



В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Стандартизация в РФ

Новый закон окажет содействие

«Парнас» в Санкт-Петербурге

Открывается новая энергоподстанция ФСК ЕЭС

Энергия для новостроек

«МОЭСК»: столичные подключения

Все своё

Когда страна откажется от импорта

Новые санкции

Эскалация конфликта и последствия

СТРАТЕГИИ

4-5

Навстречу МАКС-2015

Интервью с Николаем Занегиным

Грамотный подход

Когда экономия может реально повредить

Рабочая группа

«Россети» и ГЭК Китая сотрудничают

Киловатты протребителям

Спрос на техприсоединение заметно вырос

Заявление «МОЭК»

Дело в отношении компании

Экологические проекты

СГК снижает возможный негатив

ДЕНЬ СТРОИТЕЛЯ

6-7

Праздник ЧЕТРА

Фестиваль лучшей спецтехники

Master S 400/500

Надежная новинка от Kemptri

Технологии и практики

Строительные решения для спорта

ПОДРОБНОСТИ

8

Десятитысячный

ТВСЗ выпустил юбилейный вагон

Ultra HD от ViewSonic

Монитор с лучшим разрешением

Россия + Болгария

Воспоминание о будущем

ВАЖНАЯ ТЕМА

Претендентов на покупку крупнейшим госактивов в рамках приватизации будет проверять ФСБ. Силовики могут получить право проводить оперативно-разыскные мероприятия по проверке сведений, представленных претендентами для участия в сделках. Сейчас законопроект об этом проходит согласование в Правительстве и Верховном суде. Осенью после получения отзыва предполагается провести круглый стол в Госдуме на тему приватизации, где инициаторы законопроекта планируют детально обсудить все связанные с нововведением риски. В рамках прогнозного плана приватизации федерального имущества государство планирует уменьшить доли участия в уставном капитале таких компаний, как «Роснефть», РЖД, «Уралвагонзавод», «Объединенная судостроительная корпорация», «Объединенная авиастроительная корпорация», «Русгидро», «Зарубежнефть», ОЗК, ФСК ЕЭС, «Русгидро», «Интер РАО ЕЭС», аэропорта Шереметьево, «Аэрофлота», АЛРОСА, Сбербанка и ВТБ. Цена вопроса — от 300 млрд до 475 млрд руб.

Новые ГОСТы

Строительный рынок нуждается в современной стандартизации

Несмотря на многочисленные нарекания к старой системе государственных стандартов, действовавшей ещё в СССР, строители регулярно напоминают о том, что в своё время она эффективно решала возложенную на неё задачу — позволяла поддерживать порядок в отрасли. Новые материалы и технологии, а также интеграция нашей страны в международное экономическое пространство превратили старые государственные стандарты в элемент бюрократии, препятствующий развитию. Возможно ли сегодня быстрое создание современной нормативно-информационной базы на основе старых наработок? Лучшим ответом на этот вопрос являются успешные примеры разработки новых ГОСТов.

Качество строительства — вопрос довольно острый. Адекватно оценить его «на глаз» для объекта недвижимости — в отличие, например, от многих потребительских товаров — заказчик, скорее всего, не сможет. Серьёзные нарушения технологии или результаты использования некачественных стройматериалов могут заявить о себе спустя несколько лет эксплуатации. И виновных потом найти бывает сложно. Да и безопасность зданий — слишком серьёзная тема, чтобы полагаться на чью-то ответственность.

В теории все ответы должна давать система стандартизации. Предназначение всевозможных ГОСТов — задать некий минимальный уровень качества строительных материалов и конструкций, приемлемый регулятором и гарантирующий некие минимальные сроки эксплуатации построек.

Прощайте, стандарты

Ещё в СССР не только в рамках строительной отрасли, но и во всей экономике была создана многоуровневая система стандартизации. Однако к началу XXI века без регулярного обновления и дополнения она бюрократизировалась и устарела настолько, что стала скорее выступать якорем в развитии строительного сегмента, нежели действительно регулировать деятельность застройщиков.

В современных условиях, когда постоянно появляются новые материалы, новые технологии их производства, отрасль непрерывно изменяется. Вслед за ней должны изменяться и стандарты, причём, необходимо не только разрабатывать новые ГОСТы, но и пересматривать старые. Самая острая проблема — регламентирование использования новых строительных материалов, которых по-

Новая жизнь идеи стандартизации

По признанию специалистов отрасли, редакция закона о техническом регулировании, принятая в 2002 году, была достаточно «сырой». Как бы плохо ни зарекомендовала себя старая система ГОСТов, инвестировать в новые стандарты было необходимо. Мировой опыт показывал, что система стандартизации позволяет не только интенсифицировать развитие сегмента экономики, но и со временем вернуть инвестиции, потраченные на разработку документов, иногда в десятикратном и более размере. Она же обеспечивала сокращение сроков и стоимости строительства (по данным компании «Роял Датч Шелл» — на 13% и 5% соответственно).

На уровне экономики государства стандартизация могла обеспечить прирост до 1% ВВП



за счёт развития новых направлений. Обширная «брешь» в государственной стандартизации сдерживала экономическое развитие не меньше, чем устаревшие стандарты. Новым и действительно эффективным решением приходилось бороться с изжившими себя технологиями или некачественными образцами-подделками, причём, не на равных. Надо отметить, что борьба в тех сегментах, где нормативная база ещё не доработана, продолжается по сей день. А усугубляет ситуацию вступление России в ВТО: даже зная о проблеме в определённой строительной сфере, государство уже не может вмешаться, к примеру, ограничив импорт за счёт повышения ввозной пошлины на какой-либо продукт. В итоге рынок наводняется зачастую некачественными материалами.

Логичен вопрос: раз уж мы оглядываемся на практику стандартизации за рубежом, нельзя ли взять за образец западные стандарты, тем более что у ведущих экономик мира есть собственные институты по стандартизации, успешно функционирующие и поддерживающие свою нормативно-информационную базу в актуальном состоянии на протяжении десятков лет? К сожалению, всё не так просто. Как обращает внимание

кандидат технических наук, директор НИЦ «Инвент» Михаил Тарабанов, зарубежные нормы необходимо как минимум перевести на русский язык, при этом перевод не допускает никаких «вольностей» и двусмысленных трактовок. Но найм хорошего переводчика — это лишь половина дела. Переход на зарубежные стандарты требует отказа от собственных наработок российских строителей. Для адаптации «чужих» документов с их системами обозначения и принятыми практиками разработки придётся отказаться от собственной школы проектирования и строительства, ведь отечественные ГОСТы формировались в отрыве от общемировой практики. Как недавно заметил первый заместитель председателя комитета Государственной Думы по промышленности Валерий Гартунг: «Изначально Советский Союз развивался как отдельная экономическая система, поэтому наши ГОСТы в области тяжёлой металлургии, автотранспорта и других отраслей существенно отличались от мировых».

Таким образом, без возврата к работе над собственной системой стандартов оказалось не обойтись. С 2007 года, с вступления в силу новой редакции закона о техническом регулировании, началось постепенное обновление и разработка новых ГОСТов. А с 2011 года процесс обновления нормативно-информационной базы вышел на качественно иной уровень благодаря принятию «Стратегии развития промышленности строительных материалов и индустриального домостроения на период до 2020 года», где в качестве одной из обязательных мер было названо создание отраслевой базы знаний, позволяющей применять новые материалы и технологии в строительстве.

Впрочем, идея возрождения системы стандартизации исходила не только от правительства. В жёстких рыночных условиях за разработку новых стандартов ратуют сами представители отрасли. В рамках отраслевых объединений и некоммерческих партнёрств, даже когда ГОСТы были не в чести, готовились собственные нормы — как обязательные, так и имеющие рекомендательный характер для членов объединений. К примеру, НП «АВОК» — некоммерческое объединение инженеров по отоплению, вентиляции и кондиционированию воздуха — к моменту принятия упомянутой выше стратегии уже разработало более 20 собственных стандартов на инженерные системы.

(Продолжение на стр. 6)

Растем!

Генеральный директор концерна «Радиоэлектронные технологии» (КРЭТ) Николай Колесов на заседании правления Госкорпорации Ростех рассказал о развитии КРЭТ в 2011-2013 годах. Одним из важных результатов стал двукратный рост производительности труда: выработка на одного сотрудника увеличилась с 798 тыс. руб. в 2011 году до 1,6 млн руб. в 2013 году за счет внедрения высокотехнологичных рабочих мест, созданных в рамках модернизации предприятий.

Ключевым событием 2013 года стало принятие Стратегии развития концерна на период до 2020 года, которая предполагает становление КРЭТ как международного промышленного холдинга с капитализацией 238 млрд руб.

«КРЭТ первый из холдинговых компаний, созданных Ростехом, разработал и защитил долгосрочную стратегию развития, — заявил генеральный директор КРЭТ Николай Колесов. — Это наш основополагающий документ, в котором определены долгосрочные цели развития концерна, как комплексного поставщика интегрированных радиоэлектронных систем военного и гражданского назначения в России и за рубежом».

С 2011 по 2013 год предприятия КРЭТ значительно улучшили основные экономические показатели. Совокупная выручка КРЭТ за 2011-2013 годы возросла почти в полтора раза — с 45 млрд до 77,3 млрд руб. Устойчивый рост обеспечен как в военном, так и в гражданском сегментах. В частности, объемы производства гражданской продукции на предприятиях КРЭТ увеличились — с 13,3 млрд руб. в 2011 году до почти 20 млрд руб. за 2013 год. Совокупная чистая прибыль за три года выросла с 1 млрд руб. до 6,6 млрд руб. В 2013 году рентабельность концерна составила 8,5%. В рамках кооперации по ВТС Концерн поставил продукцию почти на 13 млрд руб. Более чем в два раза снизилось количество убыточных организаций. Инвестиции в социальные и корпоративные программы КРЭТ составили 1,2 млрд руб.

Концерн проводит активную работу по модернизации производства и внедрению новейших технологий. В 2013 году в рамках двух федеральных целевых программ (ФЦП) «Развитие оборонно-промышленного комплекса РФ на 2011-2020 годы» и «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008-2015 годы» на 23 предприятиях концерна осуществлялся 41 инвестиционный проект. Общий объем их финансирования составляет 6,3 млрд руб.

За последние три года объем контрактов КРЭТ в рамках ГОЗ увеличился в шесть раз — с 6,4 млрд руб. в 2011 году до 40 млрд руб. При этом вся продукция была изготовлена и поставлена в срок и в полном объеме. Важнейшим направлением деятельности КРЭТ является разработка и производство высокоэффективной техники радиоэлектронной борьбы. За последние три года Концерн начал поставки для нужд ВС РФ ряда новых типов комплексов радиолокационной разведки, защиты и подавления. В частности, Российская армия получила новейшие комплексы помех «Красуха 4» и «Красуха 2.0», способные подавлять действие авиационных радаров противника, авионику и средства связи.

Кроме того, Концерн поставил для Минобороны многофункциональные станции помех «Руть-БМ» для защиты личного состава и техники от поражения артиллерийскими снарядами и ракетами, оснащенными радиовзрывателями различного типа, а также несколько вертолетных комплексов РЭБ «Рычаг» и другую технику и оборудование.

Первоочередные задачи

«Россети»: долгосрочная программа стратегического развития

Правление ОАО «Россети» на своем заседании под руководством председателя правления Олега Бударгина обсудило ряд актуальных вопросов, связанных с повышением эффективности деятельности электросетевого комплекса страны в новых внешнеполитических и экономических условиях. Утвержден перечень первоочередных задач, которые будут включены в Долгосрочную программу развития ОАО «Россети», рассматриваемую в сентябре на заседании Правительства Российской Федерации.

Предложения по перечню ключевых задач, включающие меры по усилению управленческих связей в группе компаний, созданию механизмов жесткого контроля за финансовой, технологической и исполнительской дисциплиной, были поддержаны членами Правления, а так же принявшими участие в заседании генеральными директорами дочерних компаний ОАО «Россети» — МОЭСК, «Ленэнерго», МРСК Центра и МРСК Северного Кавказа. В связи с этим, дано поручение до конца августа завершить работу над всеми аспектами и положениями Долгосрочной программы развития.

Особое внимание Правление уделило обсуждению направлений поддержки группой компаний «Россети» отечественных предприятий пищевой промышленности и производителей сельскохозяйственной продукции. Олег Бударгин поручил в кратчайшие сроки обеспечить заключение соглашения с администрациями субъектов Российской Федерации и предприятиями агропромышленного комплекса по поддержке отечественных произ-

водителей, а также подписать соглашение о сотрудничестве с ОАО «Россельхозбанк». Данные соглашения должны предусматривать ряд мер, в том числе максимальное упрощение процедуры и минимизация платы за технологические присоединение к сетям для предприятий отрасли, расщепление платежей, поддерживающие тарифные решения, а также высокий уровень синхронизации планов субъектов РФ по созданию индустриальных парков пищевой промышленности в соответствии со схемой расположения «открытых» центров питания.

В рамках повестки Правления обсуждалась активизация усилий по обеспечению импортозамещения и модернизации электросетевом комплексе. Руководителям технического блока поручено провести анализ возможности организации обслуживания импортного оборудования, установленного на электросетевых объектах, российскими компаниями и собственными специалистами электросетевых компаний группы «Россети», на протяжении всего жизненного цикла оборудования.

Кроме того, глава «Россети» Олег Бударгин поручил усилить взаимодействие с ГК «Ростех» по вопросам снижения зависимости электросетевых компаний от импорта оборудования, технических устройств, комплектующих и локализации производства высокотехнологичного электротехнического оборудования, материалов и комплектующих на территории Российской Федерации.

Правлением определены планы по обращению к ОАО «РЖД», ОАО «Газпром», ОАО «Транснефть» с предложением синхронизировать строительство инфраструктуры, включая электросетевые объекты, в рамках одних коридоров на всей территории Российской Федерации.

ЦИФРА НЕДЕЛИ

Правительство России утвердило ФЦП развития Крыма и Севастополя до 2020 года общим объемом 680 млрд руб. Из средств федерального бюджета выделят 658 млрд руб. Из них на развитие энергетического комплекса пойдет порядка 70 млрд руб. На строительство и реконструкцию водопроводов, водоводов, строительство станций по производству питьевой воды, станций обеззараживания и очистных сооружений — 65 млрд руб.

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

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Подготовленный Минпромторгом РФ законопроект ожидает первого чтения



Три компании ОАК вошли в глобальный оборонный рейтинг

КОРОТКО

Новое производство препаратов

Мэр Москвы Сергей Собянин открыл в технопарке «Строгино» медицинское производство нового поколения. Работа предприятия позволит повысить выпуск ноотропных лекарственных средств для терапии инсульта и наладить производство двух новых оригинальных лекарственных препаратов и одного дженерика. Инвестиции в проект составили 55 млн руб. Резидент технопарка «Строгино» — ЗАО «Инновационный научно-производственный центр «Пептоген» развивает производство лекарственных средств на основе пептидов — веществ, регулирующих биологические процессы человека. Препараты компании «Пептоген» помогают в лечении таких серьезных заболеваний как нарушение мозгового кровообращения, инсульты и их последствия, применяются в офтальмологии, психиатрии. Производство данных социально значимых лекарств базируется на исследованиях и разработках ведущих отечественных ученых из Института молекулярной генетики РАН.

Агрегатно-сборочный цех

В комсомольском филиале компании «Сухой» — КнААЗ им Ю.А. Гагарина открыт цех агрегатно-сборочного производства самолета Сухой Суперджет 100. Церемония открытия проходила в рамках празднования 80-летия завода. В ней приняли участие руководители завода, ветераны и работники цеха. Работы по реконструкции механического цеха под агрегатно-сборочное производство составных частей среднемагистрального самолета «Сухой Суперджет 100» велись в течение нескольких лет. В результате удалось создать современную производственную площадку с высокоэффективными рабочими местами. Введением в строй реконструированного цеха практически завершается выполнение плана мероприятий по расширению производства гражданской авиатехники на КнААЗ и выводу объемов производства на запланированный уровень.

Доставлен компенсатор

На Нововоронежскую АЭС-2 (генеральный проектировщик и генподрядчик — ОАО «Атомэнергострой», Москва) доставлен компенсатор давления второго энергоблока. Компенсатор давления, представляющий собой вертикальный цилиндр (объем — 80 кубометров, вес — около 200 т), является составной частью реакторной установки и предназначен для поддержания давления в первом циркуляционном контуре. В период эксплуатации внутри оборудования находится пар с водой температурой более 300 градусов под давлением в 16,5 МПа. Аппарат воспринимает колебания давления в первом контуре и в случае необходимости сбрасывает пар через импульсно-предохранительные устройства, нормализуя таким образом показатели. Компенсатор давления изготовлен на ОАО «Ижорские заводы». Монтаж оборудования (отметка +14,5 м здания реактора) запланирован на IV квартал текущего года.

Мировой рейтинг ОПК

Три компании Объединенной авиастроительной корпорации — ОАО «Компания «Сухой», ОАО «Корпорация «Иркут» и ОАО «РСК «МиГ» — вошли в рейтинг ста крупнейших оборонных предприятий мира, который опубликован авторитетным американским еженедельным изданием Defense News с учетом показателя выручки по итогам 2013 года. Компания «Сухой» заняла 46-е место. Выручка предприятия составила \$2,1 млрд. Корпорация «Иркут» поднялась на 56-ю строчку рейтинга, улучшив результат на 6 позиций. Выручка компании по итогам прошлого года составила \$1,4 млрд, увеличившись на 29,2%. Российская самолетостроительная корпорация «МиГ» улучшила результат на 6 позиций в международном рейтинге и переместилась с 93-го на 71-е место с выручкой \$927,2 млн. По сравнению с 2012 годом этот показатель увеличился на 60,4%.

Нити Приволжья

В Нижнем Новгороде впервые организован межрегиональный конкурс корпоративных медиаресурсов «СЕРЕБРЯНЫЕ НИТИ — Приволжье 2014». Финальное событие конкурса — Форум корпоративных медиа состоится 10-11 сентября 2014 года и станет частью программы Международного бизнес-саммита, который в третий раз пройдет в столице Приволжского федерального округа. Сам Форум — это открытые трибуны и презентации лучших корпоративных медиа, мастер-классы экспертов из Москвы и Нижнего Новгорода, подведение итогов и награждение победителей конкурса. Планируется, что Форум пройдет последовательно в двух городах Нижегородской области — Нижнем Новгороде и Выксе, где пресс-служба ОАО «Выксунский металлургический завод» поделится с коллегами своим опытом выстраивания корпоративных коммуникаций.

700 млн руб. банку «Интеза»

МСП Банк (группа Внешэкономбанка) заключил кредитные договоры с Банком «Интеза» (г. Москва), в рамках которых предоставит партнеру 700 млн руб. по Программе финансовой поддержки МСП. Финансирование выделено на условиях продукта «ФИМ Целевой» и будет предоставлено малым и средним предприятиям сроком на 5 лет по ставке не более 12,25% годовых. Поддержку получат предприятия, реализующие инновационные, модернизационные или энергоэффективные проекты в Центральном, Северо-Западном, Уральском, Сибирском, Приволжском, Южном и Дальневосточном федеральных округах. Банк «Интеза» участвует в Программе МСП Банка с декабря 2012 года, между партнерами заключено 7 договоров в объеме 4 млрд руб. Средства на развитие бизнеса получили 149 предприятий.

«О стандартизации в РФ»

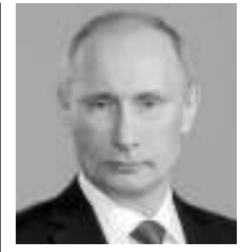
Принятие закона облегчит выход российской продукции на мировые рынки

Введение в действие Федерального закона «О стандартизации в Российской Федерации» позволит повысить эффективность деятельности по стандартизации, превратить стандартизацию в ресурс социально-экономического развития, в важный механизм формирования инновационного потенциала страны и будет способствовать повышению конкурентоспособности российских товаров. Подготовленный Министерством промышленности и торговли РФ законопроект одобрен Правительством РФ и ожидает первого чтения в Госдуме в сентябре.

В рамках деловой программы III Международного форума «Технологии в машиностроении — 2014» в подмосковном Жуковском прошло совместное заседание общественных советов при Минпромторге, Федеральном агентстве по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт) и Федеральной службе по экологиче-



скому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор). Главной темой заседания стал вопрос повышения роли стандартизации в установлении обязательных требований российского законодательства и развитии технологий в ряде отраслей промышленности. «Законопроект направлен, в том числе, на усиление роли стандартизации для технического переоснащения и модернизации производства, внедрения инновационных технологий, приведение национального законодательства в соответствие с Соглашением Всемирной торговой организации по техническим барьерам, — пояснил первый заместитель Министра промышленности и торговли РФ Глеб Никитин. — Практическая польза нового закона заключается в повышении конкурентоспособности отечественных товаров на зарубежных рынках за счет обеспечения высокого качества продукции, работ и услуг. Это серьезный ресурс социально-экономического развития и формирования инновационного потенциала страны, использо-



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Владимир Путин, Президент Российской Федерации

«Невзирая на сложности сегодняшней текущей политической конъюнктуры, тем не менее прагматизм, здравый смысл всё равно берут верх, и это очень радует. На наш взгляд, это по-настоящему ответственный, по-настоящему деловой подход, и только он может быть продуктивным. Такому позиции мы, безусловно, приветствуем и в свою очередь открыты для расширения нашего сотрудничества с партнёрами».

Вопросы инвестирования

Специфика глобальных рынков капитала, особенности инвестирования в компании на разных стадиях развития и модели выхода для венчурных инвесторов станут предметом обсуждения российскими и зарубежными экспертами в рамках мероприятий секции «Капитал» III Московского международного форума инновационного развития «Открытые инновации».

Тема финансирования является одной из самых острых для инновационного бизнеса, и для каждого из участников процесса она звучит по-своему. Авторы прорывных технологий должны решить непростую задачу поиска инвестора, готового дать средства под одну лишь идею. Инвесторы, еще не вложив средств, просчитывают модели выхода из проекта, которые позволят зафиксировать прибыль. И всем игрокам необходима возможность обмена опытом с другими участниками рынка и выработки солидарных взглядов на решение актуальных проблем. Такой дискуссионной площадкой для игроков глобального инновационного рынка станет секция «Капитал» деловой программы Форума «Открытые инновации», в рамках которой состоится дискуссия по ключевым вопросам венчурного инвестирования и поиску средств для развития инновационных компаний и стартапов.

Откроет секцию «Капитал» панельная дискуссия «Как ликвидировать разрывы в финансировании проектов на разных стадиях?» В ее рамках бизнес-ангелы, руководители краудфандинговых платформ, институциональные и венчурные инвесторы, представители государственных регуляторов и институтов развития обсудят вопросы различных форм инвестирования и долгосрочные стратегии инновационного бизнеса. На круглом столе «Оптимальные стратегии и модели выхода для венчурных инвесторов» представители фондов, бирж и венчурные инвесторы обсудят способы стимулирования корпоративных инвестиций, IPO и возможности продажи стартапов стратегическим партнерам. Модератором дискуссии выступит Эрик Краус, финансовый менеджер и журналист. В современном финансовом мире все большую роль играют азиатские рынки капитала, которые становятся одним из основных источников длинных денег для инноваций. Обсуждению актуальных стратегий по выходу на рынки Азии, роли частных инвесторов и влияния культурных факторов на частные инвестиции будет посвящена панельная дискуссия «Глобальные рынки капитала для технологических стартапов: специфика азиатских рынков». К участию в дискуссии приглашены представители всех заинтересованных сторон: эксперты азиатских государственных институтов развития, венчурных фондов и компаний, работающих на этих рынках. Специалисты обсудят способы инвестирования в инфраструктуру и образование в Азии, роль и влияние государства как венчурного партнера, рассмотрят факторы, влияющие на азиатские инвестиционные рынки — меняющиеся демографические условия, политическую конъюнктуру, реформы в области охраны окружающей среды и т. д. «Финансовые вопросы всегда были ключевыми в контексте развития инноваций во всем мире, — комментирует генеральный директор Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере Сергей Поляков. — Поэтому мы постараемся вынести на обсуждение самые актуальные и значимые проблемы инвестирования. Среди спикеров секции «Капитал» на Форуме «Открытые инновации» — только ведущие профессионалы, обладающие практическим опытом и обширными знаниями, поэтому мы ожидаем, что дискуссия будет весьма продуктивной».

Льготы для ИТ-компаний

Государственная аккредитация при Минкомсвязи РФ

Министр связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Николай Никифоров подписал очередной приказ о предоставлении государственной аккредитации 90 организациям, осуществляющим деятельность в области информационных технологий. Таким образом, число аккредитованных при министерстве малых ИТ-компаний составило 4133. Аккредитация при Минкомсвязи России позволяет ИТ-компаниям получить льготу по социальным отчислениям. Резкий рост числа обращений за аккредитацией в Минкомсвязи наблюдается с 1 января 2014 года, когда вступил в силу закон, смягчающий получение льгот.

Минкомсвязь России ведет системную работу по поддержке малого ИТ-бизнеса и поддержке ИТ-отрасли в целом. «Подавляющее большинство ИТ-

компаний в России относятся к категории малых предприятий со средним числом работников до 30 человек, — отмечает Николай Никифоров. — Руководство министерства неоднократно отмечало, что большинство технологических инноваций рождается именно в среде малого ИТ-бизнеса. Мы должны поддержать такие малочисленные компании. Поэтому был разработан закон, снижающий ранее действующий порог численности сотрудников компании с 30 до 7 человек. Получив аккредитацию, небольшие компании получат государственную поддержку — их льготы по страховым взносам значительно увеличатся».

В течение 2013 года Минкомсвязь России вела работу по расширению льгот для ИТ-компаний. 30 декабря 2013 года Президент РФ Владимир Путин подписал закон о снижении порога численности сотрудников ИТ-компаний, претендующих на получение льгот по страховым взносам. И уже с 1 января 2014 года, когда закон вступил в силу, Минкомсвязь России отменила резкий рост малых ИТ-компаний, обратившихся за аккредитацией в министерство.

Приоритеты развития

Научно-технологический комплекс России в 2014–2020 годы

10 сентября в гостиничном комплексе Управления делами Президента РФ «Президент-Отель» состоится Всероссийская информационно-практическая конференция «Приоритеты развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы: Государство. Наука. Бизнес». Организатор мероприятия — АНО «Центр информационно-аналитической и правовой поддержки органов исполнительной власти и правоохранительных структур» — при содействии Министерства образования и науки Российской Федерации.

Конференция пройдет в рамках выполнения государственного контракта по информационному обеспечению целевых групп участников реализации проектов, выполняемых в рамках ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса Российской Федерации».

Мероприятие пройдет в формате пленарного заседания и последующих трех круглых столов, которые состоятся параллельно друг другу.

Пленарное заседание посвящено форум государственной поддержки инноваций, на нем будут представлены существующие на сегодняшний день программы по государственному финансированию инновационного сектора. Поставлен такой актуальный вопрос, как научно-технический обмен знаниями и современными технологиями.

Участники мероприятия смогут принять участие в дискуссии об условиях формирования спроса на разработки со стороны бизнеса и государственного сектора.

После перерыва начнут свою работу три круглых стола, на которых состоится обсуждение таких важных на данный момент тем, как импортозамещение в промышлен-

ности и сельском хозяйстве и негосударственное кредитование инновационных проектов. Разработчики представят свои реализованные проекты, прошедшие апробацию на производстве.

Конференция планирует собрать на своей площадке более 200 участников, среди которых представители крупного бизнеса, органов исполнительной власти, разработчики научных и образовательных учреждений, а также представители малого и среднего бизнеса, региональные эксперты, журналисты ведущих СМИ.

Организатор: АНО «Центр информационно-аналитической и правовой поддержки органов исполнительной власти и правоохранительных структур», при поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации.

«Парнас» в Петербурге

К концу года заработает новая подстанция ФСК ЕЭС

Федеральная сетевая компания завершит строительство подстанции 330 кВ «Парнас» в северной части Санкт-Петербурга к концу 2014 года. На сегодняшний день выполнены работы по сооружению кабельных заходов 110 кВ, необходимых для подключения нового объекта к электрической сети.

Ввод в работу подстанции мощностью 400 МВА позволит разгрузить подстанцию 330 кВ «Северная», придаст импульс развитию промзоны «Парнас», а также создаст возможность для организации технологического присоединения к магистральным

электрическим сетям промышленных предприятий и новых жилых комплексов поселка Мурино.

До завершения строительства энергетикам необходимо провести работы по монтажу и наладке оборудования вторичных систем подстанции. Для подключения к существующей ВЛ 330 кВ «Восточная — Северная» до конца года на территории подстанции будут также сооружены заходы кабельных линий 330 кВ.

Магистральные электрические сети Северо-Запада (МЭС Северо-Запада) — филиал ОАО «ФСК ЕЭС», работает на территории Северо-Западного федерального округа. В зону его обслуживания входят

11 субъектов Российской Федерации с населением более 14 млн человек. МЭС Северо-Запада отвечает за бесперебойную работу 14 тыс. км линий электропередачи и 98 подстанций суммарной трансформаторной мощностью более 38,7 тыс. МВА. Филиал обеспечивает электрическую связь ОЭС Северо-Запада с энергосистемами Центра России, Белоруссии, а также перетоки электроэнергии в Финляндию, Эстонию и Латвию. В подчинении находятся шесть предприятий магистральных электросетей (ПМЭС) — Ленинградское, Выборгское, Новгородское, Брянское, Карельское и Северное. В МЭС Северо-Запада работают свыше 2600 человек.

ОАО «ФСК ЕЭС» — крупнейшая в мире по протяженности линий и трансформаторной мощности публичная электросетевая компания. Создана в 2002 году в рамках реформирования электроэнергетической отрасли как монополичный оператор Единой национальной электрической сети. В зоне ответственности ФСК находятся

135 тыс. км высоковольтных магистральных линий электропередач и 919 подстанций общей мощностью 333,56 тыс. МВА. Компания обеспечивает надежное энергоснабжение потребителей в 75 регионах России, обслуживая площадь около 14,8 млн км. За счет электроэнергии, передаваемой по сетям ОАО «ФСК ЕЭС», покрывается около половины совокупного энергопотребления всей страны. Входит в ОАО «Россети», крупнейший энергетический холдинг страны, которому принадлежит 80,13% акций компании. Численность персонала ФСК в 2013 году составила более 25 тыс. человек. Председатель Правления — А.Е.Муров.



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 выставок:
 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

СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ

Организатор выставки: ООО «Райт Солюшнс»

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

Генеральный информационный спонсор: СТАНОЧНЫЙ ЦАРЬ

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«Полиметалл» нарастил производство

В первом полугодии 2014 года «Полиметалл» произвел 652 Koz золотого эквивалента, что на 17% больше аналогичного периода прошлого года. Компания ожидает, что первоначальный план по производству (1,3 млн унций) в 2014 году будет перевыполнен приблизительно на 5%. Квартальное производство составило 335 Koz в золотом эквиваленте, что на 4% выше по сравнению со 2 кварталом 2013 года. Квартальное производство серебра составило 196 Koz, что на 3% выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Квартальное производство серебра составило 8,1 Moz, что на 8% выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Китайские компании готовы

ОАО «Скоростные магистрали» (дочернее общество ОАО «РЖД») и китайские компании рассматривают возможность финансово-го партнерства при строительстве высокоскоростной магистрали Москва-Казань. Среди потенциальных партнеров проекта «China Investment Corporation», которая помимо участия в проекте ВСМ Москва-Казань рассматривает возможность участия в проекте Евразийского высокоскоростного коридора Россия (Москва) — Китай (Пекин) в целом. Также прошли переговоры с представителями строительной-инжиниринговой компании «CREC» (Китай) и представляющей ее дочерней компании «CREEC» (Китай). Среди обсуждаемых тем: перспективы сотрудничества компании «CREC» с ОАО «Скоростные магистрали», в том числе по проектам ВСМ в России; стратегические перспективы ВСМ, китайский опыт ВСМ «Лан Чжу-Урумчи».

«ЛУКОЙЛ» продает свое на Украине

«ЛУКОЙЛ» и австрийская компания AMIC Energy Management GmbH (AMIC) достигли принципиальной договоренности о продаже 100% участия ПИИ «ЛУКОЙЛ-Украина», владеющего около 240 АЭС и шестью нефтебазами на территории Украины. Отмечается, что переговоры были проведены по инициативе австрийской стороны, выразившей заинтересованность в приобретении активов. Вадим Воробьев, вице-президент «ЛУКОЙЛа», говорит, что продажа сети АЭС и нефтебаз в Украине компании AMIC позволит компании оптимизировать структуру активов и систему управления сбытовой сетью в Восточной Европе, «что имеет большое значение для повышения эффективности бизнеса «ЛУКОЙЛа» в сфере сбыта нефтепродуктов». Понтер Майер, управляющий директор AMIC Energy Management GmbH, в свою очередь, подчеркнул, что «ЛУКОЙЛ-Украина» входит в пятерку лидеров топливного рынка Украины по количеству станций и объему розничной реализации нефтепродуктов.

«ЮТэйр» сэкономит 5 млрд руб.

Правление ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр» утвердило комплексную программу повышения эффективности и структурной оптимизации издержек на 2014-2015 гг. с целью обеспечения бесперебойной работы авиакомпании в условиях усиления негативного влияния внешнеэкономических факторов, получившая название «Импульс». По предварительным оценкам, реализация комплекса мероприятий, предусмотренных программой «Импульс», позволит сократить производственные расходы Группы «ЮТэйр» на 5 млрд руб. в год. Программа «Импульс» включает в себя мероприятия по оптимизации маршрутной сети, наземного и технического обслуживания воздушных судов (ВС), уменьшению времени обслуживания пассажиров, снижению времени оборота ВС, автоматизации процессов планирования и выполнения ТОиР. Значительные силы планирует направить на улучшение эффективности текущих каналов продаж и использование новых альтернативных методов реализации услуг (NDC). С точки зрения предлагаемого пассажирам продукта фокус будет смещен в сторону сегмента бюджетных перевозок.

«Норникель» снизил производство

ГМК «Норникель» во 2 квартале 2014 года снизил объем производства никеля на 10,2% по сравнению с 1 кварталом — до 60,9 тыс. т. В 1 полугодии производство никеля снизилось на 7,7% — до 128,7 тыс. т. «Основными причинами снижения стали уменьшение объемов низкорентабельных толлинговых операций на Кольской ГМК и сокращение выпуска металла зарубежными предприятиями группы», — отмечают в компании. Производство меди во 2 квартале выросло на 3,7% квартал к кварталу и составило 93,7 тыс. т. Производство палладия во 2 квартале составило 729 тысяч унций, что превышает показатели первого квартала текущего года на 19,5%. Объем производства платины за отчетный период также вырос на 18% по сравнению с первым кварталом и составил 177 тыс. унций.

Трубы для «Южного коридора»

Для реализации проекта «Южный коридор», проектируемого ОАО «Газпром», ОАО «Северсталь» по итогам состоявшихся тендеров поставила порядка 64 тыс. труб производства ЗАО «Ижорский трубный завод» (входит в дивизион «Северсталь Российская сталь»). Директор по производству трубного производства стального дивизиона Виталий Моторин отметил, что по итогам 2012-2013 годов для строительства системы «Южный коридор» было изготовлено более 100 тыс. т труб большого диаметра. На сегодня основные технические условия на продукцию согласованы с «Газпромом», весь объем поставки планируется отгрузить в течение третьего и четвертого кварталов текущего года.

Переданы в «Аэрофлот»

Самолеты авиакомпании «Добролет» переданы для дальнейшей эксплуатации в «Аэрофлот». Как отметил заместитель генерального директора по авиационному страхованию «АльфаСтрахование» Илья Кабачник, страховое покрытие, предоставляемое компанией «АльфаСтрахование», также как и организованное ей перестрахование рисков, в отношении этих самолетов действует в полном объеме. «Авиакомпания «Добролет» выполняла полеты на двух самолетах В737-800, взятых в лизинг у зарубежной лизинговой компании. Введение санкций ЕС по отношению к «Добролету» привело к тому, что авианеисполнитель был вынужден с 4 августа отказаться от эксплуатации этих самолетов. Однако остановка эксплуатации воздушных судов не означает их возвращение лизинговой компании», — отметил г-н Кабачник.



Всё своё

Когда страна откажется от импорта

Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент»

По сообщениям СМИ, Министерство промышленности и торговли РФ внесло в правительство программу импортозамещения. По словам главы Минпромторга Дениса Мантурова, речь идет об импортозамещении «нескольких тысяч изделий, которые поставляются, в частности, с Украины», и в ближайшие три года поставленные в ней задачи будут решены. Программа, как сообщил министр, потребует как бюджетного финансирования, так и привлечения внебюджетных средств, но в то же время ряд предприятий готовы участвовать в программе импортозамещения самостоятельно. По заявлению Дениса Мантурова, и сроки, и ключевые параметры программы полностью реализуемы и обеспечат России независимость от иностранных поставщиков.

Неоднократно декларируемое властями намерение решить проблему импортозамещения, наконец-то, начало воплощаться в жизнь, что не может не радовать. Ведь проблема импортозамещения заключается не только в том, что Россия попадает в зависимость от иностранных поставщиков, но и в том, что у нас в стране не развиваются соответствующие отрасли, нет собственных технологий, отсутствуют профессиональные кадры, не используются в полной мере сырьё и материалы, имеющиеся в стране. Всё вместе это приводит к тому, что мы начинаем отставать от мировых технологических лидеров, снижается инвестиционная привлекательность страны, не увеличивается ВВП, не улучшается социально-экономическое положение. Так что нет никаких сомнений в том, что решать проблему импортозамещения нужно, причём как можно скорее.

Понятно, что в первую очередь будут решаться вопросы самообеспечения продукцией оборонного назначения, в частности, собственной элементной базой, самыми современными материалами и передовыми интеллектуальными решениями. Такой приоритет очевиден, ведь вопросы национальной безопасности имеют важнейшее значение для сохранения территориальной целостности страны, укрепления оборонной мощи, особенно в условиях современного мира, когда многие страны хотели бы увеличить свою территорию и нарастить запасы полезных



ископаемых. Вопросы импортозамещения гражданской продукции ничуть не менее важны, так как решение этой проблемы позволит создать новые рабочие места внутри страны,

увеличить поступления в бюджеты всех уровней, создать и развивать конструкторские и технологические школы в промышленности страны. Вместе с тем, стоит принять во внимание, что всё же вряд ли удастся перейти на полное самообеспечение страны абсолютно по всем видам машин, механизмов, оборудования и комплектующих. Ни одна страна мира не может себе этого позволить, к тому же, никто не отменял мировое разделение труда. Так что, не будет большой ошибкой, если Россия всё же будет закупать часть иностранной промышленной продукции гражданского назначения, хотя всё, что нужно для обороноспособности, естественно, необходимо производить внутри страны.

Что касается Украины, то понятно, что нынешние непростые политические отношения между нашими странами существенно влияют на взаимное сотрудничество в промышленности, которое стало сокращаться. Однако считаю, что ещё не всё потеряно, и восстановление его по ряду позиций вполне возможно, тем более, что промышленные связи между нашими странами достаточно крепкие. Ведь стоит убрать излишнюю политизированность, как становится ясно, что выгода от промышленной кооперации между нашими странами взаимна и значительна, поэтому надежда на продолжение такого сотрудничества остаётся, и нужно сделать всё возможное, чтобы его сохранить.

НОВОСТИ

«МОЭК» продаст непрофильные активы

Совет директоров ОАО «МОЭК» (входит в ООО «Газпром энергохолдинг») одобрил продажу непрофильных активов на 1,7 млрд руб. Реализация непрофильных активов запланирована на III-IV кварталы 2014 года. Выручка от их продажи будет направлена на пополнение оборотных средств компании. Совет директоров одобрил заключение договоров купли-продажи пяти административных зданий (12 зданий и помещений бывших центральных тепловых пунктов (ЦТП) и бывших котельных), внесенных в реестр непрофильных активов «МОЭК». Все объекты будут реализованы на открытых торгах. Начальная цена реализации каждого из непрофильных активов соответствует рыночной, определенной на основании отчета независимого оценщика. Суммарная начальная стоимость выставяемых на торги непрофильных активов составляет 1,7 млрд руб.

Более 170 тыс. договоров

За первое полугодие 2014 года в группу компаний «Россети» было подано 230 тыс. заявок от клиентов на технологическое присоединение к электросетям на общую мощность порядка 17 ГВт. Из них было заключено 176 тыс. договоров на общую мощность свыше 6 ГВт. Наибольшее число потребителей — 131 тыс., присоединенных к электросетям ОАО «Россети», являются физическими лицами (присоединяемая мощность до 15 кВт). Количество исполненных договоров за 6 месяцев превысило показатель за аналогичный период прошлого года на 38% и составило 139 тыс. договоров. Директор департамента технологического присоединения и перспективного развития ОАО «Россети» Ирина Масалева отмечает, что в общем числе заявок на техприсоединение более 2500 обращений было подано через Интернет. По ее мнению, такая форма обращения в электросетевую компанию позволяет клиентам экономить свое время. Кроме этого, заявитель имеет возможность получать информацию о статусе рассмотрения заявки непосредственно в «личном кабинете» или по электронной почте. Внедряется система смс-информирования.

Отливки для ледокола

Компания ОМЗ-Литейное производство (ОМЗ-ЛП), входящая в Группу ОМЗ, заключила договоры на поставку отливок для самого мощного в мире атомного ледокола ЛК-60, который строится на Балтийском заводе. В рамках заключенных договоров ОМЗ-Литейное производство поставит Балтийскому заводу корпусные отливки общим весом 597,9 т на сумму 120 млн руб. и заготовки для сборных гребных винтов общим весом 344 т на сумму 103 млн руб. Ледокол ЛК-60 — первенец Балтийского завода в линейке мощнейших ледоколов нового поколения. Проект ледокола был разработан ЦКБ «Айсберг» в 2009 году. Головной атомный ледокол проекта 22220 мощностью 60 МВт по заказу «Атомфлота» был заложен на Балтийском заводе в ноябре 2013 года. Благодаря двухосадочной конструкции судно можно использовать одинаково эффективно и в арктических водах, и в устьях полярных рек. Планируется, что ледокол будет эксплуатироваться в западном районе Арктики: в Баренцевом, Печорском и Карском морях, а также на более мелких водных участках устья Енисея и районе Обской губы.

«Ячменный колос — 2014»

В Москве состоялась первая Зерновая ассамблея на Москве-Россе. В рамках мероприятия представителям 90 агрохозяйств России рассказали о Всероссийском конкурсе среди производителей пивоваренного ячменя «Ячменный колос — 2014», организованном компанией «Балтика» при поддержке Российского зернового союза. В течение дня сельхозпроизводители обсуждали актуальные темы и проблемы отрасли: темпы уборки зерна, экспорт и конъюнктуру зернового рынка, первые данные по текущему качеству нового урожая. Делегаты дискутировали на тему прогнозирования зернового и масличного рынка в 2014-2015 годах, в том числе с учетом возникших юридических и правовых особенностей ведения предпринимательской деятельности на Украине и в России. Отдельное внимание в повестке дня было уделено возможностям стимулирования развития сельского хозяйства в стране и привлечению внимания представителей бизнеса к аграрному сектору, его инвестиционной привлекательности, выявлению и поощрению лучших агропроизводителей страны, улучшению связей между сельхозпроизводителями и потенциальными инвесторами.

Реорганизация компании одобрена

Акционеры «Уралкалия» на внеочередном собрании акционеров, которое состоялось 31 июля 2014 года, приняли решение о реорганизации ОАО «Уралкалий» в форме присоединения к нему дочерней общества — ЗАО «Уралкалий-Технология». В результате реорганизации акции компании, находящиеся на дату присоединения на балансе ЗАО «Уралкалий-Технология», будут погашены, а уставный капитал ОАО «Уралкалий» будет уменьшен. «Данная реорганизация направлена на повышение операционной эффективности и снижение производственных и управленческих издержек компании. Кроме того, компания погашает собственные акции, принадлежащие ранее дочерней компании, что подтверждает нашу нацеленность на обеспечение роста стоимости компании для акционеров», — прокомментировал генеральный директор «Уралкалия» Дмитрий Осипов.

СОГАЗ застрахует

ОАО «СОГАЗ» признано победителем запроса предложений на право страхования имущества и спецтехники ОАО «Новорослесэкспорт». Общая страховая сумма — 1,598 млрд руб. СОГАЗ обеспечит страховую защиту на 1,2 млрд руб. 43 объекта имущества компании, включая административное здание, производственный комплекс, электрические мостовые краны, трансформаторные подстанции, дизельные электростанции и другое оборудование. Кроме того, будут застрахованы 25 единиц спецтехники на 393,5 млн руб. Договор страхования будет заключен на год. В запросе предложений принимали участие две страховые компании. ОАО «Новорослесэкспорт» — крупный универсальный порт в Новороссийске, перегрузочные мощности которого условно разделены на два специализированных терминала: контейнерный и лесной. Компания входит в Группу «НМТП», которая является третьим портовым оператором Европы и безусловным лидером на российском стивидорном рынке по объему грузооборота.

Новые санкции

Эскалация конфликта не выгодна ни одному участнику



Антон Сороко, аналитик ИХ «Финам»

Третий пакет санкций со стороны европейских стран все же был введен. Ключевым ограничением стал запрет на покупку долгосрочных долговых бумаг госбанков. Это, безусловно, повлияет на стоимость заимствований для кредитных организаций.

С другой стороны, российский регулятор уже выразил полную поддержку попавшим под санкции банкам, так что проблем с ликвидностью у них в ближайшее время не предвидится. Кроме того, можно занимать средства в Азии, хотя емкость данного рынка не сравнима с американским и европейским.

Пока о каком-либо обрушении российского банковского сектора говорить рано. В краткосрочной перспективе данные санкции будут оказывать давление на возможности фондирования за рубежом, но, скорее всего, выпадающий объем необходимых средств будет замещаться в той или иной мере за счет Центрального Банка. Особняком стоит санкция против лоукостера «Добролет», спровоцировавшие обходные ограничения в авиаотрасли и падение стоимости акций ключевых европейских перевозчиков (в том числе «Аэрофлота») на 30-40% от своих летних максимумов. Политики и с той, и с другой стороны оказались слишком категоричны, что и вызвало такую реакцию инвесторов. Да и ряд компаний из ЕС и США стали спешно сворачивать сотрудничество с российскими покупателями, что также вызывает опасения.

Обезопасить себя в данном случае сложно. Можно заранее искать на рынке возможности по покупке товаров-заменителей, но по некоторым позициям таких вариантов может и не быть. Или начать развивать внутреннее производство, но это займет много времени и потребует огромных затрат, на которые у нашего государства сейчас нет ресурсов. Точнее они есть, но правительство выбрало осторожную тактику — тратить средства Фонда национального благосостояния и Резервного фонда только в случае крайней нужды. По их мнению, такой момент пока не наступил, а бюджетные источники дополнительного финансирования сейчас нет. На этом фоне даже заговорили о повышении налогов, в частности, практически решен вопрос о введении регионального налога на прибыль, который может стать тягжим бременем для инфляцией.

Некоторые СМИ постоянно пугают экстремальными вариантами развития событий — когда Запад фактически откажется от потребления российского сырья и другой продукции, не говоря уже о сотрудничестве в этих областях. Я все-таки придерживаюсь нейтрально-позитивного взгляда на возможное развитие ситуации. Вероятность эмбарго на поставки энергоносителей из РФ в западные страны на текущий момент практически нулевая. Во-первых, в такой ситуации некоторые страны ЕС войдут в фазу жесткого экономического кризиса. Быстро восполнить выпадающие поставки просто невозможно, так что терять будет не только российская экономика, но и европейская. Во-вторых, это приведет к резкому росту цен на нефть, что совсем невыгодно для индустриальных стран. Я придерживаюсь мнения, что эскалации конфликта не будет, а политики наконец-то начнут решать свои разногласия, не прибегая к вмешательству в экономику.

«РУСАЛ» завершает рефинансирование

Объединенная компания «РУСАЛ» завершает рефинансирование. Компанией было получено 100% одобрений кредиторов на рефинансирование синдицированных кредитов в размере \$4,75 млрд и \$400 млн. Для формального завершения рефинансирования «РУСАЛ» в ближайшее время подпишет с кредиторами «Соглашение о внесении дополнений и изменений», в соответствии с которым договоры предкредитного финансирования будут объединены в единый кредитный договор. Компания уже запустила процесс подписания соглашения по рефинансированию, который носит формальный технический характер. Схема судебной реструктуризации будет прекращена.

Кредит на 130 млн руб.

Липецкий филиал «Связь-Банка» заключил соглашение о кредитовании ООО «Предприятие «Управляющая компания» (Липецкая топливная компания). Кредит в форме невозобновляемой кредитной линии в размере 130 млн рублей будет предоставлен на 24 месяца. Деньги будут направлены на пополнение оборотных средств. Это не первый опыт сотрудничества «Связь-Банка и компании: в конце 2013 года Банк предоставил ей кредит в размере 400 млн руб. ООО «Предприятие «Управляющая компания» (Липецкая топливная компания) является одним из ведущих предприятий ГСМ в Липецком регионе, располагает своим автопарком спецтехники, сетью нефтебаз и АЗС и АЗК. Компания динамично развивается, ее прибыль ежегодно растет.

Связь-Банк кредитует

Ярославский филиал «Связь-Банка» (группа Внешэкономбанка) в рамках сотрудничества с ОАО «Ярославский судостроительный завод» (ОАО «ЯСЗ») открыл возобновляемую кредитную линию в размере 150 млн рублей на 36 месяцев. Целью кредита является пополнение оборотных средств предприятия. ОАО «Ярославский судостроительный завод» — одно из старейших производственных предприятий региона.



Навстречу МАКС-2015

Николай Занегин: «Авиационно-космический салон в Жуковском — это визитная карточка России как великой авиационной и космической державы»



25 августа 2015 года в подмосковном городе Жуковском откроется очередной 12-й Международный авиационно-космический салон МАКС. Авиасалон проводится под патронажем Президента Российской Федерации. Организаторы МАКСа — Министерство промышленности и торговли Российской Федерации и Госкорпорация «Ростех». Устроитель — ОАО «Авиасалон». МАКС прошел уже достаточно большой путь и сегодня заслуженно занимает одно из ведущих мест в ряду крупнейших мировых авиасалонов. Об исторических особенностях МАКСа, его уникальности и планах на будущее рассказывает заместитель генерального директора ОАО «Авиасалон» Николай Занегин.

— Николай Александрович, нет, наверное, необходимости представлять МАКС...

— Безусловно. Международный авиационно-космический салон МАКС уже давно перестал нуждаться в пояснениях, все профессионалы в мире прекрасно его знают. Более того: весь цвет мировой авиационной промышленности в Жуковском уже бывал не раз и будет приезжать еще, в этом нет сомнений. МАКС — одна из ведущих в мире авиационных и космических выставочных площадок, он дает исчерпывающее представление о приоритетах и достижениях предприятий авиационно-космического комплекса не только России, но и мира. При этом только на МАКСе можно увидеть опытные образцы российских летательных аппаратов и боевых комплексов, экспериментальные установки, которые по ряду причин не могут демонстрироваться за рубежом.

— Куда, на ваш взгляд, движется авиасалон и по каким критериям он развивается?

— На сегодняшний день проведено уже одиннадцать МАКСов, и каждый из них вошел в историю авиации и космонавтики. Каждый из прошедших авиасалонов представлял специалистам новинки продукции авиационного, космического и оборонного комплекса России в виде перспективных самолетов, вертолетов, ракет, авионики и научных разработок. Эффективность МАКСа оценивается не только количеством подписанных соглашений. Авиационно-космический салон в Жуковском — это по сути визитная карточка России как великой авиационной и космической державы.

Для того, чтобы понять, куда идет МАКС, нужно сначала определиться, от какой точки отсчета следует анализировать его историю. Прежде всего, надо постараться окинуть взглядом все МАКСы, посмотреть, какими они были, что ставилось во главу угла, что сразу получалось хорошо, а над чем пришлось поработать... Какие идеи оказались плодотворными, а какие сначала казались удачными и правильными, но по тем или иным причинам не дали желаемого результата.

— Тогда начнем с первых МАКСов, какими они были?

— Если говорить о первых МАКСах, то я бы назвал тот этап в истории нашего салона периодом эйфории и больших надежд. Это касается не только салона — время было такое. Причем, эйфория была не только у российских участников, но и у зарубежных компаний.

Объясняется это просто. Прежде практически вся российская авиационно-космическая промышленность была полностью закрытой, как и оборонный комплекс в целом. Никакой информации о ее продукции, по сути, не было, их изделия никто из иностранцев не видел, разве только некоторые на параде с расстояния в 300 м. И вдруг это все открылось, стало возможным увидеть ракеты, самолеты, зенитные комплексы и т.д. посмотреть вблизи, потрогать, заглянуть в сопло и так далее... У западных специалистов тогда появился колос-

сальный интерес к МАКСу и всему, что у нас выставлялось. Например, можно представить себе ажиотаж, когда на выставке в Жуковском впервые представили российские крылатые ракеты, которые прежде вообще никто никому не показывал.

В итоге иностранцы воочию убедились, что потенциал российского авиапрома и российской оборонки, чей научно-технический задел был создан в советское время, действительно огромен. И МАКС стал главной, а поначалу и просто единственной площадкой, которая это наглядно демонстрировала.

Второй момент. И российских, и зарубежных участников авиасалона в Жуковском очень привлекал поиск потенциальных партнеров. Ведь сегодня стоимость создания нового образца авиационной и ракетной техники настолько высока, что мало кто может позволить себе сделать это в одиночку. Даже когда речь идет о государстве. Не секрет, что американцы в одиночку создали F-22 «Раптор» и «наорвали себе пушопк» на этом проекте. В мировых СМИ об этом неоднократно писали. После чего президент Соединенных Штатов Америки вместе с руководителями корпораций объездил десятки стран и сколачивал кооперацию по самолету F35. Потому что разработки, которые раньше стоили миллионы, а потом стали стоить десятки миллионов, теперь уже стоят сотни миллионов долларов, а то и миллиарды. Такие проекты может осилить только большая международная кооперация.

В эпоху первых МАКСов были большие надежды на международную кооперацию, в которой свое место найдут российские предприятия, российские технологии и научно-технический задел.

— А насколько успешными в итоге оказались международные соглашения и договоры, подписанные на первых авиасалонах в Жуковском?

— В свое время САГИ имени профессора Н.Е. Жуковского провел анализ выполнения этих документов. Оказалось, что из десятков совместных проектов, о которых в свое время много писали, только единицы оказались состоявшимися. По разным причинам. Россия переживала тогда сложный этап перестройки — перехода в так называемую рыночную экономику. И, разумеется, в условиях «шоковой терапии» большинство проектов просто не могли быть выполнены. Хотя бы потому, что любой проект, любая кооперация подразумевают совместное вложение денег. А тогда ни о каком системном финансировании речи быть не могло.

Что же тогда привлекало иностранных участников на первые МАКСы? Желание занять определенные ниши в российском авиационно-космическом секторе и стать одними из создателей новой техники. Пример такого участия — Sukhoi Superjet, в котором, как известно, около 80% стоимости приходится на комплектующие внешних партнеров проекта. И хотя критики в адрес проекта звучало много, решение по кооперации при создании регионального самолета было совершенно правильным. Даже те проблемы, которые были в этом проекте, многому научили нашу авиапромышленность. А еще научили нас тому, как работать над совместными проектами, на что делать стратегическую ставку, как выбирать лучших партнеров, как выстраивать с ними отношения и так далее. И в итоге самолет получился. Пилоты, пилотировавшие Sukhoi Superjet, оценивают его как очень хороший самолет. А пассажиры уверяют, что он несколько не хуже 720-й, 318-й или 727-й машины. При этом для самолета создан новый двигатель — SaM146, тоже совместный проект, который позволил серьезно обновить технологию

Основные итоги МАКС-2013

На МАКС-2013 было представлено более тысячи компаний, в том числе 287 иностранных экспонентов из 44 стран мира, среди которых — такие мировые гиганты, как Boeing, Airbus, Bombardier, Siemens и др. Экспозиция салона была развернута на площади: в закрытых павильонах — 19385 кв. м, открытая площадка — 7352 кв. м. Кроме того, 97 шале общей площадью 9300 кв. м и статическая стоянка на более 140000 кв. м.

МАКС-2013 установил рекорд по масштабам коммерческой деятельности. За дни работы авиасалона ведущие компании отрасли подписали контракты, меморандумы о намерениях и соглашения на поставку авиационной техники и комплектующих на общую сумму свыше \$21,2 млрд, что заметно превысило показатели 2011 года. Большая часть сделок была заключена российскими самолетостроителями на поставку воздушных судов гражданского назначения. В частности, портфель заказов на самолеты MC-21 пополнился в 82 единицы, на Sukhoi Superjet-100 — на 96 машин. Суммарная стоимость сделок превысила \$9 млрд. Кроме того, примерно на \$3 млрд оцениваются договоренности «Объединенной авиацион-



скую и экспериментальную базу двигателестроения, инвестировать средства в отрасль и так далее.

— Но им же было выгодно участие в российских проектах, тут никакой благотворительности...

— Конечно. Поэтому кооперация с российскими производителями их очень привлекала. И третье, что привлекало — завоевание рынка гражданских самолетов.

— С этим направлением у них получалось...

— Да, основной парк российских авиакомпаний — это самолеты зарубежного производства.

— Причем, во всех национальных авиационных четко прослеживается роль МАКСа...

— МАКС, безусловно, способствовал этим контактам и контрактам. Содействовал привлечению внимания и вложению средств. Можно утверждать, что в реализации всех совместных проектов российского гражданского авиапрома МАКС сыграл свою определенную роль. И продолжает это делать подобно ведущим авиасалонам мира.

При этом у МАКСа есть еще одна очень важная компонента: наш авиасалон постоянно демонстрировал, что авиапром в стране жив. МАКС, как вы знаете, всегда открывали первые лица государства. Тем самым как бы подтверждалось, что Россия была, есть, будет и должна быть великой авиационной державой.

— Что, на ваш взгляд, является особым отличием МАКСа в контексте других мировых авиакосмических салонов?



тельной корпорации» с Минобороны России на поддержание летной годности воздушных судов. Соглашения о намерениях приобрести 100 самолетов Bombardier Q400 NextGen подписали две российских лизинговых компании, стоимость сделок оценена в \$3,4 млрд.

Лизинговые компании также существенно увеличили портфели своих заказов. «ВЭБ-лизинг» и «Ильшюин Финанс Ко» (ИФК) подписали с авиакомпаниями контракты и меморандумы о намерениях на 32 самолета MC-21, 6 самолетов SSJ-100 и 15 самолетов Tu-204СМ (плюс пять самолетов — опцион), их общая стоимость превысила \$3,8 млрд. Также ИФК подписал ряд соглашений на поставку самолетов Ан-148/158, Bombardier CS300 и Bombardier Q400 NextGen.

Всего в небе и на статической стоянке МАКС-2013 было представлено 256 летательных аппаратов из них 49 — нероссийского производства. В небо над Жуковским поднялось 116 летательных аппаратов, в том числе 60 самолетов и вертолетов из 9 пилотажных групп. На статической стоянке демонстрировались 176 летательных аппаратов.

— МАКС, как и любое мероприятие подобного рода, состоит из трех компонентов: делового, выставочного и демонстрационного. Одна из ключевых идей авиасалона в Жуковском заключается в демонстрации российских высоких технологий и открытости внутреннего рынка для совместных проектов с использованием передовых достижений зарубежных партнеров.

Значительное место в программе МАКСа занимают научные конференции и симпозиумы. И все это проходит на очень высоком уровне. Но если говорить о чем-то совсем особенном, то, на мой взгляд, это третья составляющая. Авиасалон в Жуковском, безусловно, занимает первое место в мире по лётным программам. И во многом благодаря тому, что МАКС проходит на территории Лётно-исследовательского института имени М.М. Громова, который хорошо знаком с организацией полётов и требованиями безопасности при их проведении.

— Это важный момент?

— Это очень важный момент! Благодаря этому на МАКСе, как нигде, выстроена система полетов с полным обеспечением безопасности — так же, как это организовано при испытании летательных аппаратов. Только на МАКСе в реальном масштабе времени контролируются скорость, высота полета, направление вектора скорости самолётов, участвующих в демонстрационных полётах, и зона выполнения каждого полета. Только на МАКСе разработано подробное руководство по проведению подоб-

тов. Такой насыщенной лётной программы и такой жесткой системы безопасности полетов, как на МАКСе, нет ни на одном авиасалоне мира.

Благодаря этому программа на МАКСе является исключительно сложной и зрелищной. Ключевую роль в этом играют выступления нашей военной авиатехники и новых самолетов.

— Каких именно?

— Проведение МАКСов совпало с появлением самолётов с управляемым вектором тяги — таких, как МиГ-29ОВТ, Су-30МКИ, Су-35... Эти самолеты стали выполнять фигуры такой сложности, что специалисты, которые посещали МАКС, зачастую просто не могли понять, как можно обеспечивать такую управляемость. Как, например, самолет может оставаться в воздухе, делая кульбиты и фигуры, какие не выполняют даже спортивные машины на международных соревнованиях. Безусловно, это влияет и на принятие решений о контрактах. К тому же демонстрационная программа — это лет в небе, это удивительно красиво.

— Вы говорите про пилотажные группы?

— В том числе. Нам есть чем гордиться в этом аспекте. Мы лидируем среди других авиасалонов по числу пилотажных групп. На прошлом МАКСе в 2013 году мы установили свой рекорд Финнеса: на одном авиасалоне летало девять пилотажных групп. Думаю, вряд ли он будет побит. Пилотажные группы демонстрируют возможности не только ВВС разных стран, но и отдельных пилотов. От российских Вооруженных Сил на МАКС-2013 были представлены знаменитые команды: «Русские витязи», «Стрижи», «Соколы России», «Беркуты». Пилотажная группа «Русь» ДОСААФ показала потенциал энтузиастов авиации. Принимали участие в демонстрации и группа мировых рекордсменов «Первый полет», швейцарская «Брайтинг» — номер один в мире среди летающих на самолетах «Альбатрос». Интерес у публики и специалистов вызвала летная программа пилотажной группы китайских ВВС «Первое августа» на истребителях 4-го поколения Chengdu J-10, впервые выступавшая за рубежом.

Знаете, когда на Дубайском авиасалоне летают пилотажные группы, организаторы это считают большим достижением. Но когда летают левят, то это что-то совершенно особенное. И при этом во время МАКСа у нас не было ни одного чрезвычайного происшествия. При подготовке — увы, да, была большая трагедия, мы потеряли Игоря Ткаченко — командира «Русских Витязей».

Наконец, еще один важный аспект, который, казалось бы, лежит за пределами бизнеса. Любой стране и любому люду нужны праздники. МАКС, безусловно, стал всенародным авиационным праздником. По посещаемости международный авиасалон в Жуковском также регулярно бьет рекорды. На МАКСе бывает до 800 тыс. посетителей. Громадное число! В конечном итоге это работает на то, чтобы будущие поколения хотели идти в промышленность, которая создает такие замечательные самолеты, и в пилоты, которые этими самолетами управляют. Кстати, есть еще одна важная особенность МАКСа, которая встречается, пожалуй, еще только на берлинском авиасалоне ILA. Если вы пройдете по павильонам ILA или МАКСа, то увидите огромное количество студентов. Эти авиасалоны, как никакие другие, большое внимание уделяют молодежным программам. На них организуются специальные молодежные павильоны. На МАКСе молодежная и детская программы формируются в трех возрастных направлениях, начиная от самых маленьких и до студентов.

Среди российских новинок МАКС-2013 особый интерес вызвали тяжелый военно-транспортный Ил-76МД-90А, региональный лайнер Sukhoi Superjet-100LR, вертолеты Ми-171А2, Ка-62 с двигателями Turbomeca, Ми-38 с двигателем ТВ7-117. Широкий интерес публики вызвал крупнейший в мире пассажирский самолет Airbus A380.

Официальная деловая программа МАКС-2013 состояла из 70 мероприятий, в том числе проведенный впервые Международный авиационный конгресс, научно-технические и научно-практические конференции, семинары и круглые столы, часть из которых — с участием международных компаний, а также презентаций различных проектов и программ в области авиационной, истории авиации и общественных наук. В Деловой программе принял участие более 4500 специалистов.

Работу выставки освещало 3,5 тыс. журналистов, представляющих более 900 российских и зарубежных СМИ. Общее количество посетителей превысило 350 тыс. человек. В первые три дня салон посетили около 70 тыс. специалистов.

Мы этим специальным молодежным программам уделяем очень большое внимание, что, казалось бы, нетипично для коммерческого мероприятия, каким является авиасалон. И это тоже — один из ответов на вопрос, почему иностранцы говорят, что МАКС — нечто особенное, выделяя прежде всего его очень широкий формат. Этот формат включает в себя одновременно и бизнес-площадки, и авиационные шоу, и выставочные стенды, и работу с молодежью... И все это — в большом объеме.

— Опираясь на опыт прошедших МАКСов, можно ли определить вектор дальнейшего развития авиасалона?

— Исходя из уроков и результатов прошлого, можно понять, куда нужно идти. Совершенно очевидно, что и в дальнейшем главным содержанием МАКСа останется представление национальных достижений, продукции и разработок. Российские производственные компании, КБ, НИИ, смежники, сервис и прочее — все они по-прежнему рассматривают МАКС в качестве основной площадки для презентации на международном уровне своих возможностей, решений и предложений.

На МАКСах и других авиасалонах российские производители, общаясь с потенциальными заказчиками и покупателями, научились профессионально и успешно представлять свои разработки. Научились нормально выстраивать взаимоотношения даже в такой чувствительной сфере, как военная. Один из образцовых в этом отношении примеров — проект «БраМос».

— Будут ли серьезные коррективы в подготовке следующего авиасалона в Жуковском?

— ОАО «Авиасалон» как устроитель МАКСа уверенно прогнозирует дальнейшее развитие авиасалона как важного инструмента интеграции России в мировое авиакосмическое сообщество и расширения внутренних и внешних кооперационных связей. Схема подготовки и проведения МАКСов уже достаточно показала и доказала свою жизнеспособность. Поэтому в дальнейшем модель международного авиасалона в Жуковском в общих чертах сохранится.

— По ощущениям, негативное воздействие полетной обстановки на будущий МАКС имеет место?

— Уже сейчас мы видим, что несмотря на внешнеполитическую ситуацию и всевозможные «игры санкций» следующий МАКС-2015 пройдет на обычном высоком уровне. Компании, которые работают с российской авиапромышленностью, заявляют, что будут продолжать развивать все совместные проекты. Поэтому мы рассчитываем, что на МАКС-2015 их будет ничуть не меньше, чем на предыдущих.

— Чему на МАКС-2015 будет уделено особое внимание?

— Сейчас одна из основных проблем отрасли заключается уже не в недостатке средств, как это было в период становления авиасалона, а в том, что для выполнения каждого проекта, каждого отраслевого направления необходимо иметь высокопрофессиональную команду. Специалисты высшей категории в стране есть. Но рядом с ними должны быть команды молодых специалистов. К сожалению, в годы перестройки мы очень многое потеряли. Поэтому вопросам подготовки кадров для отрасли сегодня уделяется очень большое внимание.

— А что можно сказать про предполагаемые параметры МАКС-2015?

— Павильоны МАКСа будут постепенно увеличиваться. Сейчас рассматривается вопрос о постепенной замене павильонов на более новые и современные. Участников на МАКС-2015 будет, скорее всего, не меньше, чем в 2013 году.

В этом отношении есть один вопрос, который мы постоянно поднимаем. Вот смотрите. Министерство экономики Германии всегда помогает своим фирмам участвовать в крупнейших международных выставках, в том числе и на МАКСе. Компенсация со стороны государства доходит до 70% от стоимости участия! У нас же, увы, о таком содействии российским предприятиям остается только мечтать. Даже когда речь идет о МАКСе, который дает российским предприятиям уникальную возможность к установлению многоуровневых контактов, созданию и дальнейшему развитию производственной кооперации и поиску новых партнеров для бизнеса. Роль авиасалона как генератора новых альянсов и плодотворных идей признана во всем мире. МАКС дает российским производителям реальные шансы по экспорту, кооперации, поиску инвесторов... Это на самом деле большое государственное дело.



АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Когда экономия вредит

Грамотный подход к организации техобслуживания



Процедура технического обслуживания электрооборудования в большинстве организаций несовершенна, что нередко приводит к увеличению совокупной стоимости владения оборудованием из-за возникающих простоев. Грамотный подход к организации техобслуживания помогает предотвратить неисправности и связанные с ними негативные последствия для бизнеса.

Скупой платит дважды

Экономический кризис заставляет многие организации сократить капитальные и эксплуатационные расходы, в частности, нередко урезанными оказываются бюджеты на техническое обслуживание. При этом производственные должны не допустить падения производительности, а эта задача напрямую связана с поддержанием надежной и безопасной эксплуатации электрооборудования, поскольку энергетическая инфраструктура играет ключевую роль в протекании практически всех технологических процессов.

«Стремление сэкономить приводит к возникновению недопустимых компромиссов при планировании технического обслуживания», — отмечает Иван Буянов, менеджер по маркетингу сервиса компании Schneider Electric. — Такие явления, как однократное техническое обслуживание, отсутствие гарантированного времени ответа от поставщика в аварийных ситуациях и отсутствие плана профилактического технического обслуживания в чрезвычайных ситуациях подвергают риску работу всей электросистемы предприятия, сказываясь на безопасности работы персонала и на продолжительности срока службы оборудования».

При этом последствия простоев, которые возникают вследствие неправильного подхода к техобслуживанию, зачастую просто катастрофичны, особенно в таких отраслях, как банковское дело, нефтегазовая промышленность, фармакология, центры обработки данных.

Исследования показывают, что более двух третей (67%) неисправностей можно было бы избежать. Чтобы понять, как это сделать, прежде всего, разберемся с причинами возникновения поломок электрооборудования.

Истоки проблем

Требования к рабочей нагрузке электрооборудования на предприятиях постоянно растут, в сети появляются все новые и новые мощные потребители. Существующие системы электроснабжения в большинстве своем изначально не были рассчитаны на такие высокие нагрузки, в итоге им приходится функционировать отнюдь не в самых благоприятных условиях, что повышает риски аварийных ситуаций. На производительность и срок службы электрооборудования также отрицательно влияют условия окружающей среды, перегрузки и чрезмерное количество рабочих циклов.

Для минимизации действия этих негативных факторов регулярное техобслуживание жизненно необходимо. Даже если оборудование долгое время не эксплуатировалось, скорее всего, существует высокая вероятность, что перед повторным запуском в эксплуатацию понадобится провести ТО.

Основной причиной поломки электрооборудования является недостаточное техническое обслуживание. Согласно исследованиям, проведенным компаниями Hartford Steam Boiler Insurance и Schneider Electric, 77% неисправностей можно напрямую отнести к проблемам, связанным с ТО.

Частую, вопрос состоит не в том, случится ли поломка, а в том, когда она случится. Исследования показали, что поломки деталей электрооборудования, не включенных в программу планового технического обслуживания, происходят в три раза чаще, чем поломки оборудования, обслуживаемого по программе. Более того, не обнаруженные вовремя неисправные компоненты могут привести к серьезным последствиям: это не только внезапные простои оборудования, но и потенциальная угроза безопасности персонала и посетителям предприятия. К счастью, программа структурированного и спланированного ТО учитывает большинство этих факторов и, следовательно, помогает избежать ненужных расходов и спасти жизни людей.

Можно выделить оборудование, попадающее в «группу риска». Сравнение неисправностей разных типов электрооборудования и относительной частоты их возникновения за период в 10 лет показало, что более 50% неисправностей компонентов, классифицированных страховыми компаниями как «аварии», касаются автоматических выключателей или трансформаторов.

При регулярном техническом обслуживании оборудования срок службы отдельных компонентов продлевается. Поскольку износ обычно происходит по определенной известной схеме, то поломки можно предсказать и, следовательно, вовремя, до возникновения проблем, предпринять необходимые действия и предотвратить аварийные ситуации.

Действовать по плану

Что касается разработки программы ТО, то у организаций есть выбор: предпочесть техническое обслуживание по требованию или плановое ТО.

Традиционно применяют ТО по требованию, подразумевающее, что все работы проводятся исключительно по разовым заявкам руководства предприятия или заинтересованных сторон, причем чаще всего речь идет о ремонтно-восстановительных работах. Срок службы оборудования редко принимается в расчет, а между предприятием и поставщиком услуг ТО не подписан длительный контракт. В данном случае затраты ниже, но при этом выше риск получить убытки, что отрицательно сказывается на деятельности предприятия в целом.

Другой вариант — заказать поставщику услуг программу планового технического обслуживания. Кроме стандартного ТО, эта программа включает профилактическое техническое обслуживание в виде проверок оборудования, включенного в программу. В этом случае можно не только реагировать на поломку, но и предотвратить ее. Причем, клиенты, имеющие программу планового ТО, обслуживаются поставщиком услуг в первую очередь по сравнению с клиентами без программы.

«Плановое техобслуживание, несомненно, выигрывает по сравнению с ТО по требованию», — уверен Иван Буянов. — Особенно отчетливо это заметно, когда речь заходит о технической поддержке в аварийных случаях и о расходах на детали. Как правило, поставщики услуг предлагают ряд опций планового ТО, и в каждом конкретном случае можно выбрать те, которые соответствуют потребностям данного клиента».

Предотвратить, а не устранить последствия

Профилактическое обслуживание — обширное понятие, включающее в себя различные методики предупреждения появления проблем. Помимо этого выделяют так называемое превентивное обслуживание. Разница заключается в том, что пре-

вентивное ТО выполняется после выключения машин, а профилактическое ТО может осуществляться в обычных производственных режимах эксплуатации.

Программа планового ТО может включать мероприятия по оценке и моделированию будущих условий работы оборудования и рисков простоя. В большинстве случаев такая программа также включает замену деталей, сканирование панелей выключателей, настройку компонентов системы, чистку и возможное обновление микропроцессорного обеспечения технической инфраструктуры.

На базовом уровне программу планового техобслуживания можно считать стратегией по повышению производительности системы электроснабжения. На более продвинутом уровне ее можно использовать как основной способ обеспечения отказоустойчивости оборудования для распределения электроэнергии.

В зависимости от степени важности бесперебойного энергоснабжения для нужд предприятия, плановые программы бывают более и менее насыщенными. Например, в больницах потеря электропитания может привести к смерти пациентов, и рисковать качеством продукции, если система электроснабжения выйдет из строя. Несмотря на то, что в таких учреждениях имеются альтернативные источники энергии, недостаточное техническое обслуживание запасных источников может негативно повлиять на общую надежность.

Соблюдать правила

Первый этап проведения надлежащего ТО электрооборудования — это строгое соблюдение стандартных требований и особых рекомендаций производителя. Во время осмотров квалифицированным техническим персоналом подтверждается исправность оборудования технической инфраструктуры и его готовность к эксплуатации. Технический персонал проводит экспертизу системы распределения электроэнергии, может обнаружить износ внутренних компонентов и определить степень влияния этих компонентов на общую надежность системы.

Технический персонал должен соблюдать все условия эксплуатации, правила монтажа оборудования и прокладки кабелей, в частности ставить автоматические выключатели, надлежаще выполнять механические соединения, следить за типами нагрузок и т.д. Кроме того, в его обязанности входит извещать руководство предприятия о возможном предвзвешенном износе оборудования. Также он должен обозначить факторы, которые могут негативно повлиять на отказоустойчивость системы. К примеру, возможные ошибки рабочего персонала, превышение допустимой температуры, наличие газа в масле для трансформаторов и коррозии.

Осмотры оборудования также должны включать оценку факторов внешней среды, которые могут повлиять на производительность. Объем осмотра зависит от уровня критичности операции; подходящая программа ТО основывается на результатах такого осмотра.

План действий

Компании, желающие убедиться в необходимости перехода к плановому техобслуживанию, могут произвести следующие расчеты. Сначала зафиксировать количество поломок электрооборудования на предприятии за последние 5–10 лет и их последствия, после чего подсчитать сумму потерь. На втором этапе — связаться с производителем электрооборудования и поручить ему составить предполагаемую программу планового ТО в соответствии с требованиями данного предприятия. Такое сопоставление позволит оценить экономические преимущества второго подхода.

«При заключении договора важно обратить внимание на то, что предложенная поставщиком услуг программа планового ТО должна гарантировать предоставление технической поддержки в аварийных случаях и поставку запчастей, благодаря которым неисправность можно будет устранить как можно быстрее, минимизировав время простоев», — подчеркивает Иван Буянов, менеджер по маркетингу сервиса компании Schneider Electric.

Как уже было сказано, вложение средств в программу планового ТО позволяет избежать возникновения до 67% возможных поломок электрооборудования и, следовательно, финансовых убытков, связанных с простоями. Использование такой программы позволяет сократить расходы, повысить надежность, продлить срок службы электрооборудования, а также повысить безопасность персонала.

ОАО «Россети» и ГЭК Китая

Создана рабочая группа по организации деятельности СП

ОАО «Россети» и Государственная электросетевая корпорация (ГЭК) Китая создали рабочую группу по организации деятельности совместного предприятия (СП) для реализации проектов по модернизации и строительству объектов электросетевого комплекса на территории России и других стран.

От ОАО «Россети» в состав рабочей группы вошел первый заместитель генерального директора по инвестиционной деятельности, сопредседатель рабочей группы Дан Беленький, советник генерального директора Михаил Хрянов, заместитель генерального директора по финансам Егор Прохоров, а также ряд руководителей структурных подразделений компании и ОАО «МРСК Сибири».

Основной задачей рабочей группы станет разработка механизмов создания СП, в том числе формирование концепции, разработка организационной структуры, а также привлечение финансовых институтов КНР для финансирования его деятельности на территории РФ.

В мае 2014 года компании подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве.

Стороны планируют уделить особое внимание проработке возможности строительства Евро-Азиатского энергоцентра и организации поставки электроэнергии из России в Китай. В частности, обсуждается вопрос строительства линий электропередачи ультравысокого напряжения переменного и постоянного тока, а также подземной подстанции сверх-

высокого напряжения на территории РФ.

Помимо этого, компании будут сотрудничать в области развития smart grid, строительства новых и модернизации действующих энергообъектов, управления электросетевым комплексом для повышения уровня безопасной эксплуатации и устойчивого развития электросетей. Кроме того, компании намерены развивать сотрудничество в сфере технологий для зарядных станций.

В июне текущего года руководством ОАО «Россети» также проведено ряд встреч в Гонконге по вопросам привлечения долгосрочных кредитов и инвестиций в совместные проекты с ГЭК Китая, в том числе с Bank of China, Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) и Agricultural Bank of China (ABC International).

Киловатты — потребителю

Спрос на технологическое присоединение заметно возрос

Антон Анисимов, Самара

В части регионов Центрального и Приволжского федеральных округов фиксируется увеличение спроса на услуги технологического присоединения (ТП) к электрическим сетям. Так, ОАО «МРСК Центра и Приволжья», которое является основным поставщиком услуг по передаче электроэнергии и техприсоединению к электросетям в семи областях и двух республиках, отмечает 30-процентный рост объемов мощности исполненных договоров на ТП за первые 6 месяцев текущего года по сравнению с аналогичным периодом прошлого — с 293 до 394 МВт.

Самыми значительными «аппетитами» в этом плане обладают динамично развивающиеся регионы, где появляются новые предприятия, требующие дополнительных киловатт. К примеру, в Калужской области энергосетям компании в начале года были присоединены завод по производству керамзитного гравия, которому для работы было необходимо 500 кВт, и завод, изготавливающий автомобильные шины, имевший потребность в 10000 кВт. За промышленными гигантами традиционно следуют объекты социальной сферы — в 2014 году это были в основном школы и детские сады в Кировской области и Республике Марий Эл.

Однако самая многочисленная категория клиентов — это жители девяти регионов присутствия энергокомпании. Так, если юридическими лицами, присоединенными к сетям МРСК Центра и Приволжья, в первом по-

лудии стало больше на 2,6 тыс., то количество потребителей — физических лиц увеличилось на 15 тыс., что на треть больше, чем в период с января по июнь 2013 года.

Четко обозначился и ближайший фронт работы для энергетиков: за шесть месяцев в филиалах компании поступило свыше 33 тыс. заявок на технологическое присоединение энергопринимающих устройств к сетям МРСК Центра и Приволжья, 23,5 тыс. договоров уже заключено. Причем абсолютное большинство — 94% — это договоры со льготными группами потребителей.

Сохранению стабильно высокого спроса на услугу техприсоединения на сегодняшний день способствует значительное упрощение процедуры подачи заявки на технологическое присоединение к сетям. С весны этого года в рамках проводимых в стране реформ, направленных на дальнейшее повышение доступности энергетической инфраструктуры, компания предоставила своим клиентам возможность дистанционной подачи заявки на технологическое присоединение к своим сетям электроустановок мощностью до 150 кВт. Для этого необходимы лишь доступ в интернет с компьютера или мобильного устройства, чтобы зайти на сайт МРСК Центра и Приволжья, и знание страхового номера своего индивидуального лицевого счета (СНИЛС) или же идентификационного номера налогоплательщика (ИНН), если заявка подается индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом. Эти данные понадобятся для регистрации в специальном разделе «Личный кабинет», после которой можно не только

подать заявку on-line, но также в режиме реального времени отслеживать ход ее выполнения. Более того, зарегистрированный пользователь получает возможность через интернет запросить восстановление ранее выданных технических условий, оформить заявку по переоформлению или перераспределению мощности, проверке, замене и монтажу приборов учета электроэнергии.

Упрощение процедуры технологического присоединения имеет еще один весомый плюс. Оно ведет к уменьшению числа факторов безучетного потребления электроэнергии: зачем самовольно подключаться к сетям, нарушая закон и рискуя жизнью, если официально это можно сделать за разумные деньги и не выходя из собственного дома? А прямые следствия этого — снижение потерь в электросетях, увеличение срока службы оборудования и дальнейшее повышение надежности и качества электроснабжения для каждого потребителя.



Заявление ОАО «МОЭК»

В связи с возбуждением Московским УФАС России дела в отношении компании

В связи с публикациями в ряде средств массовой информации о возбужденном Федеральным антимонопольным службой деле в отношении ОАО «Московская объединенная энергетическая компания» (МОЭК) сообщаем следующее.

Управление Федеральной антимонопольной службы по г. Москве действительно возбудило дело в отношении ОАО «МОЭК» по факту некорректного, по мнению антимонопольного органа, применения при расчетах с исполнителями коммунальных услуг (ТСЖ, ЖСК, УК) норматива расхода тепловой энергии на отопление в жилых домах (а не тарифа, как было указано в ряде публикаций).

В соответствии с действующими нормами федерального законодательства объем коммунального ресурса, поставляемого по договору ресурсоснабжения в многоквартирный дом, оборудованный коллективным (общедомовым) прибором учета, определяется на основании по-

казаний указанного прибора учета за расчетный период (расчетный месяц). При этом в силу положений Гражданского кодекса РФ и постановления Правительства РФ от 14.02.2012 №124 обязанность по обеспечению учета поставляемой теплоэнергии организациями тепловой энергии возложена на потребителей.

Определение объема тепловой энергии, поставляемой для целей отопления многоквартирного

дома, не оборудованного коллективным (общедомовым) прибором учета, а также в случае выхода его из строя, утраты или истечения срока его эксплуатации, производится с использованием нормативов потребления. Норматив расхода тепловой энергии на отопление 1 кв. м жилого помещения в столице установлен постановлением Правительства Москвы от 11.01.1994 №41 на уровне 0,016 Гкал/кв. м общей площади жилья путем деления

величины годового норматива потребления на 12 месяцев.

Вместе с тем тепловая энергия для целей отопления многоквартирных домов поставляется ОАО «МОЭК» исключительно в отопительный период. Соответственно, расчеты за поставленную для целей отопления тепловую энергию ОАО «МОЭК», в отличие от исполнителей коммунальных услуг, осуществляются только в отопительный период. При этом Компания руководствуется в том числе правилами арбитражных судов различных инстанций), подтверждающей правомерность корректировки годового норматива потребления исходя из продолжительности отопительного сезона.

ОАО «МОЭК» активно взаимодействует с Московским УФАС России, оперативно отвечает на обращения и запросы антимонопольного органа. Большинство из них относится к периоду деятельности прежнего руководства Компании, которая на тот момент не входила в Группу «Газпром энергохолдинг».

Экологические проекты

СГК снижает негативное воздействие на окружающую среду

Сибирская генерирующая компания активно участвует в реализации Программы «Снижение негативного воздействия на окружающую среду предприятиями Красноярского края на 2014-2020 годы». Об этом сообщил главный инженер Красноярского филиала СГК Сергей Царев на Экологическом совете при губернаторе.

На Красноярской ТЭЦ-1 (старейшей в регионе теплоэлектростанции, построенной в 1943 году) продолжается масштабная реконструкция батарейных ци-

клонных уловителей (БЦУ). Так, в этом году будут реконструированы БЦУ на котлоагрегатах №4 и №8, которые снижают выбросы зольности на 917 т в год. Кроме того,

реконструкция увеличила КПД устройств с 93,4 до 95% (на котле №4) и с 89,9 до 95% (на котле №8). Стоит отметить, что в 2013 году реконструкция БЦУ на котлах №6 и №7, сократила выбросы зольности на 1363 т в год.

В этом году будет проведена реконструкция батарейных циклонных уловителей котлоагрегатов №2 и №5 Канской ТЭЦ, которая позволит сократить выбро-

сы в окружающую среду на 335 т в год и повысить КПД этих устройств в 84,2–84,6% до 90%.

Кроме того, Сергей Царев рассказал, что в 2016 году на Назаровской ГРЭС будет завершена рекультивация золошлака №2 (в хозяйственный оборот вернется 165 гектаров земли). В планах у Сибирской генерирующей компании — техническое перевооружение котла-

грегатов №4А и Б блока №4 Назаровской ГРЭС с переводом на сухое золошлакоудаление, что снизит концентрацию оксидов азота в уходящих газах в два раза с 800 до 400 мг/кубометр.

«Энергетики, как и любой житель города и края, заинтере-

сованы жить в чистом регионе, дышать чистым воздухом. Наша компания активно реализует природоохранные и экологиче-

ские мероприятия. Например, при новом строительстве энергоблоков Красноярской ТЭЦ-3 и Абаканской ТЭЦ, мы использовали самые современные газоочистные установки и электрофильтры с КПД более 99%», — сообщил по итогам совета Сергей Царев.

Группа «Сибирская генерирующая компания» (СГК) — энергетический холдинг, осу-

ществляющий свою деятельность на территории Алтайского края, Кемеровской области, Красноярского края, Республики Хакасия, Республики Тыва. Основные виды бизнеса — производство тепло- и электроэнергии, передача и поставка тепла и ГВС потребителям. В состав группы входят 4 ГРЭС и 12 ТЭЦ общей установленной электрической мощностью —

7246,4 МВт и тепловой мощностью — 16300 Гкал/час, а также тепловые сети общей протяженностью свыше 3400 км, ремонтные и сервисные компании. На долю станций СГК приходится порядка 20–22% выработки тепла и электроэнергии энергосистемы Сибири. Численность персонала компаний Группы составляет около 22000 человек

Перспективный проект

«Русатом Оверсиз» и МЕДСИ построят центр ядерной медицины

Ксения Лоскутова

ЗАО «Русатом Оверсиз», дочерняя компания Госкорпорации «Росатом», и крупнейшая в России сеть частных медицинских клиник МЕДСИ подписали соглашение о намерениях, которое предусматривает совместную реализацию проекта по созданию центра ядерной медицины.

Центр ядерной медицины, который расположится на территории медицинского парка МЕДСИ в поселке Отрадное Московской области, будет состоять из двух блоков — собственно центра ядерной медицины и центра ионно-протонной терапии. В этих центрах пациенты смогут получать лечебные и диагностические услуги с применением таких методов, как радионуклидная однофотонная эмиссионная компьютерная то-

мография (ОФЭКТ) и радионуклидная позитронно-эмиссионная томография (ПЭТ), а также услуги радионуклидной терапии, брахитерапии и ионно-протонной лучевой терапии. Кроме того, на базе центра будет развинуто производство радиофармацевтиков для собственных нужд и нужд других медицинских учреждений.

В рамках проекта МЕДСИ предложит медицинские решения, осуществит подготовку медицинского персонала и обеспечит формирование потока пациентов и реализацию услуг, в то время как «Русатом Оверсиз» выступит в роли проектного архитектора и интегратора, обеспечит поставку и обслуживание основного оборудования и подготовит технический персонал.

«Партнерство «Русатом Оверсиз» и МЕДСИ позволит создать уникальный высокотехнологичный медицинский центр, который объединит инновационные

подходы к диагностике и лечению онкологических и других заболеваний. Мы рады, что вместе с таким партнером как МЕДСИ сможем расширить возможности применения мирного атома в российской медицине», — отметил генеральный директор «Русатом Оверсиз» Джамарт Алиев.

«Подписанное соглашение соответствует нашей цели по внедрению в практику российского здравоохранения самых современных методов и технологий лечения и прежде всего тех, что основаны на ранней диагностике заболеваний. Создание центра ядерной медицины является нашим вкладом в развитие высокотехнологичной отечественной медицины и отвечает поставленной в рамках реформы российского здравоохранения задаче по повышению уровня оказания медицинской помощи в России», — сказал Президент МЕДСИ Алексей Чупин.

Компания «Русатом Оверсиз» создана в 2011 году с целью продвижения российских атомных технологий на мировом рынке. ЗАО «Русатом Оверсиз» выступает в роли интегратора комплексного решения Госкорпорации «Росатом» в атомной сфере, руководит продвижением интегрированного предложения и развитием российского атомного бизнеса за рубежом.

ЗАО «Группа компаний «Медси» — дочерняя компания АФК «Система», работающая на рынке с 1996 года. Это крупнейшая в России федеральная сеть лечебно-профилактических учреждений. Сегодня она объединяет 17 клиник в Москве (включая специализированные детские клиники и крупные клинико-диагностические центры), 7 поликлиник в регионах России, 55 медпунктов по всей стране, 3 стационара, службу скорой медицинской помощи, фитнес-центры и 3 санатория.

Master S 400/500

Kemppi начинает выпуск портативного источника питания



Наталья Голикова

Финская компания Kemppi Oy, мировой производитель сварочного оборудования, выпустила на рынок Master S 400/500 — мощный, мобильный и простой в эксплуатации аппарат для профессиональной MMA-сварки в полевых условиях, на предприятиях и на строительных площадках.

Мощный источник питания с выходным током 400 или 500 А обеспечивает отличные результаты сварки и удобен в использовании. Подключение этого источника воз-

можно как к сети электропитания, так и к генератору со значительным колебанием напряжения. Встроенное устройство снижения напряжения (VRD) повышает безопасность при проведении работ. Все это и многое другое в компактном и легком устройстве облегчает транспортировку и организацию работ на площадке.

Master S — это надежное и компактное решение для MMA-сварки в цехах и на рабочих площадках. Сварочные характеристики позволяют использовать электроды любых типов, что говорит об универсальности аппарата, который можно использовать для высококачественной сварки в любых условиях. Четкая и крупная индикация функций и параметров на дисплее панели управления значительно упрощает процесс настройки и регулировки аппарата без необходимости снимать перчатки. Сварщику доступны только функции, необходимые для ежедневной работы.

Специальные технические решения включают функции горячего старта и регулировки мощности дуги для обеспечения оптимизированного зажигания и управления дугой с различными типами электродов, что гарантирует стабильный контроль свароч-

ной ванны. TIG-сварка на постоянном токе также включена в систему в качестве стандартной функции и реализована с применением контактного поджига Kemppi (точечным касанием при TIG-сварке). Аппарат Master S 500 также можно использовать для дуговой строжки. Кроме того, доступна отдельная модель для сварки электродами с целлолозольным покрытием.

Стандартные технологические карты сварки (WPS) Kemppi предоставляют проверенные на практике параметры для выполнения сварных швов с неизменным качеством. Они испытаны в реальных условиях, и могут применяться при изготовлении стальных конструкций, включая монтажные работы на месте в соответствии с EN 1090-2. В странах Европы использование обязательно начиная с июля 2014 года. Пакет технологических карт Kemppi для MMA-сварки включает 28 стандартных технологических карт для использования в цехах и на строительных площадках.

Фестиваль спецтехники

ЧЕТРА отпраздновала День строителя



Компания «ЧЕТРА-Промышленные машины» приняла участие в грандиозном празднике — Дне строителя, отмечаемом 9 августа в Екатеринбурге в Центральном парке культуры и отдыха имени В.В. Маяковского. В рамках мероприятия прошел фестиваль строительной спецтехники, для которого «ЧЕТРА-Промышленные машины» привезла в столицу Урала свои мини погрузчики ЧЕТРА МКСМ — модели 800А-1 и 1000А-1.

В обычные дни эффективно решающая множество задач в строительной и коммунальной сфере ЧЕТРА МКСМ поздравили екатеринбуржцев с Днем

строителя, исполнив знаменитый «Танец маленьких лебедей», завоевавший любовь зрителей в программе «Минута славы» на Первом канале. При

этом в кабинках мини-погрузчиков находились менеджеры «ЧЕТРА-ПМ», что еще раз подчеркивает легкость управления машинами и их маневренность.

После демо-шоу гости стенда ЧЕТРА смогли не только детально ознакомиться с техникой, но и пройти подробный инструктаж, смогли попробовать свои силы в качестве водителей мини-погрузчика ЧЕТРА МКСМ, приняв участие в различных соревнованиях, придуманных специалистами компании.

Так, новоиспеченные операторы ЧЕТРА МКСМ, принимали участие в заезде на мини-погрузчике на скорость, преодолев препятствий и даже играли в мяч при помощи ковша. Легкость управления машинами ЧЕТРА доказывал и тот факт, что с заданиями с успехом справлялись абсолютно все конкурсанты.

«День строителя — это праздник создающих людей, и наша компания была рада принять участие в таком мероприятии и поздравить профессионалов отрасли и всех горожан, — комментирует исполнительный ди-

ректор ОАО «ЧЕТРА-Промышленные машины» Виктор Четвериков. — Мы постарались сделать все возможное для организации интересного досуга на стенде ЧЕТРА и создания отличного настроения нашим гостям».

«ЧЕТРА» — торговая марка российской техники промышленного, коммунального, дорожно-строительного и лесозаготовительного назначения, выпускаемой предприятиями холдинга «Концерн «Трактор-

«Концерн «Тракторные заводы» — машиностроительно-индустриальный холдинг, являющийся одним из крупнейших российских интеграторов научно-технических, производственно-технологических и финансовых ресурсов в машиностроении, как в России, так и за рубежом. В управлении машиностроительного холдинга находится более 20-ти крупнейших предприятий, расположенных в 10 субъектах Российской Федерации, а также в Дании, Германии, Австрии, Нидерландах, Сербии и Украине. Производственная деятельность «Концерна «Тракторные заводы» представлена пятью направлениями: промышленное машиностроение, железнодорожное машиностроение, сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение специального назначения, запасные части и OEM-компоненты. Холдинг занимает лидирующие позиции в сегментах рынка, где представлена его продукция: горнодобывающая отрасль, дорожное и инфраструктурное строительство, нефтегазовый сектор, транспортная и оборонная отрасли, сельское хозяйство. Техника, производимая на предприятиях «Концерн «Тракторные заводы» эксплуатируется более чем в 40 странах мира.

ные заводы». ОАО «ЧЕТРА — Промышленные машины» — специализированная торговая компания холдинга «Концерн «Тракторные заводы», реализующая продукцию ОАО «Промтрактор», ОАО «Курганмашзавод» и ОАО «Саркэкс» — промышленные трактора, краны, трубоукладчики, гусеничные вездеходы, мини-погрузчики, а также эксклюзивно поставляющая запасные части и комплектующие к технике под брендом ЧЕТРА.

Под миллион тонн

«БазэлЦемент» вдвое увеличил объемы производства

Дарья Бабушкина

Холдинг «БазэлЦемент», входящий в крупнейшую диверсифицированную промышленную группу «Базовый Элемент», по итогам первой половины 2014 года увеличил объемы производства основных строительных материалов. Выпуск цемента вырос почти в два раза.

За период январь-июнь 2014 года на цементных заводах холдинга произведено 960 тыс. т цемента, что на 93% больше, чем за аналогичный период 2013 года. Такой прирост обусловлен стабильной работой «Серебрянского цементного завода», введенного в эксплуатацию в 2013 году. Продукция Серебрянского цементного завода составила 7% от объема цемента, произведенного в Центральном федеральном округе. Доля другого предприятия холдинга, «Ачинского Цемента», занимает 10% на рынке Сибирского федерального округа.

Также за период январь-июнь 2014 года увеличены объ-

емы производства ряда других строительных материалов. Выпуск щебня на предприятиях «БазэлЦемент» увеличен до 185 тыс. кубометров, что на 22% выше прошлогодних показателей. Произведено более 35 тыс. т известняковой муки, что на 15% выше прошлогодних показателей.

В то же время наблюдается уменьшение на 13% производства минеральной порошка в связи со снижением его потребления организациями, занимающимися реконструкцией автомобильной сети в ряде регионов Центрального федерального округа.

В связи с реализацией в первом полугодии программы модернизации «Угловского известкового комбината» холдинг временно снизил на 9% производство известии. В программу модернизации входит реконструкция трех печей обжига, которая завершится в сентябре. Во втором полугодии объемы производства известии будут увеличены. Работы направлены на повышение качества известии

и автоматизацию производственного процесса. Общая сумма инвестиций в развитие «Угловского известкового комбината» за 2013-2014 годы превышает 300 млн руб.

Холдинг «БазэлЦемент» — один из ведущих российских производителей строительных материалов — был основан в 2006 году. Входит в группу «Базовый Элемент». Специализируется на производстве цемента, известии, щебня, минпорошка. Существующие производственные мощности предприятий «БазэлЦемент» позволяют выпускать ежегодно около 3,2 млн т цемента, 420000 куб. м газобетонных блоков, 260000 т известии, свыше 300000 т минеральной порошка, более 600000 куб. м щебня и других материалов. Холдинг планомерно продолжает реализовывать долгосрочную стратегию развития, одним из важнейших элементов которой является модернизация производственных мощностей и внедрение в России передовых, экологически безопасных технологий.

Новые ГОСТы

(Окончание, начало на стр. 1)

Среди них есть документы, аналогов которым не было в СССР (в частности, стандарт «Влажный воздух»). Для производителей ГОСТ — это возможность повысить в глазах потребителя преимущества своей продукции на фоне конкурентов, очистить рынок от подделок и откровенно некачественной продукции, часто реализуемой по демпинговым ценам.

Конечно, подобную инициативу на себя готовы взять далеко не все организации строителей и проектировщиков. А жаль, ведь государство готово было бы передать эту функцию участникам строительной отрасли. «Почему у нас всё до сих пор находится в государственных руках? Это не только потому, что бюрократы и чиновники хотят этим все рулить. Они многие и не способны этим рулить, потому что невозможно в это всё погрузиться глубоко, да и дел хватает у различных сотрудников министерств и ведомств. Передать некому», — ещё в 2012 году отмечал премьер-министр РФ Дмитрий Медведев на совещании «О мерах по стимулированию применения новых материалов в строительстве».

Об интеграции в мировое экономическое пространство, кстати, никто тоже не забывает. Параллельно с обновлением отечественных стандартов идут работы по гармонизации российских и европейских документов. Однако процесс выпуска дополнений к так называемым свородам пока что находится на начальной стадии.

Легко ли принять новый ГОСТ?

В общей сложности за период действия Стратегии с 2010 по 2013 год было разработано более 150 межгосударствен-

ных стандартов на строительные материалы. Один из них — принятый в 2014 году ГОСТ на трёхслойные сэндвич-панели (ТСП), на примере которого можно продемонстрировать сложность процесса стандартизации.

Необходимость подобного ГОСТа назрела довольно давно. «Ещё год назад на рынке не было документа, который отвечал бы за качество ТСП. Все производители руководствовались собственными внутренними документами, в которых, будем честными, написать можно всё, что угодно. Потребителю потом крайне сложно будет проверить соответствие продукции этому регламенту. Таким образом, и компании, производившие качественные панели, и те, кто, к примеру, занижал плотность минеральной ваты, ухудшая теплоизоляционные характеристики панели и её несущую способность, и те, кто использовал дешёвый тонкий импортный металл с сомнительным качеством защитного покрытия, конкурировали на рынке на равных. Кроме того, не существовало единого мнения относительно того, как включать ТСП в проекты, рассчитывать допустимые нагрузки», — говорит Сергей Якубов, руководитель департамента фасадных систем и ограждающих конструкций Компании Металл Профиль, крупнейшего российского производителя фасадных и кровельных систем.

В планах Министерства регионального развития подобно ГОСТа не было, поэтому за проект взялась инициативная группа, созданная по предложению Металл Профиль и некоторых других крупных производителей ТСП в России — например, компании «Руукки Рус». Разработка нового стандарта была поручена ЦНИИПСК им. Мельникова.

В общей сложности на реализацию проекта понадобилось почти 3 года. Параллельно была организована отработка технологии испытания ТСП на базе новых панелей Металл Профиль серий Agrarium, Industrium и Sterilium. Впоследствии эти методики также легли в основу ГОСТа.

Как было отмечено выше, новый стандарт формировался в тесном контакте с отраслью. Однако в одной и той же сфере у производителей оказались самые различные взгляды на то, какой должна быть «образцовая» продукция, какие параметры следует считать важнейшими. Одни говорили, что подобные стандарты не нужны вовсе, мотивируя это тем, что любой стандарт ставит производство в определённые рамки. Другие были не согласны с методикой расчёта несущей способности ТСП, которая должна была стать неотъемлемой (и востребованной) частью проектировщиками) частью ГОСТа. Естественно, применены разных методик расчёта привелило к тому, что данные от разных компаний отличались, поэтому выработать единую политику в отношении физических характеристик панелей было чрезвычайно сложно. Несмотря на то, что ЦНИИПСК им. Мельникова в данном случае выступал в роли независимого арбитра, который сам отлично разбирается в предмете, проект потребовал многократных встреч, обсуждений и согласований, ведь ни одна из сторон изначально не хотела отказываться от своего мнения. Подобные проблемы типичны для процесса стандартизации материала, характеристики которого ранее никак не были регламентированы.

Стоит также отметить, что для принятия межгосударственного стандарта (коим и является ГОСТ, в отличие от ГОСТ Р) потребовались согласования не только

с представителями российской отрасли в рамках публичных чтений на сайте «Росстандарта», но и с коллегами из стран СНГ. Тем не менее, и эта задача была успешно выполнена.

«Принятие ГОСТа позволило несколько изменить расстановку сил на рынке. Поскольку после одобрения стандарта надзор осуществляет уже само государство, теперь можно как минимум наказывать нарушителей, поставивших некачественную продукцию. Новый ГОСТ разрешает производителям ТСП использовать автоматических линий. На производствах, использующих в значительном объёме ручной труд, попросту невозможно обеспечить указанную в стандарте плотность склеивания. Эта особенность позволила отсечь с рынка стандартной производимой продукции не только тех, кто использовал в производстве панели некачественные комплектующие, но и владельцев устаревших линий, которые попросту не способны обеспечить необходимые прочностные характеристики своих панелей. У заказчика появилась возможность выделить в две совершенно самостоятельные группы продукцию и действительно качественные и действительно качественные строительные материалы. Это позволяет в перспективе избавиться от недоверия перед современными и перспективными ТСП», — отмечает Сергей Якубов (Металл Профиль).

Нормативно-информационная база, соответствующая уровню развития строительной отрасли, в перспективе должна послужить одним из драйверов развития этого сегмента экономики и повышения итогового качества построек. Кроме того, она мотивирует производителей инвестировать в новые технологии и повышать как качество своей продукции, так и эффективность производства.

На Верхней Волге

Достройка Чебоксарского гидроузла решит проблемы судоходства

Елена Вишнякова

В рамках 21-й Школы гидроэнергетики на Нижегородской ГЭС обсудили темы, связанные с последствиями маловодья на Верхней Волге. Мероприятие объединило журналистов и блогеров из семи регионов России. В режиме телемоста в нем участвовали четыре площадки на Нижегородской, Рыбинской, Волжской ГЭС и в Москве. В качестве докладчиков на Школу были приглашены представители РусГидро, Росводресурсов, Росгидромета.

Открыла мероприятие начальник Гидрометцентра Верхне-Волжского управления по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды Людмила Филина. Она рассказала о развитии гидрологической обстановки в этом году. «Опираясь на данные наблюдений, мы прогнозировали низкий приток воды в водохранилища в период половодья 2014 года. Но сложное было предположить, что снижение уровня водных объектов бассейна Верхней Волги достигнет рекордных за все время наблюдений отметок», — отметила Людмила Филина.

О том, как устанавливаются режимы работы волжских гидроузлов, и как определяется приоритетность водопользователей, рассказал руководитель Верхне-Волжского бассейнового водного управления Александр Барин. Суммарный приток воды в водохранилища РусГидро Волжско-Камского каскада за апрель-май 2014 года составил 101,6 куб. км при норме 138,3 куб. км. А в июне приток воды в волжские водохранилища выше г. Нижний Новгород составил всего 35-55%, что вызвало определенные затруднения в судоходстве на участке Нижегородской ГЭС — Нижний Новгород. Но заблаговременно принятые меры по накоплению воды в каскаде позволили сохранить судоходство на Верхней Волге. «Иного эффективного способа регулирования стока реки кроме создания каскада водохранилищ до сих пор не придумано. Не имея каскада ГЭС и запаса воды в Рыбинском водохранилище,



мы, вероятнее всего, столкнулись бы с более серьезными проблемами, чем огромная навигация», — подытожил Александр Барин.

Тему продолжил начальник департамента управления режимом ОАО «РусГидро» Тимур Хазиахметов. Он рассказал, как отразилось маловодье на работе волжских гидростанций, а также подчеркнул, что вопрос навигационных уровней будет закрыт, если заполнить Чебоксарское водохранилище до проектной отметки. Именно непростая ситуация является причиной возникновения проблемного для судоходства участка. «В настоящий момент навигация на участке Городец — Нижний Новгород обеспечивается только при повышенных расходах Нижегородской ГЭС, которые в маловодные годы, зачастую, невозможны. При подъеме Чебоксарского водохранилища на данном участке судоходные глубины будут обеспечены независимо от водности года и режимов выходящих гидроузлов».

О проекте достройки Чебоксарской ГЭС и подъема её водохранилища до проектной отметки в режиме видеоконферен-

ции из Москвы рассказал директор по технической политике и развитию ОАО «РусГидро» Расим Хазиахметов. Он отметил, что проект включает в себя достройку инженерной защиты Чебоксарского водохранилища, необходимой для безопасности 17 тыс. человек в 12 населенных пунктах Нижегородской области, Марий Эл и Чувашии. Кроме того предстоит защитить от подтопления Заречную часть Нижнего Новгорода, а также ликвидировать накопленный экологический ущерб в г. Дзержинске, лидирующем в России по количеству химических свалок. И только после этого станет возможным поднятие уровня водохранилища. «В результате будут решены не только проблемы судоходства. Волжско-Камский каскад получит около 5 куб. км дополнительной регулирующей емкости, которая позволит срезать пики паводков в многоводные периоды, и использовать накопленную воду в маловодье. Кроме того, после достройки Чебоксарской ГЭС энергосистема России получит около 900 МВт дополнительной остродиспетрированной высоконадежной мощности», — сказал Расим Хазиахметов.

ДЕНЬ СТРОИТЕЛЯ 2014

Новгородский «Ручей»

ФСК ЕЭС установила автотрансформаторы на строящейся подстанции

Федеральная сетевая компания завершила установку двух автотрансформаторов суммарной мощностью 250 МВА на строящейся в Новгородской области подстанции 330 кВ «Ручей». Ввод в работу нового питающего центра окажет значительное влияние на развитие инвестиционной привлекательности региона благодаря появлению возможности присоединения к энергосистеме новых потребителей, в частности, Бабиновской промзоны. Ввод подстанции 330 кВ «Ручей» в работу планируется в 2018 году.

На территории подстанции «Ручей» в настоящее время завершено строительство здания проходной. Выполнены работы по возведению фундаментов зданий закрытого распределительного устройства и общеподстанционного пункта управления, совмещенного с комплектным распределительным устройством с элегазовой изоляцией (КРУЭ). Напомним, что «Ручей» — первая в зоне обслуживания Новгородского предприятия МЭС Северо-Запада подстанции закрытого типа с использованием КРУЭ. Благодаря использованию этого оборудования подстанция будет максимально компактной — всего 3,3 га, надежной и экологичной.

Бабиновская промышленная зона входит в список приоритетных инвестиционных проектов в СЗФО, утвержденный правительством России. По словам Губернатора Новгородской области Сергея Митина, благодаря новому индустриальному парку, который обеспечит электро-

энергией подстанция «Ручей», Чудовский район сможет совершить мощный промышленный прорыв. Здесь строятся цементный завод, предприятие по переработке металлолома и выпуск строительной арматуры, а также проектируется нефтеперерабатывающий завод мощностью 3,5 млн т нефти в год.

Магистральные электрические сети Северо-Запада (МЭС Северо-Запада) — филиал ОАО «ФСК ЕЭС», работает на территории Северо-Западного федерального округа. В зону его обслуживания входят 11 субъектов Российской Федерации с населением более 14 млн человек. МЭС Северо-Запада отвечает за бесперебойную работу 14 тыс. км линий электропередачи и 98 подстанций суммарной трансформаторной мощностью более 38,7 тыс. МВА. Филиал обеспечивает электрическую связь ОЭС Северо-Запада с энергосистемами Центра России, Белоруссии, а также перебои электроэнергии в Финляндию, Эсто-



нию и Латвию. В подчинении находятся шесть предприятий магистральных электросетей (ПМЭС) — Ленинградское, Выборгское, Новгородское, Брянское, Карельское и Северное. В МЭС Северо-Запада работают свыше 2600 человек.

ОАО «ФСК ЕЭС» — крупнейшая в мире по протяженности линий и трансформаторной мощности публичная электросетевая компания. Создана в 2002 году в рамках реформирования электроэнергетической отрасли как монополия оператора Единой национальной электрической сети. В зоне ответственности ФСК находятся 135 тыс. км высоковольтных магистральных линий электропередачи и 919 подстанций общей мощностью 333,56 тыс. МВА. Компания обеспечивает надежное энергоснабжение потребителей в 75 регионах России, обслуживая площадь около 14,8 млн км. За счет электроэнергии, передаваемой по сетям ОАО «ФСК ЕЭС», покрывается около половины совокупного энергопотребления всей страны. Входит в ОАО «Россети», крупнейший энергетический холдинг страны, которому принадлежит 80,13% акций компании. Численность персонала ФСК в 2013 году составила более 25 тыс. человек. Председатель правления — А.Е. Муров.

Новая техника

Заводы отмечают День строителя

Вячеслав Иванов

Отечественные производители встречают День строителя новыми техническими разработками. Среди крупнейших производителей строительной техники в России — завод «Автокран» из города Иваново, отмечающий в этом году 60-летие.

За годы существования завод «Автокран» выпустил более 155 тыс. автокранов, которые используются в 70 странах мира. Ежегодно инженеры завода разрабатывают новые виды техники, превосходящие по многим показателям зарубежные аналоги. Только в текущем году завод наладил серийное производство сразу 7 моделей автокранов «Ивановец» с уникальными характеристиками по весу и грузоподъемности.

Другой производитель автокранов — завод «Газпром-Кран» из города Камышина, подошел к профессиональному празднику, модернизировав собственное производство и внося изменения в конструкцию поставляемой техники. 50-тонные автокраны его производства пользуются спросом в различных производственных отраслях: строительной, газовой, нефтяной и военной.

Среди предприятий, занятых обслуживанием автомобилей

дорог, главных транспортных артерий России, выделяется производитель дорожно-уплотнительной техники завод «РАСК-КАТ» из города Рыбинска. Предприятие разработало линейку современных дорожных катков серии RV и проводит в 2014 году их модернизацию, в том числе, под требования отдельных заказчиков.

По мнению представителей этих предприятий, рабочие строительной отрасли могут отмечать профессиональный праздник с уверенностью в будущем — несмотря на регулярные перемены в мировой экономике, российские заводы продолжают научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, которые лежат в основе российской техники известной не только в России, но и далеко за ее пределами.

ООО «Торговая компания «Ивановская марка» является одним из крупнейших поставщиков автокрановой и дорожно-уплотнительной техники в России. Техника поставляется на российский рынок, в страны СНГ и дальнее зарубежье. ООО ТК «Ивановская марка» — эксклюзивный торговый представитель заводов ОАО «Автокран» и ЗАО «ГАЗПРОМ-КРАН» по продаже автокранов и опорно-поворотных устройств «Ивановец», ОАО «РАСККАТ» по продаже дорожно-уплотнительной техники,

ЗАО «Брянский автомобильный завод» по реализации специальных колесных шасси и тягачей. Компания также осуществляет продажу и установку дополнительного оборудования, поставку запасных частей,

организует сервисное гарантийное и послегарантийное обслуживание техники предприятий-партнеров, оказывает содействие клиентам в получении кредитов, лизинге и страховании техники.



Архитектура и содержание

Современные строительные технологии для спорта



Спорт — это социально важная индустрия. Но, несмотря на её значение для здоровья граждан, законы бизнеса здесь никто не отменял. Поэтому даже олимпийский объект, где однажды пройдут вдохновляющие миллионы людей на занятия спортом соревнования международного уровня, должен быть эффективным с точки зрения инвестиций и их хотя бы частичного последующего возврата в процессе эксплуатации. Это значит, что, несмотря на имиджевую важность архитектурного решения и необходимость соблюдения требований международных спортивных комитетов, следует искать наиболее сбалансированные с точки зрения цены и долговечности решения для строительства.

Особенности спортивного строительства

Стадионы и комплексы, рассчитанные на проведение соревнований международного уровня, должны вмещать не только спортивные команды, но и десятки тысяч зрителей, привлечённых важным событием. Учитывая традиционный для спорта резонанс в прессе, подобные объекты часто выступают в роли своеобразной «визитной карточки» страны, их проекты заказываются ведущим мировым архитектурным бюро и воплощаются в жизнь с особой тщательностью. Однако архитектура здесь — далеко не самое важное.

Вообще, требования к конструкции спортивных объектов, рассчитанных на про-

ведение соревнований международного уровня, довольно противоречивы. Объект, безусловно, следует адаптировать для определённого вида спорта в соответствии с нормами спортивных федераций по звуко- и теплоизоляции, санитарии, вместимости и даже экологичности, которой в последнее время уделяется большое внимание. Вместе с тем, конструкция должна быть надёжной, обеспечивающей безопасность участников и поклонников соревнований даже в сейсмоопасных регионах. Это одна сторона медали. Но при этом под застройку чаще всего выделяются участки, ранее не задействованные для капитального строительства, к примеру, из-за слабых грунтов. Это значит, что пожелания федераций и архитекторов приходится удовлетворять с учётом минимизации веса конструкции. И хотя это позволяет экономить на фундаменте, но отнюдь не упрощает решение всех проектных вопросов. При этом сроки строительства крупнейших стадионов обычно очень сжаты, поскольку ввод в эксплуатацию, как правило, приурочен к крупным международным соревнованиям, не допускающим переноса.

Характерная для всех стран мира особенность спортивных объектов, рассчитанных на крупные международные соревнования, — изначально заложенная в проект «многозадачность» или даже перспективы по последующему переоборудованию. Дело в том, что пик строительства подобных комплексов в любой стране приходится обычно на подготовку к крупным состязаниям. Учитывая их логистику, однотипные объекты возводятся в непосредственной близо-

сти друг от друга (в Сочи таким образом было построено одновременно несколько комплексов для ледовых видов спорта). Но международные соревнования проводятся не каждый день. Чтобы огромные инвестиции в строительство не были напрасными, а стадионы годами не стояли пустыми, собственникам объекта, будь то спортивный клуб или региональные власти, предстоит найти для него новое применение, соответствующее возможностям сооружения. Мировой опыт показывает, что путей подобной оптимизации не так много: либо изменение конфигурации арен, либо заложенное в проект с самого начала переоборудование, либо перемещение всего объекта в другой регион. К примеру, олимпийские стадионы в Ричмонде (Канада) и Лондоне (Великобритания) по завершении Игр были переоборудованы в многофункциональные спортивные центры; аналогичная судьба ждёт некоторые объекты Сочи. Часть из них будет разобрана и перенесена в другие регионы, испытывающие потребность в современных спортивных центрах. Реализация подобных проектов требует применения особых решений, как для ограждающих конструкций, так и на уровне инженерной инфраструктуры, например, использования модульной конструкции систем отопления, кондиционирования и вентиляции, что позволяет их демонтировать и повторно собирать на новом месте.

Универсальный металлокаркас

Хотя, как уже было сказано, требования к спортивным объектам во многом противоречивы, они не являются тупиковыми для проектировщиков. В большинстве случаев проблема позволяет решить различные варианты использования несущего металлокаркаса и модульных ограждающих конструкций.

Наиболее распространённое решение основано на применении трёхслойных сэндвич-панелей (ТСП), которые имеют относительно небольшой вес и легко монтируются на каркас здания, что значительно ускоряет и удешевляет строительство, позволяя вести работы круглогодично и в любых условиях без изменения технологии. Хорошие эксплуатационные характеристики ограждающим конструкциям на основе ТСП обеспечивают стальные облицовки с различными защитными полимерными покрытиями, а также высокое сопротивление теплопередаче несущего сердечника.

На сегодняшний день ТСП активно используются при строительстве крупных спортивных объектов как за рубежом, так и в России, в том числе — в сложных усло-

виях эксплуатации. Наглядный пример тому — опыт состоявшейся в 2014 году сочинской Олимпиады. «При возведении Большой ледовой арены и Крытого конькобежного центра в Имеретинской местности необходимо было учитывать сейсмологические особенности региона. Согласно проекту, сооружения должны быть способны выдерживать 9-балльные землетрясения, поэтому использовались ТСП со специальной сейсмостойчивой конструкцией крепежа. Наряду с этим требовалась высокая устойчивость облицовки к воздействию агрессивной морской атмосферы в комбинации с интенсивным ультрафиолетовым излучением. Добиться её позволяет использование ТСП Industrium с особым стойким полимерным покрытием, сертифицированным в России для применения в условиях агрессивных сред в соответствии с новым ГОСТом на сэндвич-панели для стран СНГ», — рассказывает Сергей Якубов, руководитель департамента фасадных систем и ограждающих конструкций Группы компаний Металл Профиль, крупнейшего российского производителя фасадных и кровельных систем.

Фасады на любой вкус

Ещё одно универсальное решение, получившее широкое распространение при возведении коммерческих, промышленных и спортивных объектов, — навесные вентилируемые фасады (НВФ). Вентфасады, не только обладают высочайшими теплоизоляционными свойствами (в случае дополнительного утепления фасада), но и позволяют существенно продлить срок эксплуатации монолитных, блочных, кирпичных или композитных ограждающих конструкций. Этот эффект достигается за счёт изоляции несущих стен от прямого воздействия атмосферы и солнца, а также благодаря тому, что внешний контур теплоизоляции выносит точку росы за пределы несущей стены, замедляя её эрозию.

В качестве облицовки для НВФ могут использоваться различные материалы, однако наиболее эффективны облицовки из стали с полимерным покрытием, обладающие высокой долговечностью при малом весе, а также характеризующиеся наибольшей эстетической привлекательностью. Последнее особенно важно при строительстве крупных спортивных объектов, имеющих имиджевое и порой даже политическое значение.

Лучшим выбором для облицовки с этой точки зрения являются фасадные кассеты, которые представляют собой металлические пластины различной формы с загнутыми краями. «Кассеты выпускаются как стан-

дартного размера и формы, так и нестандартные (прямоугольные, трапециевидные, треугольные, угловые и т.д.), в зависимости от особенностей проекта и требований заказчика. Отличительной чертой этого типа облицовки является идеально выверенная геометрия. Только кассетный фасад позволяет получить абсолютно ровную поверхность любой кривизны и конфигурации, что особенно актуально для криволинейных обводов больших спортивных арен», — объясняет Сергей Якубов.

Фасадные кассеты Puzzleton (МП 2005) имеют скрытое крепление и вертикальный руст шириной от 5 до 30 мм. Используемый для крепления вертикальный шпильный профиль может закрываться декоративной полосой любого цвета. Эти особенности позволяют создавать фасады с идеально гладкой поверхностью.

Кассеты другой разновидности, например, Puzzleton Z (МП 1005), крепятся к фасаду видимым способом при помощи метизов. Крепёж подбирают либо в цвет материала облицовки, либо контрастирующего с ним оттенка.

Вентилируемые фасады активно применяются при строительстве объектов для XXVII Всемирной летней Универсиады 2013 года в Казани, к примеру, при возведении спортивно-туристического центра Универсиады в посёлке Боровое Матюшино. Своеобразным гибридом трёхслойной сэндвич-панели и вентилируемого фасада являются сэндвич-панели поэлементной сборки (СП ПС). В отличие от ТСП, СП ПС собираются непосредственно на строительной площадке, прямо на каркасе строящегося объекта. Конструктивно панели поэлементной сборки состоят из навешиваемого на несущий каркас здания сэндвич-профиля, который является каркасом для утеплителя. Снаружи конструкция закрывается внешней облицовкой, в качестве которой могут использоваться фасадные кассеты или линейные панели, профлист, сайдинг и даже керамогранит.

К достоинствам СП ПС следует отнести возможность ручного монтажа в стеснённых условиях без использования дорогостоящей строительной техники, что затруднено в случае с ТСП, длина которых может достигать 14 м, а вес свыше двухсот килограмм. Другая особенность этого решения — высокая ремонтопригодность. Если из-за повреждения облицовки ТСП её нужно менять целиком, то разборная СП ПС позволяет заменить только повреждённый элемент.

Как и ТСП, СП ПС существуют в «стенной» и «кровельной» вариациях. Кроме того, выпускается специальная «акустическая» версия с перфорированным сэндвич-

профилем, где перфорация обращена внутрь сооружения. «Звуковая волна, беспрепятственно проникающая сквозь отверстия, не может вернуться обратно, многократно отражаясь от внутренней поверхности металла. Панели успешно применяются в спортивных залах и сооружениях для уменьшения времени реверберации до стандартных значений, что способствует хорошей работе систем озвучивания (особенно при использовании микрофонов), а также снижают уровень шума в зонах для зрителей», — объясняет Сергей Якубов (ГК Металл Профиль).

Несмотря на свою новизну для российского рынка, СП ПС уже несколько лет используются при строительстве крупных спортивных объектов. К примеру, они применялись при возведении крытого футбольного манежа «Урал» в Екатеринбурге. На олимпийской стройке в Сочи СП ПС образуют часть фасада Ледовой арены для керлинга, которая теперь должна отправиться в «турне» по регионам России. В Минске на главной спортивной площадке Белоруссии «Минск-Арена», они также применялись в качестве основного материала фасада.

С прицелом на будущее

Следующим резонансным спортивным событием мирового уровня, которое пройдёт в нашей стране, должен стать Чемпионат мира по футболу 2018 года. Для проведения матчей планируется адаптировать под требования FIFA, реконструировать или построить «с нуля» 12 стадионов в 11 городах.

Одна из крупнейших строек, которая должна будет завершиться к 2017 году, — это «Зенит-Арена» в Санкт-Петербурге, который по воле случая стал полигоном для тестирования современных строительных материалов. В конце 2013 года на будущий фасад стадиона были смонтированы тестовые образцы различных покрытий и материалов, в том числе на основе металла. Помимо физических характеристик, строители планируют использовать этот наглядный пример для лучшей адаптации постройки к окружающему ландшафту. В вечернее время фасад должен будет подсвечиваться всеми цветами радуги, согласно уже утверждённой схеме, так что, скорее всего, в рамках теста будет оцениваться и светоотражающая способность материалов и покрытий.

Спортивное строительство традиционно находится на переднем крае инноваций. Крупные стадионы и спортивные комплексы всегда привлекают к себе особое внимание и потому требуют использования наиболее эффективных, долговечных и эстетически привлекательных решений, которые впоследствии войдут в широкий обиход.



ПОДРОБНОСТИ

Ultra HD от ViewSonic

«PE» рекомендует: монитор с лучшим на сегодня разрешением

Корпорация ViewSonic, мировой поставщик вычислительных, коммуникационных решений и продуктов потребительской электроники, начал продажи мультимедийного монитора VX2880ml с поддержкой разрешения Ultra HD (4K). Модель VX2880ml оснащена 28-дюймовой матрицей с разрешением 3840x2160 пикселей, обеспечивающей превосходное качество изображения.

Новый монитор является оптимальным решением для пользователей CAD-систем, разработчиков контента в формате 4K и дизайнеров. Устройство поддерживает самые современные интерфейсы передачи данных и может быть подключено к настольным ПК, ноутбукам, мобильным устройствам и игровым консолям, что также делает его хорошим выбором в качестве дисплея для геймеров и домашних развлечений.

Имеющий стильный современный дизайн монитор VX2880ml предлагает самое высокое разрешение на рынке настольных мониторов: 3840x2160 пикселей — вчетверо выше по сравнению с форматом Full HD

1080p. Интерфейсы для подключения источников сигнала: HDMI и MHL (Mobile High-Definition Link), DisplayPort и mini DisplayPort. Кроме того, монитор имеет выход DisplayPort для соединения нескольких мониторов в «цепочку» и организации многоэкранного рабочего стола.

«По мере распространения контента 4K и расширения функциональности графических и визуальных программ и редакторов возникает все большая потребность в высококачественных мониторах с разрешением UHD, — заявил Александр Фролов, менеджер по продукции подразделения ViewSonic в странах СНГ и Прибалтики. — VX2880ml удовлетворяет потребности графических дизайнеров, геймеров и многих других пользователей, желающих использовать широкие возможности, предоставляемые сверхвысоким разрешением 4K. Новый монитор обеспечивает высочайший уровень детализации, обладает потрясающим дизайном и доступной ценой».

Продажи VX2880ml начнутся в России в 3-м квартале 2014 года. О рекомендованной розничной цене будет сообщено дополнительно.

Компания ViewSonic, основанная в 1987 году, считается мировым брендом в области визуальных решений, продолжает фокусировать свое внимание на продуктах отображения информации, включая ЖК-мониторы, сенсорные дисплеи, проекторы, дисплеи большого формата и виртуализацию настольных компьютеров. ViewSonic остается основоположником в развитии инновационных технологий визуального отображения и создания цифрового будущего с еще большими коммуникативными возможностями.



Десятитысячный

Тихвинский вагоностроительный выпустил юбилейный вагон

На Тихвинском вагоностроительном заводе (ТВСЗ, входит в Научно-производственную корпорацию «Объединенная Вагонная Компания») выпущен 10000-й грузовой вагон с момента запуска предприятия в январе 2012 года. Юбилейный вагон-хоппер для перевозки минеральных удобрений, оснащенный инновационными тележками с осевой нагрузкой 25 тс, будет отправлен в адрес транспортной компании ЗАО «Акрон-Транс» (входит в Группу «Акрон»).

Минераловоз модели 19-9870 обладает улучшенными технико-экономическими характеристиками по сравнению с типовым подвижным составом. Увеличенные габариты кузова и нагрузка на ось 25 тс позволяют реализовать повышенную на 5-6 т грузоподъемность вагона (до 76,5 т) для широкой номенклатуры грузов. Дополнительный экономический эффект от использования данных вагонов получают как операторы подвижного состава, так и грузоотправители за счет увеличения доходности оперирования и снижения стоимости перевозки тонны груза.

Формирование грузовых поездов из такого подвижного состава позволит снизить эксплуатационные расходы ОАО «РЖД» и увеличить провозную способность железных дорог за счет сокращения топливно-энергетических затрат на перевозку грузов и расходов на осмотр вагонов в пути, а также на содержание инфраструктуры вследствие

снижения динамического воздействия вагонов с улучшенными техническими характеристиками на путь.

Кроме того, увеличенный до 6 лет или 500 тыс. км межремонтный интервал (3 года или 210 тыс. км у типового вагона) до первого деповского ремонта с момента постройки и до 4 лет или до 350 тыс. км (2 года или 160 тыс. км у типового вагона) между деповскими ремонтами, позволяет значительно сократить эксплуатационные расходы собственника/арендатора инновационного подвижного состава.

В планах «НПК ОВК» в текущем году в кооперации с заводами-партнерами произвести до 15 тыс. грузовых вагонов с улучшенными характеристиками, большая часть которых — с повышенной осевой нагрузкой 25 тс.

Дмитрий Бовыкин, первый заместитель генерального директора по общему управлению НПК «Объединенная Вагонная Ком-

пания», отметил: «Об экономических преимуществах инновационных вагонов давно известно на рынке. Но факт выпуска 10-тысячного вагона ТВСЗ свидетельствует о том, что теперь эти преимущества доступны массовому потребителю».

Игорь Крупский, генеральный директор ЗАО «Акрон-Транс», добавил: «У нас амбициозная стратегия развития компании. Достичь наших целей помогут профессиональная команда и инновационные технологии. Поэтому вагоны нового поколения «НПК ОВК» крайне привлекательны для нашего бизнеса. «Акрон» уже имеет успешный опыт эксплуатации инновационных вагонов модели 19-9835-01.



Продовольственные перспективы

Российская мраморная говядина от «Мироторга»

Валерий Родиков

Еще с советских времен повелось, что говядина, которую мы встречаем на мясных прилавках — это мясо от молочных пород: молочных бычков и выбракованных телочек. Молочные породы имеют крупные кости и соответственно низкий выход мяса. Вкусовые качества, мягкость и сочность — на эти показатели внимание особо не обращали. Поэтому считалось, что говядина — мясо жесткое, которое нужно долго готовить. Сравнительно недавно в России появилась мраморная говядина — в основном, из Австралии, и в основном в ресторанах. На срез мяса отличается большим количеством равномерно распределенных жировых прослоек, рисунок которых напоминает природный камень. В процессе приготовления жарки начинают таять. Мясо становится сочным и нежным.

Жировые прослойки в мясе возможны только у специальных мясных пород, генетически predisposed к накоплению внутримышечного жира. Ярко выраженная мраморная структура появляется только при введении в рацион живот-

ных концентрированных кормов, таких как кукуруза, зерно. Лучшая порода для производства высококачественной говядины — абердин-ангус, выведенная в начале XIX века в Шотландии. Потом абердины раз-

способствовала и та особенность породы, что животные могут содержаться на открытом воздухе даже в самые сильные морозы.

Именно 112 тыс. телок абердин-ангус, начиная с 2010 года, были завезены из Австралии и США в Брянскую область в рамках проекта Агропромышленного холдинга «Мироторг». Это крупнейший в Европе проект по вертикально-интегрированному производству высококачественной говядины. Сегодня на 33 фермах холдинга на Брянщине поголовье абердинов выросло уже до 184,9 тыс. голов.

Свыше 24 тыс. голов набирают вес на специальном зерновом откорме для последующего убоя и переработки на мясоперерабатывающем заводе, пуск которого запланирован на сентябрь-октябрь текущего года. Из общей массы производимой говядины только 9-10% — дорогие отруба, та самая мраморная говядина, килограмм которой в некоторых наших ресторанах стоит по \$80-90. Правда, не исключено, что австралийские и американские абердины нагуливали свой вес и за счет гормонов роста. В «Мироторге» же зерно и другие растительные компоненты выращивают сами и комбикорма тоже производят сами.

«80-90 долларов — это не наша цена, — говорит президент АПХ «Мироторг» Виктор Линник. — Наша цель — не в замене дорогих импортных отрубков для ресторанов, а в выводе 90% качественной говядины в розницу с конкурентной ценой. Во всяком случае, на будущий год это планку мы достигнем. В год планируется обработать 200 тыс. голов. Чтобы увеличить производство, мы

планируем построить такой же комплекс в Орловской области».

И этим планам можно верить. Потому что в Белгородской области в Корочанском районе уже работает крупнейший в России мясоперерабатывающий свиной комплекс «Короча». Благодаря этому комплексу «Мироторг» стал производителем свинины №1 в России. Каждые 20 минут 200 свиной средним весом по 122 кг, выращенных на фермах «Мироторга», откормленных кормами, изготовленными на комбикормовых заводах «Мироторга» из сырья, выращенного и убранного агропредприятием «Мироторга» на полях Белгородской и Курской областей, поступают в свинокомплекс «Короча». За сутки «Короча» выдает 210 т свиных полутош, 320 т мяса в индустриальной упаковке и 270 т в потребительской упа-

ковке. В общем, 8300 голов в сутки.

Производственные процессы предельно автоматизированы. Оборудование, конечно, импортное. Производственные нормы стерильности не уступают, а может, и превосходят иные хирургические операции. Мне приходилось бывать и на колбасных заводах, но такое я видел впервые. Одним словом — фантастика. В процессе производственной экскурсии рождается чувство безграничного доверия к свиной продукции «Корочи». Все — отечественное, экологически чистое: и земля, на которой выросли корма, и сами свинки, и процесс превращения их в продукцию.

У холдинга есть дочернее предприятие в Калининградской области — «Мироторг Запад». Оно производит замороженные

мясные полуфабрикаты и яглы из импортного сырья. Конечно, отбор поставщиков и контроль за продукцией — самый строгий, говорят производители. Но мне все-таки мелей то, что производят в «Короча». Все наглядно: и география, где выросли корма, и история самих свинок, и сам фантастический процесс их превращения в мясную продукцию.

Белгородское производство «Мироторга» — безотходное. Навоз в лагунах превращают в органику. Субпродукты подают в Гонконг. Большим спросом на мировом рынке пользуется гепарин (производится из субпродуктов), который препятствует свертываемости крови. Залуживаются в «Мироторге» и о производстве искусства. Готов проект своего колбасного завода в Курской области. Все зависит, как опреде-

лится правительство с налогами и льготами в сельском хозяйстве. Опыт по созданию успешно работающего производственного свиного комплекса «от поля до полки» в Белгородской области помог в реализации подобного комплекса по производству говядины на Брянщине. А говядина — более сложная задача.

Пример «Мироторга» говорит о том, что Россия вполне может обеспечить себя и говядиной, и свиной, и мясом птицы. Кстати, «Мироторг» реализует в Брянской области проект производства мяса шпатель-бройлеров и полуфабрикатов мощностью 100 тыс. т продукции в год. «Мироторг» — это пример индустриализации сельскохозяйственного производства, пример того, как можно обеспечить продовольственную безопасность России.

Россия + Болгария

Центр промышленности Болгарии в Москве: воспоминания о будущем

В 2015 году Центр промышленности Республики Болгария в Москве (ЦПРБ) отметит 30-летний юбилей. О том, что сделано для развития взаимовыгодного сотрудничества за эти годы и какие задачи ставятся перед Центром сегодня «Промышленному еженедельнику» рассказывает директор ЦПРБ Илиан Цонев.

— Когда Центр промышленности начал свою деятельность в Москве, она была столицей Советского Союза, а Болгария входила не в Европейский Союз, а в СЭВ. Сегодня наши страны строят свои отношения, в том числе экономические, на других основах. Что в связи с этим изменилось в деятельности Центра промышленности?

— Тридцать лет назад, когда Центр промышленности Болгарии начал свою работу в СССР, между нашими странами были развитые экономические и торговые отношения. В те годы НРБ продавала в Советский Союз многочисленную и разнообразную продукцию болгарского машиностроения. Это были современные металлообрабатывающие, деревообрабатывающие, сельскохозяйственные, подъемно-транспортные и другие универсальные и специализированные машины. Кроме того, Болгария поставляла в СССР электронные, электротехнические и приборостроительные изделия, радиоэлектронные и ЭВМ-системы, сложные комплексы объектов.

Для гарантийного обслуживания всей этой техники требовались квалифицированные специалисты. Поэтому было заключено межправительственное соглашение и создан «Технический центр машиностроения НРБ-Москва». Но помимо технического обслуживания Центр решил много других задач: анализировал потребности огромного советского рынка, помогал советским специалистам освоить болгарскую технику, участвовал в различных выставках и других деловых мероприятиях, где знакомил руководителей крупнейших советских предприятий с продукцией болгарского машиностроения.



— Болгарский Центр промышленности — это огромный комплекс торгового представительства, подобного которому в Москве нет, пожалуй, ни в одной стране. Чем наполнен этот комплекс сегодня?

— Хочу сразу отметить, что наш Центр никогда не был просто торговым представительством. Его функции и тридцать лет назад, и сегодня — гораздо шире. ЦПРБ — это структура и министерства экономики, и энергетики, и туризма, и промышленности. Центр имеет дипломатический статус и является проводником государственной политики в области расширения экономических и торговых связей между Республикой Болгария и Российской Федерацией.

А главное — центр является бизнес-инкубатором для болгарских компаний, которые выходят на российский рынок. Им предоставляется помещение, к их услугам — вся инфраструктура центра с конференц-залами, складами, офисами. С представителями болгарских фирм работают сотрудники Центра, предоставляя им необходимую информацию. Но главное — Центр способствует продвижению болгарского бизнеса в регионы России, точнее — возвращению наших предприятий и наших товаров на российский рынок.

— А чем ваш Центр может быть интересен российскому бизнесу?

— Центр промышленности организует, с одной стороны, бизнес-миссии и поездки болгарских предпринимателей, представителей болгарских компаний и объединений промышленников в регионы Российской Федерации, с другой — устраняет деловые поездки представителей российских бизнес-кругов, государственных, муниципальных органов власти, СМИ в Болгарию с целью ознакомления с инвестиционным потенциалом Болгарии, налаживания деловых и информационных контактов.

Например, недавно по просьбе администрации Волоколамского района Центр организовал встречу зам. главы с мэром болгарского города Несебра. В результате деловых переговоров было принято решение о заключении договора сотрудничества и обратимости крупнейшей общины Болгарии с подмосковным районом. Администрация Волоколамского района была очень благодарна Центру за такую поддержку. И таких примеров — десятки и сотни. Мы организуем не только бизнес-встречи, но и способствуем возникновению контактов общественных организаций, творческих коллективов, научных, медицинских, образовательных учреждений двух стран.

— В ряде областей РФ в последние годы успешно проводились «Дни Болгарии». Принадлежит ли участие Центр промышленности в их организации и что именно дают такие мероприятия?

— Да, конечно, ЦПРБ совместно с Посольством и торгово-промышленными палатами обеих стран активно участвует в подготовке и проведении таких форумов, а зачастую является их инициатором. Так, в 2012 году «Дни Болгарии» успешно прошли в Тверской, Смоленской, Оренбургской, Владимирской областях, в Твери и Тамбове, а в 2013 году — на Алтае и в Курске, в Свердловской и в Кемеровской областях.

В этом году мы продолжили работу с регионами. Проведены деловые встречи руко-

водства Центра в Екатеринбурге, Новосибирске, Владимире. Дни Болгарии прошли в Курской и Калужской областях, в республике Коми. Итогом всех этих встреч являются новые деловые контакты и совместные проекты болгарских и российских предприятий, организаций.

— Как обычно проходят дни Болгарии в регионах России?

— Например, в конце мая состоялась «Дни Болгарии в Калужской области». Программа была насыщена культурными и бизнес-мероприятиями, в которых приняли участие более двадцати болгарских компаний, работающих в сфере машиностроения, туризма, торговли, недвижимости, фармацевтики и производстве косметической продукции. На круглых столах болгарские и калужские представители отрасли туризма, строительства, перерабатывающей промышленности и сельского хозяйства обсудили возможности долгосрочного сотрудничества и предложили конкретные проекты, которые можно реализовать совместно уже сегодня. По итогам встреч были подписаны соглашения о сотрудничестве между торгово-промышленными палатами Болгарии, Калуги и ЦПРБ.

— Это пример работы болгарских делегаций в России, а какие из деловых поездок в Болгарию, организованных вами, были особенно успешными?

— Центр промышленности Болгарии в Москве уже третий год является партнером всероссийского конкурса «Открытый муниципалитет». Руководителей муниципальных образований — победителей конкурса мы приглашаем в деловую поездку в Болгарию. Например, в этом году официальная делегация из 10 человек посетила Софию, Пловдив, Хисаря, Казанлык, Стара Загора, Несебр, а также села Брестовица и Новый поселок. Участники российской делегации ознакомились с особенностями формирования в болгарских муниципалитетах инвестиционного и биз-

нес-климата, обменялись положительным опытом работы. Представители местных властей обеих стран презентовали свои города и муниципалитеты, в дальнейшем изъявили желание подписать соглашения о сотрудничестве.

— Работаете ли вы напрямую с объединениями промышленников и предпринимателей России?

— Да, одно из главных направлений нашей работы — подготовка и подписание бизнес-соглашений между болгарскими и российскими деловыми и экономическими структурами, подписание соглашений между Центром промышленности Болгарии и субъектами РФ, региональными торгово-промышленными палатами о торгово-экономическом и информационном сотрудничестве.

— Где российские предприниматели могут познакомиться с вашей работой и с помощью Центра промышленности Болгарии завязать деловые контакты с болгарскими предприятиями?



— Мы активно участвуем во всех международных и профильных выставках, деловых встречах, семинарах. Мы очень демократичны и готовы работать с любым российским предприятием, организацией. С руководством Центра можно связаться либо через наш сайт, либо созвониться и договориться о встрече на нашей или российской территории. Чтобы понять объем наших деловых контактов, назову только одну цифру: за первое полугодие этого года из Центра отправлено 1958 информационных и деловых писем нашим сегодняшним и потенциальным партнерам. Мы готовы работать на расширение экономических, торговых, технических, культурных и просто дружеских связей с российскими предприятиями, общественными организациями, творческими коллективами. Очень бы хотелось, чтобы опыт нашей дружбы и сотрудничества, наши давние связи стали фундаментом для развития таких же прочных связей в будущем.

Интервью записала Татьяна Калинина

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

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

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

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

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

отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России» по индексам 45774 и 83475 (для 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
Газета «Промышленный еженедельник» является официальным публикатором актов Минпромторга России.

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Номер подписан 15.08.2014
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 3425
Тираж 40 000 экз.