



3 февраля — 9 февраля 2014 года

№ 04 (502)

## В НОМЕРЕ:

## НОВОСТИ

2-3

**Благотворительная акция**

Компания помогла сразу 15 детским домам

**План оптимизации**

АВТОВАЗ официально отчитался по кадрам

**Первый этап**

ЦАГИ: новая космическая программа

**Лучше рынка**

«Газпром» укрепляет позиции

**Обратная связь**

Русско-американские валютные горки

## СТРАТЕГИИ

4-5

**Силовые острова**

«Сатурн — Газовые турбины»: успехи развития

**Специалисты и покупатели**

В рамках итговой акции Wlo-2013

**НТТМ-2014**

Форум молодых и талантливых

**Безразличные топы**

Сегодняшние кадры вчерашнего кино

**Наш дом / Мой дом**

«Норникель» выполняет обязательства

**Тренинг в ОДК**

Лидеры предприятий как фактор успеха

## АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6

**Строительство на Колыме**

ВЛ для Усть-Среднеканской ГЭС

**«Солнечная поляна»**

МРСК Сибири» обеспечивает развитие Барнаула

**Виртуальный формат**

История московского энергорайона

## ПОДРОБНОСТИ

8

**Работа на местах**

Жители благодарят энергетиков

**Лучший проект**

Инновации для управления медициной

**Комплексные решения**

Tetra Pak и PepsiCo: сотрудничество в России

## ВАЖНАЯ ТЕМА

Минэкономразвития предлагает расширить возможности для инвестирования средств негосударственных пенсионных фондов за счет вложений в капитал банков. «Актуальным является вопрос об изменении инвестиционной декларации пенсионных фондов в сторону более свободного вхождения в национальные активы, в том числе в капиталы банков», — заявил глава ведомства Алексей Улюкаев. В настоящее время значительная часть почти из 1,7 трлн руб. НПФ размещена на депозитах банков. Это, как правило, «короткие» инструменты, они не работают на экономику. Ежегодный приток средств в НПФ — десятки миллиардов рублей, за счет которых можно было бы повысить инвестиционную активность. Идея Минэкономразвития здравая, но ее реализация рискованна, считают эксперты. По мнению директора по корпоративным рейтингам «Эксперт РА» Павла Митрофанова, вложение средств в банковский капитал является рискованным: «По сути, это те же вложения в акции, а акций большинство НПФ избегает».

## Дефицит практики

Российским инженерам остро не хватает пищи для ума

Анастасия Лаврентьева

С каждым годом российские университеты выпускают все больше технических специалистов, вот только руководители предприятий почему-то продолжают жаловаться на недостаток квалифицированных кадров. И хотя вопрос нехватки инженеров не нов, именно сейчас он обрел особую остроту. Существует мнение, что уже через 7-10 лет ситуация может стать критической и привести чуть ли не к упадку промышленности.

Каждый советский студент кроме сильной теоретической базы получал великолепный практический опыт. Не считалось зазорным копаться в «железе», а вечный дефицит всего подряд заставлял людей думать нестандартно, что приводило к неожиданным и удачным решениям, положившим начало идее о гениальных русских инженерах. Профессия считалась престижной и уважаемой. Тем не менее, даже в Советском Союзе инженеров не хватало. Но тогда это было результатом лишь физической неспособности университетов готовить достаточное количество специалистов, обусловленной в том числе и строгими требованиями к абитуриентам и учащимся.

В начале девяностых годов промышленность стала резко сокращаться. Казалось бы, теперь-то инженеров должно быть достаточно, но людей все равно не хватало. Дефицит кадров объяснялся просто: профессия «инженер» перестала быть престижной. Торговля, менеджмент, бизнес стали приносить гораздо более высокие доходы.

«Печальнее всего, что молодые люди, поступаая в институт, не знали, куда пойдут работать и кем хотят стать, и такая тенденция сохраняется поныне. Вузы начали по сути выпускать продавцов-консультантов и офисных клерков, но с высшего образования перестали принимать даже на простейшую работу. В итоге образование окончательно потеряло свою остроту», — комментирует Евгения Бельцова, преподаватель



кафедры Электроэнергетических систем Смоленского филиала МЭИ.

Еще один фактор, который, по мнению специалиста, сыграл свою отрицательную роль, это полная потеря производственной культуры. После распада СССР рабочий был никем. В представлении будущих «менеджеров» он получает мало, работает в грязи, у него непременно все плохо. Куда лучше сидеть в офисе в белой рубашечке. «Потом, к счастью, ситуация начала меняться. Сейчас само производство становится другим, оно более автоматизированное, аккуратное. Чтобы управлять производственными процессами, надо в них хорошо разбираться, а для этого нужны уже квалифицированные специалисты именно с высшим образованием и с достаточно хорошим дипломом как показателем способностей», — добавляет Евгения.

Итак, к двухтысячным престиж стал возвращаться к профессии, но возродившимся предприятиям по-прежнему не хватало молодежи. Поднимали заводы «зубры», люди, проработавшие всю жизнь на одном месте и знающие дело «от и до».

Сегодня и работы хватает, и тысячи новых инженеров выпускаются каждый год, а трудятся все те же «зубры» и фраза «кадровый голод» звучит все чаще. В чем же причина?

## ЦИФРА НЕДЕЛИ

Объем прямых иностранных инвестиций в Россию за 2013 год вырос на 84% и составил \$94 млрд. По данным ЮНКТАД, в мировом рейтинге притока ПИИ Россия впервые заняла третье место (в 2012 году — девятое место с \$51 млрд). Инвестиции в российскую экономику составили 75% всех ПИИ в страны с переходной экономикой. Всего приток ПИИ в эти страны за 2013 год составил \$126 млрд (рост на 45% в годовом исчислении).

## Не всякий хорош

С классическими государственными структурами все понятно: туда инженеры любого возраста не торпятся ввиду низкой зарплат. Например, инженеру 1-ой категории в ГКНПЦ им. М.В.Хруничева предлагают зарплату в 15400 руб. По нынешним временам не всякий пенсионер согласится на такое, что уж говорить о молодежи. В частных компаниях, особенно зарубежных, ситуация лучше. Человеку практически без опыта могут предложить от 40000 руб. Но тут уже сами предприятия вводят строгий отбор и берут не всякого.

Рассказывает Антон Белов, заместитель директора теплового отдела компании «Данфосс», ведущего мирового производителя энергосберегающего оборудования: «К нам приходят вчерашние студенты, которые не знают азбуку, требуют «методичку» для любой задачи, не умеют прочесть обычный чертеж, не знают, с какой стороны подойти к оборудованию. Теоретическая база в вузах осталась, старые учебники по-прежнему самые лучшие, а вот практики почти нет. Оборудование устаревает, средств на покупку нового у институтов нет. И если крупные вузы выпускают кадры (МИФИ, МГТУ, МЭИ) еще как-то развиваются, то от небольших частных вузов не стоит ждать чудес. Лабораторные про-

водятся на компьютерах, которые не заменят настоящих инструментов, а летняя практика уже давно превратилась в профанацию. Кроме того, преподаватели «старой школы» учили студентов не только стандартному мышлению, но и умению думать самому, размышлять, находить решения. Ввод же обязательного ЕГЭ за прошедшие пять лет привел к тому, что в последние три года школы дети лишь решают тесты. Как тут научиться творить?»

Многие компании, осознавая, что невозможно получить на 100% готового специалиста, договариваются с учебными заведениями о «заточке» специальности под свои нужды, проведении курсов и практик непосредственно на предприятии и т.д. Например, подобное соглашение многие годы действует между МАИ и РСК «МиГ», позволяя заводу не нудиться в квалифицированном персонале, а студентам учиться бесплатно.

Всю важность такого подхода к высшему образованию осознало и правительство. Начиная с 2013-2014 учебного года, Министерство образования РФ внедрило так называемый прикладной бакалавриат. Эти программы, ориентированные именно на практическую часть обучения, способны выпускать инженеров, знакомых не по-наслышке с высокотехнологичным оборудова-

нием. Так, Уральская горно-металлургическая компания совместно с УрФУ подготовили программу обучения технологов, большая часть которой посвящена практике на предприятии. По окончании обучения люди начинают работать не с нуля, а уже зная специфику работы и занимая лучшую должность.

Куда более серьезной проблемой является отсутствие у студентов интереса. В результате введения общей системы баллов для поступления, многие ВУЗы потеряли свои собственные, очень сложные отборные этапы. Поступить теперь может каждый, и преподаватели отмечают, что если раньше в университеты шли, четко определившись с тем, чего хотят, готовясь не по одному году, то сейчас общий уровень заинтересованности сильно упал. Идут потому, что могут поступить в хороший университет, балл позволяет, а не потому, что видят в выбранной специальности дело всей жизни. Во время обучения такие студенты не хотят уделять дополнительное время образованию, ищут легкие пути сдачи экзаменов, получают «корочки», а потом удивляются, что их не ценят, не ставят сразу руководить. Да и выпускников, пытающихся устроиться на работу по специальности, в последние годы всего около 1/3, остальные идут «в коммерцию» или перучиваются на более престижных «компьютерщиков».

«Если к нам приходит студент или недавний выпускник вуза, у него почти нет опыта, но есть желание учиться и он не требует сразу позицию начальника отдела, мы его с удовольствием берем, хотя бы и на стажировку. Если он показывает себя хорошо, то мы продолжаем с ним работать и инвестируем в его рост», — говорит Антон Белов («Данфосс»). — Компания очень заинтересована в талантливых и настоящих инженерах. Для новых сотрудников разрабатывается индивидуальный план развития, проводятся тренинги, как специализированные, так и общие, типа изучения английского языка. По словам специалиста, компания делает все для того, чтобы ее сотрудники всегда были на высоте.

(Окончание на стр. 5)

## Утроить выпуск

Екатерина Павлова

К 2020 году холдинг «Авиационное оборудование» Госкорпорации Ростех планирует в три раза увеличить выпуск вспомогательных силовых установок (ВСУ). Уже в этом году объем выпуска ВСУ для новейших воздушных судов, включая тяжелый военно-транспортный самолет Ил-76МД-90А и крупнейший в мире многоцелевой транспортный вертолет Ми-26, вырастет на входящем в холдинг Уфимском агрегатном предприятии (УАП) «Гидравлика» в два раза — с 20% до 45% от общего объема продукции.

«Холдинг намерен расширить участие в проектах по созданию перспективной российской и зарубежной авиационной техники», — заявил генеральный директор холдинга «Авиационное оборудование» Максим Кузюк. — Поэтому мы планируем, что к 2020 году количество ВСУ, выпускаемых на базе «Гидравлика», достигнет 150 изделий в год.

«Гидравлика» является крупнейшим в России серийным производителем вспомогательных силовых установок для авиационной техники, которые запускают основной двигатель и обеспечивают воздушное судно электропитанием во время стоянок. Предприятие оснащено современным высокопроизводительным оборудованием, среди которого робототехнические комплексы и станки с числовым программным управлением (ЧПУ). Применение автоматизированных испытательных стендов обеспечивает непрерывный контроль технических характеристик производимых устройств. В соответствии со стратегией развития холдинга, «Гидравлика» запустила процесс подготовки к сертификации системы менеджмента качества предприятия на соответствие требованиям международного стандарта.

«Соответствие системы менеджмента качества предприятия международному стандарту AS/EN 9100 позволит включить его в международную базу данных OASIS», — рассказал генеральный директор «Гидравлика» Николай Лютов. — Это, в свою очередь, даст нам как производителю авиаагрегатов возможность более эффективно взаимодействовать с зарубежными партнерами». В OASIS уже зарегистрированы «Авиаагрегат», ММЗ «Знамя», БЛМЗ, ММЗ им. Румянцева, входящие в состав холдинга «Авиационное оборудование». В 2014 году предприятие подтвердило соответствие своей продукции стандартам Авиационного регистра Межгосударственного авиационного комитета (АР МАК) на производство ВСУ. Сейчас «Гидравлика» также готовится сертифицировать по программе Nadcap следующие производственные процессы: гальванопокрытие, термообработку и сварку.

Холдинг «Авиационное оборудование» специализируется на разработке, производстве и послепродажном обслуживании систем и агрегатов воздушных судов. Кроме того, холдинг производит детали и агрегаты для таких отраслей промышленности, как нефть и газ, автомобилестроение, транспорт, энергетика. «Авиационное оборудование» включает в себя 35 предприятий, расположенных по всей стране, — в Москве, Московской области, Уфе, Самаре, Ульяновске, Омске, Архангельской области. Холдинг входит в состав Госкорпорации Ростех. Ключевыми партнерами и клиентами холдинга являются Объединенная авиационная корпорация, «Вертолеты России», Объединенная авиастроительная корпорация, «Российские железные дороги», АВТОВАЗ, Газпром, а также авиакомпании «Аэрофлот», «Сибирь», UTAir, ГТК «Россия» и др.

## «Техностарт 2014»

Конкурс инновационных проектов в сфере машиностроения

Остается меньше двух месяцев до объявления лауреатов «Техностарта 2014» — крупнейшего конкурса инновационных проектов по машиностроению. Специалисты рассматривают «Техностарт 2014» и в качестве акселератора, нацеленного на эффективный диалог отобранных и подготовленных стартапов с корпорациями — стратегическими инвесторами и индустриальными заказчиками.

Конкурс организован Группой ОМЗ, Уральским федеральным университетом и ОАО «Уралмашзавод» совместно с РВК и Фондом «Сколково». Отбор проектных заявок проходит по двум номинациям: «Новые производственные технологии для машиностроения» и «Новые продукты в машиностроении». Прием заявок открыт до 23 февраля 2014 года, а 5 марта будут определены 25 финалистов конкурсной программы. Все они смогут пройти менторскую программу и принять участие в завершающем мероприятии, которое состоится 21 марта 2014 года в Екатеринбурге. В конечном итоге будут выбраны шесть победителей, которые получат призы от Группы ОМЗ и партнеров конкурса.

В рамках конкурса учреждены специальные секции. Так, в партнерстве с АК «АЛРОСА» будет проводиться оценка всех пришедших на конкурс проектов, соответствующих интересам алмазодобывающей компании (технические решения в области геологоразведки, горной добычи, обогащения, строительства, энергоэффективности). Авторы лучших проектов смогут не только заявить о себе, но и получить денежные призы.

Также открыта отдельная секция ОАО ОМЗ по трем техническим задачам: повышение износостойкости зубчатых передач и режущего инструмента; применение на реакторах для нефтехимии наплавки нового типа; замена стали Гарфильда для быстро изнашивающихся частей горной техники. Фонд «Сколково» организует специальную акселерационную программу «ТЕХНОСТАРТ-СКОЛКОВО», в рамках которой все финалисты и полуфиналисты конкурса смогут доработать свои проекты вместе с индустриальными партнерами конкурса. Лучшие проекты акселерационной программы будут определены на Startup Village 2-3 июня 2014 года, получат статус участника Сколково и возможность гранта до 3 млн руб. без обязательных требований по софинансированию.

«Хорошее дело создается сообща. Совместная работа лидера машиностроения Группы ОМЗ, РВК, а также передовых ВУЗов над созданием инновационной экосистемы российской машиностроения проходит здесь, на Урале, где сильны славные традиции отечественного машиностроения», — говорит Сергей Архипов, заместитель генерального директора ОАО ОМЗ по инновациям.

Исполнительный директор Кластера ядерных технологий Фонда «Сколково» Игорь Караваев отметил: «Нашей задачей является создание привлекательной инновационной экосистемы, нацеленной на взаимодействие всех ее элементов: участников, индустриальных партнеров, инвесторов и центров научных разработок. Благодаря конкурсу мы рассчитываем на привлечение новых сильных стартапов, которые с помощью Фонда продемонстрируют высокие темпы развития».

## СОВРЕМЕННЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДИЗАЙН

### во всех его воплощениях

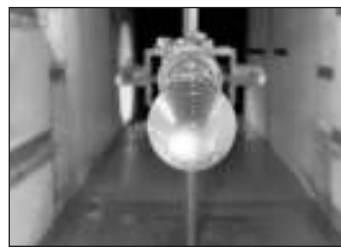
**Подготовка и издание книг, буклетов, проспектов****Разработка и доработка корпоративного стиля**  
**Дизайн тары и упаковок****Корпоративная и презентационная полиграфия****Выставочные стенды, корпоративная экспозиция****Организация, оформление и проведение выставок, форумов, презентаций****Оформление и защита промышленных образцов****Плакаты, транспаранты, наглядная агитация****Ребрендинг «под ключ»**

Редакция «Промышленного еженедельника» совместно с Лабораторией промышленного дизайна «Промо-дизайн», опираясь на многолетний опыт работы в области промышленности и энергетики, предлагают широкий круг услуг по разработке и реализации заказов и проектов в области промышленного дизайна.

**Разработка концепций и предложений — бесплатно!****+7-985-766-3923**  
**doc@promweekly.ru**



# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



**В Московской области ведут исследования аэродинамики нового космического аппарата**



**АВТОВАЗ рассказал об оптимизации избыточной численности персонала**

## НОВОСТИ

### «ПКНМ» увеличила продажи на 49%

В 2013 году группа компаний «Пермская компания нефтяного машиностроения» («ПКНМ») на 49% увеличила объемы продаж скважинных штанговых насосов. Рост продаж произошел за счет экспорта продукции в Казахстан. Скважинные штанговые насосы используются для механизированного подъема нефти из скважин при разработке месторождений и составляют примерно 34% от всей продукции «ПКНМ». Всего, в 2013 году было произведено и реализовано более 3000 насосов. Кроме того, положительные результаты показала работа сервисного центра — рост продаж сервисных услуг составил 46%. В целом за прошедший год объем продаж на «ПКНМ» повысился на 13%, а не на 29%, как ожидалось. Руководство компании объясняет это рядом факторов, в том числе падением продаж по трубоному направлению — количество произведенных утяжеленных буровых труб уменьшилось на 13%. «С одной стороны мы показали хороший количественный рост по штанговым насосам и сервисным услугам», — поясняет директор ЗАО «ПКНМ», Владимир Жаренников. — С другой стороны, все это происходило на фоне общего снижения цен на готовую продукцию на российском рынке промышленности. К примеру, уменьшилась стоимость труб и переводников, а по некоторым позициям уменьшение произошло от 4% до 27%».

### Охрана труда

На Нововоронежской АЭС-2 (генеральный проектировщик и генподрядчик ОАО «Атомэнергострой», Москва) подвели итоги соревнования по охране труда (программа «Стимул») за прошедший год. Соревнование проводится среди подрядных организаций, участвующих в сооружении атомной станции. Цель программы «Стимул» — предупреждение несчастных случаев, внедрение современных методов управления охраной труда и в целом повышение культуры и эффективности производства. Программа предусматривает поощрение персонала подрядных организаций за выполнение требований промышленной, экологической и пожарной безопасности, правил охраны труда и техники безопасности. В числе критериев, по которым оцениваются участники — применение средств индивидуальной защиты, содержание рабочих мест, организация электросварочных, земляных работ, работ на высоте и т.д. Итоги соревнования по охране труда подвели раз в квартал. Среди подрядных организаций, наиболее часто становившихся призерами в 2013 году — ООО «Электроэнергострой» (ведет работы в здании общестанционного распределителя 10 кВ), ОАО «Объединенная энергостроительная корпорация» (строительные и монтажные работы в здании ядерного острова энергоблока № 1), ОАО «Мостострой № 6» (сооружение градирен), ООО «НПО Мостовик» (насосная станция подпитки) и ООО «Стройинжиниринг» (здания обессоливающей установки и пускорезервной котельной).

### Гарантия на разработку ПО

МСП Банк (группа Внешэкономбанка) предоставил в пользу «Росдобрбанка» государственную гарантию по возврату кредита, выданного ЗАО «ФлексСофт» (г. Москва) с целью реализации инновационного проекта по разработке и внедрению программного продукта AX «DataForge» для банков и финансовых организаций. Гарантия в размере 35 млн рублей покрывает 50% от суммы кредита. Общая стоимость проекта составляет 113 млн руб. Разрабатываемый программный продукт AX «DataForge» представляет собой аналитическое хранилище данных для всех процессов цифровой обработки информации. Инновационность проекта подтверждена письмом Участника Соглашения о взаимодействии институтов развития в сфере обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов — общественной организации «ОПОРА РОССИИ».

### Модернизация оборудования

На предприятии ОМЗ-Спецсталь, входящем в Группу ОМЗ, введен в эксплуатацию инжекторный манипулятор фирмы Badische Stahl-Engineering GmbH (Германия) для дуговой сталеплавильной печи ДСП-120. Инжекторный манипулятор позволяет осуществлять автоматический отбор проб, замер температур металла и измерение активности кислорода в ходе плавки на ДСП-120. Путем подачи кислорода и углерода манипулятор способствует ускорению реакции окисления и расплавления металла. Механизм можно эффективно использовать и при перегреве при помощи подачи необходимого газа через фурму (приспособление для вдувания газа или смеси в печь). Использование инжекторного манипулятора позволит ОМЗ-Спецсталь сократить время плавки на ДСП-120, снизив при этом расход электродов, огнеупоров и электроэнергии, а также уменьшить объем ручного труда на ДСП-120. Оборудование приобретено предприятием ОМЗ-Спецсталь в рамках реализации инвестиционной программы при поддержке финансового партнера Газпромбанка. Инвестиционные затраты составили 23,5 млн руб.

### Присоединенная мощность

По итогам деятельности по технологическому присоединению (ТП) в 2013 году в Восточных электрических сетях (ВЭС, филиал МОЭСК) присоединенная мощность превысила прошлогодние показатели в три раза и составила 127,19 МВт. Достигнутые результаты в полтора раза превысили плановые показатели года. Благодаря тому, что восточный регион Подмосковья активно развивается, в ВЭС в 2013 году было принято более 13 тыс. заявок на технологическое присоединение, что вдвое превысило предыдущие показатели. В восточном филиале успешно реализуется программа теплоснабжения «Пять шагов за три визита». Также для удобства клиентов, помимо имеющегося в г. Ногинске, в сентябре 2013 года открыт после ремонта современно оборудованный и технически оснащенный центр обслуживания клиентов (ЦОК) в Коломне. Всего в зоне ответственности филиала действует шесть ЦОК. В 2013 году в ВЭС поступило почти 200 электронных заявок. Эта услуга актуальна для представителей малого и среднего бизнеса и востребована лицами с ограниченными возможностями здоровья.

### Лучшее экологическое

Комсомольский филиал компании «Сухой» — КНААЗ им. Ю.А. Гагарина по итогам Российского промышленно-экологического форума «РосПромЭко-2013» признан победителем в номинации «Лучшее экологическое предприятие региона 2013 года». Мероприятие проводилось по инициативе Института проблем регионального развития при поддержке Совета Федерации и Государственной Думы Федерального Собрания РФ, Министерства природных ресурсов и экологии РФ, Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору, Федеральной службы по надзору в сфере природопользования, Правительства Москвы. Темой для обсуждения форума была «Экологическая политика России в аспекте реализации концепции устойчивого развития». Деятельность КНААЗ в области охраны окружающей среды неоднократно отмечалась высокими наградами на проходящем с 2007 года в Хабаровском крае экологическом конкурсе «Эколидер». В работе Форума «РосПромЭко-2013» приняли участие более 1000 делегатов. Среди них — ведущие российские и мировые эксперты, представители федеральных органов законодательной и исполнительной власти, официальные делегации из 47 субъектов Российской Федерации, крупнейшие российские и мировые компании, представители общественных организаций, зарубежные участники и сотрудники дипломатических миссий из Австрии, Алжира, Белоруссии, Бельгии, Бразилии, Бolivии, Великобритании, Германии, Индонезии, Италии, Норвегии, Финляндии, Франции и Швейцарии.

## Благотворительность

### Компания «Газпромнефть — Региональные продажи» помогла 15 детским домам

«Газпромнефть — Региональные продажи» в 2013 году оказала поддержку 15 детским социальным учреждениям, где проживает свыше 900 детей в возрасте от 3 до 18 лет. Все проекты реализованы в рамках программы социальных инвестиций «Родные города».

Для детских домов приобретены игровые комплексы, музыкальная аппаратура, системы индивидуального хранения вещей, снегоуборочная машина, оборудование для спортивного зала, хоккейная форма, телевизоры, компьютеры, развивающие игры, наборы для творчества, книги и многое другое.

В рамках волонтерских акций сотрудники компании организовали праздники для воспитанников детских домов в Москве, Санкт-Петербурге, Ярославле, Тюмени, Екатеринбурге, Челябинске, Омске, Новосибирске, Кемерово, Томске и Красноярске. Компания и в дальнейшем намерена поддерживать эти детские дома и организовывать

культурные и развивающие мероприятия.

«Для «Газпромнефть-Региональных продаж» социальная ответственность бизнеса — не пустые слова. Компания стремится внести вклад в улучшение условий жизни воспитанников детских социальных учреждений. При этом мы заботимся не только о материальном благополучии детей. Игры, конкурсы, уроки творчества, которые проводят в детских домах сотрудники компании, способствуют интеллектуальному и физическому развитию воспитанников, их последующей адаптации в обществе», — отметил генеральный директор «Газпромнефть — Региональных продаж» Дмитрий Шепельский.

«Родные города» — программа социальных инвестиций, направленная на развитие человеческого капитала и создание комфортных условий для жизни в регионах присутствия компании «Газпромнефть». Среди основных направлений программы — развитие городской среды



(строительство жилья, благоустройство городских территорий), создание инфраструктуры детского и массового спорта,

поддержка и развитие сферы образования и здравоохранения, сохранение и развитие культуры местных сообществ.

«Газпромнефть — Региональные продажи» — сбытовое предприятие «Газпромнефти», созданное в результате реорганизации модели региональных продаж компании в апреле 2013 года. Оно реализует на оптовом рынке продукты нефтепереработки собственных НПЗ — Московского, Ярославского и Омского, осуществляет мелкооптовые поставки широкого перечня продукции нефтепереработки, соответствующей современным технологическим и экологическим требованиям качества.

## Рабочая встреча

### Егор Борисов и Игорь Джурко обсудили реализацию инвестиционных проектов

Александр Хамицевич

Президент Республики Саха (Якутия) Егор Борисов и генеральный директор ОАО «Дальневосточная энергетическая управляющая компания» Игорь Джурко обсудили в Москве ход реализации инвестиционных проектов, направленных на развитие электростанционного комплекса Якутии. Перечень проектов закреплен в Соглашении о взаимодействии между Республикой Саха (Якутия) и ОАО «ДВЭУК» в области социального-экономического развития региона.

Егор Борисов отметил высокие результаты работы ОАО «ДВЭУК» по строительству первоочередного объекта, указанного в Соглашении, — линии электропередачи 220 кВ «Чернышевский — Мирный — Ленск — Пеледуй», с отпайкой до НПЗ № 14. В частности, за три года полностью построена линия длиной 1,5 тыс. км с тремя подстанциями общей трансформаторной мощностью 226 мегавольт-ампер. Проект будет реализован в 2014 году с пуском подстанции 220/110/10 кВ «Пеледуй» (126 МВА).

По словам Игоря Джурко, серьезное обновление энергетической инфраструктуры позво-

ло обеспечить внешнее энергоснабжение объектов трубопроводной системы «Восточная Сибирь — Тихий океан» в рамках расширения нефтепровода до 50 млн т в год. Кроме того, несколько районов юго-запада Якутии получили высокую надежность и пропускную способность электросети, а у части потребителей впервые появились централизованное энергоснабжение.

ОАО «Дальневосточная энергетическая управляющая компания» является лидером в реализации инвестиционных проектов по развитию электроэнергетической инфраструктуры ДФО. Инвестиционная программа компании в 2008–2011 гг. составила 25,559 млрд руб., в 2012 году — 21,1 млрд руб., в 2013 году инвестировано около 10 млрд руб. Уставный капитал Общества составляет 54,367 млрд руб.

На встрече были обсуждены вопросы реализации следующих проектов, имеющих приоритетное хозяйственно-экономическое и социальное значение для региона. К таким проектам относятся строительство высоковольтной линии «Сунтар — Нюрба» с подстанцией 220 кВ «Нюрба», а также строительство распределительных сетей в Сунтарском и Нюрбинском районах, г. Ленске и п. Пеледуй.

## ЦОД на 1476 стоек

### Первый модульный дата-центр открылся в Санкт-Петербурге

Делегация Внешэкономбанка и представители компании Stack Data Network (SDN) приняли участие в торжественной церемонии открытия в Санкт-Петербурге первого модульного коммерческого центра обработки данных (ЦОД) с проектной емкостью 1476 стоек. Центр отвечает требованиям к уровню надежности TIER III международного стандарта TIA-942.

Проект реализуется при финансовой поддержке Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Реализация инве-

стиционных проектов, направленных на развитие инноваций, является одним из основных направлений инвестиционной деятельности Внешэкономбанка, треть финансируемых банком проектов — инновационные. Согласно Меморандуму о финансовой политике, стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение, а также информационно-коммуникационные системы входят в число основных отраслевых приоритетов инвестиционной деятельности Банка.

Данный объект является первым шагом в реализации стратегии SDN по созданию федеральной сети инновационных ЦОД в крупнейших центрах де-

ловой активности Российской Федерации. Сегодня введен в эксплуатацию первый серверный модуль из девяти на 164 стойки, запуск последующих будет производиться с периодичностью в два месяца. Модульные дата-центры, построенные по данной технологии, открывают его клиентам уникальные возможности по реализации проектов и бизнес-задач любой степени сложности и инновационности.

Помимо технологических модулей комплекс включает складские и офисные помещения, резервное топливоснабжение, погрузочно-разгрузочные и парковочные зоны. Созданная инфраструктура позволит ока-

зывать уникальные услуги по созданию выделенных зон в серверных помещениях с индивидуальными характеристиками надежности, резервирования и контроля доступа.

Реализация данного проекта позволит обеспечить высокую надежность и непрерывность ИТ бизнес-процессов, а также создать благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса за счет снижения финансового порога для использования высокоэффективных ИТ-решений. Предполагается, что поступление в бюджеты всех уровней составит порядка 1,3 млрд руб., планируется создание более 70 новых рабочих мест.



## ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Владимир Путин, Президент Российской Федерации

«Необходимо ставить более крупные, более амбициозные задачи. Одна из них — сопряжение европейского и евразийского интеграционных процессов. Убежден, между этими процессами нет абсолютно никаких противоречий. Обе интеграционные модели построены на схожих принципах и опираются на нормы Всемирной торговой организации и могли бы эффективно дополнить друг друга, способствовать росту взаимного товарообмена».

## План оптимизации

### ОАО «АВТОВАЗ» отчитался перед Минпромторгом России

В Министерстве промышленности и торговли Российской Федерации состоялось совещание с руководством ОАО «АВТОВАЗ» по оптимизации численности персонала на предприятии. Совещание прошло под руководством директора Департамента транспортного и специального машиностроения Минпромторга Александра Морозова.

По данным представителей ОАО «АВТОВАЗ», оптимизация избыточной численности менеджеров разного уровня в общем количестве не более 2500 человек будет произведена в целях адаптации предприятия к условиям снижения продаж, произошедших в 2013 году. Процесс оптимизации должен завершиться в июне 2014 года. Основной производственный персонал при этом не подвергнется сокращению.

Кроме того, как отметили участники совещания, предприятием совместно с Министерством труда, занятости и миграционной политики Самарской области согласован «План по содействию занятости граждан, высвобождаемых с ОАО «АВТОВАЗ», и снижению напряженности на рынке труда городского округа Тольятти в 2014 году».

В январе на территории завода был создан консультационный пункт Центра занятости населения с целью оказания информационных и консультационных услуг высвобождаемым сотрудникам. В числе планируемых мероприятий — мониторинг профессионально-квалификационного состава высвобождаемого персонала, содействие в трудоустройстве, закрытие приема и перевод работников на имеющиеся открытые вакансии на предприятии, консультирование по профориентации, психологическая поддержка и ряд других мер.

Завершая совещание, директор Департамента транспортного и специального машиностроения Александр Морозов подчеркнул, что Минпромторг России продолжит контролировать дальнейшее развитие ситуации на предприятии.



## Первый этап

### ЦАГИ испытывает модель головной части



Специалисты ФГУП «Центральный аэрогидродинамический институт имени профессора Н.Е. Жуковского» (ЦАГИ, город Жуковский, Московская область) завершили первый этап исследований аэродинамики новой космической головной части, предназначенной для доставки научно-экспериментального модуля на Международную космическую станцию (МКС) на ракете-носителе «Протон-М». Испытания проводились в сверхзвуковой аэродинамической трубе Т-109 ЦАГИ. Заказчик работ — РКК «Энергия».

Размеры нового модуля не соответствуют стандартным габаритам космических головных частей ракеты-носителя «Протон». Задача ЦАГИ в этом проекте — исследовать аэродинамику новой головной части в широком диапазоне скоростей. Предварительные исследования были проведены в 2012 году на малой модели (масштаб 1:80) в аэродинамических трубах ЦНИИМАШ. Испытания в ЦАГИ проходят на модели, выполненной в масштабе 1:20.

Программа первой части исследований была осуществлена в аэродинамической трубе Т-109 в декабре 2013 года — январе 2014 года. В настоящее время аэродинамические испытания мо-

дели проходят в трансзвуковой АДТ Т-128. В дальнейшем учебным ЦАГИ предстоит обработать и проанализировать полученные результаты.

«В результате проведенных испытаний мы определили силы и моменты, действующие на космическую головную часть в составе ракеты. Кроме того, будет получено распределение давления в интересующих точках на модели и проведено исследование пульсаций давления — то есть характеристик нестационарности обтекания. Эту информацию мы должны получить в широком диапазоне чисел Маха (от М=0,6 до М=3,3). Полученная информация ляжет в основу базы данных по аэро-

динамике новой головной части ракеты «Протон», — прокомментировал начальник отдела аэротермодинамики высокоскоростных ЛА ЦАГИ д.ф.-м.н Сергей Дроздов.

Работы по созданию научно-энергетического модуля (НЭМ) для МКС начаты в РКК «Энергия» в декабре 2012 года. Запуск НЭМ на орбиту планируется в 2017–2018 годах.

Центральный аэрогидродинамический институт им. проф. Н.Е. Жуковского основан в 1918 году. Сегодня ЦАГИ — крупнейший государственный научный центр авиационной и ракетно-космической отрасли Российской Федерации, где успешно решаются сложнейшие задачи фундаментального и прикладного характера в областях аэро- и гидродинамики, аэроакустики, динамики полета и прочностных конструкций летательных аппаратов. Институт обладает уникальной экспериментальной базой, отвечающей самым высоким международным требованиям. ЦАГИ осуществляет государственную экспертизу всех летательных аппаратов, разрабатываемых в российских КБ, и дает окончательное заключение о возможности и безопасности первого полета. ЦАГИ принимает участие в формировании государственных программ развития авиационной техники, а также в создании норм летной годности и регламентирующих документов.



# Фондовый рынок

## совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

### НОВОСТИ

#### Больше золота

NordGold в 2013 году увеличила производство золота на 29% по сравнению с аналогичным показателем 2012 года — до 924,4 тыс. унций. В 4 квартале 2013 года производство золота увеличилось на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года и составило 263,4 тыс. унций. Выручка Nordgold за 2013 год увеличилась на 6% и составила — \$1271,3 млн. В 4 квартале 2013 года выручка Nordgold снизилась на 5% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года и составила \$328,8 млн.

#### Акции миноритариев

«Роснефть» завершила подсчет заявлений, поданных акционерами ОАО «РН Холдинг» в рамках добровольного предложения. Добровольным предложением воспользовались 7195 физических лиц и 208 юридических лиц, включая международные финансовые фонды, предложив в совокупности к выкупу 2326808924 акции, что составляет 98,23% от общего объема акций, в отношении которого было сделано добровольное предложение. Продаваемые акции будут зачислены на счет ОАО «НК «Роснефть» до 4 февраля 2014 года. Оплата бумаг будет произведена не позднее 19 февраля 2014 года.

#### Поставки General Electric

«Дочка «РусГидро» — Якутская ГРЭС-2» — и GE Packaged Power Inc. подписали договор на поставку основного оборудования для строящейся новой теплоэлектростанции в Якутске. Поставщик оборудования был выбран в рамках открытых конкурсных процедур, объявленных «РусГидро» в ноябре 2013 года. Группа GE стала победителем с общим объемом ценовых предложений на изготовление оборудования и сопутствующие услуги в размере 3,49 млрд руб. с НДС при стартовой цене конкурса 4,008 млрд руб. с НДС.

#### Олимпийский график

С 24 января 2014 года ОАО «РЖД» вводит максимальный график движения пригородных электропоездов на Черноморском побережье для обслуживания участников и гостей Зимних Олимпийских игр «Сочи-2014». Обеспечивать перевозку пассажиров во время Олимпийских игр будут 38 скоростных электропоездов «Ласточка» и 8 электропоездов повышенной комфортности ЭД4М. Согласно графику движения пригородных электропоездов, во время Олимпийских игр «Сочи-2014» ежесуточно они будут осуществлять 413 рейсов. ОАО «РЖД» гарантирует обеспечение перевозки около 7 тыс. пассажиров в час.

#### ФАС разрешила

Федеральная антимонопольная служба приняла решение об удовлетворении ходатайства ООО «Нефтегазовая компания «ИТЕРА» о приобретении 51% голосующих акций ОАО «Сибнефтегаз», что в совокупности с имеющимися у группы лиц «ИТЕРА» акциями составит 99,9417% голосующих акций «Сибнефтегаза». «ИТЕРА» с июля 2013 года на 100% принадлежит НК «Роснефть». Ранее «Роснефть» и «НОВАТЭК» совершили обмен принадлежащей «НОВАТЭК» 51%-ной доли в «Сибнефтегазе» на 40%-ную долю «Роснефти» в компании Arctic Russia BV.

#### Инвестпрограмма «ФСК ЕЭС»

Правление «ФСК ЕЭС» одобрило базовый проект инвестиционной программы компании на 2014–2019 гг. в объеме 675,9 млрд руб. Новый вариант документа содержит ряд важных изменений по сравнению с ранее утвержденной инвестиционной программой на 2013–2017 гг. Новый проект предполагает новые объемы финансирования по годам: 2014 год — 113 млрд руб., 2015 год — 105 млрд руб., 2016 год — 127 млрд руб., 2017 год — 126 млрд руб., 2018 год — 107 млрд руб., 2019 год — 98 млрд руб. Также скорректированы сроки и объемы ввода новых мощностей, при этом общий объем работ значительно увеличен.

#### Новая структура управления

1 февраля 2014 года в дивизионе «Северсталь Российская сталь» ОАО «Северсталь» начнется переход на новую структуру управления. В рамках новой структуры создана дирекция по планированию и снабжению производства. Среди ее ключевых задач — планирование производства, обеспечение материалами и сырьем, снижение запасов. Значительные изменения коснутся производственных подразделений. Для эффективного управления производством образуется пять сегментов: производство чугуна, производство стали, производство плоского проката, производство сортового проката, производство трубного проката. Их руководители будут напрямую подчиняться генеральному директору дивизиона.

#### FESCO: снабжение Антарктики

Транспортная группа FESCO в январе 2014 года приступила к реализации проекта по снабжению аргентинских научно-исследовательских станций, расположенных в Антарктиде. Группа выиграла тендер Министерства обороны Аргентины в конце 2013 года, и в январе 2014-го дизель-электрод «Василий Головин» начал работу по договору с компанией Arkadia Pte Ltd. С 12 по 17 января текущего года была организована погрузка в порту Буэнос-Айрес, после чего судно направилось в Антарктиду. «Василий Головин» в этом году доставит 5600 т грузов. Грузы будут доставлены на 12 антарктических станций, планируется, что работа по обеспечению аргентинских антарктических станций закончится в конце марта 2014 года.

#### Спрос на трубную продукцию

ТМК ожидает, что спрос на трубную продукцию в 2014 году на российском рынке сохранится на уровне 2013 года с возможной тенденцией к незначительному повышению во втором полугодии, поскольку компании российской нефтегазовой отрасли продолжают активную реализацию планов по развитию добычи углеводородов. Спрос на OCTG на американском рынке в 2014 году останется на уровне или будет чуть выше 2013 года в связи с активным освоением нефтегазовых месторождений на западе Техаса и в центральной части страны. Кроме того, компания ожидает высокий спрос на линейные трубы вследствие продолжающегося строительства трубопроводной инфраструктуры на территории США, что создает возможности для дальнейшего роста объемов производства на предприятиях Американского дивизиона ТМК.



## Обратная связь

### Русско-американские валютные горки

Алексей Захаров,  
аналитик ИХ «ФИНАМ»

**Практически при любых изменениях в российской валютной системе говорится о важной роли государства. «В общем случае» речь идет о том, что любой рынок оптимален, если на нем есть конкуренция. Если же на рынке имеет место олигополия или монополия, то регулировать эту ситуацию должно государство. Все это справедливо и для валютного рынка.**

ЦБ РФ является на российском валютном рынке монополистом. А поскольку он представляет государство, то колебания курса рубля в значительной мере определяются тем, чего хочет государство. Второй аспект влияния на курс рубля — общее состояние глобальной экономики. Россия уже в достаточной степени интегрирована в мировую экономическую систему. Поэтому улучшение состояния в развитых странах, в первую очередь в США, обычно позитивно влияет и на российский рынок капитала.

В данном случае все произошло «наоборот». Падение курса рубля глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина объясняет ростом курса доллара и евро по отношению ко всем валютам развивающихся стран. Того же мнения придерживается и министр

экономического развития Алексей Улюкаев. Правда, согласно оценкам агентства Bloomberg, динамика курса рубля является самой худшей динамикой среди валют — причем, не только стран BRICS (Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР), но и еще двух десятков развивающихся стран. Да и российских биржевиков проблемы рубля на фоне благополучия зарубежных рынков настораживают.

Между тем, многие аналитики считают, что изменение курса было спровоцировано именно ЦБ. В начале прошлой недели банк объявил, что больше не будет проводить целевые валютные интервенции для поддержания курса рубля. Есть версия, что это было сделано в расчете на ведущих российских экспортеров — а к ним, в первую очередь, относятся «нефтегазовые» компании. У них 27 января — срок уплаты налога на добычу полезных ископаемых. Ожидалась достаточно масштабная продажа валюты, что должно было поддержать курс рубля. Однако не поддержало.

Кроме того, в ЦБ явно не учли настроения населения. Оно было «подогрето» нашей банковской системы, которая проводится с середины прошлого года и получила резонанс после закрытия «Мастербанка». Да и состояние российской экономики в целом общество оценивает не слишком оптимистично. В результате

снижение стоимости рубля погнало людей в обменники, у банков обнаружилась нехватка наличной валюты и они начали ее покупать, что, в свою очередь, поддержало снижение курса национальной валюты. В общем, получилось то, что в технике называют обратной связью.

Что будет с рублем дальше, пока неясно. Большинство экспертов предсказывают его дальнейшее ослабление. Но даже если Центробанк вернет российской валюте относительную стабильность, последствия последних дней неминуемы. Практически со стопроцентной гарантией вырастут цены на продукты и непродовольственные товары. Они дорожают при любом заметном изменении курса рубля (причем, не важно — уходит он вверх или вниз) и назад не возвращаются. Это вызывает «незапланированный» рост инфляции, что, в свою очередь, приведет к действиям по ее обузданию. А вот там уже последствия вообще предсказать сложно.

Ибо компетентность наших государственных финансистов сейчас может оценить каждый — просто посмотрев на табло пунктов обмена валют. А если на это окажет дополнительное влияние ФРС США, катание рубля на горках, которые у нас называют «американскими», а в Америке — «русскими», может стать неприятным до тошноты.



### НОВОСТИ

#### Платина от «Норникеля»

Акционеры «Мечел» на внеочередном общем собрании 5 марта 2014 года рассматривают вопрос о передаче 25% плюс 1 акция ОАО «Мечел-Майнинг» в залог «Сбербанку России» в качестве обеспечения исполнения обязательств компаний Группы по заключенным ранее кредитным договорам. Общая номинальная стоимость ценных бумаг составляет 26,86 млрд руб. Общая залоговая стоимость ценных бумаг составляет 10 млн руб. В конце прошлого года «Мечел» заключил со «Сбербанком» соглашения по реструктуризации части задолженности Группы «Мечел» перед банком. Обязательства Группы перед банком пролонгируются на 5 лет, с отсрочкой начала погашений до 1 кв. 2015 г.

#### Заложить акции

Акционеры «Мечел» на внеочередном общем собрании 5 марта 2014 года рассматривают вопрос о передаче 25% плюс 1 акция ОАО «Мечел-Майнинг» в залог «Сбербанку России» в качестве обеспечения исполнения обязательств компаний Группы по заключенным ранее кредитным договорам. Общая номинальная стоимость ценных бумаг составляет 26,86 млрд руб. Общая залоговая стоимость ценных бумаг составляет 10 млн руб. В конце прошлого года «Мечел» заключил со «Сбербанком» соглашения по реструктуризации части задолженности Группы «Мечел» перед банком. Обязательства Группы перед банком пролонгируются на 5 лет, с отсрочкой начала погашений до 1 кв. 2015 г.

#### Налоговые льготы

Депутаты регионального парламента на заседании законодательного собрания Нижегородской области утвердили инвестиционное соглашение между областным правительством и автомобильным заводом «ГАЗ». Инвестиционным соглашением предполагается предоставление налоговых льгот на срок до 4 мая 2016 года в размере 333 млн руб., в том числе по налогу на имущество — 165,8 млн руб., по налогу на прибыль — 167,2 млн руб. Бюджетный эффект составит 469 млн руб. По окончании действия соглашения и выходе на проектные мощности сумма налоговых поступлений от реализации инвестиционного проекта составит ежегодно 418 млн руб.

#### Масштабная сделка: перенос

«РУСАЛ» перенес срок направления циркуляра своим акционерам по сделке с акционерами ГМК «Норильский никель» до 31 марта 2014 года. «РУСАЛ», которому необходимо получить одобрение своих акционеров по заключенному в декабре 2012 года соглашению, направленному на урегулирование конфликта вокруг «Норильского никеля», планировал направить акционерам циркуляр в срок до 31 марта 2013 года. Затем срок менялся до 31 мая, 30 июня, 31 августа, 30 сентября, 30 ноября 2013 года и до 31 января 2014 года.

#### ТГК-2 погасила задолженность

ТГК-2 полностью ликвидировала задолженность перед «Газпром межрегионгаз Ярославль» за поставки природного газа, осуществленные в прошлом году. Сумма общей задолженности, погашен-

ной в январе текущего года, составила 1 млрд 621,8 млн руб. В настоящее время просрочен обязательный платеж за поставленный в текущем месяце природный газ в размере 312,8 млн руб. ТГК-2 намерена эту задолженность погасить. «В ходе комплексных антикризисных мероприятий по стабилизации финансового положения компаний удалось не просто существенно продвинуться в вопросах, связанных с задолженностью перед поставщиками топлива, но и вернуться в русло нормальных партнерских отношений», — отметил генеральный директор ОАО «ТГК-2» Андрей Королёв.

#### Авиакомпания «ЭйрБриджКарго» подвела итоги 2013 года

Авиакомпания «ЭйрБриджКарго» (ABC), крупнейшая российская грузовая авиакомпания, входящая в Группу компаний «Волга-Днепр», за 2013 год перевезла 340 000 тонн грузов в рамках своей маршрутной сети, соединяющей Европу, Азию, Россию и Северную Америку, что на 5% превышает показатели прошлого года.

Рост был зафиксирован на всех основных направлениях. ФTK вырос на 15% в 2013 году, при этом средний процент коммерческой загрузки составил 72%, что на 1,7 процентных пункта превышает показатели предыдущего периода.

В 2013 году, несмотря на непростую ситуацию на рынке, «ЭйрБриджКарго» продолжила следовать стратегии модернизации флота и ввела в эксплуатацию два грузовых самолета нового поколения Боинг 747-8F. С получением пятого Боинг 747-8F авиакомпания завершила первый этап модернизации воздушного парка, который начался два года назад. Инвестирование в новые самолеты позволило снизить средний возраст воздушного флота авиакомпании с 9 лет в конце 2011 года до 3 в конце 2013. В настоящее время флот авиакомпании «ЭйрБриджКарго» — один из наиболее молодых в авиагрузовой индустрии.

«Стремление к совершенству в условиях меняющейся экономической ситуации сделало нас лучше в том, чем мы занимаемся. Наш молодой эффективный флот позволит и дальше расширять маршрутную сеть и сервисы, предлагаемые заказчикам, а также поддерживать высокое качество нашего продукта. Такие характеристики Боинг 747-8F, как, например, увеличенная загрузка, дают нашим заказчикам дополнительные преимущества. В настоящее время парк ABC является одним из самых молодых грузовых парков в индустрии и соответствует самым высоким экологическим стандартам», — сказал Денис Ильин, Исполнительный президент авиакомпании «ЭйрБриджКарго».

ABC получила свой первый Боинг 747-8F в январе 2012 года, второй и третий — в марте и декабре 2012 года. Четвертый Боинг 747-8F был введен в эксплуатацию в сентябре прошлого года. В рамках программы модернизации флота ABC вывела из парка более старые самолеты: два Боинг 747-200F, один Боинг 747-300F и Боинг 747-400ERF. В 2014 году флот авиакомпании покинет еще один Боинг 747-400ERF.

## Лучше рынка

### «Газпром» укрепляет свои позиции



Антон  
Сороко,  
аналитик ИХ «ФИНАМ»

**В последнее время бумаги газового концерна смотрятся значительно лучше рынка. Последняя волна роста была вызвана ожиданием публикации отчетности по МСФО за 3 квартал 2013 года и продвижения в переговорах с китайской CNPC, чуть позже бумаги «Газпрома» подскочили на фоне появления информации о планируемом buyback.**

Действительно, момент для проведения обратного выкупа подходящий — капитализация компании с учетом инфляции сейчас близка к своим многолетним минимумам, в скором времени компания начнет платить дивиденды из расчета 25% от чистой прибыли по МСФО, да и ситуация с ценами на газ сейчас благоприятная.

Зачем это «Газпрому»? Во-первых, концерн сможет поддержать котировки своих акций, что позитивно повлияет на акционеров и кредиторов компании. Во-вторых, buyback даст возможность сформировать на балансе компании пакет бумаг, который в будущем может быть использован для различных опционных программ поощрения сотрудников. В-третьих, можно заработать, купив бумаги по очень привлекательной цене и продать их через 5–10 лет на открытом рынке или институциональному инвестору. Размер выкупа пока не определен и, думаю, не обсуждался, так что тут можно только теоретизировать. Исходя из того, что у компании практически нет свободной наличности, и того, что buyback — новое и неизданное, можно предположить, что его объем будет существенно меньше, чем у ExxonMobil. Скорее всего, речь будет идти о нескольких миллиардах долларов.

Стоит отметить, что раньше газовый концерн активно не занимался вопросами своей рыночной капитализации, но в последнее время «лед тронулся»: запущена новая опционная программа, а теперь планируется обратный выкуп. С технической точки зрения котировки акций смогли подтвердить тест уровня в 130 руб. за штуку, и сейчас идет формирование новой среднесрочной волны роста, которая может продолжиться до отметки 180–185 руб. Стоит отметить, что «Газпром» поднял прогноз EBITDA по итогам всего прошлого года с \$55 млрд до \$58–59 млрд. Достаточно сильная отчетность в среднесрочной перспективе будет оказывать поддержку котировкам акций эмитента.



В 2013 году «ЭйрБриджКарго» присоединилась к олимпийскому движению. В рамках «грузового супермаркета» Группы компаний «Волга-Днепр» в Сочи было доставлено 126 тонн вешательного и 214 тонн осветительного оборудования для Зимних Олимпийских Игр. Оба рейса были выполнены на бортах Боинг 747 и Боинг 737.

«ABC предлагает заказчикам удобные логистические решения по доставке грузов в разные точки планеты, как с использованием собственного парка, так и с использованием емкостей авиакомпаний-партнеров. Это хороший пример потенциальных возможностей «грузового супермаркета» Группы компаний «Волга-Днепр», — добавил Денис Ильин.

Выполнение чартерных рейсов в Сочи должно было прежде всего удовлетворить потребности компаний, занятых в строительстве различных Олимпийских инфраструктурных объектов, а также обеспечить своевременную и безопасную доставку спортивного оборудования и материалов.

В конце 2013 года авиакомпания «ЭйрБриджКарго» успешно прошла аудит IOSA и подтвердила соответствие своей деятельности стандартам Международной Ассоциации воздушного транспорта (IATA). Пролетение сертификата подтверждает соответствие производственных процессов «ЭйрБриджКарго» самым высоким международным требованиям по соблюдению авиационной безопасности.

В 2014 году авиакомпания планирует сконцентрировать свои усилия на поддержании высокого уровня качества предоставляемых услуг, а также экономической конкурентоспособности и операционной эффективности.





# Силовые острова

## ОАО «Сатурн — Газовые турбины» обеспечивает нефтяников собственной энергией и помогает им капитализировать ПНГ

Юрий Соколов

Одни из ключевых показателей успешного стратегического развития предприятия — освоение новых рынков, стабильность в продвижении новой продукции, инновационное развитие своих продуктовых линеек. И особенно здорово (хотя, увы, не так часто, как хотелось бы), когда эти характеристики сходятся воедино и тогда речь идет о российском наукоемком предприятии. Следующим этапом такому сценарию развивает сегодня ОАО «Сатурн — Газовые турбины» (входит в Объединенную двигателестроительную корпорацию) новое направление — создание газотурбинных агрегатов, работающих на попутном нефтяном газе и предназначенных для снабжения электроэнергией месторождений и связанных с их разработкой инфраструктур. Специалисты отмечают не только высокую потенциальную емкость этого рынка (и месторождения надо осваивать, и утилизацию попутного газа — серьезнейшая и весьма накладная для компаний проблема), но и высокие технологические компетенции ОАО «Сатурн — Газовые турбины», которые позволяют рассматривать это предприятие в качестве основного национального разработчика и производителя соответствующей техники. По меньшей мере, сотрудничество с ОАО «Газпром нефть» в этой связи только подтверждает реальность и объективность такой оценки.

### Принципиальный дубль

Последние месяцы прошлого года подарили информационному деловому пространству две подряд хорошие для российской энергетики и российского машиностроения новости. ОАО «Сатурн — Газовые турбины» последовательно победило в двух походах по характеру будущих поставок тендерах, проводимых компаниями группы «Газпром нефть».

В конце октября ОАО «Сатурн — Газовые турбины» по итогам победы в международном тендере заключило контракт с ООО «Газпромнефть-Восток» на изготовление и поставку четырех комплектов газотурбинных энергетических агрегатов ГТА-6РМ. Срок поставки газотурбинного оборудования — не позднее 30 октября 2014 года. Газотурбинные агрегаты предназначены для выработки электроэнергии в составе многоагрегатной газотурбинной электростанции для энергообеспечения Шингинского месторождения. В качестве топлива будет использоваться попутный нефтяной газ, подаваемый с нефтяных месторождений Каргасокского и Парабельского районов.

А буквально через два месяца — под самым занавес года — стало известно, что ОАО «Сатурн — Газовые турбины» подписало еще один контракт. На этот раз — с ООО «Газпром нефть Новый порт» на поставку газотурбинных установок для энергообеспечения объектов нефтедобычи Новопортовского нефтегазоконденсатного месторождения (НГМК). Согласно условиям нового контракта, ОАО «Сатурн — Газовые турбины» изготовит и поставит нефтяникам шесть газотурбинных энергетических агрегатов ГТА-16 единичной мощностью 16 МВт каждый, которые будут работать в простом цикле. Срок поставки газотурбинного оборудования — первый квартал 2015 года.

По обоим объектам ОАО «Сатурн — Газовые турбины» принимает на себя комплекс обязательств, связанных с шеф-монтажными, пуско-наладочными работами, обучением персонала и сервисным обслуживанием.

### Стратегические месторождения

Помимо собственно удовлетворенности, что национальный энергомашиностроительный лидер успешно развивает и продвигает новое и очень перспективное направление, немаловажно осознавать, что речь идет о весьма перспективных и играющих существенную роль в завтрашней картине нефтедобычи месторождениях.

Так, например, «Газпром» официально заявил, что рассчитывает к 2020 году достиг-

нуть на Новопортовском месторождении объема добычи нефти в 7–9 млн т в год. На месторождении планируется пробурить восемь новых скважин и реконструировать пять старых. За первые три года предполагается добыть и вывезти водным транспортом свыше 0,5 млн т нефти. Новопортовское нефтегазоконденсатное месторождение было открыто в 1964 году, оно расположено на юге полуострова Ямал в 360 км к северо-востоку от города Салехарда. Примерная площадь месторождения — около 500 кв. км. Кстати сказать, геологи считают Новопортовское самым крупным месторождением на Ямале.

Не менее перспективным и стратегически важным является и Шингинское нефтяное месторождение, которое было открыто в 1971 году. Месторождение находится на территории Парабельского и Каргасокского районов Томской области, северо-западнее города Кедровый и села Пудино. Административно его территория подпадает под юрисдикцию Парабельского и Каргасокского районов Томской области. В гидрологическом отношении эти земли принадлежат бассейну реки Васюган.

Здесь очень важно отметить принципиальную позицию нефтяников. Сначала на месторождении были пробурены 10 эксплуатационных скважин, которые не дали высоких результатов, в связи с чем месторождение ошибочно было признано нерентабельным. Однако специалисты ОАО «Газпром нефть» доказали высокую перспективность участка: были проведены геологопробные работы и из скважин были получены притоки до 200 куб. м в сутки. Месторождение вошло в число важных для стратегии развития компании.

### Технические подробности

Нужно отметить, что оба контракта стали итогом серьезных международных тендеров, где среди соперников ОАО «Сатурн — Газовые турбины» были в том числе именитые мировые (Siemens, Solag и др.) и российские (КМПО, «Авиадвигатель» и др.) производители. И выигрывают только об одном: и технологически, и рыночно «Сатурн — Газовые турбины» входит в число объективных лидеров бескомпромиссного глобального контекста.

Важно, что для новых энергетических объектов ОАО «Сатурн — Газовые турбины» создает уникальное оборудование: одновременно — типовое, и одновременно — эксклюзивное, в котором немало доработок осуществлено в интересах конкретных условий эксплуатации конкретного объекта заказчика.

Для участников выставки подготовлены обширные деловая и научная программы, которые предполагают проведение семинаров, презентаций, кру-

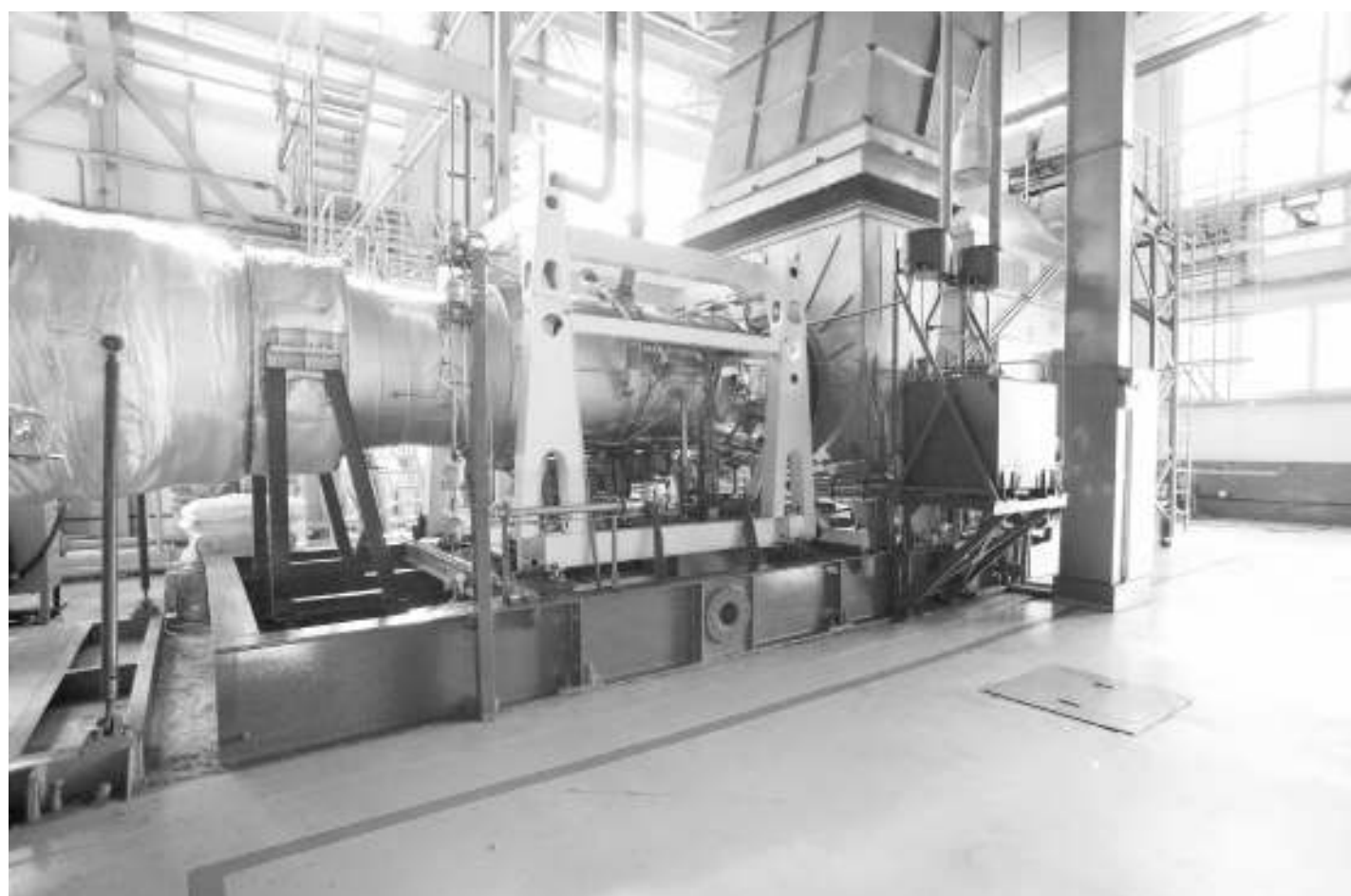
Так, например, для работы на Шингинском месторождении (заказчик — ООО «Газпромнефть-Восток») будут изготовлены и поставлены четыре ГТА-6РМ (6,3 кВ) блочно-модульного (контейнерного) исполнения. Общая мощность ГТЭС для нужд энергообеспечения объектов нефтедобычи ООО «Газпромнефть-Восток» составит 24 МВт. Кстати, в настоящее время ОАО «Сатурн — Газовые турбины» принимает участие в тендере на выполнение работ по строительству ГТЭС-24 и отходящей ВЛ-35 кВ на Шингинском месторождении. По словам менеджера отдела продаж Энергетических газотурбинных агрегатов ОАО «Сатурн — Газовые турбины» Алексея Пряжина, предприятие пошло «на многие пожелания заказчика и по техническому оснащению, и по ценам. В агрегатах есть немало таких моментов, которых у нас нет в стандартной поставке».

Кроме собственно поставки в контракте отдельными пунктами прописаны обязательства ОАО «Сатурн — Газовые турбины» заключить договоры по шеф-монтажу и пуско-наладке оборудования, а также по обучению обслуживающего персонала заказчика работе на ней. Также производитель обеспечивает сервисное сопровождение оборудования на всем протяжении его эксплуатации. То есть, производитель изначально нацелен на решение фактически всего круга вопросов, связанных с производством, установкой, запуском и сервисом оборудования. Разумеется, заказчика такой подход не может не радовать. Тем более, что опыт поставки и обслуживания техники в самых суровых условиях эксплуатации у рыбинского предприятия накоплен весьма и весьма большой.

Что же касается контракта с ООО «Газпром нефть Новый порт», то это в принципе — первая поставка энергетических агрегатов мощностью 16 МВт для применения в «силовых островах» на месторождениях. Ведущий менеджер по энергетическим проектам ОАО «Сатурн — Газовые турбины» Максим Ванничев объясняет: «Мы агрегаты такой мощности прежде поставили только для газоперерабатывающих станций. К тому же проект этот — первый опыт работы с иностранными поставщиками генераторов. Однако по большому счету, все равно это — типовые доработки предприятия в части применения опыта пайки/жирования газоперерабатывающих агрегатов. Это наши проверенные и нарабатанные технологии, но применяемые в новом продукте».

Максим Ванничев поясняет, что в небольшой степени заказчик поразовала гибкость «Сатурна — Газовые турбины» в технических решениях, готовность дорабатывать конструкцию под требования конкретных задач, готовность взять на себя повышенные обязательства в части гарантий (в том числе финансовых), готовность осуществить доставку оборудования и так далее... «Мы вели открытый диалог с заказчиком, старались детально выяснить, что именно заказчику необходимо, в каком виде, старались предложить технические решения и сроки, по максимуму удовлетворяющие заказчика», — поясняет Максим Ванничев.

Среди эксклюзивных доработок можно назвать, например, систему онлайн-мониторинга состояния генератора. Также необходимо сказать о сжатых сроках поставки: примерно на 15–20% раньше типовых сроков. Чтобы добиться этого, предприятие в том числе нашло новых поставщиков отдельных деталей и материалов. А также заранее просчитали все «узкие места», в том



числе по логистике. «Мы заранее заложили доработки по транспортным ограничениям. На пути транспортирования есть сложные участки, ограничения по габаритам, и мы были готовы вносить изменения в свой пайдж, чтобы соответствовать условиям доставки» (М. Ванничев).

### Стратегический вектор

Поставки оборудования для создания «силовых островов» — новое, но стратегически очень важное направление работы ведущего энергомашиностроительного предприятия. По словам управляющего директора ОАО «Сатурн — Газовые турбины» Игоря Юдина, таким образом «решаются две задачи — энергетическое обеспечение и экология. Это большой вклад в экологическую программу России: идет утилизация нефтяного попутного газа (не горят факелы, сокращаются вредные выбросы в атмосферу). Те руководители, которые ставят перед собой такую задачу, решают значимую проблему для страны».

Директор по связям с общественностью ОАО «Сатурн — Газовые турбины» Рауф Ермаков, комментируя данное направление работы, подчеркивает: «Стратегия развития нашего предприятия определяет параллельно с поставками газоперерабатывающего оборудования развивать сектор оборудования для генерации энергии. И нефтянка в этом смысле — очень перспективный рынок, потому что в силу особенностей отрасли им необходима именно такая — автономная генерация. Обычно это удаленные локальные

ОАО «Сатурн — Газовые турбины» — интегратор и комплексный поставщик высокоэффективного наземного энергетического оборудования для нужд ОАО «Газпром», энергетических компаний, предприятий ЖКХ, нефтегазовых компаний, энергоёмких промышленных предприятий.

ОАО «Сатурн — Газовые турбины» является головной компанией ОАО «Объединенная Двигателестроительная Корпорация» по производству энергетических и газоперерабатывающих агрегатов и комплексов строительству объектов энергетической генерации.

точки, куда невозможно подвести сеть, поэтому необходимо свое энергетическое оборудование».

По некоторым данным, одна скважина потребляет порядка 5 МВт электроэнергии, и очевидно, что решить эти энергопроблемы можно только за счет установки энергостанций. При этом у нефтяников всегда есть топливо для таких станций — попутный нефтяной газ, который всегда высвобождается при добыче. Используя этот газ для генерации, параллельно решается серьезная проблема с его утилизацией, поскольку просто выпускать в атмосферу газ нельзя, а его сжигание в факелах также экологически вредно.

Рауф Ермаков: «Сегодня нефтяные компании, сжигая попутный нефтяной газ, платят достаточно серьезные штрафы за ущерб экологии. Эти штрафы исчисляются сотнями миллионов рублей, причем, в квартал. И устанавливая энергетическое оборудование, которое работает на ПНГ, нефтянка получает два выигрыша: первый — собственная генерация с бесплатным по сути сырьем, и второй — серьезная экономия на штрафах».

По мнению экспертов, ОАО «Сатурн — Газовые турбины» уже сегодня вполне готова стать ключевым поставщиком энергетического оборудования для нефтяной отрасли. У предприятия есть ряд серийных разработок, есть опыт установки оборудования, опыт модификации под задачи конкретных объектов и так далее. Надежность оборудования, созданного в Рыбинске, скажем так, многократно проверена временем. С запу-

ском собственного универсального испытательного стенда, где агрегаты будут испытываться в полной заводской готовности, компетенции предприятия будут абсолютными уникальными для отрасли.

При этом ОАО «Сатурн — Газовые турбины» обеспечивает оптимальное соотношение цена/качество, что отмечают заказчики. Собственно, системные успехи на международных тендерах — лучшая иллюстрация негелословности этого постулата. Не случайно менеджеры предприятия подтверждают высокий интерес к энергетическому оборудованию со стороны целого ряда нефтяных компаний, которые активно присылают запросы, ведут предварительные переговоры, просят прикинуть тот или иной вариант применения рыбинских пайкджей. Совокупность этих обращений подтверждает статус реального национального лидера и в этой энергетической плоскости. Как заверил Рауф Ермаков, «на сегодняшний день ОАО «Сатурн — Газовые турбины» является уникальной компанией, обладающей целым комплексом эксклюзивных компетенций. Предприятие имеет в своем распоряжении вооруженные самыми современными технологиями проектирования КБ, дирекцию по строительству, сервисный центр, ряд филиалов в российских регионах. Это высокотехнологическое производство, на котором создаются высокоэффективные агрегаты. И есть возможность предоставлять полный комплекс услуг, связанных с установкой, наладкой и сервисным обслуживанием этих агрегатов». ©

# Форум молодых и талантливых

## XIV Всероссийская выставка научно-технического творчества молодежи НТТМ-2014

24-27 июня 2014 года в павильоне №57 Всероссийского выставочного центра в Москве состоится XIV Всероссийская выставка научно-технического творчества молодежи НТТМ-2014. Организаторами выставки выступают: Министерство образования и науки Российской Федерации, Правительство Москвы, Всероссийский выставочный центр, Совет ректоров вузов Москвы и Московской области при поддержке Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. Учитывая значение выставки НТТМ в формировании новой генерации инженерно-технических кадров, интеграции фундаментальной науки, учебного процесса и производства, повышение инновационной активности молодежи XIV Всероссийская выставка научно-технического творчества молодежи включена в План участия Минобрнауки России в российских и зарубежных мероприятиях в научно-технологической и инновационной сферах в рамках Года науки России — ЕС в 2014 году.

Выставка проводится с целью выявления и поддержки талантливой молодежи, создания условий для раскрытия ее творческих способностей, повышения результативности участия молодежи в научной и исследовательской деятельности, а также научно-техническом творчестве. Ежегодно выставка собирает лучших представителей творческой молодежи со всех уголков России. За годы ее проведения участниками выставки стали свыше 15 тыс. молодых ученых, исследователей, конструкторов, изобретателей, которые представили более 9 тыс. проектов.

В экспозиции НТТМ-2014 будут представлены научные и технические проекты молодых специалистов, аспирантов и студентов вузов, учащихся средних учебных заведений, учреждений

дополнительного образования — победителей региональных конкурсов, смотров, олимпиад по трем основным разделам: научно-исследовательские проекты, инвестиционные проекты молодежи технократов, техническое творчество детей и подростков. Экспозиция выставки будет дополнена интерактивными и анимационными площадками. Выставка предоставит участникам возможность презентации проектов перед широкой аудиторией, включающей потенциальных работодателей и инвесторов. Авторы лучших проектов и программ будут награждены дипломами и ценными призами.

В рамках выставки пройдет ежегодный Всероссийский конкурс НТТМ. По его итогам будут определены претенденты для присуждения премии для под-

держки талантливой молодежи. Оценку представленных работ проведет Экспертный совет в составе ученых РАН, преподавателей, представителей научных и общественных организаций.

Для участников выставки подготовлены обширные деловая и научная программы, которые предполагают проведение семинаров, презентаций, кру-

глых столов, мастер-классов, консультаций и встреч с ведущими учеными и специалистами по различным аспектам научной и предпринимательской деятельности.

Значимым событием выставки станет научно-практическая конференция «Научно-техническое творчество молодежи — путь к обществу, основанному на зна-

ниях», главная цель которой — стимулировать получение новых знаний, составляющих основу технологических инноваций, содействовать развитию творческой активности и профессиональному росту молодых специалистов, формирование сообщества специалистов новой формации.

www.nttm-expo.ru



# Специалисты и покупатели

## В рамках акции «Wilo-2013» награды вручены самым лучшим

Алёна Георгиева

В Санкт-Петербурге состоялось награждение победителей акции «Лучший монтажник Wilo-2013». Победители — специалисты, работающие с насосным оборудованием Wilo — получили дипломы и ценные призы. Десять самых активных покупателей также были отмечены памятными подарками и сувенирами от компании. Акция проводилась в розничных магазинах крупных сетей Санкт-Петербурга: «ВЕСТА Трейдинг» и «Энергодом». Победитель определялся по общей сумме покупок насосов Wilo, совершенных в период проведения акции.

Михаил Кантемиров, директор дивизиона Европа, поблагодарил всех участников конкурса за высокую степень лояльности, активную работу с насосным оборудованием бренда Wilo и интерес к идее энергосбережения. По его словам, в северо-западной части России и в Санкт-Петербурге в частности, спросом пользуются циркуляционные насосы Wilo для систем отопления. «Это и стан-



дартные насосы с мокрым ротором, например Wilo-Star-RS, и высокоэффективные разработки концерна — энергоэффективные насосы Wilo-Stratos PICO и Wilo-Yonos PICO. Данные модели оснащаются частотным преобразователем и позволяют экономить до 90% энергии по сравнению со стандартными насосами с ручным регулированием. Это очень важный момент, учитывая то, что согласно Европейской директиве с 2015 года нас ждет очередное ужесточение требований к энергоэффективности применяемых насосов», — отмечает М. Кантемиров.

ООО «ВИЛО РУС» — дочернее предприятие немецкого концерна WILO SE — работает в России с 1997 года. На сегодняшний день компания имеет 29 филиалов в регионах Российской Федерации — от Калининграда до Владивостока, и более 200 сотрудников. Головной офис находится в Москве. Компания производит и поставляет современное насосное оборудование для систем отопления, водоснабжения, водоотведения, вентиляции, кондиционирования, пожаротушения, а также оборудование для бассейнов, аквапарков, подготовки технической (котловой) и питьевой воды.



## БИРЖА КАДРОВ

## Безразличные топы

## Сегодняшние кадры из старого кино о работе и работниках

Елена Тимошкина, руководитель группы кадрового агентства «ЮНИТИ»  
Александр Резник, генеральный директор компании «Триал Маркет»

С кадровой дискриминацией Евгений Сидоров столкнулся неожиданно для себя, когда после 5 лет работы в английском представительстве компании, занимающейся электронными платежами, в качестве руководителя направления он решил сменить работу. Живя в Великобритании, свои цели он связывал с IT-компаниями. Русский по происхождению, он был высококлассным Java-программистом. Однако при всей своей профессиональной компетенции на собеседованиях оказывался на последних местах по сравнению с европейскими специалистами. Он был уверен, что отказывали именно по национальному признаку и виновата во всем жесточайшая конкуренция среди кандидатов. Евгений покупал специальные тренинги для прохождения интервью и тщательно их отработывал, вместе с рекрутерами корректировал резюме, обсуждал возможные ошибки в коммуникациях. Такая самомотивация была вознаграждена: кандидат получил место Head of Department (руководителя департамента). Однако готовность к саморазвитию и обучению достойна уважения лишь у нас в России, поскольку в Европе, например, она является нормой.

## Звездные звездочки

«Стоит посмотреть на кадровый рынок вооруженным взглядом, и мы увидим две звездочки, три звездочки...»

Поведение отечественных топ-менеджеров различно отличается от поведения их западных коллег. В Европе, Штатах соискатель приходит к работодателю осознанно, целенаправленно. Имея весомые обоснования (почему он хочет стать частью именно этой, а не другой компании) и презентацию решений: что и, главное, как он может улучшить в организации. Безусловно, на поведение влияют конкуренция, которая за рубежом выше. Всё стабильно, добротных вакансий — минимум, за качественные места крепко держатся такие же качественные управленцы.

О том, что соискатели в Европе сейчас достаточно сговорчивые, говорит недавний опыт одной крупной юридической компании из числа партнёров «Триал Маркет». Фирма искала себе топ-менеджера примерно три месяца, нашли очень интересного кандидата. Предложение ему составило порядка 5–6 тыс. евро, а со всеми бонусами — около 10 тыс., что оказалось процентов на 15 меньше по сравнению с затратами на предыдущего управленца.

У нас же всё иначе. За хорошим топом готовы охотиться, шерстить рынок, предлагать ему золотые горы. Не надо думать, что у нас нет хороших управленцев. Так модно было говорить лет пять назад, но и тогда это являлось фактом, далёким от истины. Сегодня у нас много успешных, эффективных руководителей, но надо признавать: на всех их не хватает...

## Спрос на предложения

«А можно так: утром — стулья, а вечером — деньги? Можно! Но деньги — вперёд!»

## «Наш дом/Мой дом»

## «Норильский никель» выполняет обязательства

Зоя Мищенко

**Социальная программа «Норильского никеля» «Наш дом/Мой дом» продолжает успешно развиваться. В 2013 году для участников проекта — работников Крайнего Севера, приобретена 541 квартира. Это соответствует обязательствам компании, зафиксированным в Коллективном договоре «Норильского никеля» на 2012–2015 годы.**

Квартиры приобретены в благоприятных для проживания регионах страны — Московской области (г. Ликино-Дулево и Ступино) и Краснодарском крае (г. Анапа и Краснодар). Всего за период реализации программы, стартовавшей в 2010 году, приобретено 1740 жилых помещений. Следует отметить, что 80% квартир предоставлены работникам Заполярного филиала и Заполярного транспортно-филиала компании, а также организациям корпоративной структуры, расположенным

в Норильске и на территории Таймырского муниципального района. Другая часть жилых помещений направлена работникам ОАО «Кольская ГМК» и дочерним структурам, функционирующим в Мурманской области. К концу 2013 года в приобретение готовых жилых помещений и участие в строительстве жилья вложено в общей сложности 8350 млн руб. Такой объем инвестиций гарантирует выполнение программы в 2014 году. Программа «Наш дом/Мой дом» направлена на решение одной из основных

задач в области управления персоналом — привлечение высококвалифицированных работников и удержания их в долгосрочном периоде на предприятиях, расположенных на территориях Крайнего Севера. Участник проекта получает квартиру в наем, пользуется жильем и оплачивает по долговую его стоимость на протяжении 10 лет работы на Севере. По истечении этого срока компания финансирует вторую половину стоимости квартиры. Тогда же работник оформляет жилье в собственность.

— *Вы сотрудничали со многими компаниями, которые могут похвастаться успехами на пути освоения Лип. Как вы думаете, с чем связаны их успехи?*

— Я всегда радуюсь победам компаний, с которыми мне выпала честь работать. Во многих случаях главная составляющая успеха любой организации, будь она маленькой или крупной — это лидеры, которые понимают принципы и видение бережливого производства, но главное — готовы рискнуть, чтобы производить улучшения.

— *Вы работали с нашими специалистами два дня. Скажите, пожалуйста, чем вам эти дни запомнились? Какие проблемные места Вы отметили? А сильные стороны?*

— У группы был очень высокий уровень вовлеченности. Об этом говорит то, какие вопросы они задавали, какие ответы давали. Они явно понимали принципы Лип-разработки, и у них было много прекрасных идей о том, как их можно применить. Я очень надеюсь, что в дальнейшем их компаниям дадут им возможность опробовать эти принципы на практике.

— *У вас есть слоган или девиз, которыми вы руководствуетесь в работе и жизни?*

— Не могу сказать, что он относится к жизни в целом, но в бизнесе я придерживаюсь принципа, что никто не понимает проблему и не видит ее решение лучше, чем люди, которые выполняют эту работу ежедневно. Я думаю, что тут самая сложная задача для лидеров — выявить творческий потенциал всей персонала, вовлечь его в процесс преобразования и совершенствования.

## Опыт компетенции

«Вы меня учить вздумали?! Я на этой реке все мели знаю! Вон — первая...»

Выходя в экспертную позицию по отношению к профессиональной проблеме, ряд соискателей демонстрирует негативную оценку ситуации, совершенно не замечая этого в своих интонациях, поведении, мимике. Здесь показателем будет пример из практики «ЮНИТИ». На собеседование пришел интересный кандидат, директор по логистике, проработавший в одной компании более 10 лет и достигший больших высот в своём профессиональном развитии. И в первые минуты беседы о ситуации в компании и задачах, которые она ставит перед новым управленцем, на лице кандидата появилась еле заметная «усмешка эксперта».

Понятно, что такую внутреннюю позицию, пусть и в невербальном сообщении, работодатель будет сложно не заметить. И он вряд ли оценит подобный критичный «взгляд сверху». Консультанты и топ-менеджеры — это разные понятия. Подбирая себе управленца, собственник ищет в первую очередь человека, который будет руководить. Экспертная функция здесь явно не главная. Главная — административная.

Итак, на собеседовании работодатель не ждёт готовых рецептов, он хочет понять кандидата. Даже если он знает, что сейчас для компании нужны серьёзные перемены, то доверять их он сможет только тому менеджеру, кто близок ему. Переломить ситуацию без взаимопонимания с собственником невозможно в любом случае. Нет вза-

имопонимания — нет доверительных отношений. Действительно, обычно главная оценка, которую проходит топ — сверка карт кандидата и компании/собственника. Многие становятся ясным после разбора конкретных кейсов из прошлого опыта соискателей.

В этот момент на самом деле не так уж важно, был ли у кандидата профильный опыт или нет. Надо признать, что при прочих равных условиях, конечно, человек с отраслевым стажем — это предпочтительный претендент, поскольку он обладает пониманием отрасли и знает ключевых игроков. Однако никакой опыт не подкупит собственника, если он услышит у соискателя убеждения, противоречащие его собственным.

Главным козырем управленца становится интегральное мышление. Не плоская картинка «вот мой опыт, я делал вот так», а объёмное видение ситуации с разных точек зрения, за которыми стоят соответствующие знания и компетенции. Важно, чтобы у руководителей среднего и высшего звена не было радикальной замкнутости на своей специальности или личности, чтобы у них отсутствовали искусственно навязанные запреты и тормоза, не позволяющие взглянуть на процесс шире, чем требуют корпоративные правила и должностные инструкции. В операционном бизнесе нет прямых примитивных линий. Всегда появятся сложности, нюансы, большие и мелкие проблемы.

## Личностный фактор

«Зачем мне смотреть на ножку, когда я и по лопу вижу, что это не она!»

Статистика агентства «ЮНИТИ» показывает, что из 10 опытных и хорошо подготовленных в профессиональной области топ-менеджеров лишь 1–2 обладают сформированными личностными компетенциями, необходимыми зрелому управленцу и лидеру. И раскрывается это зачастую не в кейсах, а уже в процессе знакомства.

Например, о каком достигнутом профессиональном опыте и личностном развитии может говорить директор по персоналу, который не может преодолеть первый коммуникационный конфликт с работодателем? Обидевшись на затянувшееся ожидание, он просто ушёл, поставив об этом в известность помощника руководителя. Как такой специалист сможет мотивировать людей, воспитывать? Ведь он не может взглянуть безэмоционально на ситуацию, предложить иные мотивы у руководителя (в том случае — срочный звонок собственника) и увидеть какую-то иную правду кроме своих раненых чувств.

Поиск виноватых — это не решение ситуации, а манипулирование обстоятель-

ствами и оправдание собственной значимости. К сожалению, такое или подобное поведение часто встречается у топ-менеджеров. Порой забавно слышать, когда на вопрос: «Почему вы хотите поменять место работы?» кандидаты отвечают, что компания выдохлась или она не растёт, или её доля рынка снижается, и поэтому они не видят своего дальнейшего развития в данной компании. Соискатель не демонстрирует готовность найти решение проблемы, а также взять на себя профессиональные риски и ответственность за результат работы. Напротив, он отсутствие успехов и достижений оправдывает влиянием внешних причин: от нежелания прежнего руководства заниматься ростом и развитием бизнеса до внутрикорпоративных конфликтов. Пара подобных непродуктивных фраз сразу меняет впечатление о кандидате. А кто, собственно, должен заниматься его дальнейшим развитием? А кто лично он делает для своего собственного роста?

К сожалению, часто весь набор компетенций замещается у управленцев гиперактивностью. Кандидат может долго хвалить себя и рассказывать о том, что он делал и как. Но если разговор переходит на конкретные показатели, то соискатель не проявляет того самого объёмного взгляда на ситуацию. Не может дать оценку своим достижениям.

Это разочаровывает работодателя, но стоит заметить, что доля вины в том, что рынок столкнулся с такой ситуацией, принадлежит бизнесу. Во-первых, чрезмерная самоуверенность топ-менеджеров формируется под воздействием спроса, который подогревают сами работодатели. Во-вторых, часто за потребностью в отсутствии должностных стратегий развития персонала у компаний.

Обвиняя сотрудников в том, что они не берут на себя ответственность, нередко компании сами не готовы взять её при воспитании тех самых управленцев. Понимая, что каждая ступень в руководящей карьере требует иных личностных качеств, работодатели всё равно крайне редко уделяют этому внимание. Причём, подобная узость касается не только внутрифирменного образования, но и системы продвижения. Часто руководящую позицию предлагают сотруднику, оценивая, как он справляется на нынешнем месте с обязанностями, без учёта его потенциала (в том числе и личностного). Компания ждёт, что сотрудник начнёт сразу заниматься самовоспитанием, развитием и... загораживает его новыми задачами. А когда тот не справляется, то работодатель с печальным вздохом начинает искать стороннего «под ключ».

## Дефицит практики

(Окончание, начало на стр. 1)

Так, в феврале 2013 года был создан Учебный центр, являющийся частью Международной академии Danfoss, имеющей сеть учебных центров по всему миру.

Здесь проводятся занятия по теоретической и практической подготовке монтажников, сервисных инженеров и менеджеров по продажам, возможно даже обучение по запросу сторонних компаний. Было бы желание, а рост по службе будет быстрым.

«Средняя зарплата молодого инженера на производстве может быть совсем невысокой — от 20 до 30 тыс. руб. В принципе, почти любое производство отличается тем, что реального роста можно достичь, в основном, перебираясь на вышестоящие должности. Я, например, знаю случаи (приписанные отечественным производителям), когда недавний выпускник, отработавший 1 год на заводе, получал 23 тыс., а на следующий професи — около 30–35 тыс. Чтобы получать на производстве достойные суммы, необходимо выходить за рамки своей профессии, расти профессионально и лично, в том числе осваивая управленческие навыки», — комментирует Юрий Кондратьев, специалист по подбору персонала кадрового агентства «ЮНИТИ».

Ищите инженера

Конечно, все эти проблемы с молодежью всегда можно решить, наняв людей с опытом работы. Но требования к инженерам за последние десять лет сильно изменились. Это и необходимость умения работы с трехмерными системами проектирования, и хорошее знание иностранного языка, и информированность о новинках. Люди за 50, к сожалению, редко хотят тратить время на повышение квалификации. Да и среди молодежи, например, лишь 5% могут сказать, что хорошо знают английский. «Чаще всего проблемы у работодателей случаются с поиском сотрудников с уже большим опытом, в основном — инженеров редких направлений. Сложно подобрать, например, молодых инжене-

ров-конструкторов с навыками 3D-моделирования», — поясняет Юрий Кондратьев.

В Европе считается нормальным постоянно узнавать что-то новое, вечная конкуренция не оставляет шансов тем, кто сидит на месте. Поэтому получить второе высшее образование, ходить на специализированные курсы или учиться онлайн стало уже обычной практикой. Развитие инженерных систем не стоит на месте. И то, что считалось прорывом десять лет назад, сейчас уже может оказаться безнадежно устаревшим. Хороший инженер должен не только знать базовые принципы действия агрегатов, но и разбираться в текущем состоянии отрасли. Технологии развиваются так быстро, что вузы зачастую просто не успевают обновить учебные программы.

Но быть в курсе новинок важно не только студентам: нельзя недооценивать необходимость постоянного повышения

квалификации. Например, Городской учебно-информационный центр Департамента жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства г. Москвы (ГУИЦ ДЖКХиБ) совместно с компанией «Данфосс» уже давно проводит обучающие семинары для работников ЖКХ.

Проводят подобную работу также «Российское энергетическое агентство» министерства энергетики РФ и Московский областной центр научно-технической информации. Специалистам, привыкшим обслуживать устаревшие советские инженерные системы, как воздух необходима возможность познакомиться с современным энергоэффективным оборудованием.

Особенно полезными с этой точки зрения бывают визиты на уже запущенные объекты, где можно посмотреть на все вживую. С этой точки зрения трудно переоценить значимость работы, проводимой на добровольной основе некоторыми

ТСЖ. Например, обучающие семинары и экскурсии для специалистов регулярно проходят в жилом доме, принадлежащем московскому ТСЖ «Артабач».

Многие российские предприятия, осознав, что специалисты лучше растут в своем коллективе, тем или иным образом стимулируют сотрудников к развитию. Например, в рамках корпоративной системы профессиональной подготовки сотрудники ОАО «РЖД» проходят обучение на базе предприятий холдинга, а также в его образовательных подразделениях. Компания готова компенсировать обучение сотрудников, предоставляя хороший социальный пакет молодежи и заботясь о том, чтобы люди не меняли место работы уже через год, потому что не видят возможности для роста.

В некоторых случаях очная форма практического обучения затруднена. Например, так происходит, если речь идет о специалистах или студентах из отдаленных регионов. Однако и на этот случай существуют решения.

Самым простым из них является обучение онлайн. Так, на интерактивном портале Danfoss Learning каждый может найти бесплатный курс в области холодильной техники и кондиционирования, семинар на интересующую тему, либо оставить свое предложение по тематике обучения. На портале публикуются схемы холодильных машин, анимация работы систем, ответы на актуальные вопросы. В общем, вся та базовая, но современная информация, которая необходима практикующему специалисту. Нынешние инженеры живут в мире, где технологии меняются ежесекундно. Для успешной работы они должны всегда обладать свежей информацией и уметь ею пользоваться. К счастью, возможностей для этого сейчас больше, чем когда-либо. Компании начинают осознавать всю важность развития своих сотрудников, разрабатывают специальные программы для студентов с целью привлечения их на работу и возврата профессии инженера бывшей славы. Был бы интерес, а способ найдется.

## Тренинг в ОДК

## Роберт Кукнер: «Главная составляющая успеха любой компании — лидеры»

На площадке ОАО «Объединенная Двигательная Корпорация» прошел тренинг по теме «Система Лип-разработки продукта» для линейных руководителей и ведущих специалистов различных компаний в составе корпорации. Участие приняли представители Московского машиностроительного предприятия им. Чернышева, ОАО «Сатурн — Газовые турбины», ОАО «Авиадвигатель», ОАО «Климов» и многие другие.

Тренером выступил приглашенный ГК «Оргпром» эксперт с мировым именем Роберт Кукнер, занимавшийся совершенствованием системы разработки продукта на таких гигантах, как Caterpillar (производство строительной и др. техники) и верфи ВМС США и применением Лип в компании Hertz (аренда автомобилей). Компания Optirrise, вице-президентом которой Роберт недавно стал, была основана знаменитым Лип-гуру Джеффри Лайкером, автором серии бестселлеров «Дао Тойота». Optirrise сотрудничала по разработке продукта с компаниями Embraer, General Motors, Harley Davidson, Schlumberger, Peugeot-Citroen, Siemens, Alcatel-Lucent, и Bombardier.

На тренинге Роберт рассказал о Лип-системе разработки продукта и трех ее аспектах: квалифицированный персонал, процесс, инструменты и технология, после чего более подробно объяснил участникам 13 принципов Лип-разработки. Два часа в начале второго дня было посвящено разбору кейсов по этой теме. Кроме того, Роберт провел два

раунда деловой игры, в ходе которой участники разделились на три команды, распределили между собой роли руководителей программы, разработчиков, технологов-контролеров, рабочих на подборке, рабочих на окончательной сборке и сборщиков данных. Участники получили большое удовольствие, собирая танки, вертолеты и корабли на воздушных подушках из разноцветных элементов конструктора — сначала по традиционной, а потом по бережливой системе.

В конце тренинга Роберт поделился с журналистом из ОДК впечатлениями о занятиях, а также рассказал, в чем же причина успеха компаний, успешно освоивших Лип.

— *Роберт, сегодня очень много говорят о Лип-производстве. Но информация много и неподготовленному человеку в ней легко запутаться. Какие ключевые принципы бережливого производства вы можете выделить?*

— Я рассказывал на своем семинаре о Лип-разработке продукта, и мы как раз говорили о ее 13 принципах. Выделить из них один невозможно — все в целом они обеспечивают непрерывный поток создания ценности. Могут назвать некоторые из них — определение ценности, картирование потока создания ценности, создание культуры поддержки совершенства и постоянных улучшений, развитие технических компетенций всех инженеров и т.д. Это простые инструменты, которые можно быстро реализовать в любой культуре. Я также старался поделиться с группой успешным опытом применения Лип в других компаниях. Для этого в начале второго дня мастер-класса мы примерно два часа обсуждали лучшие практики.





# Строительство на Колыме

## Высоковольтная линия для Усть-Среднеканской ГЭС

В ходе строительства линии электропередачи напряжением 220 кВ «Оротукан — Палатка — Центральная» в Магаданской области вырублено более 210 тыс. кв. м просеки.

«Строители прошли уже 40 км таги, параллельно расчищая монтажные площадки, приобретя склады хранения и проезд вдоль трассы ЛЭП, — говорит директор дирекции по строительству энергообъектов на территории Магаданской области ОАО «ДВЭУК» Дмитрий Черных. — До конца января ожида-

ется прибытие в Магадан первого судна с материалами для строительства. Всего из Владивостока идет 3200 т груза, к отправке готовится еще 2500 т фундаментов и металлоконструкций опор. В течение недели генеральный подрядчик ООО «Якутское» завершит доставку дополнительной техники и приступит к буровым работам».

ОАО «ДВЭУК» ведет строительство высоковольтной линии протяженностью 377 км с ноября прошлого года. Реализация этого проекта в 2015 году обеспечит выдачу мощности строящейся Усть-Среднеканской ГЭС

(570 мегаватт) в южную часть Магаданской области и г. Магадан, создаст предпосылки для освоения перспективных месторождений Яно-Колымской золоторудной провинции.

Новая ЛЭП повысит надежность электроснабжения в послеаварийных режимах отключения ВЛ 220 кВ «Колымская ГЭС — Усть-Омчуг», увеличит на 60 МВт пропускную способность электросети по направлению Колымская ГЭС — Усть-Омчуг — Магадан, снизит на 10 МВт потери при транспорте мощности в Центральном энергоузле ОАО «Магаданэнерго».



# «Солнечная поляна»

## «МРСК Сибири» обеспечивает социально-экономическое развитие Барнаула

Юрий Дудник, Барнаул

В Барнауле в торжественной обстановке открыт стратегически важный для столицы Алтайского края объект — подстанция 110/10 кВ «Солнечная поляна». Ввод новой ПС в эксплуатацию позволит обеспечить энергоснабжение более 100 девятиэтажных домов, планируемый к строительству ледовый дворец площадью 7000 кв. м, торговые центры, социально-культурные объекты, учреждения образования и здравоохранения, которые будут построены в новых микрорайонах краевой столицы в ближайшие годы. Оператором проекта выступила дочерняя компания ОАО «Россети» — ОАО «МРСК Сибири».

Первая подстанция закрытого типа «Солнечная поляна» — инновационный объект нового поколения, выполненный с использованием современного высокотехнологичного электротехнического оборудования. Согласно инвестиционной программе ОАО «МРСК Сибири» в ее строительство вложено 314 млн руб., что само по себе уникально, так как зачастую возведение аналогичных объектов обходится значительно дороже. Снизить стоимость удалось, прежде всего, за счет применения при строительстве преимущественно хозяйственного способа и отдельных технических решений. Кроме того, подстанции закрытого типа позволяют не только сократить трудозатраты на их обслуживание в четыре раза, но и исключить возлейшие природные факторы, например, ледяного дождя, града, штормового ветра.

Подстанция мощностью 2х40 МВА имеет возможность развиваться и наращивать свою мощность (в перспективе — 2х63



МВА). На подстанции «Солнечная Поляна» установлены трансформаторы нового поколения, которые позволяют не только минимизировать потери от недогрузки, но и, в дальнейшем, дать дополнительные мощности для города.

В церемонии открытия ПС «Солнечная поляна» приняли участие представители администрации Алтайского края и администрации Барнаула, директора ведущих энергокомпаний края.

Выступая на торжественном открытии, заместитель губернатора Алтайского края Сергей Локтев отметил, что основное назначение подстанции — обеспечение энергоснабжения новых жилых кварталов активно развивающихся Ленинского и Индустриального районов. Он подчеркнул важность для экономики реализации таких инфраструктурных проектов, высоко оценил работу специалистов МРСК Сибири.

«Поскольку ПС «Солнечная Поляна» размещена в черте города, то при ее строительстве мы решали главную задачу — обеспечить высокую надежность объекта, защищая его от воздействия внешней среды, сделать подстанцию бесшумной и безопасной, при этом достаточно

компактной и архитектурно гармоничной для городской застройки. Надеюсь, что жители Барнаула по достоинству оценят наши усилия в повышении надежности энергоснабжения города и создания комфортных условий для его развития», — заявил на открытии генеральный директор МРСК Сибири Константин Петухов.

Открытие подстанции «Солнечная Поляна» — новый виток в жизни энергосистемы Алтайского края, новый импульс к развитию территории за счет опережающего развития энергетики.

Открытое акционерное общество «Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири» (ОАО «МРСК Сибири») — дочернее общество ОАО «Российские сети», осуществляет передачу и распределение электроэнергии на территориях республик Алтай, Бурятия, Тыва и Хакасия, Алтайского, Забайкальского, Красноярского краев, Кемеровской и Омской областей. Территория обслуживания — 1,856 млн кв. км. Общая протяженность линий электропередачи 250,220 тыс. км, трансформаторных подстанций 6–10–35/0,4 кВ — 52016, подстанций 35–110 кВ — 1787.

# Энергоинфраструктура к Олимпиаде

## ФСК ЕЭС полностью выполнила свои обязательства

Федеральная сетевая компания полностью выполнила свои обязательства по подготовке объектов Сочинской энергетической инфраструктуры к проведению Олимпиады, констатировали участники заседания Оперативного штаба по энергообеспечению спортивных и городских объектов Сочи в период Игр 2014 года. Мероприятие прошло под руководством Министра энергетики России Александра Новака.

В рамках подготовки энергорайона к проведению Олимпийских Игр ФСК построила и реконструировала в общей сложности 36 электросетевых объектов, в том числе 326,6 км линий электропередач, а также 14 подстанций общей мощностью 1 715 МВА. Все элементы инфраструктуры включены в Программу строительства олимпийских объектов.

Комментируя результаты подготовки объектов ФСК ЕЭС к Олимпиаде, председатель правления компании Андрей Муров, принявший участие в заседании Оперативного штаба,



отметил: «Мы вышли на финишную прямую нашей подготовки к проведению Игр 2014 года — на ключевых объектах заканчиваются последние тренировки и испытания. На текущий момент у нас есть все основания утверждать, что удалось добиться максимально возможной надежности энергообеспечения».

В случае возникновения аварийной ситуации превышение

максимального потребления над совокупной располагаемой мощностью энергисточников Сочинского района покрывается за счет использования мобильных ГТЭС в объеме 202,5 МВт, а также дополнительной выдачи мощности ТЭС Туапсинского НПЗ в объеме до 100 МВт.

В организации бесперебойной работы Сочинской энергосистемы в период Олимпиады

задействованы около 2000 сотрудников и более 250 единиц техники ФСК ЕЭС, дочерних и подрядных подразделений. Около 1300 человек входят в «олимпийскую» команду Федеральной сетевой компании, все участники которой прошли специальную подготовку и готовы действовать в самых различных внешних ситуациях. В том числе дополнительно при-

влечено более 250 человек и 80 единиц техники подрядных организаций, созданы запасы материальных ресурсов для возможных аварийно-восстановительных работ и устрания дефектов электросети.

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

# Виртуальный формат

## История энергетики Московского региона

ОАО «МОЭСК» открыла Виртуальный музей [www.museum.moesk.ru](http://www.museum.moesk.ru), посвященный истории энергетики Московского региона. В нем собраны и описаны архивные фотографии, документы, аппаратура и оборудование, предметы обихода работников, книги, награды и множество других предметов, сохранивших дух трудовых традиций нескольких поколений энергетиков.

За многолетнюю историю филиалов ОАО «МОЭСК», часть из которых уже перешагнули 100-летний рубеж, накоплена уникальная база из более чем 3200 экспонатов, которые позволяют проследить этапы становления и развития электроэнергетики Московского региона. В настоящее время они распределены по шести музеям и двум командам трудовой и боевой славы филиалов. История энергетики Московского региона всегда была тесно переплетена с эконо-

мическим развитием и историческими событиями, в том числе Великой Отечественной войны, участникам которой посвящена значительная доля архивных документов и фотографий музея.

В целях знакомства более широкого круга общественности — от школьников до специалистов-энергетиков — с архивными и зачастую редкими экспонатами было принято решение об открытии Виртуального музея, на страницах которого можно совершить виртуальную экскурсию, выбрав временные рамки, категорию экспонатов, а также выполнить поиск по конкретным архивам музеев ОАО «МОЭСК».

В Виртуальном музее ОАО «МОЭСК» стало возможным совершить 3D-экскурсию в один из крупнейших музеев, расположенных в Ногинске (филиал «Восточные электрические сети»). С помощью специальной формы электронной заявки желающие могут пополнить коллекцию своими экспонатами,



а также заказать организованную экскурсию в любой из музеев компании на территории Москвы и Московской области.

В них можно не только ознакомиться с историческими фактами и цифрами, но и с реальной жизнью энергетиков столетней давности. Например, в филиале «Восточные электрические сети» воссоздан интерьер линейного монтерского пункта

в электросетях периода 1920–50 гг. А недавно музей в Ногинске пополнился уникальным макетом подстанции, полностью воссоздающим устройство и все технические и бытовые постройки на момент создания подстанции (1929 г.) и выполненным сотрудником Зарайского РЭС Владимиром Юркевичем, владеющим ремеслом гравера-кописта.

# Безопасность от РКС

## Год борьбы с незаконными подключениями и воровством ресурсов

Людмила Воробьева

Самовольные, несанкционированные подключения к электрическим сетям и централизованным системам водоснабжения и канализации, а также бездогворное потребление ресурсов наносит удар по экономике ресурсоснабжающих организаций. По оценкам «Российских коммунальных систем», экономический ущерб компании от «самовольщиков» ежегодно составляет порядка 500 млн руб.

Более того, от несанкционированных подключений и воровства страдают остальные потребители услуг. Наносимый им ущерб может выражаться не только в экономических категориях, — под угрозу ставится качество и надежность ресурсоснабжения. Служба безопасности РКС инициировала вопрос об усилении мер по выявлению скрытого и бездоговорного потребления услуг.

В РКС действует положение о дополнительном премировании сотрудников за выявление фактов нарушений в использовании

энергоресурсами у потребителей. Размер премиального фонда составляет до 20% от суммы, оплаченной нарушителями по актам. В совокупности за год компания тратит на дополнительные премиальные выплаты сотрудникам более 2,5 млн руб. Помимо штатных контролеров, к выявлению «самовольщиков» регулярно привлекаются другие подразделения компании, а также правоохранительные органы, в частности для проведения совместных рейдов.

Служба безопасности РКС планирует в этом году готовить материалы для возбуждения уголовных дел в отношении потребителей, незаконно пользующихся ресурсами — по ст. 165 «Причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием». До сих пор компания не применяла уголовное преследование, ограничиваясь штрафными санкциями.

Суммарный размер штрафов, выставленных абонентам РКС за нарушения правил потребления и учета электрической энергии, в 2013 году составил 4,4 млн руб., по услугам водоснабжения-водоотведения — около 7 млн руб.

По словам руководителя Службы безопасности РКС Кирилла Попова, в 2014 году СБ РКС будет внимательно анализировать работу персонала компании, выявлять среди сотрудников — обходчиков и контролеров — тех лиц, которые намеренно «закрывают глаза» на кражу ресурсов. В РКС действует корпоративный центр «Антикриминал», куда любой из сотрудников компании или посторонние лица могут сообщить на условиях анонимности о нарушениях или злоупотреблениях.

В свою очередь, сбытовые подразделения «Российских коммунальных систем» продолжают начатую в прошлом году в порядке эксперимента работу по установке на электро- и водосчетчиках своих абонентов специальных «антимангнитных стикеров», фиксирующих постороннее воздействие на прибор магнитным полем. В Тамбове, Благовещенске, Петрозаводске, Березниках уже установлено 26,8 тыс. стикеров. Промежуточные результаты позволяют прогнозировать достигаемый эффект — увеличение полезного отпуска по сравнительному контуру более чем на 2%.

**SAPE RUSSIA**  
08 – 11 АПРЕЛЯ 2014, Москва, ВВЦ, Выставочный павильон «Электрификация» № 55

**Protect yourself! Приди на SAPE!**

- ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА И ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ
- СРЕДСТВА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ И КОЛЛЕКТИВНОЙ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЯНОЙ, УГОЛЬНОЙ, ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ
- ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ОБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
- АВАРИЙНО-СПАСАТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТЭК
- ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ В ОБЛАСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ТЭК

Организаторы: Министерство Энергетики Российской Федерации, Электрификация

Электронная почта: [contact@sape-expo.ru](mailto:contact@sape-expo.ru)  
Тел. +7 (499) 181-52-02 (доб. 130)  
Факс +7 (499) 181-52-02 (доб. 184)  
[WWW.SAPE-EXPO.RU](http://WWW.SAPE-EXPO.RU)

5-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ SAPE 2014 ПО ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ОХРАНЕ ТРУДА В ТЭК

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ ПАРТНЕР: RusCable.Ru  
ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ: БИЗНЕС РОССИИ, ПРОМЫШЛЕННЫЙ, ЭНЕРГОПОЛИС, ТЭК



## САМОЕ ЯРКОЕ В 2013 ГОДУ

## Показательный успех

Корпорация «Иркут» воплощает в жизнь стратегии развития российского авиапрома

Юрий Соколов

В конце января ОАО «Корпорация «Иркут» (входит в Объединенную авиационную корпорацию) опубликовало промежуточную финансовую отчетность за 9 месяцев 2013 года, подготовленную по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Приведенные цифры наглядно свидетельствуют не просто о высоких показателях компании, но подтверждают объективный факт позитивного тренда в развитии отечественного авиапрома в лице его ведущих предприятий. Возможно, это — наиболее важная и перспективная тенденция 2013 года. Рост выручки Корпорации «Иркут» на 52% и достижение показателя валовой рентабельности до 27% — красноречивы и показательны. Также примечательно, что по мнению экспертов высокие показатели стали результатом объективных успехов в развитии «Иркутом» всех своих ключевых программ — по Як-130, Су-30СМ и МС-21.

## Аргументация по МСФО

Согласно опубликованному официальным данным авиационного производителя, выручка ОАО «Корпорация «Иркут» за 9 месяцев 2013 года составила \$1227333 тыс., что выше на 52% аналогичного показателя за 9 месяцев 2012 года (\$808380 тыс.). Валовая рентабельность за 9 месяцев 2013 года составила 27%.

Чистая прибыль ОАО «Корпорация «Иркут» по итогам 9 месяцев 2013 года также увеличилась — она составила \$16414 тыс. против \$4521 тыс. за аналогичный период 2012 года. Рентабельность по чистой прибыли за 9 месяцев 2013 года составила 1,3%.

Как говорится в официальном релизе Корпорации, «позитивные результаты были достигнуты благодаря своевременному и полному выполнению планов поставок авиационной техники по государственному заказу и экспортным контрактам».

Президент ОАО «Корпорация «Иркут» Олег Демченко отмечает: «Мы поставляем зарубежным заказчикам многочисленные истребители Су-30МК и учебно-боевые самолеты Як-130. Сегодня, сохраняя объемы экспорта, Корпорация увеличивает производство самолетов по гособоронзаказу. Растущие поставки боевой техники создают надежную основу для реализации программы пассажирских самолетов МС-21».

Отметим, что основным продуктом Корпорации «Иркут» являются боевые самолеты семейства Су-30. Компания является главным исполнителем программы производства Су-30МКИ для ВВС Индии. В рамках диверсификации своего продуктового ряда Корпорация также разрабатывает и производит учебно-боевые самолеты Як-130, беспилотные летательные аппараты, компоненты для пассажирских авиалайне-

ров семейства Airbus. В последнее время Корпорация активно ведет работу по созданию нового пассажирского самолета МС-21.

В течение последних семи лет Корпорация входит в рейтинг 100 мировых лидеров ВПК по версии авторитетного американского издания Defense News. «Иркут» неоднократно признавался «Компанией года» в номинации «Промышленность ВПК». В 2013 году пятый раз подряд Минпромторг России признал ОАО «Корпорация «Иркут» победителем конкурса на звание «Лучший российский экспортер года» в номинации «Авиационное (самолетостроение)». Иркутский авиационный завод (филиал Корпорации «Иркут») стал первым предприятием в России, получившим сертификаты соответствия стандартам Airbus и EN9100.

## Год триумфа

Две тысячи тринадцатый вообще стал для Корпорации «Иркут» годом серьезных и стабильных трудовых успехов. Не случайно Министерство промышленности и торговли Российской Федерации летом прошлого года в конкурсе на звание «Лучший российский экспортер 2012 года» назвало ОАО «Корпорация «Иркут» победителем в номинации «Авиационное (самолетостроение)». «Иркут» стал лучшим экспортером отрасли пятый раз подряд, начиная с 2008 года. Конкурсы проводятся ежегодно с целью поддержки экспорта промышленной продукции. Победители определяются по разработанной Минпромторгом РФ методике на основании консолидированных экспортных отчетов предприятий.

В конце декабря Корпорация «Иркут» рапортовала об успешном выполнении всех планов 2013 года. Как заявил Олег Демченко, «предприятие своевременно и полностью выполнило планы поставок авиационной техники по государственному заказу и экспортным контрактам».

Министерству обороны России в 2013 году было поставлено свыше 30 многофункциональных истребителей Су-30СМ и учебно-боевых самолетов Як-130. Летный и технический персонал строевых частей и учебных центров ВВС РФ при содействии специалистов ОАО «Корпорация «Иркут» успешно осваивает новые машины. На самолетах Як-130 произведен первый выпуск курсантов. Истребители Су-30СМ поступили на авиационную базу Дома в Забайкальском крае. ОАО «Корпорация «Иркут» выполнило также план поставок по лицензионной программе Су-30МКИ и заметно увеличило производство компонентов для пассажирских самолетов семейства Airbus A320.

Президент Корпорации «Иркут» отметил тогда, что выпуск продукции осуществлялся на фоне интенсивной подготовки предприятия к серийному производству пассажирских самолетов МС-21. В 2013 году была завершена разработка конструкторской документации по плану. На прочностные



и ресурсные испытания поступили отсеки фюзеляжа. Существенно увеличился портфель заказов на самолеты МС-21. По подписанным твердым контрактам поступили авансовые платежи. Иркутский авиационный завод (ИАЗ) — филиал ОАО «Корпорация «Иркут» приступил к производству первых четырех машин.

## Истребительная стабильность

«Промышленный еженедельник» уже неоднократно рассказывал об успешном развитии в Корпорации «Иркут» программы истребителей марки Су-30 в различных модификациях. Семейство этих истребителей вот уже много лет составляет одну из наиболее успешных экспортно-ориентированных программ российского машиностроения. Более 200 Су-30МК, выпускаемых корпорацией «Иркут» на Иркутском авиационном заводе — один из самых совершенных и востребованных истребителей в мире. Кстати сказать, он стал первым в мире экспортным истребителем, оснащенным бортовой радиолокационной станцией с фазированной антенной решеткой (ФАР), а также первым в мире серийным боевым самолетом, обладающим сверхманевренностью.

Серийный выпуск Су-30МК на Иркутском авиационном заводе ведется с 2002 года. Программа Су-30МК по своему ряду параметров не имеет равных во всей истории военно-технического сотрудничества Российской Федерации с зарубежными странами. Экспортные объемы поставок этого истребителя исчисляются сотнями (в штуках) и миллиардами (в долларах).

Су-30МК предназначен для завоевания господства в воздухе, перехвата воздушных целей, патрулирования и сопровождения, а также для уничтожения наземных и над-

водных объектов (подавления ПВО противника, блокирования действий противника с воздуха и непосредственной авиационной поддержки). Самолет может выполнять задачи противодиверсии системам радиоэлектронной борьбы и вести дальнее обнаружение, а также осуществлять оперативное управление группой самолетов, выполняющих совместную задачу. Благодаря дублированию органов управления полетом, Су-30МК можно использовать для летной и боевой подготовки.

Дальнейшим развитием боевых самолетов типа Су-30МК стал новый многофункциональный сверхманевренный истребитель Су-30СМ. Специалисты ОАО «Компания «Сухой» адаптировали Су-30СМ под требования российских ВВС в части систем радиолокации, радиосвязи и государственного опознавания, катапультного кресла и ряда обеспечивающих систем. Также внесены изменения в состав вооружения. Первый контракт на поставку в войска многоцелевых истребителей Су-30СМ между Министерством обороны РФ и ОАО «Корпорация «Иркут» был подписан весной 2012 года.

Представители Военно-воздушных сил России уверены: «Самолеты Су-30СМ позволяют значительно повысить боевые возможности ВВС России. Возможности Су-30СМ по одновременному обнаружению и поражению нескольких целей и его сверхманевренность являются уникальными. Современные истребители будут поступать в ВВС не единичными экземплярами, а целыми эскадрильями».

Учебно-боевой шедевр  
Еще одним успешным направлением развития Корпорации «Иркут» является программа учебно-боевого самолета Як-130, весьма уникального и в контексте мирового авиа-

прома. Достаточно сказать, что Як-130 выбран в качестве базового самолета для основной и повышенной подготовки летчиков ВВС России. Самолет является основным компонентом учебно-тренировочного комплекса, включающего интегрированную систему объективного контроля, учебные компьютерные классы, процедурные и специализированные тренажеры. Як-130 вошел в список техники, которая в приоритетном порядке закупается Министерством обороны России в рамках Государственной программы вооружений на 2011–2020 годы. Экспортные поставки, по всей видимости, не будут уступать внутренним.

Немного подробнее — о самом самолете. Як-130 разработан входящим в состав корпорации «Иркут» «ОКБ имени А.С. Яковлева». Самолеты Як-130 успешно завершили государственные испытания в 2009 году. Первая партия машин была передана ВВС России в 2010 году. В ходе государственных испытаний была подтверждена способность самолета применять широкий круг вооружения, как высокоточного, так и обычного. Для поражения наземных целей Як-130 вооружен управляемыми авиабомбами калибром до 500 кг, неуправляемыми бомбами и ракетами, а также дальнобойной 23-мм пушкой в подвесном контейнере. Для борьбы с воздушными целями, в том числе вертолетами, беспилотными летательными аппаратами, военнотранспортными самолетами Як-130 может применять ракеты Р-73, имеющие дальность поражения до 20 км.

В итоге получилась машина, принципиально отличающаяся в лучшую сторону от других аналогичных по задачам моделей. Среди ключевых новшеств Як-130 можно выделить: принципиально новую аэродинамику; способность выполнять маневры, свойственные истребителям поколений «4+» и «5»; возможность использования самолета в качестве легкого боевого, оснащенного не только обычным, но и высокоточным оружием; «стеклянная» кабина (стрелочные приборы заменены на жидкокристаллические экраны); самолет изначально создавался, как элемент обучающего комплекса (компьютерные классы, тренажеры). Предвидение конструкторов позволило сформировать новый мировой стандарт учебно-тренировочного (учебно-боевого) реактивного самолета следующего поколения. Технический уровень самолета оказался столь высок, что проект был положен в основу учебного самолета Аэромасс М346 (самый современный на сегодняшний день западный учебный реактивный самолет).

Перспективное гражданское семейство  
Безусловно, самой важной в области гражданского авиастроения для «Иркута» является программа семейства пассажирских самолетов нового поколения МС-21, которую

ОАО «Корпорация «Иркут» (согласно распоряжению президента РФ от 6 июня 2010 года) реализует в качестве головного исполнителя. Программа нацелена на создание семейства пассажирских ближне-среднемагистральных самолетов, ориентированных на самый массовый сегмент мирового рынка авиалайнеров. В рамках программы в настоящее время разрабатываются самолеты МС-21–300 (160–211 мест) и МС-21–200 (130–176 мест). Четко следуя графику программы, ОАО «Корпорация «Иркут» планирует поднять первый самолет в воздух в 2015 году и приступить к поставкам в рамках подписанных контрактов в 2017 году.

«Промышленный еженедельник» уже отмечал, что программа создания семейства самолетов МС-21 является ключевым проектом российского гражданского авиапрома, призванным выступить в роли отраслевого «локомотива». При этом важно, что проект МС-21 является ключевым не только для собственно авиационной отрасли, но и для российского машиностроения в целом — как прецедент, инновационный локомотив и глобальный интегратор. ОАО «Корпорация «Иркут» определено единственным исполнителем госзаказов на разработку и сертификацию самолетов семейства МС-21.

Программа предусматривает создание семейства ближне-среднемагистральных пассажирских самолетов, имеющих широкие эксплуатационные возможности и ориентированных на российский и мировой рынки гражданских воздушных судов. В отличие от существующих самолетов многие компоненты МС-21 будут выполнены из углепластиков. По сравнению с существующими аналогами, авиалайнеры МС-21 обеспечат сокращение непосредственных операционных расходов на 12–15%. Самолеты семейства будут иметь расширенные операционные возможности и отвечать перспективным требованиям по воздействию на окружающую среду. При создании МС-21 будет применено ряд новшеств, в частности планер авиалайнера будет чем на 30% состоять из композиционных материалов (КМ). Они дадут возможность создать конструкции с низкими расходами при эксплуатации. Применение КМ позволяет уменьшить массу конструкции самолета на 25–30% и трудоемкость изготовления самолета снизить в 1,2–1,5 раза.

Пассажирам самолетов МС-21 будет обеспечен повышенный уровень комфорта по сравнению с существующими узкофюзеляжными самолетами. Как уверяют разработчики, при создании самолета были учтены пожелания свыше сорока авиаконаний — эксплуатантов воздушных судов. Заложена в концепции семейства МС-21 гибкость позволяет успешно применять самолеты МС-21 как традиционным, так и низко-затратным, гибридным или чартерным авиатранспортчикам.

## Предметная презентация

Sandvik Construction: достижения в Украине и не только

Михаил Корнев

В Украине отмечен значительный рост спроса на оборудование Sandvik Construction: в прошлом году официальный дистрибутор шведского производителя компания «Роксервис» поставила технику Sandvik на ряд крупнейших украинских предприятий. А директора нескольких карьеров, заинтересованные в приобретении буровой установки DI550, даже посетили «Каменогорское карьероуправление» в России, чтобы оценить машину в действии.

## Гидромолоты Rammer для лидирующего производителя щебня

Новая модель гидравлического молота Rammer 3288 с сервисной системой Ramdata II была поставлена компанией «Роксервис», украинским дистрибутором Sandvik Construction, на несколько предприятий, входящих в состав ООО «Юнигран», лидера по производству и поставкам гранитного щебня в Украине. Ввод оборудования в эксплуатацию и обучение операторов были выполнены сервисными инженерами дистрибутора. На одном из карьеров в Пиняевском месторождении гранита гидромолот успешно отработал свыше 1000 моточасов и прошел первое плановое техобслуживание.

Rammer 3288 пользуется большим спросом у производителей гранитного щебня благодаря оптимальному соотношению стоимости владения и производительности. И без того прочный корпус усилен накладками, выполненными из специальной стали Hardox 400. Высокая частота и энергия удара Rammer 3288 позволяют операторам достичь высокой производительности при разрушении негабарита. Срок службы гидромолота значительно увеличен за счет новых стальных болтов VIDAT. Настраиваемая клапанная система позволяет расширить сферу применения гидромолота, а автоматическая система смазки RamLube II повышает ресурс втулок инструмента. Оправдала себя и сервисная система Ramdata II, благодаря которой операторы смогли точно установить необходимость проведения техобслуживания.

## Sandvik DC120 набирает обороты

Осенью этого года дистрибутор поставил и ввел в эксплуатацию компактную буровую установку Sandvik DC120 для компании «Элгран», ведущего украинского предприятия по добыче и переработке натурального камня. Sandvik DC120 используется заказ-

чиком для шпурового строчного бурения при добыче каменных блоков.

Мобильные буровые установки Sandvik серии DC имеют широкий список опций — от подогрета дизельного двигателя до полного дистанционного радиоуправления — и могут использоваться для целого ряда задач в строительстве и горной промышленности. В Украине модель DC120 является одной из наиболее популярных буровых установок данного типа, поскольку она одна из наиболее эффективна при добыче гранитных, габброидириновых и габбровых блоков, а также способна бурить вертикальные, наклонные и горизонтальные шпуры. На данный момент в Украине уже работает около 50 машин Sandvik DC120.

## Строительство Бескидского тоннеля с Sandvik DT820C

Не менее значимый контракт был выполнен в июле этого года. Субподрядчику ЗАО «Интербудтоннель» была передана в эксплуатацию буровая установка Sandvik DT820C для проходки Бескидского тоннеля, который станет частью будущего трансконтинентального коридора Владивосток — Вена для транспортных грузов из стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Он позволит Украине увеличить объем транзитных и внутренних перевозок. Специалисты «Роксервиса» обучили инженеров и операторов «Интербудтоннеля» эффективной и безопасной эксплуатации установки.

Сейчас с помощью Sandvik DT820C ведется первый и самый сложный этап строительства тоннеля — бурение глубоких горизонтальных скважин для защитного бетонного экрана длиной 15 м и диаметром 105 мм. Экран необходим для дальнейшего сооружения портала тоннеля.

Проходку Бескидского тоннеля завершат к 2015 году, а его открытие запланировано на 2016 год. Новый двухколесный тоннель будет пролегать рядом со старым, одноколесным, который впоследствии будет использоваться как эвакуационный.

Sandvik DT820C — это подземная буровая установка с двумя стрелами, предназначенная для проходки тоннелей и горных работ большого сечения. Усовершенствованная система управления бурением с функцией iSURE позволяет контролировать процесс проходки тоннелей с повышенной точностью, а также повысить коэффициент выноса породы за цикл. Установка оборудована сервисной корзиной на дополнительной стреле, с которой можно осуществлять наращивание бурового става и установку анкеров.

## Плановая реконструкция

Обновила свои мощности и компания «Хайдельберг Цемент Украина». С весны этого года на гранитном карьере в Киевской области функционирует реконструированная линия оборудования Sandvik. Перед предприятием стояла задача увеличить производительность существующей линии, а также снизить уровень лешадности и отсева.

В рамках контракта на предприятие был поставлен грохот для отбора природной мелочи 0–5 и 5–10 мм Sandvik SSI233H и вибропитатель SP1320H для конусной дробилки CN660. Кроме того, новые конвейеры украинского производства были укомплектованы конвейерными роликами Sandvik. Дистрибутор оказал предприятию помощь в составлении технологического задания.

## Демонстрация возможностей DI550

В ноябре 2013 года руководство предприятий «Мокрянский каменный карьер № 3» и «Новопоплавский карьер», а также директора буровозрывной компании «НВО-Промпривлечения» посетили «Каменогорское карьероуправление», одного из основных производителей нерудных материалов на Северо-Западе России, чтобы посмотреть на буровую установку Sandvik DI550 в действии и оценить ее возможности в полевых условиях. DI550 пока не задействованы на предприятиях Украины, но в будущем вполне возможна.

Sandvik DI550 — это самоходная буровая установка с погружным пневмоударником, укомплектованная дизельным двигателем мощностью 328 кВт и компрессором 24 Бар с производительностью 24,4 куб. м в мин. Она подходит для работы с инструментом в диапазоне от 4 до 6 дюймов, а максимальная производительность достигается с 5 дюймовым пневмоударником. В число дополнительных опций входит активная система управления скоростью вращения коленчатого вала, оптимизация работы дизельного двигателя во время бурения и активное слежение за температурой компрессора, а также муфта расцепления двигателя и компрессора для экономии топлива. Современная и точная система управления с информативными пиктограммами и дисплеем делают эту машину удобной и простой в управлении, а продуманная компоновка всех узлов позволяет быстро выполнить любое обслуживание установки и тем самым сократить время простоя. Эффективнее всего DI550 работает с пневмоударниками Sandvik RH550, которые комплектуются буровыми коронками диаметром от 90 до 165 мм.

## Предубийственный

«Автокран» — лидер по результатам работы в 2013 году

Наталья Курнакова

В 2013 году ОАО «Автокран» подтвердило свою позицию безоговорочного лидера на российском автокрановом рынке и на рынках стран СНГ. Завод произвел 2065 единиц грузоподъемной техники — на 16,5% больше, чем в прошлом году. 2014 год — год 60-ой годовщины российского лидера — завода «Автокран».

На сегодняшний день «Автокран» — самое современное краностроительное предприятие в России и СНГ, оснащенное новейшим оборудованием. В апреле 2013 года завод успешно выступил на крупнейшей мировой выставке «БАУМА-2013» в Мюнхене, где продемонстрировал свой технологический потенциал. Экспозиция предприятия пользовалась небывалым интересом у посетителей выставки.

2013 год для предприятия был годом глубокой модернизации всей линейки крано-

вой техники, производимой на заводе. Теперь любая модель крана может комплектоваться стрелами с сечением оvoidного профиля и потребители получают машины нового уровня по оснащенности.

Очень знаковым для предприятия стал декабрь 2013 года. Этот месяц был ознаменован выпуском юбилейного 155000-го крана «Ивановец», 1500-го крана со стрелой оvoidного профиля и преодолением рубежа в 2000 кранов годового выпуска.

## Впервые в России — полностью «электрический»

В НПО «Сатурн» создан новый малоразмерный газотурбинный двигатель



В ОАО «НПО «Сатурн» успешно завершены опытно-конструкторские работы по созданию нового малоразмерного газотурбинного двигателя. Акт государственных стендовых испытаний перспективного двигателя утвержден заказчиком. Торжественное вручение Акта ГСИ состоялось в ОАО «НПО «Сатурн» 12 декабря 2013 года на расширенном заседании Государственной комиссии.

Как отметил генеральный конструктор ОАО «НПО «Сатурн» Юрий Шмотин, «завершение разработки перспективного малоразмерного газотурбинного двигате-

ля — очень значимое для компании событие. Впервые в России создан полностью «электрический» газотурбинный двигатель, превосходящий существующие аналоги. Акт государственных стендовых испытаний утвержден заказчиком, а значит двигатель готов к постановке на серийное производство».

По словам заместителя генерального конструктора — главного конструктора по ГТД ЛА ОАО «НПО «Сатурн» Александра Земскова, «к двигателю, по ТТЗ, были предъявлены высокие требования по габаритам, весу и параметрам. Исходя из необходимости выполнения требований, в конструкцию был внесен ряд нетрадиционных решений, которые потребовали долгой и кропотливой работы конструкторов и экспериментаторов. В частности, ранее в конструкторских разработках КБ никогда не использовалась оригинальная схема двухконтурного двигателя».

Основной проблемой такой схемы является обеспечение требуемых и необходимых запасов габаритно-массовой устойчивости во всех условиях эксплуатации. В двигателе отсутствует традиционная (замкнутая) система смазки. В процессе создания двигателя разработана принципиально новая, не имеющая аналогов САУ. Традиционные, приводные агрегаты (насос, дозатор) отсутствуют, так как был разработан один электрический агрегат с необходимой производительностью и быстродействием».

На церемонии вручения акта ГСИ заместитель управляющего директора по развитию производственной кооперации дивизиона «Двигатели для гражданской авиации» ОАО «НПО «Сатурн» Виктор Поляков поздравил всех участников создания нового двигателя: «сегодня мы стали свидетелями эталонного, эпохального события. Далеко не каждому в жизни удается достичь такой вехи за свою трудовую карьеру. Этому продукту обеспечена серийная жизнь, и приятно сознавать, что мы внесли серьезный вклад в развитие и усиление обороноспособности нашей страны».

Лучшим представителям коллектива создателей новой техники в торжественной обстановке были вручены памятные знаки и почетные грамоты Председателя Государственной комиссии, Министерства промышленности и торговли РФ, Корпорации «Оборонпром», Губернатора Ярославской области, ОАО «НПО «Сатурн».

Стоит отметить, что за последние десятилетия более десяти новых разработок ОАО «НПО «Сатурн» получили сертификаты типа или прошли ГСИ, летные испытания. Конструкторское бюро ОАО «НПО «Сатурн» определено базовым КБ «Объединенной двигателестроительной корпорации». Этот факт стал признанием высоких компетенций специалистов ОАО «НПО «Сатурн» в области разработки газотурбинных двигателей военного, гражданского и наземного применения.



## Работа на местах

### Жители благодарят энергетиков

Валентина Демидова, Красноярск

«Жители Курагинского района, Кордовский совет депутатов и Кордовский сельсовет выражают большую благодарность филиалу «МРСК Сибири» — «Красноярскэнерго» за проделанную работу», — отмечено в благодарности. В 2003 году от поселковой администрации в управление «Красноярскэнерго» были переданы электрические сети, снабжающие жителей поселка Журавлево и деревни Мульга. Износ сетей на тот момент составлял порядка 85%, а трансформаторы отслужили по 30–40 лет.



«Учитывая, что в этих населенных пунктах проживало порядка 800 человек, а качество поставляемых услуг не соответствовало требованиям, было принято решение о масштабной реконструкции», — рассказывает главный инженер Красноярскэнерго Сергей Толстихин.

В течение одного года и четырех месяцев силами работников Минусинского, Шушенского, Красноуранского, Карагузского, Курагинского, Идринского и Ермаковского районов электрических сетей и служб производственного отделения Минусинские электрические сети были произведены: замена голого провода линии электропередачи, установлен самонесущий изолированный провод общей протяженностью 9 км, 100% заменены опоры, произведена реновация обветшавших и морально устаревших трансформаторных подстанций.

240 современных многофункциональных систем учета электроэнергии (СПЛИТ системы) позволили жителям в полном объеме отслеживать свои расходы на электрическую энергию. Кроме того, работники филиала Красноярскэнерго заменили не только электросчетчики, но и изношенные вводы в жилые дома, что снизило вероятность возникновения пожаров и сократило потери электроэнергии. Для удобства потребителей, сотрудниками Курагинского РЭС на общем собрании

поселка проведен дополнительный инструктаж по использованию новых приборов учета.

Благодаря проведенной реконструкции сетей, теперь можно дополнительно подключить десятки новых домовладений. Предусмотренный резерв мощности позволил в районе развивать малый и средний бизнес. Идет оформление документов на первое технологическое присоединение индивидуального предпринимателя.

На повышение надежности и качества поставленной электроэнергии для поселка Журавлево и деревни Мульга филиалом «МРСК Сибири» — «Красноярскэнерго» было потрачено порядка 13 млн руб.

«Мы благодарны энергетикам за проделанную работу. Надежное электроснабжение района — показатель высокого уровня работы МРСК Сибири в целом», — отмечает глава Кордовского сельсовета Курагинского района Вадим Коидратьев.

Открытое акционерное общество «Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири» (ОАО «МРСК Сибири») — дочернее общество ОАО «Российские сети», осуществляет передачу и распределение электроэнергии на территориях республик Алтай, Бурятия, Тыва и Хакасия, Алтайского, Забайкальского, Красноярского краев, Кемеровской и Омской областей.

## Лучший инновационный проект

### Schneider Electric разработала для ОАО «Медицина» интегрированную систему управления

Алексей Турчинович

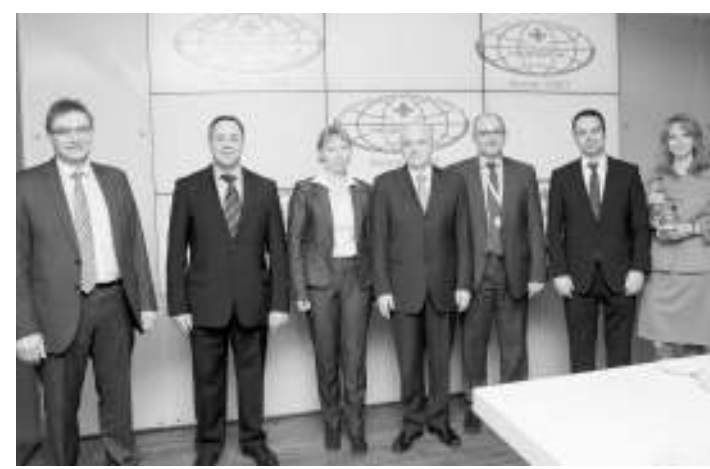
Компания Schneider Electric — мировой эксперт в области управления электроэнергией и автоматизации — отменила реализацию проекта для нового онкологического центра ОАО «Медицина» в Москве как «Лучший инновационный проект в области здравоохранения 2013 года». По мнению экспертов, это достаточно уникальный проект интегрированной системы управления зданием.

На базе оборудования компании создано комплексное решение с использованием современных информационных технологий, которое позволило объединить все подсистемы объекта в единый интегрированный автоматизированный программно-аппаратный комплекс на основе структурированных кабельных систем и стандартов открытых систем. В проекте объединены современные и уникальные технологии, которые позволяют обеспечить централизованное управление всей инженерной и ИТ-инфраструктурой здания. Автоматическая система диспетчеризации TAC Vista объединила все подсистемы здания, включая отопление и кондиционирование в опера-

ционных, регулирование и управление вентиляционными установками, тревожную сигнализацию и систему видеонаблюдения, центр обработки данных и серверные. Центр обработки данных спроектирован в соответствии с современными требованиями надежности и отказоустойчивости. В основе дата-центра — структурированная кабельная система, предназначенная для передачи больших объемов информации и полностью соответствующая современным требованиям безопасности.

Комплексный подход к интеграции всех систем управления в единый механизм не только обеспечивает безопасность и надежность эксплуатации объекта, но и позволяет значительно уменьшить эксплуатационные расходы, капитальные и операционные затраты. Максимально эффективное управление, обеспечиваемое подобным решением, помогает также снизить уровень потребления ископаемых видов топлива и электроэнергии.

«Реализованный ОАО «Медицина» проект нового здания является для нашей компании одним из ключевых в области здравоохранения, ведь он не имеет аналогов в России. Объединение столь разнообразного оборудования в единую систему, при этом, соответствующую



высочайшим стандартам надежности и безопасности — задача, поставленная сегодня лишь немногим игрокам рынка. Используя мировой опыт и практику внедрений Schneider Electric в области здравоохранения, нам удалось создать уникальную интегрированную систему, включающую в себя распределение электроэнергии, автоматизацию и безопасности всего здания. При этом подобное внедрение позволит клинике снизить свои расходы на электроэнергию, обеспечить безопасную и комфортную среду для пациентов, персонала и имущества», — комментирует Михаил Шахаров, менеджер по направлению «Системы безопасности» Schneider Electric в России. — В этом году мы при-

судили ОАО «Медицина» партнерскую премию Schneider Electric в номинации «Лучший интеграционный проект на базе оборудования Schneider Electric», — добавляет он.

Директор службы информационных технологий ОАО «Медицина» Федор Кидалов отметил: «Опыт компании Schneider Electric и мировой опыт строительства современных клиник позволили создать уникальный по своим свойствам объект, в котором комфортно себя чувствуют и врачи, и пациенты. На сегодняшний день это самый современный медицинский центр в Российской Федерации. Современные технологические решения нового корпуса помогли клинике «Медицина» пройти сертификацию ISO 27001:2005,

что является подтверждением мирового признания».

На протяжении всей 20-летней истории ОАО «Медицина» внедряло в работу передовые достижения системы здравоохранения и осуществляло системную работу по применению инновационных технологий. В 2010 году деятельность клиники была отмечена премией за качество, присуждаемой Российским правительством. Ввод в эксплуатацию нового здания позволит ОАО «Медицина» реализовать проект современной smart-клиники и значительно повысить качество предоставляемых медицинских услуг.

Премия за «Лучший интеграционный проект» (Best Integration Project), реализованный на оборудовании Schneider Electric, был учрежден официальным представителем компании ЗАО «Шнейдер Электрик», управлением по рынку «Знания и ЭкоБизнес». Данный приз вручается впервые в 2013 году за комплексное применение инновационных решений в базе оборудования компании с использованием современных информационных технологий, которое позволяет объединить все подсистемы объекта в единый интегрированный автоматизированный комплекс на основе структурированных кабельных систем и стандартов открытых систем.

## РОССИЙСКО-СЕРБСКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА EXPO-RUSSIA SERBIA

5-7 марта 2014

Белград, Сербия

**ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ:**

Энергетика и энергосберегающие технологии;  
Машиностроение;  
Металлургия;  
Авиация;  
Железнодорожный транспорт;  
Агропромышленный комплекс;  
Нефтегазовая промышленность;  
Высокотехнологичные и инновационные отрасли;  
Банковская деятельность;

**Организатор:** ОАО «Зарубеж-Экспо»

**При поддержке:** Государственной Думы и Совета Федерации; Министерства иностранных дел РФ; Министерства экономического развития РФ; Министерства промышленности и торговли РФ; Министерства образования и науки РФ; Россотрудничества; Министерства сельского хозяйства РФ; Отраслевых министерств Республики Сербия; Торгово-промышленной Палаты Российской Федерации

**Деловая программа:** Конференция «Развитие экономического сотрудничества Российской Федерации и Республики Сербия на современном этапе», тематические круглые столы, встречи с представителями министерств, ведомств.

Оргкомитет выставки: ОАО «Зарубеж-Экспо»  
+7(495)637-50-79, 637-36-33, 637-36-66, (499)766-99-17  
многоканальный номер (495)721-32-36  
info@zarubezhexpo.ru www.zarubezhexpo.ru

Телекоммуникации;  
Медицина;  
Образование;  
Сфера услуг (туризм, автоперевозки, транспортная логистика).

Отдельным блоком будет представлена экспозиция товаров народного потребления

## Комплексное решение

### Tetra Pak и PepsiCo представили в России совместные инновации

Юлия Гужонкова

Компания Tetra Pak и компания PepsiCo представили первую в России производственную линию Tetra Pak A6 iLine, на которой будет идти розлив молока торговой марки «Домик в деревне» в инновационную картонную бутылку Tetra Evero Aseptic. Это первая в мире асептическая картонная бутылка для молока. Привлекательная, функциональная, она удачно сочетает в себе достоинства бутылки (такие как удобство в использовании, открывании и наливания) с экологическими преимуществами картона.

Об особенностях новой для российского рынка упаковки на презентации рассказал Мартин Фежк, вице-президент по маркетингу компании Tetra Pak. По его словам, Tetra Evero Aseptic представляет совершенно новый уровень удобства для потребителя и является инновационным решением, сочетающим высокую производственную и экологическую эффективность и позволяющим сохранять вкусовые и пищевые качества молока.

«Форма и размер новой упаковки разработаны так, чтобы предложить дополнительные возможности потребителям. Мы уверены, что российские покупатели по достоинству оценят картонную бутылку Tetra Evero Aseptic: она открывается одним движением, ее легко держать в руке, из нее удобно наливать молоко», — отметил Мартин Фежк. — Важно и то, что упаковка имеет двухступенчатую систему защиты».

Упаковка Tetra Evero Aseptic — современная, качественная, надежная и экологичная — прекрасно подходит для новой линейки премиального молока высшего сорта торговой марки «Домик в деревне». Данная линейка производится из самого высококачественного сырья, которое отбирается из лучших молочных хозяйств. Молоко высшего сорта обладает исключительными вкусовыми качествами и показателями микро-



биологической чистоты. Благодаря инновационной технологии асептического розлива упаковка надежно сохраняет вкусовые и пищевые качества нового продукта, который понравится даже самым требовательным покупателям», — сказал Мартин Коууджвиев, генеральный директор категории «Молочные продукты» компании PepsiCo.

В новой упаковке будет выпускаться ультрапастеризованное молоко различной жирности на любой вкус: легкое молоко высшего сорта (0,5%), деревенское молоко высшего сорта (2,5%), отборное (ненормализованное) молоко высшего сорта (3,7–4,5%). Благодаря бережной обработке молоко «Домик в деревне» хранится дольше и при этом сохраняет максимум полезных веществ, изначально содержащихся в сыром молоке, а именно: белки, жиры, кальций, аминокислоты, минералы, витамины A, D, E, B1, B2, B5, B8 и B3.

Еще немного подробностей о новой бутылке. Упаковка Tetra Evero Aseptic оснащена повторно закрывающейся крышкой. Круп-

ное горлышко диаметром 38 мм позволяет наливать молоко, не расплескивая его. Внутренний диаметр — 33 мм, высота крышки — 15 мм. Tetra Evero Aseptic открывается одним движением, но в то же время имеет надежную двухступенчатую систему защиты. Благодаря инновационной технологии асептического розлива упаковка Tetra Evero Aseptic надежно сохраняет вкусовые качества и питательные свойства продукции. Упаковка Tetra Evero Aseptic позволяет существенно продлить срок годности продукции без использования каких-либо добавок и консервантов. Хранение продукции в упаковке Tetra Evero Aseptic не требует особых условий, таких как хранение в холодильнике. Формат Tetra Evero Aseptic позволяет использовать всю поверхность упаковки для брендинга, а также гарантирует удобство хранения продукции на складе и на полках розничных сетей.

Теперь — о самой линии. Tetra Pak A6 iLine для розлива в бутылки Tetra Evero Aseptic является экономичным и эффективным

Tetra Pak является мировым лидером в области решений для переработки и упаковки пищевых продуктов. Совместно со своими заказчиками и поставщиками, компания предоставляет полезные, инновационные и экологически безопасные упаковочные решения для продуктов миллионам людей по всему миру. Tetra Pak работает в более чем 170 странах и насчитывает более 23 тыс. сотрудников.

Компания PepsiCo — один из мировых лидеров на рынке продуктов питания и напитков с годовым объемом продаж более \$65 млрд. Компания выпускает широкий ассортимент продукции, включая 22 бренда, ежегодные розничные продажи каждого из которых превышают \$1 млрд. PepsiCo — крупнейший в России производитель продуктов питания и напитков. Инвестиции PepsiCo в экономику России составляют более \$9 млрд. В России компания представлена более чем 30 предприятиями и 27 тыс. сотрудников. В 2011 году PepsiCo приобрела основанную в 1992 году компанию «Вим-Билль-Данн».

Данная упаковочная система имеет ряд дополнительных экологических преимуществ. В производстве бутылки Tetra Evero Aseptic используется только сертифицированный FSC картон. Сотрудничая с Forest Stewardship Council (Лесным попечительским советом, FSC), компания гарантирует потребителям, что древесина для изготовления картонной упаковки Tetra Pak (лицензионный код FSC — C014047) добывается из ответственных и контролируемых источников.

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

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

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

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

**Логистика**  
ЗАО «Истгалл-Трансавто»  
**Представитель в Северной Америке:** Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vki@telus.net  
Тел.: (1-604)-805-5979  
Распространяется по подписке, по прямой рассылке и на профильных 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@piska@promweekly.ru  
Материалы, отмеченные ©, публикуются на правах рекламы.

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

**Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.**  
**Номер подписан 31.01.2014**  
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 695  
Тираж 40 000 экз.