы Regio-Shuttle RS1 (497 единиц продано), поезд FLIRT (944 единицы продано) и двухэтажные электропоезда KISS (171 единица продана), а в трамвайном сегменте — низкопольные трамваи Variobahn (320 единиц продано) и Tango (147 единиц продано). Еще одним пополнением на рынке пригородного сообщения стала модель Metro (2 + 34 проданные единицы). Кроме того, Stadler Rail Group производит поезда метрополитана, пассажирские вагоны и локомотивы, а также является ведущим в мире производителем подвижного состава для зубчатой железной дороги.

## Рекордная стойкость

Конвертеры ЕВРАЗ НТМК изумили и порадовали

Татьяна Казакова

В конвертерном цехе ЕВРАЗ НТМК достигнута рекордная стойкость конвертеров. Количество плавов в одном конвертере без остановки на капитальный ремонт футеровки возросло с 3,8 тыс. в 2010 году до 7,5 тыс. плавов в 2014. Это позволило увеличить продолжительность межремонтного периода, нарастить объемы производства стали, а также снизить ее себестоимость за счет сокращения удельных расходов огнеупоров и затрат на выполнение футеровки. Инвестиции компании в проект составили порядка 150 млн руб.

Чтобы выйти на рекордный уровень стойкости конвертеров, предприятие провело целый ряд испытаний футеровки и огнеупорной продукции различных отечественных и зарубежных производителей, из которых были выбраны наиболее качественные.

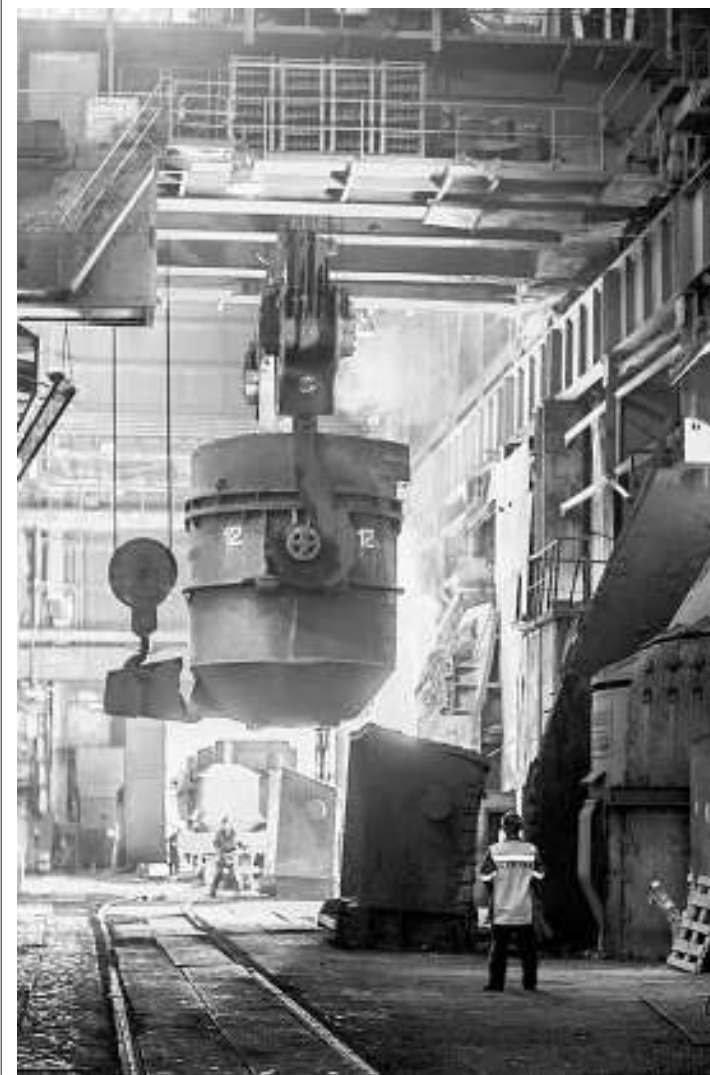
В ходе реализации проекта комбинат приобрел торкретную установку с роботом-манипулятором для быстрого ремонта футеровки. Современная автоматизированная установка при помощи робота-манипулятора подает торкрет-массу непосредственно в конвертер

и заполняет поврежденные участки.

Строительство нового азотопровода и подача азота высокого давления дало возможность в полной мере наносить на футеровку гарнисаж — твердый защитный слой, образующийся во время плавки шлака при помощи газа внутри конвертера. Защитный слой значительно продлевает срок службы футеровки.

Для проведения своевременных восстановительных процедур и предотвращения возможных аварий в конвертерном цехе начали использовать диагностический лазерный сканер. Регулярный мониторинг состояния футеровки позволяет исследовать фактическую толщину футеровки, выявлять ранее неизвестные зоны повышенного износа.

Сегодня конвертерный цех ЕВРАЗ НТМК оснащен современным оборудованием для выплавки стали. Цех имеет в своем составе конвертерное отделение с четырьмя 160-тонными конвертерами; участок внешней обработки стали, включающий в себя четыре установки «печь-ковш» и два циркуляционных вакууматора; отделение непрерывной разливки стали из четырех МНЛЗ. Работает установка десульфурации полупродукта, которая позволяет выпустить сталь с минимальным содержанием серы.



ЕВРАЗ является вертикально-интегрированной металлургической и горнодобывающей компанией с активами в России, Украине, Казахстане, США, Канаде, Чехии, Италии и Южной Африке. Компания входит в 20-ку крупнейших производителей стали в мире по объемам производства стали. В 2013 году ЕВРАЗ произвел 16,1 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 ЕВТДА — \$2012 млн. Консолидированная выручка ЕВРАЗ за первое полугодие 2013 года составила \$7362 млн, консолидированная ЕВТДА — \$939 млн.

## Территория бизнеса и жизни

МСП Банк выступил соорганизатором форума

МСП Банк (группа Внешэкономбанка) выступил соорганизатором финального этапа Форума «Бизнес-Успех 2013», прошедшего в Москве. Организаторами выступили общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» и Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы.

Одной из главных целей мероприятия является улучшение бизнес-климата в России, стимулирование предпринимательской бизнес-среды, развитие го-

ризонтальных связей между муниципалитетами, обмен опытом и трансляция успешных практик развития предпринимательства.

В мероприятии приняли участие Александр Бречалов — президент «Опоры России», Игорь Слюнев — министр регионального развития РФ, Наталья Ларионова — директор департамента развития МСП Минэкономразвития РФ, Ирина Макиева — заместитель председателя правления Внешэкономбанка, Олеся Теплоухова — заместитель председателя правления МСП Банка и другие. Тематика для дискуссий стала вопросы взаимоотношений малого бизнеса и муниципальных властей, а также

развитие инновационного предпринимательства в регионах.

«Развитие малых и средних предприятий — первоочередная задача регионов России, особенно со сложной социальной экономической обстановкой и моногородами, где малый и средний бизнес помогает решать проблемы занятости населения. Способствовать развитию таких МСП должны в первую очередь муниципальные власти, которые являются важными участниками инфраструктуры поддержки бизнеса — отменила член правления — заместитель председателя правления МСП Банка Олеся Теплоухова. — В этом плане предприни-

мательский форум «Территория бизнеса — территория жизни» — отличная площадка для налаживания прямого взаимодействия между региональными властями, институтами поддержки и самим бизнесом».

В заключение финального этапа конкурса «Бизнес-Успех 2013» состоялась торжественная церемония награждения лучших предпринимателей России. Олеся Теплоухова наградила лауреата в номинации «Лучший проект, профинансированный в рамках Программы финансовой поддержки МСП, реализуемой ОАО «МСП Банк» — компания ЗАО НИИ «ЭСТО» (г. Зеленоград).

С 2007 года компания ЗАО НИИ «ЭСТО» успешно осуществила ряд научно-исследовательских открытий, творчески разработав и успешно внедрив в производство опытные образцы лазерного технологического оборудования, высокоточных кинематических систем. Образцы технологического оборудования получили высокое признание на российских и международных выставках.

В настоящее время продолжают научные исследования и конструкторские разработки, создается полный цикл собственного производства разра-



# Russia Power и HydroVision Russia

## Модернизация, эффективность и инновации стали основными темами выставки и конференции

Алла Суворова

Новейшие технологические решения, десятки подписанных соглашений и множество дискуссий по ключевым вопросам развития отрасли в рамках традиционных и новых мероприятий конференции — таков итог трехдневной работы крупнейшей энергетической выставки России — XII Выставки и Конференции Russia Power и IV Выставки и Конференции HydroVision Russia. В мероприятиях, которые проходили в Москве, в Экспоцентре на Красной Пресне, с 4 по 6 марта 2014 года, приняли участие более 5300 экспертов из России, СНГ, США, Европы, Азии, Южной Америки и Африки, а большинство компаний, ставших участниками Выставки, заявили, что станут экспонентами и в следующем году. В 2015 году Russia Power вернется в Россию под новым именем, POWER-GEN RUSSIA, приняв наследие всемирно известных мероприятий POWER-GEN EUROPE и POWER-GEN INTERNATIONAL и сохраняя масштаб и традиции Russia Power.

Деловая программа мероприятий прошла по 3 направлениям: самые острые вопросы развития энергетики обсуждались в рамках совместного стратегического направления Russia Power 2014 и HydroVision Russia 2014, а новейшие технологии и решения — на отдельных технических сессиях по электротехнике и гидроэнергетике. В течение 3 дней в сессиях конференции приняли участие более 700 экспертов со всего мира. Для обсуждения модернизации, эффективности и инноваций было организовано большое количество мероприятий различных форматов: мастер-классы, круглые столы, панельные дискуссии. Направление конференции задали выступления 4 марта на открытом пленарном заседании «Современное состояние электроэнергетики. Взгляд в будущее» Александр Чуваев,



исполнительный вице-президент, корпорация Fortum, Александр Шваб, первый вице-президент Andritz Hydro, Леонид Чернигов, генеральный директор ООО «НПФ «Ракурс», и Хандо Суттер, региональный руководитель, Nord Pool Spot. Модератором дискуссии о возможных путях развития российского энергетического рынка в пореформенный период выступила Мария Строева, РБК ТВ.

Александр Чуваев, исполнительный вице-президент корпорации Fortum прокомментировал: «Что касается энергоэффективности, то реформа электроэнергетики стояла на трех ногах: одна нога опиралась на либерализацию оптового рынка, и правительство выполнило свое обещание, рынок заработал, стал более-менее прозрачным, вторая — это договор поставки мощности, который до настоящего времени выдерживается, третья — равновесность по газу для всех игроков рынка. То есть цена на газ должна была расти по доходности с европейской. Это не значит,

что у нас должна была быть цена на газ, как в Европе: при обеспечении равнодоходности цена на газ в России все равно была бы минимумом в два раза ниже».

В этом году посетители Russia Power и HydroVision Russia впервые получили возможность принять участие в уникальной образовательной Программе для руководящих работников, разработанной Международной ассоциацией корпоративного образования (МАКО) и одной из ведущих школ Европы — Высшей коммерческой школы Парижа (HEC Paris). Цель данной программы — рассказать какие компетенции необходимо развивать руководителям в период выхода гигантов энергетического сектора на глобальный рынок.

В заключительный день мероприятия участники конференции имели возможность поговорить с представителями генераторов, поставщиков и потребителей на стратегической сессии, модератором которой выступи-

ла Ирина Есипова, Генеральный директор, Центр развития коммуникаций ТЭК.

С 3 по 5 марта 2014 года POWER-GEN RUSSIA и HydroVision Russia соберут в Москве лучших специалистов энергетической отрасли для обмена опытом и идей по развитию индустрии.

Организатором Конференции и Выставки Russia Power является компания PennWell, мировой лидер в области предоставления комплексных информационных продуктов для бизнеса. Компания выпускает более 45 печатных и онлайн-изданий, организует свыше 60 конференций и выставок по всему миру, а также проводит исследования, создает и обновляет базы данных, обеспечивает обмен данными в реальном времени и предлагает другие информационные продукты. В своей деятельности PennWell ориентируется на мировые рынки стратегического значения. Организуемые компанией конференцией и выставки POWER-GEN являются наиболее значимыми мероприятиями в мировой энергетике. Каждый год в них участвуют более 50000 профессионалов энергетического сектора. Главный офис корпорации находится в г. Талса (США). Кроме того, PennWell имеет представительства во многих странах мира, среди которых Англия, Германия, Россия и Гонконг. Это позволяет компании предоставлять клиентам и партнерам услуги по-настоящему глобального масштаба.

**Елена Кулосова,**  
начальник отдела выставок  
и конференций, «Силловые машины»:

«Мы принимаем участие в данном мероприятии ежегодно, практически, начиная с первого её появления в России. Мы считаем выставку для нас очень полезной, и я предполагаю, что мы будем участвовать и в дальнейшем. Нам нравится, и конференция, где принимают участие наши технические специалисты, и выставка, в которой мы представляем нашу компанию».

**Кристина Галюк,**  
руководитель пресс-службы, «ТяжМаш»:

«В выставке Russia Power мы принимаем участие уже 6-ой раз, а в HydroVision Russia — впервые в этом году. Безусловно мы планируем и в следующем году стать участниками этих знаковых для отрасли мероприятий. Компания ТяжМаш является лидирующей в области машиностроения. Мы производим много гидротехнического и гидрометрического оборудования, также оборудование для теплоэлектростанций, не только в России, но и за рубежом, поэтому ТяжМаш является постоянным экспонентом выставки. Также в этой выставке ежегодно принимают участие наши партнеры и наши крупнейшие заказчики. Генеральный директор ТяжМаш Андрей Фёдорович Трифонов встретился с основными нашими партнерами для обсуждения дальнейшего сотрудничества».

**Элла Бурнацева,**  
руководитель направления коммуникаций,  
сектор энергетики, Siemens:

«Примерно около 10 лет мы принимаем участие в Russia Power, и эта выставка профильная для нашей компании, поэтому мы, конечно, будем принимать участие и в следующем году. Мы провели пресс-брифинг на нашем стенде, озвучили основные темы, которые интересуют журналистов. Для нас Russia Power — это возможность очередной раз заявить о себе, рассказать о своих новинках, а также осветить волнующие темы для журналистов и делегатов».

**Джан Пэн,**  
руководитель департамента по маркетингу,  
Mitsubishi Hitachi Power Systems:

«Во время выставки мы успели пообщаться с достаточно большим количеством наших потенциальных покупателей, представляю-

мы разных компаний, мы обменялись контактами и, думаю, непременно свяжемся для обсуждения дальнейшего сотрудничества».

**Светлана Богородская,**  
помощник генерального директора  
по организационному развитию,  
«ТММ-Энергобуд»:

«В этом году мы впервые принимаем участие в выставке Russia Power 2014. Это наша первая международная выставка, до этого мы выставились только в Украине. Выставка впечатлила нас своим масштабом. Мы надеемся, что эта выставка поможет нам найти новых партнеров и рассказать о себе. Наша компания уникальна для энергетической отрасли: мы выпускаем трубопроводы нового стандарта без продольных сварных швов, что позволяет их сгибать. Нам хотелось бы, чтобы это стало общим стандартом в энергетике. Мы активно продвигаем эту идею, и в частности, это является целью нашего участия в выставке. В следующем году мы планируем снова участвовать в выставке».

**Михаил Макаров,**  
менеджер по продажам оборудования для  
объектов энергетики, «КСБ»:

«Мы рады результатам, которых удалось достичь на выставке. Мы встретились с представителями не только генерирующих компаний, но и поставщиками комплектующих. Время, проведенное на выставке по праву можно назвать продуктивным. Хотелось отметить профессионализм организаторов выставки. В следующем году хотелось бы глубже затронуть тему модернизации уже существующих насосных установок, которые используются на гидро-, тепло- и электростанциях. Нам есть что предложить данным компаниям, поэтому хотелось бы узнать, насколько эта продукция востребована, и возможно обсудить эти вопросы в рамках отдельной конференции».

## 10000-ая ячейка КРУ

### Завод «Калининградгазавтоматика» выпустил юбилейную продукцию по лицензии Schneider Electric

Дочернее предприятие ОАО «Газпром автоматизация» — ООО Завод «Калининградгазавтоматика» выпустило 10000-ую ячейку КРУ серии MSet, производимую по лицензии Schneider Electric. Юбилейная ячейка дала старт году двадцатилетия сотрудничества между ОАО «Газпром автоматизация» и Schneider Electric, которое началось в 1994 году.

Комплексные распределительные устройства (ячейки КРУ) — один из самых известных продуктов ООО Завод «Калининградгазавтоматика», которое является одним из крупнейших предприятий Российской Федерации по производству электротехнического оборудования для нефтегазовой отрасли России и стран СНГ.

Производство первых ячеек КРУ серии MSet по лицензии Schneider Electric на ООО Завод «Калининградгазавтоматика» началось в 1997 году. А сотрудничество компаний началось еще раньше — в феврале 1994 года. При участии Schneider Electric за эти годы было модернизировано производство ООО Завод «Калининградгазавтоматика», переданы технологии Schneider Electric и лицензии на производство. Сегодня ОАО «Газпром автоматизация» на производственной базе ООО Завод «Калининградгазавтоматика» совместно с Schneider Electric производит ячейки «MSet», «NEXIMA» и распределительные щиты низкого на-

пряжения «Prisma» и «OKKEN». Данное оборудование устанавливается и успешно эксплуатируется на таких объектах, как «Голубой поток», «Южный поток», Заполярное ГНKM, Бованенковское НГKM, система газопроводов «Ямал-Европа», а также используется ведущими нефтегазовыми компаниями, среди которых: ОАО «Газпром», ОАО «Транснефть», ОАО «Сибур», ОАО «Лукойл» и другие.

В 2014 году совпали два важных события — выпуск юбилейной 10000-ой ячейки КРУ серии MSet и 20-летие сотрудничества ОАО «Газпром автоматизация» и Schneider Electric. В честь этих событий руководство ОАО «Газпром автоматизация» и представители Schneider Electric во главе с Исполнительным Вице-Президентом подразделения «Энергетика» Фредериком Аббелем планируют рабочий визит на ООО Завод «Калининградга-



завтоматика». В рамках встречи делегация посетит лицензионное производство электротехнического оборудования, будут обсуждены перспективные проекты, возможности расширения гаммы производимой продукции, а также перспективы дальнейшего развития сотрудничества между компаниями.

Отметим, что ОАО «Газпром автоматизация» — одна из ведущих компаний в области автоматизации технологических процессов предприятий газовой отрасли. Включает в себя 20 дочерних предприятий, среди которых научно-исследовательские и инженерно-технические подразделения, заводы, специализированные монтажно-наладочные фирмы и отраслевой метрологический центр.

ООО Завод «Калининградгазавтоматика» — дочерняя организация ОАО «Газпром автоматизация» — одно из крупнейших

предприятий Калининградской области с годовым оборотом более 1 млрд руб., специализирующееся на производстве комплектных распределительных установок, компактных трансформаторных подстанций, систем для обеспечения бесперебойного снабжения электроэнергией, блочно-модульных котельных, взрывозащищенного оборудования, узлов управления кранами, щитов и пультов автоматизации производственных процессов, шкафной продукции. Подробная информация — на официальном сайте организации

Компания Schneider Electric является мировым экспертом в управлении электроэнергией. Подразделение компании успешно работает более чем в 100 странах. Schneider Electric предлагает интегрированные энергоэффективные решения для энергетики и инфраструктуры, промышленных предприятий, объектов гражданского и жилищного строительства, а также центров обработки данных. Более 150000 сотрудников компании, оборот которой достиг в 2013 году 24 миллиарда евро, активно работают над тем, чтобы энергия стала безопасной, надежной и эффективной. ЗАО «Шнейдер Электрик» имеет коммерческие представительства в 31 городе России с головным офисом в Москве. Производственная база «Шнейдер Электрик» в России представлена 7-ю действующими заводами и 3-мя логистическими центрами. Имеется собственный Научно-технический центр.

## Мостовой расчет

### Туманы и морозы не помешают использовать энергию солнца

В Лондоне официально открыт самый большой в мире мост, оснащенный солнечными батареями. Здесь установлено 4400 панелей суммарной мощностью 1,1 МВт, что достаточно для обеспечения ж/д станции Блэкфрайерз (Лондон) электроэнергией на 50%.

Это знаковое событие, поскольку столица Англии славится частыми туманами. Однако использование солнечных батарей доказывает свою актуальность практически в любую погоду в разных уголках планеты.

«В России впервые это мероприятие озадачили в Сколково и доказали, на примере первого здания инновационного центра в средней полосе выработка энергии фотоэлектрическими модулями может превышать ожидаемые прогнозы в два раза. При использовании высокотехнологичного оборудования энергии «светила» хватает для снабжения крупных инфраструктурных объектов и не только», — отмечает Павел Федотов, менеджер по работе с ключевыми клиентами отдела силовой электроники компании «Данфосс» (ведущий мировой производитель энергоберегающего оборудования).

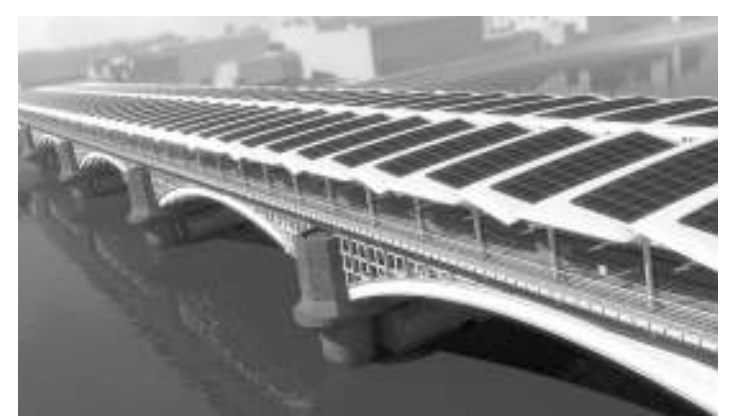
Один из самых показательных российских примеров — решение в городе Томске, где солнечная энергия обеспечивает аварийное освещение и декоративную подсветку здания Департамента природных ресурсов и охраны окружающей среды. Панели функционируют

и при минусовой температуре. Чтобы их не засыпал снег, модули установили под углом в 70 градусов.

Не менее яркий пример на юге страны — там на крыше ж/д вокзала в Анапе разместили около 560 солнечных модулей совокупной мощностью 70 киловатт. Такое оборудование обеспечивает здание электричеством примерно на 70%. За преобразование солнечной энергии в «привычное» электричество переменного тока отвечают инверторы Danfoss. «Это один из первых в России примеров практически полного перевода инфраструктурного объекта на альтернативный источник энергии. Расчетная окупаемость проекта составляет около 9 лет. Данный опыт показывает, что использование энергии солнца — и эффективно, и экономически обосновано», — добавляет Павел Федотов.

В Европе ведущие позиции по установленным солнечным станциям занимает Германия, далеко не самая солнечная страна Старого Света. Так, в конце 2011 года в Эгтебке (Германия) запущена электростанция мощностью 80 МВт и строится вторая на 102 МВт. Суммарной мощности двух объектов будет достаточно для обеспечения энергией более 100000 домов. Ключевым моментом работы подобных систем является преобразование получаемой энергии, которое в данном случае обеспечивается инверторами Danfoss.

Благодаря современному оборудованию энергия солнца



помогает решать потребности городов от экономики на производстве электроэнергии до защиты окружающей среды (в частности, установка солнечных батарей на вокзале в Лондоне сократит выбросы углекислого газа в атмосферу на 511 тонн в год).

Лидером по использованию излучения света по итогам прошлого года стал Китай. Общая мощность установленных солнечных панелей здесь составляет 12 гигаватт. Такие успехи связаны с повсеместным внедрением новейших техноло-

гий по энергосбережению и продвижению этих идей среди населения.

Новое тысячелетие ознаменовано глобальным осознанием в необходимости перехода на новые источники энергии, в этой связи всё больше стран заинтересовано в продвижении и развитии технологий по получению солнечной энергии. На сегодняшний день создаются и совершенствуются фотоэлектрические модули, увеличивается мощность инверторов для преобразования энергии и т.д., но это далеко не предел.

Компания «Данфосс» — ведущий мировой производитель энергоберегающего оборудования. Занимает лидирующие позиции на рынке тепловой автоматики, холодильного оборудования, приводной техники. На российском рынке тепловой автоматики доля «Данфосс» составляет 35%. В настоящее время у компании 22 представительства на территории России и Белорусии. Российское представительство компании «Данфосс» было образовано в 1993 году. На сегодняшний день на российском рынке представлена вся продукция, производимая концерном. В 2007 году в Истринском районе Московской области был открыт завод «Данфосс» площадью 11 тыс. кв. м. Общий объем инвестиций в новое производство составил 35 млн евро. Производственная мощность предприятия: 600 тыс. терморегуляторов и 100 тыс. шаровых кранов в год.

## Приоритеты развития

(Окончание, начало на стр. 1)

В рамках таких проектов развиваются генерирующие комплексы нового типа, объединяющие различные источники распределенной генерации и накопители электрической и тепловой энергии. В создании и отработке условий эксплуатации таких комплексов в составе энергосистем участвуют десятки энергетических, инженерно-научных и учебных центров. Проекты SmartGrids координируются властями структурами.

Зарубежом активно развивается стандартизация технических требований по вопросам интеграции источников распределенной генерации в энергосистему. Юрий Кучеров подчеркнул, что развитие распределенной генерации оказывает все большее воздействие на режи-

мы работы энергосистем и требует применения четких технических требований к работе таких генерирующих объектов в составе энергосистемы. Кроме того, расширение распределенной генерации влияет на функционал системных и сетевых операторов, формируя новые условия наблюдения энергообъектов и управления энергосистемами, а также, в случае с возобновляемыми источниками, — требование наличия больших резервов мощности для стабильной и непрерывной работы энергосистемы. В связи с этим в энергосистемах формируются новые объекты управления, такие как «виртуальные электростанции», «микрэнергосистемы», «мульти-микрэнергосистемы» и др.

Кроме того, Юрий Кучеров отметил, что, по данным

СИГРЭ, в ряде стран в последние годы назревает конфликт интересов между традиционной и распределенной генерацией на базе ВИЭ. Противоречия связаны с государственными дотированием возобновляемых источников энергии, что влияет на перераспределение доходов генерирующих и сетевых энергокомпаний.

Введение больших объемов малой генерации требует подготовки квалифицированных кадров для проектирования и эксплуатации таких энергообъектов. Представители Российского национального комитета СИГРЭ заявили о необходимости развития исследовательских и образовательных компетенций вузов в области малой энергетики в том числе с помощью механизма размещения научно-исследовательских

работ, разработанного РНК СИГРЭ в 2013 году.

По итогам работы круглого стола сформулирован ряд задач, которые предстоит решить научно-техническому сообществу в связи с развитием малой генерации в России. В их числе: ■ изучение мирового опыта моделирования и разработка собственных моделей первичных двигателей малой генерации (газо-поршневых, газотурбинных, парогазовых установок) и их систем управления;

■ исследование поведения установок малой генерации при возмущениях во внешней сети, определение способности оборудования оставаться в работе при таких возмущениях, а также определение требований к системам управления, повышающим устойчивость установок малой генерации;

■ исследование влияния малой генерации на статическую и динамическую устойчивость энергосистемы;

■ исследование способов применения новых технологий (накопители энергии, полупроводниковая техника, асинхронизированные синхронные генераторы, частотно-регулируемый привод и др.) для повышения устойчивости малой генерации;

■ исследование возможности автономной работы установок малой генерации и формирование требований к системам управления малой генерации для обеспечения такой работы;

Представитель России в исследовательском комитете СИГРЭ С6 «Системы распределения электроэнергии и распределенная генерация», передает технических наук, стар-

ший преподаватель кафедры «Автоматизированные электрические системы» УрФУ Павел Чусовитин ознакомил участников мероприятия с задачами и планом работы исследова-

тельского комитета С6 РНК СИГРЭ на 2014 год. Он отметил, что сформулированные по итогам круглого стола задачи будут включены в план работы исследовательского комитета.

Российский национальный комитет Международного Совета по большим электрическим системам высокого напряжения — СИГРЭ (Conseil International des Grands Réseaux Électriques — CIGRE) создан в 1991 году. Является правопреемником основанного в 1957 году Советского национального комитета СИГРЭ. РНК СИГРЭ объединяет свыше 500 индивидуальных и 50 коллективных членов, в числе которых энергетические компании, проектные организации, научно-исследовательские институты и вузы. Председателем РНК СИГРЭ с 2009 года является председатель правления ОАО «СО ЕЭС» Борис Аюев. Основной формой организации деятельности РНК СИГРЭ по проведению исследований, обмену опытом и научно-технической информацией в соответствии с заявленной основной целью СИГРЭ являются исследовательские комитеты. В РНК СИГРЭ постоянно действует 16 исследовательских комитетов, каждый из которых занимается конкретной технической проблемой. Комитеты, в свою очередь, состоят из рабочих и специальных групп. Руководство исследовательскими комитетами осуществляет Технический комитет РНК СИГРЭ. Открытое акционерное общество «Системный оператор Единой энергетической системы» — компания, осуществляющая оперативно-диспетчерское управление энергетическими объектами в составе ЕЭС России. К функциям ОАО «СО ЕЭС» также относятся обеспечение функционирования рынков электроэнергии и параллельной работы ЕЭС России с энергосистемами зарубежных стран, координация и мониторинг исполнения инвестиционных программ отрасли. Системный оператор осуществляет мониторинг технического состояния объектов энергетики и участвует в проведении расследования причин аварий, влияющих на системную надежность ЕЭС.



## СТРОИТЕЛЬСТВО И ЖКХ

## Конфликтное поле

Как говорится, на УК надейся, а сам не плошай

Даниил Борисов

Со дня вступления в действие Жилищного кодекса Российской Федерации (01.03.2005 г.) прошло уже более восьми лет. Однако за это время, вопреки ожиданиям и надеждам, количество конфликтов между гражданами и управляющими компаниями (УК), связанных с деятельностью последних, только растёт. Возможно, что изменения, внесенные в ЖК РФ Федеральным законом от 02.07.2013 № 185-ФЗ и вступившие в силу с 1 сентября 2013 года, окажут положительное влияние на ситуацию. Тем не менее, любой собственник жилья должен знать свои права и уметь их отстаивать.

В целом возникающие в жилом фонде проблемы можно разделить на три группы: технические, экономические и правовые. Разумеется, такая классификация условна — зачастую, проблема технического рода является причиной экономического конфликта, который, в свою очередь, может быть перенесён в правовую плоскость. Разрешение подобных комплексных ситуаций требует поэтапного устранения всех причин.

## И тепло, и экономно

Одной из самых распространённых проблем современного российского ЖКХ является нехватка тепла в домах в зимний период. Иногда это связано с авариями в теплосетях или недостатком их мощности, но чаще всего причина кроется в сверхнормативных утечках тепла в самих домах. Решив эту проблему, можно забыть о температурном дискомфорте.

Если не прекратить утечку тепла из помещений на улицу, то его всегда не будет хватать, и пенять на теплосеть в этом случае бесполезно. Поэтому сперва нужно проинспектировать состояние своего дома. Например, как показывает практика, до 30% всех теплопотерь в жилом фонде приходится на окна.

Очевидно, что раскошисшиеся старые деревянные окна — главная причина больших теплопотерь, — считает Лев Минуллин, директор по развитию компании PROPLEX (первого российского разработчика и крупнейшего производителя оконных ПВХ-систем по австрийским технологиям). — Следовательно, их нужно менять на новые современные пластиковые окна, которые имеют высокое термосопротивление, сравнимое с таковым для кирпичной стены метровой толщины. А так как существуют оконные системы с определенными характеристиками, адаптированными для разных климатических зон, то оптимизировать режим теплоснабжения можно вне зависимости от природно-климатических условий конкретного региона.

Менять окна в своих квартирах собственникам, конечно, нужно самостоятельно, а вот что касается подъездов, то здесь существуют различные варианты. Согласно действующему Жилищному кодексу, финансирование ремонта подъезда должно осуществляться за счет собственников жилья. Тем не менее, власти нередко берут на себя эти расходы, либо в ходе специальных мероприятий, как это происходит в Москве, либо в рамках реализации различных программ.

Так, в конце 2011 года в Петрозаводске началась разработка программы «1000 подъездов», цель которой — помочь жителям города благоустроить общие помещения в многоквартирных домах. По словам разработчиков, проект должен предусматривать не только косметический ремонт. Будет обозначена сумма затрат на каждый объект



и затем определен необходимый вид работ: замена окон, стояков, почтовых ящиков, приведение в надлежащий вид стыковых швов здания. Выбор конкретных мер будет сделан жителями на общем собрании.

С другой стороны, экономия тепла ведет к снижению расходов на отопление, а это значит, что у собственников высвобождаются средства, с помощью которых могут быть покрыты затраты на капремонт. Такую схему, например, предусматривает механизм энергосервисных контрактов, по которым ремонтные работы выполняются в счет будущей экономии.

Чтобы экономия была более ощутимой, помимо замены окон или утепления подъезда нужно еще и модернизировать систему отопления. В противном случае тепло будет подаваться в квартиры в прежнем объеме, просто теперь жильцам будет жарко, и они начнут открывать форточки, фактически отплавляя улицу за свой счет.

Что касается нового строительства, то здесь все чаще подходят к проблеме комплексно, применяя при возведении домов современные энергоэффективные решения. Например, проектом нового Владивостокского микрорайона «Снеговая падь», рассчитанного на 60 тыс. жителей, предусмотрено тотальное применение современного энергосберегающего оборудования. В основу системы теплоснабжения микрорайона положен ЦТП, на котором смонтированы четыре высокоэффективных теплообменника DANFOSS. Приборы отопления в каждой квартире каждого МКД снабжены автоматическими терморегуляторами, обеспечивающим поддержание заданной температуры. Во всех домах предусмотрена установка теплосберегающих окон на основе ПВХ-профиля PROPLEX.

Для экономии потребления электроэнергии в подъездах спроектирован монтаж диодных светильников со встроенными датчиками движения.

Мысли о необходимости капитального ремонта заставляют собственников задумываться об оптимизации своих коммунальных расходов. И вот здесь нередко возникают вопросы к управляющим компаниям. Возможно, львиная доля всех «околокоммунальных» конфликтов возникает на почве финансов. Рассмотрим некоторые из них, что наиболее часто упоминаются в судебных исках. Очевидно, что корни проблемы расходов на ОДН лежат, скорее, не в правовом, а в техническом поле. Для их решения необходимо требовать от управляющей компании применения современных инженерно-технических решений, обеспечивающих экономии всех коммунальных ресурсов: воды, тепла, электроэнергии. То есть того, о чем как раз шла речь в самом начале.

**Мысли о необходимости капитального ремонта заставляют собственников задумываться об оптимизации своих коммунальных расходов. И вот здесь нередко возникают вопросы к управляющим компаниям. Возможно, львиная доля всех «околокоммунальных» конфликтов возникает на почве финансов. Рассмотрим некоторые из них, что наиболее часто упоминаются в судебных исках. Очевидно, что корни проблемы расходов на ОДН лежат скорее не в правовом, а в техническом поле. Для их решения необходимо требовать от управляющей компании применения современных инженерно-технических решений, обеспечивающих экономии всех коммунальных ресурсов: воды, тепла, электроэнергии.**

## Правовые конфликты и их решение

Многие собственники сталкиваются с ситуациями, когда они фактически лишены возможности провести в своем доме какие-либо преобразования, поскольку любые решения попросту игнорируются УК. И тогда встает вопрос о ее смене, однако порой жителей на этом пути ждут «сюрпризы» в виде правовых споров между собственниками жилья и УК, которые могут быть связаны:

- с решением общего собрания собственников жилья в многоквартирном доме (МКД) о заключении договора управления;
- с правомочностью заключения этого договора;
- а также с содержанием этого договора.

Иногда в основе конфликтов лежит элементарная некомпетентность руководства или специалистов УК. Однако порой их причиной является желание собственников конкретного УК прибрать к рукам комму-

нальные платежи собственников путём «захвата» управления тем или иным МКД. Схема действий таких «коммунальных рейдеров» продумана и уже хорошо отработана. «Сначала фабрикуется протокол общего собрания МКД, на основании которого заключается «типовой» договор управления этим домом. Затем коммунальные платежи его жителей по различным схемам направляются в карман владельцев УК. Через некоторое время компания объявляется банкротом и всё начинается сначала. Расчёт здесь, как правило, делается на то, что, с одной стороны, «затурканные» жильцы, либо не выникнут в суть проблемы, либо просто не захотят связываться. С другой стороны, для реализации на практике процедуры, предписанной статьёй 46 ЖК РФ, требуется такая уйма средств, времени, сил и нервов, что эти расчёты зачастую оправдываются», — рассказывает Валерий Бобков, житель Нижнего Тагила, инженер на пенсии и активный борющийся с «коммунальным беспределом».

Некоторые признаки недобросовестности УК: УК любыми правдами и неправдами старается не допустить раскрытия информации, перечисленной в Постановлении правительства РФ № 731 от 23 сентября 2010 года; отсутствие протоколов собрания жильцов, отсутствие подписей под протоколами, нарушения в оформлении документации, подделка подписей и пр.; «неконкретный» договор, предлагаемый к заключению с владельцами жилых помещений в МКД. Весьма показательно, если в договоре не точно указаны состав, объём и стоимость всех услуг и работ, которые предлагаются управляющей компанией, или не чётко прописана ответственность за неисполнение компанией его положений

и порядок, в котором это неисполнение будет признаваться, а также какие меры для компании оно повлечет.

Если вы обнаружили признаки недобросовестности УК, то ниже предлагается алгоритм юридических действий для устранения её от денежного потока.

1. Сбор документов. В результате должно накопиться достаточно документов, которые собственник жилья сможет предъявить в суде (на втором этапе). Нужно подготовить две группы бумаг:

- претензии к управляющей компании по каждому случаю невыполнения ею обязанностей. Причем не тех, которые записаны в «типовом» договоре, а тех, которые предусмотрены жилищным законодательством. В каждой такой претензии должен содержаться отказ оплачивать не оказанную услугу или не выполненные работы.
- акты и экспертные заключения, подтверждающие факт того, что та или иная услуга не оказана, а работы не выполнены (для убедительности).

«В простых случаях, когда недолетки очевидны и видны невооруженным глазом, акт можно составить самостоятельно, — объясняет Валерий Бобков. — Главное, чтобы он был подписан не менее чем тремя жильцами, согласными в дальнейшем выступать в суде в качестве свидетелей и количество его экземпляров было выполнено из расчёта по одному экземпляру для каждого члена комиссии и один для управляющей компании». В более сложных случаях, придётся обращаться в специализированные организации, которые вправе проводить строительную экспертизу и выдавать заключения по её итогам. Что, опять-таки, требует довольно существенных затрат, начиная от 3000 руб., которые, вероятно, если и удастся вернуть через суд, то очень не скоро.

2. Переговоры с соседями. Необходимо получить согласие у нескольких других метровладельцев в МКД на приглашение их в качестве свидетелей в судебное заседание. Их задачей в нём будет, например, подтвердить факт подделки подписей в протоколах решения общего собрания и (или) договоре управления домом.

3. Составление искового заявления мировому судье. Предметом для иска служит признание собрания собственников жилья не проведённым, а протокола голосования на нём и договора управления МКД — юридически ничтожными. Для этого суду будет достаточно любых неточностей в процедуре «проведения» фиктивного собрания и оформления документации, а также свидетельских показаний о подделке подписей в ней и договоре. Как показывает практика, их фальсификацией обычно занимаются люди, обладающие недостаточной квалификацией, и допускающие огромное количество ляпов. Поэтому главная задача — обнаружить подлог и зафиксировать его, чтобы испробовать задним числом было невозможно.

4. Проведение реального собрания собственников квадратных метров. Количество проблем на этом этапе может просто зашкаливать. Чтобы описать их все — нужно издавать отдельную монографию. Поэтому здесь мы ограничимся только краткой рекомендацией — следует изначально взять курс на проведение общего собрания в заочной форме (его порядок четко расписан в ст.ст. 45–47 ЖК РФ).

Как говорили древние греки — «не боги горшки обжигают». При должном упорстве собственникам жилья вполне по силам и отстоять свои права на управление недвижимым имуществом, и провести капитальный ремонт, и даже найти на это деньги.

## Отопление и водоснабжение

Компания Ariston Thermo познакомила Кубань с передовыми технологиями

Екатерина Демченко

В Краснодаре прошла строительно-архитектурная выставка YugBuild. Приняла в ней участие и компания Ariston Thermo Group. На стенде были представлены как последние разработки, так и известные пользователи устройства. Посе-

тители детально ознакомились с новыми проточными газовыми водонагревателями Fast Evo, обновленной линейкой конденсационных котлов Genus Premium серии EVO, стильным водонагревателем Velis Inox QH и другими решениями для бесперебойного отопления и водоснабжения.

Одним из самых интересных для кубанцев экспонатов стала линейка газовых колонок Fast Evo. По данным Федеральной службы государственной статистики, на конец 2012 года 79% общей площади Краснодарского края газифицировано, и только на 63% есть горячее водоснабжение. Поэтому неудивительно, что многие жители региона отдают предпочтение подобным решениям. Однако с обычной колонкой потребитель не может быть до конца уверен, что температура воды будет стабильной в силу постоянного изменения протока и давления в водопроводе. Совсем иначе обстоит дело с Fast Evo: достаточно задать желаемую степень нагрева, а прибор станет самостоятельно подстраивать свою мощность для поддержания стабильной температуры.

Помимо обновленных технических параметров, сюрпризом для гостей экспозиции стал и дизайн серии. Эргономичный современный корпус моделей с индексом «С» в названии оснащен ЖК-дисплеем, а модификация с маркировкой «В» — удобным поворотным регулятором. Кроме того, они различаются и способом розжига: «С» — от электрической сети, «В» — от пары батареек.

Еще один экспонат с примечательным дизайном — элек-

трический водонагреватель Velis Inox QH. Его внешний вид разработал Умберто Палермо — всемирно известный автор концепций спорткаров. Со спортивным автомобилем устройство роднит не только обтекаемая форма корпуса под металл, но и способность к быстрому разгону. Он готовит воду для первого душа всего за 30 минут! Происходит это за счет дополнительного нагревательного элемента в одном из баков. Удобно и то, что независимо от объема прибор имеет глубину всего 27 см и подойдет для установки даже в небольших помещениях.

При разработке и производстве продукции Ariston Thermo Group стремятся к оптимальному сочетанию комфорта, энергоэффективности и заботы об окружающей среде. На российском рынке компания представлена с 1995 года. Ariston Thermo Group производит полный спектр оборудования для отопления и горячего водоснабжения: водонагреватели, газовые котлы, солнечные коллекторы и комплектующие. С 2005 года в г. Всеволожск Ленинградской области работает завод Ariston Thermo Group по производству накопительных водонагревателей — самое современное предприятие группы. В Европе холдингу Ariston Thermo Group принадлежат такие известные бренды: Ariston, Rendamax, Elco, Ecoflame, Cuenod, Thermowatt, Chaffoteaux. Российское представительство группы Ariston Thermo Group — ООО «Аристон Термо Рус» — предлагает на Российском рынке продукцию Ariston, Rendamax, Elco, Ecoflame.

Общий оборот Ariston Thermo Group в 2012 году составил 1320 млн евро, показав прирост на 5,3%, по сравнению с 2011 г. В 2012 г. на 19 предприятий компании, расположенных в 10 странах, было выпущено 6,9 млн единиц продукции. В Ariston Thermo Group работает 6700 сотрудников; группа владеет 42 компаниями и 6 представительствами в 30 странах, а ее дистрибьюторская сеть охватывает свыше 150 стран.

«Большое количество солнечных дней и плюсовая среднегодовая температура открывают перед жителями нашего края широкие возможности для использования бесплатных ресурсов природы. Представьте, сколько можно сэкономить на дорогих энергоносителях, — рассказывает Андрей Баташан, директор подразделения «Ю» компании Ariston Thermo Rus. — На выставке мы представили водонагреватель с тепловым насосом NUOS, который берет тепло из окружающей среды и передает его воде, а также солнечный коллектор Kairos XP2.5-IV. Последний «питается» от солнечной энергии».

## Презентация на MIPIM 2014

В Подмосковье построят «космический» ландшафтный парк

Мария Киреева

На международной выставке MIPIM 2014 компания «Эталон-Инвест» (входит в Etalon Group) представила концепцию ландшафтного парка, который будет построено в Красногорске на участке, примыкающем к жилому микрорайону «Изумрудные холмы».

Парк будет состоять из нескольких тематических зон. Западная часть парка — это территория детского активного отдыха с лесным городком и площадкой для проведения мероприятий. Центральная часть, с выходом в лес к реке, предполагает размеренный досуг. Здесь будут проложены прогулочные дорожки, построены видовые террасы. Северо-восток парка — зона спорта, включающая горнолыжный комплекс с подъемником, велотрассу, каток, кафе и рестораны. Проект также предполагает организацию подземной зоны, прогулочных и велосипедных дорожек в лесу.

Единое стилистическое решение парка основано на теме космонавтики. Связующей нитью композиционного ансамбля станет Аллея Космонавтов, располагающаяся в центре жилого микрорайона «Изумрудные холмы». На Аллее планируется устроить экспозицию, отражающую эпохальные события в освоении космоса, ее кульминацией станет инсталляция «Космос будущего». Разделять временные периоды будут футуристические арки, перетекающие в длинные лавочки.

«Идея построить в «Изумрудных холмах» Аллею Космонавтов принадлежит летчику-космонавту Алексею Архиповичу Леонову. Мы решили ее развить, реализовав в той же концепции спортивно-развлекательный ландшафтный

парк. Отдыхать в парке можно будет круглый год, здесь найдется занятие для посетителей всех возрастов», — прокомментировал генеральный директор «Эталон-Инвест» Даниил Селедчик.

Общая площадь ландшафтного ансамбля — около 30 га. В настоящее время ведется разработка проекта, открытие парка запланировано на 2018 год.

Жилой микрорайон «Изумрудные холмы» — самый масштабный проект компании «Эталон-Инвест» — строится в Красногорске, в 9 км от МКАД по Волоколамскому шоссе. В состав комплексной застройки входят 20 многоквартирных жилых корпусов разной этажности, 7 детских садов, 5 школ, медицинский центр, спортивно-развлекательный комплекс, подземные и наземные паркинги, коммерческая недвижимость. В общей сложности на участке 80 га будет построено более 1 млн кв. м недвижимости.

Управляющая компания «Эталон-Инвест» основана в 2006 году и входит в состав Etalon Group (основная дочерняя компания в Санкт-Петербурге — Лен-СпецСМУ). «Эталон-Инвест» представляет интересы Etalon Group в Московском регионе и реализует крупные инвестиционные проекты 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 строящийся ЖК «Эталон-Сити» в Москве, а также ряд проектируемых объектов жилой недвижимости в столице. В 2011 году Etalon Group успешно осуществила первичное публичное предложение (ИПО) глобальных депозитарных расписок (GDR) и листинг на Лондонской фондовой бирже.





# МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

## Itella в России

Итоги 2013 года и стратегия развития



В Москве в конференц-центре отеля Swissotel Красные Холмы состоялась отчетная пресс-конференция компании Itella в России. На мероприятии выступили генеральный директор Itella в России Николай Воинов и директор по развитию Itella в России Елена Печникова. Подводя итоги уходящего года, Николай Воинов подчеркнул, что ключевыми событиями стало выделение России в отдельный регион бизнеса Itella Group, интенсивное региональное развитие бизнеса Itella, а также открытие представительств в Новороссийске и запуск новой стратегии развития.

По итогам 2013 года рост выручки компании составил 10%; 6,2% — в сегменте контрактной логистики, 12,4% — в сегменте автоперевозок, 46,9% показало подразделение авиа-, железнодорожных и морских перевозок. 76% выручки компании занимает доля контрактной логистики, 16% — доля автомобильных, 9% — авиа-, железнодорожных и морских перевозок. В 2012 году эти показатели составляли 78%, 15% и 6% соответственно. Николай Воинов подчеркнул, что у Itella в Рос-

си есть огромный потенциал в сфере транспортной логистики. «Если в 2010 году доля транспортных услуг в общей выручке составляла 16%, то в 2013 году эта цифра возросла до 25%», — отметил он.

Согласно данным Евразийской ассоциации логистических операторов (EALA) за 2013 год, Itella занимает первую позицию в рейтинге логистических операторов по объему складских площадей (540758 кв. м) в РФ, располагая складами в Московском регионе, Ленин-

градской, Ростовской, Новосибирской, Свердловской, Самарской областях и Приморском крае. При этом компания является лидером в Московском регионе, Ростовской области и в Приморском крае. В 2013 году был запущен ряд значимых региональных проектов: посадка P&G в Новосибирске, Mondelez (Kraft Foods Rus) в Ростове-на-Дону и КУВВо Владивостоке. Это позволило Itella в России существенно повысить заполняемость складов, которая на сегодняшний день составляет 85-95% — в Москве и рекордные 79% — в регионах.

На сегодняшний день Itella в России является лидером в таких сегментах рынка, как фармацевтика, бытовая электроника, аудио- и видеотехника, бытовая химия, средства гигиены, косметика и парфюмерия. В 2014 году компания

планирует развивать направления Fashion и Automotive.

Одна из стратегических задач Itella в России — выход на рынок логистических услуг для компаний электронной торговли. К 2020 году Itella планирует войти в тройку крупнейших операторов, работающих в сегменте e-commerce.

«Россия — растущий перспективный рынок логистических услуг. И мы намерены усиливать свои позиции на нем», — подчеркнул Николай Воинов. — Так, к 2020 году компания планирует удвоить выручку, инвестировать в складские мощности и сферу дистрибуции». Как отметила Елена Печникова, речь идет как о прямых инвестициях в новые складские комплексы и оборудование для них, в частичную замену автопарка, так и о социальных, направленных на повышение уровня условий труда.

Itella Corporation — международная сервисная компания, принадлежащая правительству Финляндии. Головной офис расположен в Хельсинки. Основной группы компаний Itella (Itella Group) стала почтовая служба, которая была учреждена в Финляндии в 1638 году. Направление Itella Logistics представлено в 8 европейских странах: Финляндия, Россия, Швеция, Норвегия, Дания, Литва, Латвия и Эстония.

Itella в России — логистический провайдер, предоставляющий клиентам полный комплекс логистических услуг, включая складские и транспортные услуги. Общая площадь складов — 560000 кв. м (430000 кв. м — терминалы в Московской области; 130000 кв. м — в регионах России). В число крупнейших клиентов Itella в России входят Procter&Gamble, Mondelez (Kraft Foods), Diageo, Cannon, «М.Видео», Coca-Cola, GM, IKEA, Pfizer, Stockmann, Scania, Sony, «М.Видео», Philips и др.

Itella — приоритетный выбор в сфере почтовых и логистических услуг, а также в области существования услуг компаниям, специализирующимся на электронной коммерции. Компания работает для клиентов в 11 странах мира. В 2013 году товарооборот составил 1976,8 млн евро.

## Россия + Швейцария

Торжественный прием в честь 200-летия дипломатических отношений

В рамках официального визита председателя Совета кантонов федерального собрания Швейцарии, сопредседателя парламентской «группы дружбы» Филиппо Ломбарди в Россию в резиденции Посольства Швейцарии в России состоялся торжественный прием в честь 200-летия установления дипломатических отношений между двумя государствами.



Приветствуя гостей, господин Ломбарди подчеркнул, что прошедшие 200 лет — это «богатая история». В течение всего этого времени Россия и Швейцария неизменно проявляли интерес друг к другу, а проведенные в последние годы государственные и официальные визиты создали условия для успешного развития партнерских российско-швейцарских отношений. Особую роль в этом процессе Филиппо Ломбарди отдал «группе дружбы» в российском парламенте под руководством первого заместителя думского Комитета по промышленности, первого вице-президента СоюзМаш России Владимира Гутенева. Под его кураторством депутатская группа перестроила и активизировала свою деятельность, вдвое увеличив состав участников. «На будущее у нас запланирована совместная работа по ряду проектов, направленных на развитие экономических, культурных связей между нашими странами, а также взаимодействие между предпринимателями и промышленниками», — отметил господин Ломбарди.

Владимир Гутенев, в свою очередь, подчеркнул, что добиться положительных результатов в работе группы удалось благодаря активному содействию Международного департамента Государственной Думы РФ, МИДа, Посольства Швейцарии в России и профессиональных и отраслевых объединений, которые динамично и продуктивно участвуют в становлении взаимоотношений между двумя странами.

Союз машиностроителей России уже рекомендовал себя активным участником в российско-швейцарском диалоге, выступил соорганизатором Первого Международного форума по инновациям «Вызовы инновации в современной России и Швейцарии» в 2013 году. Мероприятие, прошедшее в учебном центре Rolex Learning Center Лозаннского политехнического института, показало свою успешность. Об этом свидетельствуют совместные бизнес-проекты в области станкостроения, научные исследования, образовательные программы, которые теперь реализуются в российских регионах. Первый форум способствовал и становлению межрегиональных и межкантональных отношений, ряд из которых уже завершили подписание договоров о совместной деятельности, сотрудничестве и дружбе. Одним из итогов мероприятия в Лозанне стало решение о проведении серии постоянных двусторонних форумов. В 2014 году представители бизнеса, промышленности, науки, образования, медицины будут принимать Россия. Владимир Гутенев рассказал, что Второй Международный форум по инновациям не станет менять заданных направлений и основное внимание будет уделено развитию энергосберегающих технологий, биотехнологиям, высоким технологиям в машиностроении и вопросам подготовки кадров.

Председатель Совета кантонов федерального собрания Швейцарии, сопредседатель парламентской «группы дружбы» Филиппо Ломбарди в преддверии второго Международного форума заявил, что своей основной задачей на ближайшее время считает привлечение швейцарских предпринимателей, представителей образовательных центров и органов власти к участию в форуме для наращивания его потенциала. «Я думаю, что успех взаимодействия зависит от того, насколько качественно мы сможем мобилизовать с нашей стороны Министерство экономики, науки и образования, а также швейцарских предпринимателей. В итоге новые идеи не заставят себя ждать», — заверил парламентарий.

«Юбилейный год должен стать прорывным не только по объемам экономических отношений, но и количеству культурных и образовательных проектов. Главное, чтобы та высокая планка, которую в 2013 году задали российские и швейцарские партнеры, сохранилась в качестве базы для последующих лет», — подчеркнул первый зампреда думского Комитета по промышленности, первый вице-президент СоюзМаш России Владимир Гутенев, который выразил уверенность, в рамках предстоящего инновационного форума ряду российских компаний удастся удивить швейцарских бизнесменов своими новыми разработками.

«Предполагаю, что будет подписан целый ряд контрактов, которые позволят в рамках производственной кооперации использовать высокий потенциал швейцарских финансовых институтов, способность организовывать эффективное серийное производство сложной высокотехнологичной продукции и инновационные достижения российских компаний, входящих в структуру Госкорпорации «Ростех», — резюмировал Владимир Гутенев.

Пресс-служба  
Союза машиностроителей России

## Intralogistics Europe 2014

Аллен Банё: «Достигнутый успех подтверждает адекватное позиционирование салона»

В апреле пройдет очередная международная выставка Intralogistics Europe 2014. Как ответ на требование рынка, главная задача салона — показать особую роль подъемно-транспортного оборудования и автоматизированных систем для сортировки, рационализации и оптимизации потоков продукции и системы распределения. За месяц до салона на вопросы о его особенностях отвечает Аллен Банё — директор сектора Транспорт и Логистика Reed Exhibitions.



— Господин Банё, как вы оцениваете интерес к салону Intralogistics 2014, изменились ли показатели по сравнению с ноябрем?

— Интерес усилился и расширился. Ранее, анализируя бронирование и другие индикаторы, характеризующие интерес к салону Intralogistics, можно было говорить об увеличении количества участников на 15%. Сейчас эта доля превышает 30%, значительно превосходя границу в 150 экспонентов. Выставочная площадь, в свою очередь, была увеличена до 10000 кв. м. Достигнутый успех подтверждает адекватное позиционирование салона складского оборудования и автоматизированных систем.

— Как распределяется этот рост между тремя секторами салона?

— Увеличение количества участников было отмечено во всех трех секторах с заметным присутствием лидеров каждой из областей, представленных на Intralogistics: производители грузовых тележек, подъемно-транспортного оборудования, аппаратов для автоматизации и крепления на стеллажах, также участники, предлагающие решения по хранению и упаковке. Среди последних подтвердили свое присутствие многие компании, специализирующиеся на строительстве складских помещений и производстве мебели для дверей.

Также наблюдается большая доля универсальных участников, предлагающих продукцию и решения для двух, а то и всех трех секторов. Для этих предприятий салон Intralogistics стал местом встречи профессионалов, где успешно презентуются инновации, продукция и услуги. Как ответ на требование рынка, главная задача салона: показать особую роль подъемно-транспортного оборудования и автоматизированных систем для сортировки, рационализации и оптимизации потоков запасов, продукции и системы распределения.

— Что вы можете сказать о будущих посетителях салона на основании данных Reed Exhibitions?

— В преддверии салона Reed старается выделить потенциальных заказчиков на основании списка участников прошлого года,

наших баз данных по руководителям (лицам, принимающим решения), консультантам, покупателям логистических услуг и экспонентам, прошедшим предварительную регистрацию. По нашим данным, большинство посетителей салона проявляют интерес именно к секторам подъемно-транспортного оборудования и автоматизированных систем. Более 30% проектов касаются модернизации или полной замены оборудования на месте. Представленные проекты опираются на уже утвержденные инвестиционные планы. На салоне Intralogistics подбираются поставщики, готовые их реализовать.

— Какие меры вы предпринимаете для сближения спроса и предложения, представленного на салоне?

— Работа с экспонентами ведется на нескольких уровнях. Во время предварительной регистрации посетитель направляется, в первую очередь, к поставщикам, чьи предложения соответствуют его запросам по части подъемно-транспортного оборудования и автоматизированных систем. На втором уровне

подключаются наши команды для наилучшего определения проекта посетителя. Затем он связывается с выбранными экспонентами. Эта встреча происходит сразу или организуется с помощью Reed во время салона. Кроме того, Reed обеспечивает поддержку этой связи в течение всего года. Ко всему прочему, в распоряжение посетителей предоставляется специальная площадка «Зона проектов», предназначенная для презентации проектов и встреч с экспертами по интересующим вопросам.

— Как вы можете охарактеризовать представленные проекты?

— Они все — разного масштаба и принадлежат в своем большинстве лидерам рынка. Представлены все секторы: сельское хозяйство, автопром, косметика, химия, продукты потребления, тяжелая промышленность, многоканальная дистрибуция, электронная торговля. Тепло встреченные экспонентами в прошлом году, проекты курируются руководителями самого высокого уровня, нацеленными на окупаемость и быструю прибыль от возросшей продуктивности. В этом плане многие проекты связаны с автоматизацией и основаны на снижении себестоимости.

— Какие основные мероприятия организуются в рамках выставки?

— Экспоненты и профессиональные посетители смогут принять участие в серии из двадцати конференций и тематических рабочих секций, организованных Оргкомитетом, в рамках которых будет происходить обмен опытом, обсуждаться инновации, последние тенденции и практические вопросы. Жан-Мишель Гарнери, вице-президент службы снабжения Vente.Privee.com и член Оргкомитета, возглавит пленарную конференцию «Автоматизация складских помещений. Возможности и пределы», одно из важнейших мероприятий форума. В последний день салона на церемонии «Трофей инноваций» будут вручены три приза — по одному на каждый сектор Intralogistics.



**ПЯТАЯ ЮБИЛЕЙНАЯ  
РОССИЙСКО-КАЗАХСТАНСКАЯ  
ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА  
ТРЕТИЙ АЛМАТИНСКИЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ  
EXPO-RUSSIA KAZAKHSTAN 2014**

**11-13 июня 2014 года**  
Республика Казахстан, г. Алматы  
RIXOS ALMATY

**III АЛМАТИНСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ**

Машиностроение  
Автомобильная промышленность  
Электрэнергетика и энергоэффективность  
Строительство и префектурирование  
Нефтехимическая и газовая промышленность  
Металлургия, новые технологии в металлургической промышленности  
Водное хозяйство  
Горнодобывающая промышленность  
Транспортная инфраструктура

**ОРГАНИЗАТОР:**  
ОАО «Зарубеж-Экспо»

**СООРГАНИЗАТОРЫ:**  
Торгово-промышленная Палата Российской Федерации  
Международная Ассоциация Фондов Мира (МАФМ)  
Торгово-промышленная Палата Республики Казахстан  
Торгово-промышленная Палата г. Алматы

**ПАТРОНАЖ:**  
Торгово-промышленная Палата РФ  
Совет руководителей Торгово-промышленных Палат государств-участников СНГ

**ПОДДЕРЖКА:**  
Министерства иностранных дел РФ, отраслевых Министерств РФ и отраслевых министерств и ведомств Республики Казахстан, Посольства и Торгового представительства РФ в Республике Казахстан

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:**  
RIXOS ALMATY  
Республика Казахстан, г. Алматы

**КОНТАКТЫ:**  
Москва, ул. Пречистенская, 10  
Тел.: +7 (495) 637-50-79, +7 (499) 766-99-17  
многоканальный номер: +7 (495) 721-32-36  
E-mail: info@zarubezhexpo.ru  
www.zarubezhexpo.ru  
www.exporf.ru

**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 № 77-19251 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 Зинювьев  
Сергей Курков  
**Руководитель коммерческой службы**  
Александр Лобачев

**Логистика**  
ЗАО «Истгалф-Трансавто»  
**Представитель в Северной Америке:** Виктория Яковлева (Банкувер, Канада); vki@telus.net  
Тел.: (1-604)-805-5979  
Распространяется по подписке, 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 юрлиц); по каталогу «Почта России» по индексам **10887** и **10888** (для юрлиц); через «ИнтерПочту».  
Подписка на электронную версию: rod@promweekly.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.promweekly.ru**  
doc@promweekly.ru, pe-gazeta@inbox.ru  
**Над номером работали:**  
А.Рыкова, А.Плеховская, А.Коптев, В.Тихомирнов, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Теперев.

**Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.**  
**Номер подписан 14.03.2014**  
Отпечатано в ОАО «Красная Звезда». 123007, г. Москва Хорошевское шоссе, 38. Тел.: (495) 941-28-62, 941-34-72, 941-31-62. E-mail: kr\_zvezda@mail.ru, www.redstarph.ru  
Номер заказа 1188  
Тираж 40 000 экз.