



В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Уникальный триплекс

Оборудование для нового Ка-62

Инновационный прототип

Общественные обсуждения будущего вагона

Трудовые условия

ЕВРАЗ КГОК инвестирует в эргономику

Девальвация тенге

Будущее Таможенного союза

Ситуация улучшится

Перспективы российской металлургии

СТРАТЕГИИ

4-5

Программа МС-21

Совещание на Иркутском авиазаводе

Пятисотый «Ермак»

НЭВЗ передал юбилейный электровоз

Кубок имени Гастева

Открыт прием заявок на премию

Алтайские успехи

ТПП РФ: развитие регионов

Уникальные разработки

Новые возможности для судостроения

НИОКР в ОПК России

Позиция Союза Машиностроителей

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6

Социальное партнерство

Инициативы в Сургуте

Стратегии развития

«Россети» приняли ряд решений

Рабочее колесо

Оборудование от «Силовых отношений»

ПОДРОБНОСТИ

8

Полезная эволюция

От меди до олова и стали

Металл в строительстве

Секреты уместного применения

Покрытие ВикингМП

Металл Профиль отстоял свое право

ВАЖНАЯ ТЕМА

Максимальный размер «золотых парашютов» для топ-менеджеров публичных компаний нужно ограничить двумя годовыми окладами, заявила председатель Банка России Эльвира Набиуллина, представляя на заседании правительства РФ новый Кодекс корпоративного управления. «Предусмотрено ограничение размера «золотого парашюта», не превышающее двух годовых вознаграждений», — сказала Набиуллина, отметив, что в подконтрольных государству компаниях размер вознаграждения отставных топ-менеджеров должен быть еще меньше. Глава ЦБ особо отметила, что хотя общий уровень вознаграждений должен создавать мотивацию для членов советов директоров, предпочтительно назначать его фиксированным на год. При этом доплаты за участие в заседаниях советов директоров не приветствуются. Так же, как и выплата топ-менеджерам опционов. В то же время Кодекс корпоративного управления не допускает отказа от выплаты акционерам дивидендов. Разумеется, при наличии у компании достаточной прибыли.

Кадровый пасьянс

Острое вирусное незакрытие важных вакансий

Татьяна Баева,
редактор пресс-службы
кадрового агентства Юнити

Компания — это организм, который, как любой другой, подвержен заболеваниям. Одно из них — ОВНВ (острое вирусное незакрытие вакансий), оно всё чаще поражает HR-подразделение. Симптомы у этого заболевания следующие: на объявление о вакансии откликается мало соискателей; в базе кадровых порталов сложно отыскать подходящих кандидатов; на интервью приходится приглашать людей, которые не полностью соответствуют требованиям; если находится хороший претендент, то его зарплатные ожидания выше предложения компании. Одна из причин этого кадрового «заболевания» — неверная постановка задачи на подбор.

Завышенные требования

Успех в поиске подходящих кандидатов напрямую зависит от постановки цели HR-отделу: какого конкретно человека нужно найти, с каким профессиональным опытом и личностными особенностями. Распространённым ограничением выступают завышенные требования к соискателю. Нередко инициатор заявки описывает в ней идеального работника, проецируя портрет самого себя. Перечисляя собственные компетенции, он порой не задумывается, что их сочетание может быть хоть и очень значимым для достижения профессиональных успехов, но слишком редким для рынка», — поясняет руководитель группы подбора персонала кадрового агентства Юнити Ирина Антоненко.

Несбалансированное предложение

Пример из своей отрасли приводит Сергей Александров, основатель Международного Мебельного Кадрового Центра. «В нашей сфере существует острая нехватка розничных менеджеров по продажам. Причиной в том, что планка требования к кандидатам сильно завышена. Помимо опыта работы в торговле, знания техники продаж и ассортимента мебели, им необходимы навыки дизайнера. От них требуется умение планировать достаточно сложные планировки кухни, тогда как предлагаемые условия работы и денежное вознаграждение не соответствуют запрашиваемой высокой квалификации», — поясняет Сергей. Он замечает: если компания не намерена снижать свои запросы, то количество людей,



людей с подобным опытом единицы, наши рекрутеры предельно обдумали возможность показывать претендентов, чьи ожидания выше предложенной зарплаты. В течение месяца мы подбирали для заказчика пять кандидатов. Однако работодатель, познакомившись с разными соискателями, отдал предпочтение более опытному, повысив соответственно и уровень вознаграждения».

пришедших на собеседование, будет небольшим, а перспективных кандидатов среди них — единицы. По словам Ирины Антоненко, несбалансированность заявки возникает, если руководитель пытается объединить в одной должности сразу две; включает в описание вакансии подчинённого собственные управленческие или экспертные компетенции; неверно оценивает позиционирование своей компании на кадровом рынке.

Последнюю ошибку нередко совершают многие директора по продажам компаний, относящихся к среднему бизнесу. Формируя заявку на замещение вакансии менеджера по продажам, они требуют собственную базу контактов и весомый опыт работы в крупных компаниях, в том числе международных. Разумеется, такие люди на рынке существуют, но они не станут переходить в меньший по масштабам бизнес. Заинтересовать их могут лишь какие-то уникальные предложения.

Функционал не соответствует должности

На этапе формирования заявки некоторые работодатели совершают ещё одну ошибку: составитель заявки неверно указывает её название. Часто руководитель не меняет должность в течение многих лет, не замечая, как компетенции, нужные специалисту, трансформируются. «Консультанты Юнити получили заказ от одной производственной компании на поиск сразу двух специалистов: бухгалтеров для работы с кредиторской и дебиторской задолженностью и дебиторского директора, притом со знанием не только английского, но и корейского языка, вторая — в заместителя главного бухгалтера. Разумеется, предыдущие результаты самостоятельного поиска не устраивали руководство, поскольку наборы компетенций, из которых складывались требования, сильно отличались от стандартных для данных вакансий».

Семантика требований

Ещё одной проблемой, тормозящей процесс подбора, становятся размытые критерии требований к кандидатам. Нередко только после долгой работы

по поиску кандидатов и спустя множество интервью участники процесса выясняют, что по-разному понимают одни и те же определения. Например, в такие понятия, как неконфликтность, ответственность и коммуникабельность, каждый человек вкладывает свой смысл. Бизнес-тренер компании «Алмаз» Екатерина Мартынова приводит пример из своей предыдущей практики HR-специалиста. «У меня была задача — найти торгового представителя. В качестве ключевых требований были определены: опыт работы от двух лет и коммуникабельность. Наша кадровая служба исправно направляла одного за другим кандидатов, прошедших первый отбор, к начальнику отдела, который так же настойчиво всех забрасывал. Спустя примерно месяц работы мы заподозрили какие-то внешние проблемы в открытии данной вакансии. Повторное обсуждение требований помогло нам выяснить причину. Оказалось, всё дело в том, что в понимании кадровой службы «коммуникабельность» означала умение установить контакт с любым человеком, а для начальника отдела — знание делового языка общения и торговой терминологии».

Электронный паспорт

«Электронный паспорт не только значительно упростит для граждан все процедуры, для прохождения которых необходимо удостоверение личности, но и поможет усовершенствовать системы учета ФМС, — подчеркнул руководитель ведомства Константин Ромодановский. — При этом использование потенциала предприятий Ростеха позволит создать электронный документ, соответствующий всем современным требованиям».

Проект будет реализован в рамках Указа Президента Российской Федерации от 29 декабря 2012 года № 1709 о плане перехода в России на систему электронных паспортов.

(Окончание на стр. 4)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

По мнению Счетной палаты РФ, стоимость строительства первой очереди автомобильной трассы Москва — Санкт-Петербург завышена на 6,6 млрд руб. «Проверкой не подтверждена в полном объеме обоснованность, экономическая эффективность и реализуемость заявленных в ДИС параметров», — заявили эксперты Счетной палаты. Сумма финансирования проекта составила 51 млрд руб., из них строительные работы — 49,5 млрд руб.

Композит international

Joptek Oy Composites запустила производство в России

Ксения Гапоненко

Совместное российско-финское предприятие «ВГМ Композит» объявило о запуске в поселке имени Карла Либкнехта (Курская область) производства изделий из композитных материалов. Технологии производства рассчитаны на широкий перечень продукции для различных отраслей промышленности, включающих судостроение, вагоностроение, транспортное машиностроение, авиационное, а также изготовление высокотехнологичных конструкций по индивидуальным требованиям. Компания осуществляет весь спектр работ по реализации проектов с использованием композиционных материалов, включающий проектирование конструкций и разработку дизайна.

Новый завод оснащен современными технологическими линиями, полностью соответствующими мировым стандартам. Помимо производственной площадки компания «ВГМ Композит» имеет собственное конструкторско-технологическое бюро и испытательную лабораторию, что делает ее независимым предприятием, способным осуществлять полный цикл создания продукции. Весь производственный процесс подвержен многоступенчатому контролю качества со стороны финских коллег, а работа конструкторского бюро проходит при непосредственном участии западных проектировщиков и дизайнеров. Персонал, задействованный в работе, прошел повышение квалификации на европейском предприятии в рамках обмена опытом.

Учредителями компании являются Joptek Oy Composites, имеющая многолетний опыт в области разработки и производства композитных материалов и занимающая лидирующие позиции на европейском рынке, и ООО «Вагонмаш», специализирующаяся на производстве железнодорожного подвижного состава и комплектующих. Следуя мировым тенденциям и опираясь на 25-летний опыт финского партнера, компания планирует в короткие сроки внедрить в практику работы композитной отрасли современные технологии и новейшие научные достижения.

Финская компания Joptek Oy Composites — лидер в области проектирования и изготовления легких конструкций из композиционных материалов. Клиентами компании являются ведущие европейские верфи, крупнейшие производители железнодорожного подвижного состава и автотранспорта, промышленные предприятия. Среди них можно выделить такие компании, как Siemens Transportation Systems; Bombardier Transportation; Siemens; Transtech Oy, STX Europe, STX Finland и др. В январе 2014 года генеральный директор Аку Лампола был лично поздравлен Президентом Финляндии за высокие достижения компании, занимающей на сегодняшний день лидирующие позиции в композитной отрасли Европы.

ООО «Вагонмаш» вот уже 10 лет специализируется на разработке и внедрении эффективных решений в области производства деталей и узлов для транспортного машиностроения, выпускающая высокотехнологичные комплектующие для грузового состава. Среди партнеров «Вагонмаша» — ОАО «РЖД», ОАО «НПК «Уралвагонзавод», ЗАО «Тихвинский вагоностроительный завод» и др.

Новый паспорт

Госкорпорация Ростех и ФМС России подписали соглашение о сотрудничестве в рамках проекта создания электронного удостоверения личности гражданина РФ. Для успешной реализации проекта Госкорпорация предлагает использовать весь опыт и научно-технический потенциал в области разработки и внедрения высокотехнологичных решений. Для этого предлагается использовать разработки холдинговых компаний Госкорпорации.

Стороны договорились также объединить усилия для проведения прикладных исследований по перспективным направлениям развития науки и техники, внедрению передовых технологий для осуществления контроля и оказания государственных услуг в сфере миграции.

Координировать взаимодействие в рамках проекта будет Управление информационных технологий ФМС, единым координатором работ от Госкорпорации будет выступать дочерняя компания — системный интегратор «Регионком».

«Ростех обладает всеми необходимыми компетенциями для реализации данного проекта. Мы уверены, что использование наработок наших предприятий и опыта в области IT, обеспечения безопасности и шифрования поможет Федеральной миграционной службе реализовать столь масштабный и значимый для страны проект», — заявил генеральный директор Ростеха Сергей Чемезов.

«Электронный паспорт не только значительно упростит для граждан все процедуры, для прохождения которых необходимо удостоверение личности, но и поможет усовершенствовать системы учета ФМС, — подчеркнул руководитель ведомства Константин Ромодановский. — При этом использование потенциала предприятий Ростеха позволит создать электронный документ, соответствующий всем современным требованиям».

Проект будет реализован в рамках Указа Президента Российской Федерации от 29 декабря 2012 года № 1709 о плане перехода в России на систему электронных паспортов.

В августе 2013 года руководитель ФМС Константин Ромодановский лично представил премьеру Дмитрию Медведеву прототип электронного паспорта российского гражданина. На электронной карте, которая придет на смену паспорту действующего образца, будут размещены фотография, имя, фамилия и отчество, информация с адресом на специальном чипе, ИНН, страховой номер, цифровой подпись, а также оставлено место для отпечатков пальцев.

Выпуск паспортов нового образца планируется начать с 1 января 2016 года. До 2025 года параллельно будут использоваться оба документа — электронный и бумажный. Паспорта в их действующем формате должны полностью выйти из обращения в 2030 году.

ООО «Регионком» — универсальный системный интегратор, работающий на российском рынке более 10 лет. «Регионком» успешно зарекомендовал себя в работе с государственными организациями, медицинскими учреждениями, промышленными предприятиями, транснациональными корпорациями, финансовыми, транспортными и телекоммуникационными компаниями. Компания обладает необходимыми компетенциями и лицензиями для решения задач любой сложности в области IT. Ее сотрудники сертифицированы ведущими производителями программного и аппаратного обеспечения и имеют успешный опыт реализации проектов национального масштаба, таких как «Электронное правительство», «Веб-выборы Президента РФ», «Национальная облачная платформа» и т.д.

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



МСП Банк финансирует создание лесоперерабатывающего производства



Аэрофлот пополнил свой парк самолетом имени великого русского физика

НОВОСТИ

«Wi-Fi-кинотеатр»

ОАО «Федеральная пассажирская компания» (дочернее общество ОАО «РЖД») в поездах сообщения Москва — Адлер ввело новую услугу — «Wi-Fi-кинотеатр». Пассажирам предоставлен доступ к порталу с мультимедийным видеоконтентом в режиме он-лайн: кинофильмами, мультфильмами, сериалами, играми. На портале представлена как кинопродукция прошлых лет, так и новинки. Поставщиком данного технического решения выступает интернет-кинотеатр TVZavr.ru. В дальнейшем планируется запустить данную услугу в поездах Москва — Новосибирск, Санкт-Петербург — Адлер, Москва — Самара, Москва — Нижний Новгород, Астрахань — Москва и др. Сервис доступен для всех пассажиров-владельцев устройств, поддерживающих технологию Wi-Fi. В поезде также предоставляется услуга доступа к сети Интернет с использованием 3G каналов связи.

Второй А320 с шарклетами

Парк Аэрофлота пополнил второй Airbus A320 самой передовой модификации, оснащенный новыми аэродинамическими законцовками крыла Sharklets (шарклеты). Воздушному судну присвоено имя русского физика, одного из основоположников квантовой физики Александра Григорьевича Столетова. Шарклеты (от англ. sharklets) — это новые увеличенные законцовки крыла для семейства самолетов А320, улучшающие аэродинамические характеристики и позволяющие снизить эксплуатационные издержки. Основным преимуществом шарклетов является снижение расхода топлива до 4% (по данным Airbus). Помимо этого, новые законцовки способствуют увеличению дальности полета и улучшению взлетных характеристик. Эксплуатация лайнеров с шарклетами позволяет существенно уменьшить уровень вредных выбросов CO2 и NOx. Шарклеты сделаны из композитных материалов, их высота 2,4 м, а по форме они напоминают акулы плавники. Все самолеты семейства А320 поступают в Аэрофлот новыми непосредственно с завода. Воздушное судно оснащено двигателями CFM56 и имеет двухклассную компоновку салона, рассчитанную на размещение 158 пассажиров: 8 в бизнес-классе и 150 в экономическом.

Ruukki презентовала карту

Компания Ruukki объявила о запуске интерактивной карты, с помощью которой можно посмотреть основные строительные объекты, реализованные компаниями в России, Белоруссии, Казахстане и других странах, начиная с 1999 года. Данная карта не имеет аналогов в России. На карте представлены более 1300 проектов, расположенных по всей России, от Калининграда до Владивостока, от Земли Франца-Иосифа до Краснодаря, которые были отобраны по критериям масштабности, уникальности или исторической ценности. Туда вошли, в частности, проекты, реализованные компаниями «Венталь», приобретенной Ruukki в 2006 году. В том числе на карте представлены такие интересные проекты как металлоконструкции для сцены Большого театра; спортивный центр в ДО «Снегири», одно из первых спортивных зданий, построенных компанией; птицеводческий комплекс Белгранком в Новгородской области, построенный на основе быстровозводимых зданий системы Спайдер-В и многие другие. На сегодняшний день картой могут воспользоваться все желающие.

Финансирование лесопереработки

МСП Банк (группа Внешэкономбанка) финансирует создание высокотехнологичного лесоперерабатывающего производства в Брянской области. Проект реализует ООО «Аванд Капитал» (п. Погребь), его общая стоимость составляет 182 млн руб. Объем поддержки МСП Банка составит 120 млн руб., средства будут перечислены предприятию через банк «РОСТ» на условиях кредитного продукта «МСП-Маневр». Стоимость финансирования для субъекта МСП не превысит 12% годовых, срок — 7 лет. Инвестиционный проект предусматривает строительство на базе действующего лесоперерабатывающего производства Брянской области новых производственных помещений: лесопильного цеха, цехов древесного угля и лесопильных гранул. Средства МСП Банка направят на оснащение производства необходимым оборудованием — приобретение комплексов линий, сушильного комплекса, заточного и котельного оборудования с последующим монтажом. В результате в Брянской области будет создано высокотехнологичное предприятие по выпуску продукции лесопереработки с высокой добавленной стоимостью и безотходным использованием лесных ресурсов.

Оборудование для «Татнефти»

Завод «Уралхиммаш» признан победителем в тендере на изготовление и поставку емкостного и колонного оборудования для ОАО «Татнефть». Предназначено оборудование для секции гидроочистки керосина и дизельного топлива ОАО «Нижнекамскнефтехим». Проектантом секции выступила немецкая компания EDL Anlagenbau Gesellschaft mbH. Согласно условиям тендера ОАО «Уралхиммаш» должно изготовить четыре единицы емкостного оборудования из импортной стали в соответствии с требованиями кода ASME. Поставка заказчику — в третьем квартале 2014 года. В 2009 году ОАО «Уралхиммаш» успешно сертифицировало систему менеджмента качества на соответствие требованиям кода ASME. В 2011 году предприятие расширило область сертификации.

Связь-Банк кредитует кондитеров

Связь-Банк (Группа Внешэкономбанка) предоставил ООО «Объединенные кондитеры» кредит с лимитом задолженности в размере 2 млрд руб. сроком на 3 года. Кредит лидеру кондитерского рынка России был открыт в форме возобновляемой кредитной линии для пополнения оборотных средств производителя. «Мы нацелены на долгосрочное сотрудничество с флагманом нашей кондитерской отрасли, готовы финансировать компанию и способствовать ее развитию для укрепления позиций предприятия и развития пищевой промышленности в России», — прокомментировал Директор Департамента кредитования Связь-Банка Игорь Бурт-Яшин. Холдинг «Объединенные кондитеры» входит в Группу «Гута» и является крупнейшим кондитерским предприятием в Восточной Европе, объединяет 19 российских фабрик, в том числе крупнейшие московские предприятия «Красный Октябрь», «Кондитерский концерн Бабаевский», «РОТ ФРОНТ». Кондитерские фабрики холдинга владеют самыми известными российскими торговыми марками.

Обучение по программе Humboldt Wedag

«БазэлЦемент» совместно с KHD Humboldt Wedag AG (Германия) реализовал программу повышения квалификации операторов печи обжига, работающих на «Серебрянском цементном заводе». Программа закрепляет навыки быстрого и эффективного реагирования персонала в нестандартных ситуациях и позволяет исключить сбои в производстве цемента. Сотрудники «Серебрянского цементного завода», входящего в холдинг «БазэлЦемент», завершили обучение по программе германской компании KHD Humboldt Wedag AG. Программа предназначена для операторов печи обжига. Она предусматривает отработку на симуляторе различных ситуаций, в том числе нестандартных, для закрепления навыка быстрого и эффективного решения различных проблем, которые могут возникнуть при эксплуатации оборудования. По итогам аттестации представители KHD Humboldt Wedag AG отметили достойный уровень подготовки операторов, подтвердив их знания сертификатами. Ранее основной производственно-технический персонал «Серебрянского цементного завода» прошел теоретический и практический курсы обучения в Китае — в проектом институте TCDRI/Синома (г. Тяньцзинь), а также на заводе Цунлинь, работающем с аналогичными технологиями и оборудованием.

Уникальный триплекс

«РТ-Химкомпозит»: оборудование для нового Ка-62

Елена Рукавишникова

Холдинг «РТ-Химкомпозит» успешно провел испытания прочностных характеристик уникального органо-органического птицеводческого триплекса для нового многоцелевого вертолета Ка-62 производства холдинга «Вертолеты России».

На полигон обнинского предприятия «Технология», входящего в холдинг «РТ-Химкомпозит», была доставлена носовая часть фюзеляжа вертолета. Созданное учеными предприятия остекление лобовой части фюзеляжа выдержало имитацию столкновения вертолета с килограммовой птицей на скорости 270 км/ч. После удара стекло совершенно не утратило своих оптических свойств, избежав не просто сквозного пробова, но даже частичного разрушения слоев. По мнению руководства «РТ-Химкомпозита», успешно проведенный эксперимент можно считать завершением первого этапа на пути создания гетерогенного электрообогреваемого птицеводческого стекла. Согласно существующим авиационным требованиям, пилот после подобного столкновения должен иметь возможность продолжать полет не менее 2 часов. Благодаря созданному на «Технологии» триплексу, полет может продолжаться до окончательной выработки топлива.

Модернизированный полигон обнинского предприятия, оснащенный высокоточной измерительной аппаратурой и пневматической установкой, дает возможность максимально реалистично (вплоть до учета тангажа вертолета) воссоздать условия столкновения с птицей. Впервые в отечественной практике остекление подвергалось обстрелу будучи установленным на штатном месте — носовой части фюзеляжа вертолета.



Ка-62 — новейший многоцелевой вертолет производства холдинга «Вертолеты России», первый опытный образец которого был представлен на авиасалоне МАКС в августе 2013 года. Вертолет создается с использованием самых современных технологий и в соответствии с высокими международными стандартами надежности и аварийности. Впервые в истории отечественного вертолетостроения Ка-62 создается в рамках широкой международной кооперации. К основным сферам применения вертолета относятся транспортировка пассажиров, спасательные операции, а также работы в нефтегазовой области. Благодаря просторному и комфортабельному салону Ка-62 прекрасно подходит для корпоративных перевозок.

ГНЦРФ ОАО «ОНПП Технология» — предприятие, входящее в состав холдинга «РТ-Химкомпозит», занимающееся проведением научных прикладных исследований и инновационных разработок в области создания новых материалов, уникальных конструкций, технологий и серийного производства наукоемкой продукции из полимерных композитов, керамических и стеклообразных материалов для космоса, авиации, наземного и водного транспорта, энергетики и многих других отраслей промышленности.

ОАО «РТ-Химкомпозит» — холдинговая компания Ростеха, в состав которой входят предприятия и научные центры, специализирующиеся на инновационных разработках в области создания новых материалов, уникальных конструкций, технологий и серийного производства наукоемкой продукции для космоса, авиационной техники, военной техники и вооружения, наземного и водного транспорта, энергетики, химического производства для многих отраслей промышленности.

Инновационный прототип

Общественное обсуждение нового вагона для столичного метро



Катерина Милашевич

В Москве на площадке ВВЦ завершилось общественное обсуждение прототипа вагона метро для Московского метрополитена, разработанного компанией «Городские транспортные решения. UTS» — совместным предприятием ОАО «Синара-Транспортные Машины» (СТМ, Россия) и Группы компаний САФ (Испания). С начала января 2014 года вагон не только осматривали, но высказали свои впечатления и предложения по конструкции и дизайну прототипа несколько тысяч москвичей и гостей столицы.

Новый поезд метро — это инновационная разработка компании «Городские транспортные решения. UTS». На начальных этапах специалисты компании UTS разработали несколько концепций, однако в итоговое предложение включены только наиболее сильные идеи внешнего и внутреннего оформления, реализованные с помощью автоматизированных систем проектирования. В них нашли отражение выразительные особенности России — ее уникальное архитектурное наследие и величественные ландшафты.

Новый поезд метро будет иметь возможность комплектования от 4 до 8 вагонов, сможет развивать максимальную скорость движения до 100 км/ч,

а также обладать большой пассажиремкостью. В вагонах предусмотрен удобный вход/выход, в том числе для пассажиров с ограниченными возможностями. Салон вагона оборудован климатическими установками, системами видеонаблюдения, пожаробезопасности и пожаротушения. Легкость технического обслуживания вагона обеспечит модульную сборку. Срок службы нового поезда метро рассчитан на 30 лет.

Внешнее оформление поезда основывается на разработках компании САФ, которая успешно реализовала аналогичные проекты в более чем 40 странах мира, и смелой современной концепции, обеспечивающей все функциональные требования по аэродинамике, безопасности и внутреннему пространству. Характерными особенностями дизайна прототипа вагона являются плавность линий и классический внешний вид, что обеспечивает чувство скорости и динамики, а также, современность и актуальность на протяжении длительного времени.

В основе современного, просторного и элегантного дизайна салона нового поезда метро — идея создания для пассажиров удовольствия и первоклассного уровня комфорта во время поездки. Каждая деталь салона тщательно прорабатывается,

чтобы пассажиры попадали в приятную атмосферу с момента входа в вагон. Возможность легкого и безопасного перемещения по салону обеспечивают широкие проходы и межвагонные переходы, закрепленные на стенах сиденья и декоративная подсветка, обеспечивающая качественное освещение в соответствии с временем суток.

ОАО «Синара-Транспортные Машины» — дивизиональный холдинг ЗАО Группа Синара. Направления деятельности: локомотивостроение, инжиниринг, предоставление услуг по сервисному обслуживанию железнодорожной техники. Группа компаний САФ основана в 1917 г. включает пять заводов в Испании, а также четыре предприятия в США, Франции, Бразилии и Мексике. Присутствует более чем в 40 странах и оказывает услуги по проектированию и производству всего ассортимента железнодорожных транспортных средств. «Городские транспортные решения. UTS» — совместное предприятие холдинга Синара-Транспортные Машины и промышленной группы САФ, основанное в 2013 году. Основные направления деятельности: проектирование и производство и сервисное обслуживание вагонов метрополитена, трамваев и легкорельсового транспорта нового поколения.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Владимир Путин, Президент Российской Федерации

«Прежние источники роста если не полностью подошли к концу, то работают уже, мягко говоря, не так эффективно, как раньше. Потому что всегда мы ожидали роста и роста, повышения и повышения цен на энергоносители. Они у нас держатся на хорошем уровне, но такого роста, как прежде, нет, и источник этот себя исчерпал, можно сказать».

Трудовые условия

ЕВРАЗ КГОК: более 35 млн руб. на улучшения



Татьяна Казакова

В корпусе окомкования и обжига окатышей ЕВРАЗ КГОКа завершаются пуско-наладочные работы по вводу в эксплуатацию модернизированной системы вентиляции и аспирации. Общие затраты на улучшение условий труда и снижение пыления в цехе составят более 35 млн руб.

Монтаж оборудования проводился в условиях действующего производства в течение шести месяцев. В настоящее время персонал цеха осваивает новые режимы работы аспирационных и приточных систем. В результате реализованных мероприятий уровень пыльности в корпусе окомкования и обжига уже снизился на 50%.

В рамках проекта в промышленном корпусе модернизированы аспирационные системы, вентиляторы заменены на более производительные. В помещении подстанции № 1235 установлены 8 систем принудительной аспирации и приточно-вытяжная система. Практически заново выполнено распределение воздуха на приточных системах. В общей сложности изготовлено и смонтировано более 100 т воздуховодов.

Дополнительно к проекту в 1 квартале 2014 года будут установлены 12 осевых вентиляторов принудительной аспирации, доработаны 6 приточных систем для подачи свежего воздуха, смонтировано укрытие арочного типа «Айзен Хаус» на конвейере постельного тракта, подающие шихту. Это позволит минимизировать пыльность на рабочих местах.

ЕВРАЗ КГОК является одним из лидеров по производству железорудного сырья с содержанием ванадия. Ежегодно на предприятии производится более 6 млн т окатышей с содержанием железа 61% и свыше 3,5 млн т агломерата с содержанием железа 54%. Основным потребителем железорудного сырья ЕВРАЗ КГОКа является другое предприятие компании — ЕВРАЗ НТМК, также комбинат поставляет продукцию на экспорт.

ЕВРАЗ является вертикально-интегрированной металлургической и горнодобывающей компанией с активами в России, Украине, Казахстане, США, Канаде, Чехии, Италии и Южной Африке. Компания входит в 20-ку крупнейших производителей стали в мире по объемам производства стали. В 2013 г. ЕВРАЗ произвел 16,1 млн т стали. Собственная база железной руды и коксующегося угля практически полностью обеспечивает внутренние потребности компании. Консолидированная выручка ЕВРАЗа за 2012 год составила \$14726 млн консолидированная EBITDA — \$2012 млн. Консолидированная выручка ЕВРАЗа за первое полугодие 2013 года составила \$7362 млн консолидированная EBITDA — \$939 млн.

Пассивный отвод

На Нововоронежской АЭС-2 приступили к монтажу системы тепла

Анна Курбакова

На Нововоронежской АЭС-2 (генеральный проектировщик и генподрядчик — ОАО «Атомэнергопроект» — Москва) на штатное место установлен первый из восьми теплообменников системы пассивного отвода тепла (СПОТ) энергоблока № 1.

СПОТ относится к пассивным системам безопасности АЭС. В условиях отсутствия всех источников электроснабжения система обеспечивает длительный отвод в атмосферу тепла от активной зоны реактора. СПОТ состоит из четырех независимых контуров есте-

ственной циркуляции, подключенных к парогенераторам. С помощью крана DEMAG в проектное положение (отметка + 37,8 метров здания реактора) был установлен первый теплообменник СПОТ энергоблока № 1. Вес аппарата вместе с кожухом составляет около 80 тонн. Работы по монтажу СПОТ проводит ОАО «Энергоспецмонтаж» (входит в контур управления ОАО «Атомэнергопроект»).

Теплообменник — основной элемент системы пассивного отвода тепла. Внутри аппарата находится 552 трубки, через которые происходит теплообмен. Общая площадь теплообменной поверхности составляет порядка 300 кв. м. Помимо

теплообменников в систему входят воздуховоды, электромагнитные устройства и др. — в общей сложности около 90 элементов.

ОАО «Атомэнергопроект» — предприятие Госкорпорации «Росатом», инжиниринговая компания. Компанией созданы проекты большинства АЭС на территории России, Восточной Европы и стран СНГ. ОАО «Атомэнергопроект» является генеральным проектировщиком АЭС «Бушер» в Иране, АЭС «Куданкулам» в Индии, АЭС «Аккую» в Турции.

«Атомэнергопроект» — генеральный проектировщик и генподрядчик сооружения Нововоронежской АЭС-2 (два энергоблока с реакторами ВВЭР-

1200 по проекту «АЭС-2006»), генподрядчик сооружения Ленинградской АЭС-2 (два энергоблока с реакторами ВВЭР-1200 по проекту «АЭС-2006»), генеральный проектировщик Смоленской АЭС-2 (два энергоблока с реакторами ВВЭР-1200 по проекту ВВЭР-ТОИ).

В соответствии с решением Госкорпорации «Росатом» на базе ОАО «Атомэнергопроект» создана управляющая компания. В контур управления ОАО «Атомэнергопроект» входят: ОАО «НИКИМТ-Атомстрой», ОАО «Энергоспецмонтаж», ОАО «ВНИПИЭТ», ОАО «НПК «Дедал», ОАО ССМУ «Ленатомэнергопроект», ОАО «СПб НИИИ «ЭИЗ», ОАО Сибирский «Оргстройпроект».



Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

Емкость ПХГ «Катарина»

Строительство подземного хранилища газа (ПХГ) «Катарина» в Германии идет в соответствии с графиком. Ввод в эксплуатацию третьего соляного резервуара ПХГ запланирован на 4 квартал 2014 года. Это позволит увеличить активную емкость хранилища на 50% (до 170 млн куб. м). Строительство ПХГ «Катарина» вблизи немецкого города Бернбург ведет совместная компания «Газпрома экспорт» и Verbundnetz Gas — Erdgasspeicher Peissen GmbH. ПХГ призвано повысить надежность поставок газа в Западную Европу, в том числе по газопроводу «Северный поток».

«Роснефть» прирастила запасы

В 2013 году прирост запасов промышленных категорий «Роснефти» составил 250 млн тонн нефти и конденсата и 77 млрд куб. м природного газа. Инвестиции «Роснефти» в геологоразведку, которые в прошлом году составили 38 млрд руб. Это позволило выполнить 8,7 тыс. пог. км сейсмических исследований 2Д, 7,5 тыс. кв. км. сейсмических исследований 3Д, пробурить 68 поисково-разведочных скважин. В результате выполненного комплекса геологоразведочных работ было открыто 6 месторождений и 70 новых залежей. Коэффициент замещения запасов нефти и конденсата по классификации SEC НК «Роснефть» за 2013 год составил 179%. Доказанные запасы углеводородов на 31 декабря 2013 года по классификации SEC, предусматривающей оценку до конца срока рентабельной разработки месторождений, составили 33 014 млн барр. н.э.

Рост добычи нефти

«Татнефть» в январе 2014 года добыла 2221896 т нефти, что на 0,6% больше по сравнению с январем 2013 года. При выполнении буровых работ в январе 2014 года для ОАО «Татнефть» пробурено 25,5 тыс. м (2013 год — 35,8 тыс. м), в том числе эксплуатационное бурение — 23,4 тыс. м, разведочное бурение — 2,1 тыс. м. Для ООО «Татнефть-Самара» — 1 тыс. м (2013 год — 3,4 тыс. м), в том числе эксплуатационное бурение — 1 тыс. м. Построено и сдано для ОАО «Татнефть» — 16 скважин (2013 год — 15 скважин), в том числе эксплуатационное бурение — 16 скважин. В январе 2014 года комплексом нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов «ТАНЕКО» переработано 684,6 тыс. т нефтесырья, произведено 679,6 тыс. т нефтепродуктов.

Топливо олимпийским судам

Компания «Газпромнефть Марин Бункер», оператор бункерного бизнеса «Газпромнефть», аккредитована на поставку бункерного топлива для круизных лайнеров, предназначенных для размещения клиентских групп, зрителей и персонала в период проведения XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи с 7 января 2014 года по 21 марта 2014 года. Поставка топлива будет осуществляться собственными современными судами-бункеровщиками, работающими в акватории Черного моря: «Газпромнефть Вест», «Газпромнефть Зюйд-Вест» и «Газпромнефть Норд-Ист». Суды отвечают требованиям международных конвенций и имеют все необходимые разрешительные документы и лицензии.

«Куйбышевазот»: ухудшение результатов

Выручка «Куйбышевазота» в 2013 году уменьшилась на 1,1% — до 28 млрд руб., чистая прибыль сократилась на 2,4% — до 2,5 млрд руб., говорится в сообщении компании, говорится в сообщении компании. Снижение финансовых показателей компания объясняет ухудшением конъюнктуры цен, а также ростом тарифов на газ, электро- и теплоэнергию, железнодорожные перевозки. Объем выпуска аммиака в 2013 году составил 657 тыс. т, что на 15,5% больше по сравнению с результатами 2012 года. Производство аммиачной селитры выросло на 4,8% — до 560,3 тыс. т. Объем производства карбамид увеличился на 13,1% — до 348,5 тыс. т. Сульфата аммония произведено 471,4 тыс. т, что на 0,5% больше по сравнению с показателем 2012 года.

Электростанции снизили отпуск

По итогам 2013 года генерирующие компании «КЭС Холдинг» работали 56,5 млрд кВт/ч электроэнергии и 107 млн Гкал тепла. Основными факторами снижения отпуска тепловой энергии с коллекторов в 2013 году стали аномально теплая погода в зимние месяцы прошедшего года (в феврале, ноябре, декабре) и снижение потребления пара промышленными потребителями. Незначительный рост отпуска тепловой энергии ОАО «ТГК-5» обусловлен более поздним отключением отопления (на 2–3 недели) по сравнению с 2012 годом.

8,26 млн автомобилей

Альянс Renault-Nissan в 2013 году увеличил объем продаж на 2,1% относительно уровня предыдущего года, реализовав 8,26 млн автомобилей. В итоговую цифру были включены и продажи «АВТОВАЗа». Однако российский производитель за прошедший год продал на 12,1% автомобилей меньше, чем в 2012 году, 533,6 тыс. штук. Такая динамика объясняется общим замедлением роста экономики в России в 2013 году. Группа Renault при этом продала 2,63 млн автомобилей во всем мире, что на 3,1% больше по сравнению с 2012 годом, а компания Nissan Motor нарастила объемы на 3,3% — до 5,1 млн автомобилей.

Малое кольцо за 16 млрд руб.

В 2014 году РЖД направят на реализацию проекта реконструкции оразвития Малого кольца Московской железной дороги (МК МЖД) 16,04 млрд руб. Выделенные деньги планируется потратить на реконструкцию 95 км верхнего строения пути, установку 3101 опор контактной сети, реконструкцию 225 км линий сигнализации централизации и блокировки, а также 64 км линий связи. Кроме того, будут развернуты работы по реконструкции 11 искусственных сооружений, строительству 15 остановочных пунктов и сооружению 108 км шумозащитных экранов. С начала реализации (2011 год) в проект по реконструкции МК МЖД было инвестировано 23 млрд руб. Окончание строительства запланировано на 2015 год. Планом проекта предусматривается, что на двух выделенных путях будут ходить 100 пар электропоездов в сутки, в часы пик интервал движения составит до 6 мин. В результате у москвичей появится более 350 возможных вариантов пересадок при перемещении по городу.



Будущее ТС

Роль девальвации казахстанской валюты

Алексей Захаров, аналитик ИХ «ФИНАМ»

Ослабление валюты Казахстана вряд ли поспособствует укреплению Таможенного союза (ТС), в который эта страна входит вместе с Россией и Беларусью. Правда, в Минэкономразвития РФ считают иначе, поскольку из Казахстана основной экспорт идет в дальнее зарубежье.

По данным Минэкономразвития, в первой половине прошлого года на долю России пришлось 18,5% от общего объема внешнеэкономической деятельности Казахстана. Импорт из РФ составляет 38% от «возва» в республику, более чем в два раза опережая идущий на втором месте Китай.

По данным Росстата, за 11 месяцев прошлого года (данных за год в целом еще нет) российский экспорт в Казахстан составил \$15,5 млрд. Однако состояние отечественной экономики не настолько хорошо, чтобы не обращать внимания на такие деньги. Между тем, резкое ослабление тенге должно привести к снижению импорта в Казахстан, в том числе и импорта из России.

Не менее странно выглядит и позиция Центробанка РФ. В течение февраля курс рубля по отношению к тенге немножко рос, потом немножко снижался, и 10 февраля составлял 22,2515 руб./100 тенге. То есть девальвация тенге по отношению к доллару, примерно на одну пятую часть на курсе тенге к рублю практически не отразилась.

Расчеты аналитиков Национального Банка РК строились на том, что курс снизится до отметки 185 тенге за доллар. Однако, похоже, что они ошиблись. Курс в обменниках практически сразу скакнул до двухсот тенге за доллар.

В ответ на это глава казахстанского Нацбанка Кайрат Келимбетов заявил, что банк намерен «сглаживать» резкие колебания курса тенге». В качестве инструмента такого сглаживания было названо ужесточение за действиями обменных пунктов. У тех, кто будет необоснованно — по оценке государственных банкиров — занижать курс, пригрозили отобрать лицензии.

Понятно, что из политических соображений Россия должна помочь партнеру по Таможенному Союзу. Однако вряд ли у руководства страны есть для

этого финансовые возможности. Курс рубля упал, второй год снижается такой значимый индекс, как продажа автомобилей. Тут еще появились обещания осуществить масштабные вливания в экономику Украины, намеки на перспективу вступления в ТС Армении, аналогичные планы, существуют в отношении Киргизии и Таджикистана.

Если финансовая и экономическая ситуация в Казахстане не стабилизируется, то это серьезно повлияет на планы Кремля по консолидации стран СНГ в рамках Таможенного Союза. С другой стороны, вряд ли власти захотят создавать прецедент, позволяющий существующим и потенциальным «союзникам» надеяться на то, что в случае проблем Россия всегда выручит. Судя по невзрачным высоким показателям замминистра Клепаца и поведению Центробанка, официальная реакция на кризис в Казахстане «в верхах» еще не определена. Выбор стоит между отказом от громких геостратегических планов и дополнительной нагрузкой на экономику России. Интересно, что выберут?



НОВОСТИ

Импорт газа из России

Объемы товарного газа и импорта для Украины из Российской Федерации в январе 2014 года составили 14,1 млрд куб. м и 2,5 млрд куб. м соответственно. Цифры за прошедший месяц примерно соответствуют уровням января 2013 года. Через территорию Украины в страны западной Европы за первый месяц 2014 года было транспортировано 7,4 млрд куб. м, что на 5,3% больше показателей аналогичного периода прошлого года. Импорт природного газа из стран Западной Европы в Украину в прошедшем месяце не осуществлялся.

Регионы получают еще 5 млрд руб.

В 2014 году Министерство энергетики РФ намерено распределить 4,9 млрд руб. из федерального бюджета на финансирование программ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в регионах, сообщает ведомство по итогам проведенных с субъектами РФ видеоконференций. В ходе обсуждения было отмечено, что упор нужно сделать на проекты, которые предусматривают внебюджетные источники финансирования. Уполномоченные представители были проинформированы о технических изменениях в процедуре подачи заявок. Для повышения прозрачности процедуры отбора представители субъектов федерации могут лично присутствовать на вскрытии конвертов с заявками и их рассмотрении.

Выработка «Мечел-Энерго»

Предприятия «Мечел-Энерго» в 2013 году увеличили выработку электрической энергии до 3,972 млн МВт/ч, что на 2% больше чем в 2012 году — 3,908 млн МВт/ч. При этом в 2013 из состава энергогруппы «Мечел-Энерго» выбыли ООО «Нытва-Энерго» и «Топлофикация Русе» ЕАД (Болгария). Из-за повышения температуры наружного воздуха в 2013 произошло снижение выработки тепловой энергии примерно на 11% — до 6,694 млн Гкал. В 2012 году этот показатель составлял 7,553 млн Гкал. В четвертом квартале прошлого года производство электро- и теплоэнергии по отношению к третьему кварталу 2013 года выросло в связи с сезонным спросом на 47% и на 151% соответственно.

«Северсталь» сэкономит на окатышах

«Карельский окатыш», входит в ОАО «Северсталь», начал выпуск окатышей с повышенным содержанием железа. Основным потребителем такой продукции станет «Череповецкий металлургический комбинат». Раздельная переработка руд и выпуск окатышей повышенного качества — один из ключевых проектов по повышению эффективности производства для компании «Северсталь» в целом.

Первые пробные тесты прошли в феврале и июне прошлого года, были успешно опробованы технологии и оборудование для производства более высококачественного концентрата. Ранее компания выпускала офлюсованные окатыши с содержанием железа до 63,2%, сейчас этот показатель вырос до 64,3%, а к концу года содержание железа в окатышах должно вырасти до 66%. Благодаря использованию окатышей с повышенным содержанием железа компания сможет увеличить производительность доменных печей. Также это позволит уменьшить расход сырья, как следствие — снизится себестоимость чугуна. По прогнозам компании, экономия благодаря использованию новой продукции «Карельского окатыша» может составить около 286 млн руб. в год.

Новый механизм формирования рынка

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию в pilotном режиме запустило новый финансовый инструмент «Аренда с выкупом», позволяющий приобрести в собственность жилье в длительную рассрочку без необходимости накопления первоначально взноса. Ответственность за исполнение пилотного проекта возложена на дочернюю компанию АИЖК — Агентство по финансированию жилищного строительства (АФЖС). Механизм «Аренда с выкупом» реализуется через создание закрытого паевого инвестиционного фонда недвижимости (ЗПИФН). В начале февраля было завершено формирование ЗПИФН «Доступное жилье в рассрочку» на сумму 350 млн руб., 100% пайщиком которого выступило АИЖК. В рамках пилота денежные средства фонда будут инвестированы в доступное жилье эконом-класса в трех регионах РФ — Московской области, Екатеринбург и Новосибирске. Управление ЗПИФом будет осуществлять Инвестиционная группа «ТРИФИКО» (управляющая компания), а выполнять функцию поиска квартир и взаимодействия с покупателями — Межрегиональная жилищная корпорация (сервисная компания).

СОГАЗ страхует оборончиков

Сыктывкарский филиал ОАО «СОГАЗ» обеспечит добровольным медицинским страхованием сотрудников Филиала № 2 российского концерна, объединяющего предприятия по разработке и выпуску вооружения — ОАО «Концерн «ПВО Алмаз-Антей». Совокупная страховая сумма — 72,6 млн руб. Добровольным медицинским страхованием будут охвачены 138 сотрудников Филиала № 2, расположенного в Кировской области. Программа ДМС предусматривает комплексное медицинское обслуживание, включая амбулаторно-поликлиническое и стационарное обслуживание, скорую и неотложную помощь, санаторно-курортное и реабилитационно-восстановительное лечение, стоматологическую помощь. Срок

Перспективы металлургии

Ситуация в сектор обещает вскоре улучшиться



Антон Сороко, аналитик ИХ «ФИНАМ»

На сегодняшний день около 2/3 металлургической продукции в РФ производится для собственных нужд и лишь треть идет на экспорт. Таким образом, можно констатировать, что текущее снижение темпов роста российской экономики станет важным негативным фактором для производителей. Лучше остальных защищены в такой ситуации компании, имеющие высокую долю экспорта в структуре выручки — например, «НЛМК», «Северсталь».

Конечно, сейчас в секторе есть предприятия, находящиеся в очень сложном финансовом положении, но стоит помнить, что металлургическая отрасль является циклической, и сейчас она находится в районе своих среднесрочных минимумов. Рост спроса на металлургическую продукцию (из-за повышения объемов капитальных инвестиций) достаточно быстро вернет металлургов на устойчивую траекторию роста. Да и государство будет поддерживать ключевых производителей, так что не исключено, что худшего удастся избежать.

Банкротство таких крупных производителей как «РУСАЛ» и «Мечел» будет невыгодно, в первую очередь, банковскому сектору, который сам по себе сейчас находится не в лучшей форме, а уж такие масштабные списания стали бы для российских банков действительно серьезным испытанием. Думаю, что 2014 год даст однозначный ответ на данный вопрос — цены на некоторые промышленные металлы уже стабилизировались на фоне роста спроса, так что можно ожидать некоторого улучшения ситуации.

В данной отрасли российской промышленности сейчас надо отдельное внимание обращать на долговую нагрузку эмитента, т.к. низкие цены на мировых металлургических рынках не дают возможности этим компаниям сокращать свои долги, а в перспективе нескольких лет создаст риски дефолта, т.к. уже сейчас многие долговые обязательства реструктурируются или рефинансируются. Думаю, что пока слишком опасно покупать бумаги «Мечела», так как пока не ясны объемы, сроки и способы, которыми государство планирует поддержать металлургов, а без понимания этих механизмов, акции металлурга выглядят наиболее рискованным вложением в отрасли на текущий момент.

Акции металлургических компаний будут интересны инвесторам в долгосрочной перспективе, на горизонт 3–5 лет. На среднесрочную перспективу, наверное, стоит выделить бумаги ГМК «Норильский Никель», которые можно рассматривать как дивидендную идею.



действия договора — один год. Страховая Группа «СОГАЗ» объединяет страховые компании ОАО «СОГАЗ», ОАО СК «СОГАЗ-МЕД», ООО СК «СОГАЗ-ЖИЗНЬ», SOVAG (Германия), «SOGAZ a.d.o. Novi Sad» (Сербия), Международный медицинский центр «СОГАЗ», сервисную медицинскую компанию ООО «СОГАЗ-Медсервис» и компанию по управлению активами ЗАО «Лидер». В настоящее время региональная сеть Группы включает в себя более 600 подразделений и офисов продаж по всей России.

МОЭК внедряет технологии защиты

ОАО «МОЭК» (Московская объединенная энергетическая компания) активно внедряет современные технологии для комплексной очистки, повышения надежности и защиты систем теплоснабжения от накипи и коррозионных отложений. Одна из таких инноваций — применение ПАВ-технологии, которая на сегодняшний день внедрена на 41 тепловой станции МОЭК. Использование технологии предполагает добавление в теплоноситель поверхностно-активных веществ (ПАВ). Это происходит непосредственно на тепловых станциях, либо на тепловых пунктах при помощи автоматических стационарных или передвижных дозирующих установок. Благодаря применению ПАВ на металлических поверхностях образуются полимолекулярные пленки, блокирующие процессы коррозионной активности и образования отложений.



Развитие важнейшей программы

Юрий Слюсарь: «На Иркутском авиазаводе началось изготовление первых трех машин самолета МС-21, предназначенных для статических и летных испытаний»

Дмитрий Кожевников

По сообщению Министерства промышленности и торговли России, на Иркутском авиационном заводе (филиал ОАО «Корпорация «Иркут», которое входит в Объединенную авиастроительную корпорацию) началось изготовление первых трех машин самолета МС-21, предназначенных для статических и летных испытаний. Это будут МС-21-300 — базовая модель семейства МС-21 размерностью 180 мест, которая поступит в производство в первую очередь. Об этом приятном факте объявил заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации Юрий Слюсарь в ходе совещания в Иркутске по вопросу подготовки к серийному выпуску пассажирских самолетов МС-21. В совещании также приняли участие директор департамента авиационной промышленности Минпромторга РФ Андрей Богинский, президент ОАО «Корпорация «Иркут» Олег Демченко, генеральный директор Иркутского авиационного завода (ИАЗ) Александр Вепрев.

Ключевая и перспективная

Напомним, что согласно распоряжению президента РФ от 6 июня 2010 года, ОАО «Корпорация «Иркут» определено единственным исполнителем госзаказов на разработку и сертификацию самолетов семейства МС-21. В соответствии с заключенным государственным контрактом на выполнение опытно-конструкторских работ, ОАО «Корпорация «Иркут» разрабатывает семейство ближне-среднемагистральных самолетов МС-21, предназначенных для пассажирских перевозок на внутренних и международных авиалиниях. При этом важно, что проект МС-21 является ключевым не только для собственно авиационной отрасли, но и для российской машиностроения в целом — как прецедент, инновационный локомотив и глобальный интегратор...

В рамках поездки на авиазавод представители Минпромторга РФ ознакомились с процессом реконструкции производственных мощностей завода в интересах программы МС-21.

Юрий Слюсарь подчеркнул на совещании, что МС-21 — ключевой, базовый проект госпрограммы развития авиации. Заместитель министра оценил работу по подготовке к выпуску самолетов МС-21 как серьезную, и заявил, что с технологической точки зрения проект реализуется достаточно успешно. В 2013 году на завод передана рабочая конструкторская документация. Начался монтаж первых восьми станций линии автоматической сборки самолета МС-21, которые будут введены в строй в первом полугодии 2014 года. Монтаж всех шестидесяти станций сборочной линии, которую разработала компания Ditt Systems GmbH (Германия), планируется завершить в 2015 году. Сроки ввода в строй линии сборки согласованы с графиком реализации программы МС-21.

Как заявил Юрий Слюсарь, к концу 2015 года на новой линии будет собран первый самолет МС-21, предназначенный для летных испытаний. «Это будет МС-21-300 — базовая модель семейства МС-21 размерностью 180 мест, которая поступит в производство в первую очередь», — уточнил заместитель министра.

Юрий Слюсарь также сообщил, что подготовка к производству МС-21 ведется и на других предприятиях. «Недавно мы побывали в Ульяновске, где реализуется проект по изготовлению композитного крыла по новейшим технологиям. Наряду с перспективным двигателем, это наиболее важные конкурентные преимущества нового лайнера», — отметил представитель министерства. Заместитель министра отметил, что «Иркут» собрал 175 твердых заказов на самолет МС-21, что свидетельствует о благожелательной реакции рынка на новый продукт.

Говоря о финансировании создания МС-21, Юрий Слюсарь заявил, что в 2014 году на эту программу в федеральном бюджете предусмотрено порядка 17 млрд руб. Отмечалось, что для финансирования программы также привлечена инвестиционная кредитная линия «Сбербанка».

Как сообщил заместитель главы Минпромторга, в перспективе корпорация «Иркут» должна выйти на производство семи самолетов МС-21 ежемесячно, что представляет для российского гражданского авиастроения достаточно серьезный вызов. «Мы благодарны руководству корпорации за четкую организацию подготовки предприятия к реализации проекта», — заявил Юрий Слюсарь, подводя итоги визита на завод.

Детали и подробности проекта

Программа МС-21 предусматривает создание семейства ближне-среднемагистральных пассажирских самолетов, имеющих широкие эксплуатационные возможности и ориентированных на российский и мировой рынки гражданских воздушных судов. Создание семейства самолетов предусмотрено Федеральной целевой программой «Развитие гражданской авиационной техники России». МС-21 планируется производить в нескольких вариантах: МС-21-200 для перевозок 150 пассажиров на расстояние до 3,5 тыс. км, МС-21-300 для перевозок 180 пассажиров на расстояние до 5 тыс. км.

Отличие от существующих самолетов многие компоненты МС-21 будут выполнены из углепластика. 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 применяется ряд новшеств: в частности, планер авиалайнера более чем на 30% будет состоять из композиционных материалов (КМ). Они дадут возможность создать конструкции с низкими расходами при эксплуатации. Применение КМ позво-



ОАО «Научно-производственная корпорация «Иркут» (входит в состав «Объединенной авиационной корпорации») занимает лидирующие позиции среди российских авиастроительных предприятий, и представляет собой вертикально-интегрированный холдинг, деятельность которого направлена на проектирование, производство, реализацию и послепродажное обслуживание авиационной техники военного и гражданского назначения.

Корпорация объединила ведущих отечественных производителей и разработчиков в области авиастроения — Иркутский авиационный завод, Таганрогский Авиационный Научно-Технический Комплекс им. Г. М. Бериева, ОАО «ОКБ им. А. С. Яковлева», ЗАО «БЕТА ИР» и др.

В марте 2004 года впервые в истории российского авиастроения и оборонной промышленности Корпорация успешно провела первичное публичное размещение (IPO) 23,3% своих акций на фондовой бирже среди российских и иностранных частных и институциональных инвесторов. С ноября 2006 года компания становится частью российской Объединенной авиационной корпорации (ОАК).

На предприятиях Корпорации «Иркут» трудятся свыше 14 тыс. человек, которые разрабатывают и выпускают широкий спектр высокотехнологичной продукции. В настоящее время портфель заказов составляет свыше \$6 млрд. Выручка компании за последние пять лет увеличилась вдвое. На долю Корпорации приходится свыше 15% рынка российского оружейного экспорта.

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 авиалайнеров 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 «Авиастроение (самолетостроение)». Иркутский авиационный завод (филиал Корпорации «Иркут») стал первым предприятием в России, получившим сертификаты соответствия стандартам Airbus и EN9100.

лет уменьшить массу конструкции самолета на 25–30% и трудоемкость изготовления самолета снизить в 1,2–1,5 раза.

Пассажиром 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 авиакомпаний — эксплуатантов воздушных судов. Заключенная в концепции семейства МС-21 гибкость позволяет успешно применять самолеты МС-21 как традиционным, так и низко-затратным, гибридным или чартерным авиаперевозчикам.

Высокая консолидация

Программа МС-21, как уже было сказано, выступает крупнейшим на сегодня интегратором национальных научно-производственных сил в области гражданского авиастроения. В этой связи необходимо отметить, что в немалой степени сохранение поступательного развития проекта МС-21 связано с разумным выбором основного технического исполнителя — Корпорации «Иркут», которая, в свою очередь, обеспечивает принципы сбалансированного участия в программе ведущих российских и мировых производителей. Так, в работах по МС-21 участвуют ОКБ им. Яковлева, ТАНТК им. Бериева, конструкторское бюро Иркутского авиазавода, компания «Сухой», САГИ, предприятия ОДК и т.д. Более того: проект стал точкой отсчета по созданию новых инновационных производств.

Так, руководство ОАК приняло решение о строительстве в Ульяновске нового комплекса по производству элементов конструкций для летательных аппаратов из КМ, основная цель проекта — выпуск крыла для МС-21. Производство опирается на технологический комплекс Ульяновского авиазавода «Авиастар-СП». Новое предприятие объединяет два завода: на первом из них будут изготавливаться композитные детали, на втором — производиться сборка готовых конструкций. Мощности нового завода рассчитаны на выпуск до 150 комплектов композитного крыла ежегодно. Помимо крыльев, на заводе будет организовано изготовление и сборка центропланов и хвостового оперения из композитных материалов для семейства самолетов МС-21, а также для усовершенствованной версии регионального самолета «Суперджет-100» и других перспективных летательных аппаратов.

Воплощение амбициозных задач

Благодаря в том числе проекту МС-21, российское гражданское самолетостроение планирует увеличить свою долю на глобальном авиарынке с сегодняшнего 1% до не менее 10% к 2020 году. Задача эта весьма амбициозная, но по оценкам экспертов — вполне достижимая, при условии сохранения темпов, своевременного финансирования ключевых программ и поддержки (в том числе политической) основных производственно-технологических сил отрасли.

Программа создания МС-21 вызывает достаточно высокий интерес и на зарубежных рынках гражданской авиатехники, с чем отечественный авиапром связывает немало своих экспортных перспектив. Есть уже и реальные заказы. Первым иностранным покупателем самолета стала малайзийская Srecom Burj Berhad, заказавшая сразу 50 самолетов МС-21. Крупнейшая в мире бюджетная авиакомпания Ryanair сделала запрос на 200 самолетов. В этой связи Корпорация «Иркут» обеспечивает цикл международных презентаций. Программа МС-21 уже была подробно представлена Корпорацией практически на всех крупнейших авиасалонах мира, в том числе — в Индии, Сингапуре, Великобритании, Франции, России и т.д. И практически на каждом авиасалоне интерес к новому продукту российского авиапрома воплощается в конкретные соглашения и договоры, в том числе связанных с поставкой авиалайнеров на экспорт.

Содействие экспорту

В связи с разговором об экспорте особенно важным видится заключенное в прошлом году во французском Париже в ходе 50-го Международного авиасалона «Ле Бурже» соглашения о намерениях между ОАО «ВЭБ-лизинг» и ОАО «Корпорация «Иркут» по самолетам МС-21. В соответствии с соглашением, ВЭБ-лизинг планирует разместить твердый заказ на 30 самолетов семейства общей каталожной стоимостью \$2,5 млрд. Передача воздушных судов заказчику будет осуществляться в период с 2018 года по 2022 год.

В рамках договоренностей ОАО «Корпорация «Иркут» предоставит ОАО «ВЭБ-лизинг» гарантии качества в отношении каждого воздушного судна на срок 36 месяцев с даты поставки и услуги по обеспечению успешного ввода самолетов в эксплуатацию. Ранее компаниями был заключен договор лизинга на приобретение и передачу в лизинг ОАО «Корпорация «Иркут» технологического оборудования для реализации проекта по разработке и организации серийного производства среднемагистрального самолета семейства МС-21.

«Проект по созданию самолета МС-21 является значимым как для авиационной отрасли в частности, так и для отечественной экономики в целом. Заключенное нами соглашение ориентировано на обновление и модернизацию парка воздушных судов российских авиакомпаний, а также развитие отечественной авиастроительной индустрии», — заявил в ходе церемонии подписания генеральный директор ОАО «ВЭБ-лизинг» Вячеслав Соловьев.

«Наше многоплановое взаимодействие с «Внешэкономбанком» и компанией «ВЭБ-лизинг» вносит существенный вклад в успешное развитие МС-21 — основного перспективного проекта авиационной промышленности России в сегменте гражданской авиации», — отметил в свою очередь президент ОАО «Корпорация «Иркут» Олег Демченко.

Пятисотый «Ермак»

НЭВЗ передал заказчику юбилейный электровоз

Артем Леденев

Новочеркасский электровозостроительный завод (НЭВЗ, входит в состав ЗАО «ТМХ») торжественно передал в эксплуатацию ОАО «Российские железные дороги» грузовой трехсекционный электровоз ЗЭС5К № 500. Мероприятие было приурочено к знаменательной дате — Дню освобождения Новочеркасска от немецко-фашистских захватчиков.

Новочеркасский электровозостроительный завод (г. Новочеркасск, Ростовская обл.) — крупнейший производитель грузовых и пассажирских магистральных электровозов и промышленных электровозов и тя-

говых агрегатов, запасных частей к локомотивам.

Юбилейный локомотив отпраздновал в Забайкальскую железную дорогу в депо приписки Могоча. Сегодня в Забайкалье эксплуатируется 114 электровозов такого типа. ЗЭС5К зарекомендовали себя как надежные электровозы с улучшенными тяговыми и эксплуатационными характеристиками и заменяют уже устаревшие и менее мощные электровозы серии ВЛ 80.

Грузовые электровозы семейства «Ермак» изготавливаются в одно- двух- и трехсекционном исполнении. Серийное производство трехсекционного электровоза переменного тока ЗЭС5К началось в 2007 году. Он стал модификацией двухсекционного электровоза. В отличие от базовой модели, этот элек-

тровоз имеет бустерную (промежуточную) секцию, которая устанавливается между головными секциями локомотива и позволяет увеличить его мощность с 6560 до 10000 кВт. Бустерная секция имеет комплект оборудования, обеспечивающий работу электровоза в режиме тяги и рекуперативного торможения с управлением одной локомотивной бригадой из кабины головной или хвостовой секции.

«Ермак» используют для транспортировки сверхтяжелых составов на участках пути со сложным рельефом, локомотив может водить поезда массой до 6300 т. Электровозы ЗЭС5К эксплуатируются на Восточно-Сибирской, Дальневосточной и Забайкальской железных дорогах — филиалах ОАО «РЖД».



Кадровый пасьянс

(Окончание, начало на стр. 1)

Пословам рекрутеров, подобные примеры очень часто встречаются на практике. Набор внешних проявлений одной и той же компетенции у разных сотрудников может быть совершенно разным. Ирина Антоненко рассказывает, как консультанты сталкивались с заказом, осложненным, как оказалось, очень субъективным восприятием такого качества, как «интеллигентность». «Мы показали нескольких кандидатов, в профессионализме которых мы были уверены. Соглашаясь с нашей оценкой их компетентности, тем не менее, работодатель никак не мог сделать окончательный выбор. Встретившись с представителями компании, мы поинтересовались причинами столь долгого принятия решения. Клиент посетовал на недостаточную интеллигентность претендентов, и основным критерием оценки данного параметра, как оказалось, было наличие очков...»

Решение: детальная проработка

«Хорошо проработанная» заявка гарантирует как минимум половину успеха, поскольку в ней содержится лишних «фильмов». Она отсеивает кандидатов, которые не подойдут на данную вакансию, — комментирует проблему Анастасия Чуракова, директор по персоналу «МДМ-Комплекса». — В дальнейшем это поможет не только избежать траты времени на «ненужные» собеседования, но и сохранить необходимый поток кандидатов для эффективного выбора на открытую должность.

Как замечает Ирина Антоненко, очень важно не экономить на данном этапе и выделить достаточно времени на обсуждение заявки с другими участ-

никами процесса и её подробное описание. Вот какие моменты следует прояснить: 1. Причина открытия вакансии. Этот вопрос помимо формальной стороны имеет важную — психологическую. Если предыдущий работник был уволен, то HR-специалист, выясняя причины, может узнать, на что настроен фокус внимания руководителя. Нередко он является неосознанным, и в профиле начальник перечисляет одни компетенции, причиной расставания называет отсутствие других. 2. Уровень заработной платы — минимальный и максимальный с учетом всех надбавок. Если вакансия для компании редкая, то заранее стоит обсудить согласие руководителей смотреть кандидатов с более высокими запросами. «Даже HR-консультанты, работая по многу лет на одном рынке, начинают работы с исследования рынка, ведь каждый запрос индивидуален, — поясняет эксперт Юнити. — Информация устаревает очень быстро, а уровень зарплаты может меняться из-за влиятельных причин: например, действий конкурентов в данный момент».

3. Профессиональные обязанности, в каких проектах будет участвовать будущий сотрудник. Точное отображение функционала будущего сотрудника — один из выигрышных моментов грамотного объявления о вакансии. Чем более внятно и конкретно расскажете о задачах, тем меньше претендентов потом отсеется. 4. Приоритетные и второстепенные требования. Особенно важно уточнить, какие компетенции являются обязательными, а какие лишь желательными при поиске на узком отраслевом рынке. Также профили кандидатов на топовые позиции могут сильно различаться, и HR должен понимать, на какой опыт и зна-

ния нужно делать упор при оценке резюме и кандидатов. 5. Неоднозначные компетенции. Не стоит бояться задать руководителю уточняющий вопрос, а что конкретно он имеет в виду под тем или иным расхожим названием. По каким критериям он для себя поймет, что специалист обучаем, активный, аккуратный и т.д. Люди вкладывают в одни и те же понятия порой противоположные критерии, и очень важно, чтобы у людей, принимающих решение о кандидате, они совпадали. 6. Помимо искажения в процессе сбора информации о вакансии могут возникнуть и некоторые опущения. Так называемые требования по умолчанию. Параметры, которые не были описаны, но подразумеваются составителями, могут быть как общепринятыми корпоративными ценностями, о которых, конечно же, знает HR, так и очень субъективными для данного руководителя предпочтениями.

Если для предотвращения обычного ОРВИ врачи советуют избегать контакта, то в случае стрессом вирусным незаряженным кандидатом, напротив, коммуникация является единственным средством, позволяющим избежать контакта. Только в процессе диалога с инициатором заявки HR-специалист может составить наиболее полный портрет будущего работника. Внимательно выслушав коллегу и задав ему наводящие вопросы, он должен учесть даже самые незначительные на первый взгляд пожелания. А если требования, предъявляемые к будущему соискателю, не соответствуют предположению на рынке труда, надо аргументированно объяснить это инициатору заявки. Лучшим подкреплением тут, конечно, будет небольшое кадровое исследование, а также консультации стороннего HR-эксперта.

Кубок им. А.К. Гастева 2014 стартовал

Открыт прием заявок на конкурс лидеров производительности

Оргкомитет Конкурса лидеров производительности на Кубок им. А.К. Гастева начал прием заявок от компаний, эффективно развивающих свою производственную систему. Интерес к этому мероприятию возрастает год от года и не только на производственных предприятиях. В 2013 году в Конкурсе впервые приняли участие компании сферы здравоохранения, образовательных услуг и сельского хозяйства.

Оценили эффективность этого проекта и на правительственном уровне, Кубок Гастева стал лидерским проектом АСИ.

Участывая в этом Конкурсе вы: ■ получите независимую экспертизу направления развития компании; ■ оцените свою программу развития, свои усилия (результат) и команду;

■ получите рекомендации по улучшению от трех независимых экспертов в области развития производственных систем; ■ сможете повлиять на своих сотрудников, мотивируя ускорение изменений подготовкой к участию в конкурсе федерального значения; ■ укрепите имидж, используя символику участника Конкурса, как показатель компании, развивающей развивающей производственную систему и культуру управления.

Участниками Конкурса в 2013 году стали предприятия ОАО «СИБУР Холдинг», ГК «Росатом», ООО «Газпромнефть-Снабжение», УК ООО «ТМС-Групп», ЗАО «Трансмашхолдинг», ОАО «Сбербанк России» и многие другие предприятия крупного и среднего бизнеса. Кроме промышленных предприятий в Конкурсе участвовали учреждения образовательной отрасли и сферы здравоохранения. Результаты Конкур-

са освещаются в СМИ (ИД «Эксперт», «Коммерсантъ», РИА «Стандарты и качество», «Генеральный директор», Портал машиностроения и др.) и имеют широкий общественный резонанс.

Кроме звания Абсолютного лидера среди предприятий (обладатель Кубка), есть возможность стать победителем и в других номинациях. Принять участие в Конкурсе смогут предприятия и организации повышающие эффективность своей деятельности за счет реализации программ бережливого производства и устойчивому развитию, действующие на рынке не менее 3 лет с численностью персонала от 30 человек.

Заявки принимаются до 30 мая 2014 года. Для того, чтобы принять участие в Конкурсе на кубок им. А.К.Гастева, просто заполните заявку от вашего предприятия и пришлите ее в Оргкомитет (prof@leanforum.ru, тел/факс 8 800 2000 915).

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

Алтайские успехи

Вице-президент ТПП РФ Александр Рыбаков обозначил достижения и цели развития

На VI съезде Алтайской торгово-промышленной палаты, который прошел в Барнауле, вице-президент ТПП РФ Александр Рыбаков отметил Алтайский край как один из инициаторов внедрения кластерного подхода в развитии промышленного потенциала.

«Мы рассчитываем, — отметил Александр Рыбаков, — что Алтайская палата включится в поиск и обретение постоянной «прописки» в кластере перспективных стартапов.

Алтайский край известен как один из инициаторов внедрения кластерного подхода в развитии

промышленного потенциала, формирующийся в регионе биофармацевтический кластер олицетворяет собой сплав инновационных разработок и решений новейшего технологического уклада. Об этом сказал,

Федеральный центр, подчеркнул Александр Рыбаков, высоко оценивает деятельность Алтайской палаты, ее стремление ни в чем не уступать палатам, имеющим более длительную историю, представляющим гораздо более крупный по промышленному потенциалу регион Сибири и всей страны.

«Сегодня с высокими трибунами раздаются отнюдь не оптимистические прогнозы; но нельзя не заметить и иной реальности, проявляющейся во многих промышленных и аграрных центрах России, включая и Алтайский край. Она свидетельствует об оживлении промышленности, начавшей втягиваться в изрядно подабы-

тий ритм стабильного производства. Заметной приметой времени становится повышение интереса бизнеса к участию в обновлении отечественного оборонно-промышленного комплекса, а выполнение гособоронзаказа становится для предпринимателей престижным и экономически выгодным делом.

Эти позитивные явления не всегда удаются вниманию со стороны СМИ; существует сомнительная тенденция считать освещение производственных тем плохим наследием советской пропаганды. В этой связи ТПП РФ надеется, что Алтайской палатой будет предпринято усиление по активизации участия местного журналистского сообщества в конкурсе «Экономическое возрождение России», проводимого ТПП Российской Федерации. Люди должны знать о переменах, происходящих в жизни крупнейших членских

организаций Алтайской палаты, представляющих реальный сектор, на Рубцовском заводе «Алтайвагон», в холдинге «Алтайкокс» или на «Алтайгеомаше», выпускающем буровые станки пятого-седьмого класса. Важно продвигать интересные наработки, появляющиеся в деловом партнерстве крупного производственного бизнеса с малыми и средними компаниями.

Алтайская палата может найти свое место в решении проблемы моногородов, которая в данный момент выдвигается в фокус экономической политики правительства. Правительство России готово потратить в этом году на поддержку моногородов 51,5 млрд руб., то есть сумму, сопоставимую со всей антикризисной трехлеткой 2008–2010 годов, но право на получение этих денег придется доказывать в индивидуальном порядке властям и бизнесу каждого моногорода.

ТПП РФ по достоинству оценивает вклад Алтайской палаты в развитие межрегиональных и международных торгово-экономических связей между хозяйствующими субъектами. Нельзя не отметить усилия Алтайской палаты по расширению контактов местных предпринимателей с бизнес-партнерами государств, входящих в Таможенный союз. Эта тенденция будет охватывать все новые сферы. Так, ТПП РФ планирует выступить одним из инициаторов проведения ежегодных форумов технических вузов стран Таможенного союза. Запрос на подобного рода инициативы высок среди молодых инноваторов, специалистов инженерных профилей, студенчества в целом.

Мы считаем, что текущий год должен пройти под знаком усиления внимания деловой общественности, территориальных палат к стимулированию развития социального предпринимательства. В минувшем году Президиум Правления ТПП РФ был изучен, обобщен и рекомендован к широкому использованию опыт участия в выполнении социальных программ Рязанской палаты и муниципальной палаты подмосковного города Химки.

К безусловным плюсам в работе Алтайской палаты следует отнести динамику наращивания объема оказываемых услуг. Это продуманная политика на основе внедрения и сертификации в палате системы менеджмента качества в соответствии с требованиями международных стандартов.

Имеет смысл также более плотно опираться на возможности, которые открываются в процессе реализации корпоративного проекта «Электронная торгово-промышленная палата». Буквально на днях была утверждена концепция модуля «Услуги», который непосредственно нацелен на расши-

рения спектра услуг системы ТПП РФ, упрощение процедуры их получения и поддержание обратной связи с представителями бизнеса». В завершение выступления вице-президент ТПП РФ пожелал руководству и членам Алтайской палаты не сбавлять набранные темпы, добиваясь дальнейшего укрепления позиций и авторитета палаты в системе всех организаций, входящих в ТПП РФ.

На съезде Алтайской ТПП подведены итоги работы за пятилетний период. Счетом о работе палаты в 2009–2013 годы выступил ее президент Борис Чесноков. Проведены выборы руководящих органов и приняты программные документы по созданию палаты в реализации программ социально-экономического развития региона. VI съезд Алтайской ТПП вновь избрал Бориса Чеснокова президентом палаты.



Уникальные разработки

«РТ-Химкомпозит» открывают новые возможности для судостроения

Ученые «РТ-Химкомпозит» разработали кремнийорганические соединения с уникальными свойствами, незаменимыми для современного судостроения. Благодаря уникальным эксплуатационным свойствам разработанные кремнийорганические жидкости используются в качестве основ масел и смазок, рабочих жидкостей для гидросистем, теплоносителей, амортизаторных жидкостей, приборных масел. Они остаются в жидком состоянии в широком диапазоне температур от минус 90 до плюс 300С.

ГНЦ РФ ГНИИХТЭОС, входящий в холдинг «РТ-Химкомпозит», более 40 лет работает в области разработки кремнийорганических клеев-герметиков и организации их промышленного производства. За это время разработан целый ряд кремнийорганических клеев-герметиков для специальных отраслей техники, в том числе и для судостроения. Привлекательность этих материалов заключается в широком интервале рабочих

температур и рядом специальных свойств, таких как оптопрозрачность, теплоустойчивость, теплопроводность и повышенная гребистость.

По мнению руководства «РТ-Химкомпозит», высокий уровень современного судостроения требует наличие материалов, устойчивых к воздействию высоких и низких температур, а также агрессивных сред. Наши ученые давно работают по данной тематике, эти разработки получили высокую оценку экспертного сообщества.

Также специалистами были оценены антиадгезионные смазки для формирования конструктивных деталей из полимерных композитов. Они представляют собой композиции с введенным катализатором отверждения. Они образуют прозрачные пленки на поверхности различных материалов. Температуры вулканизации от 200С до 1200С. Эти свойства позволяют получать изделия сложного профиля, что открывает новые возможности для создания судов нового поколения.

Государственный научный центр Российской Федерации «Государственный Орлена Трудового Красного Знамени научно-исследовательский институт химии и технологии элементоорганических соединений» (ГНЦ РФ «ГНИИХТЭОС») — предприятие в составе холдинга «РТ-Химкомпозит», представляющее комплексный центр по разработке научных основ, методов синтеза и созданию высокоэффективных промышленных технологий производства уникальных элементоорганических материалов настоящего и будущего для космонавтики, авиации, машино- и приборостроения, электро- и радиотехники, электроники, строительной индустрии, медицины, сельского хозяйства, товаров народного потребления.

ОАО «РТ-Химкомпозит» — холдинговая компания Ростеха, в состав которой входят предприятия и научные центры, специализирующиеся на инновационных разработках в области создания новых материалов, уникальных конструкций, технологий,

а также серийном производстве наукоемкой продукции для космоса, авиационной техники, военной техники и вооружения, наземного и водного транспорта, энергетики, химического производства для многих отраслей промышленности.

Государственная корпорация «Ростехнолоджи» (Ростех) — российская корпорация, созданная в 2007 году для содействия разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции гражданского и военного назначения. В ее состав входит 663 организации, из которых в настоящее время сформировано 8 холдинговых компаний в оборонно-промышленном комплексе и 5 — в гражданских отраслях промышленности. Организации Ростеха расположены на территории 60 субъектов РФ и поставляют продукцию на рынки более 70 стран. Выручка Ростеха в 2012 году составила 931 млрд руб., чистая прибыль — 38,5 млрд руб. Налоговые отчисления в бюджеты всех уровней превысили 109 млрд руб.



Позиция СоюзМаша России

Повышение эффективности НИОКР в оборонно-промышленном комплексе



На заседании одной из экспертных групп совета ВПК при Правительстве РФ по вопросам ценообразования и финансово-кредитной политики при выполнении государственного оборонного заказа предложены Союзом машиностроителей России и первого зампреда думского Комитета по промышленности Владимира Гутенева изложил главный специалист информационно-аналитического департамента Союза Машиностроителей Александр Костенко.

В своем докладе представитель Центрального аппарата СоюзМаша России напомнил, что государство на переоснащение Вооруженных Сил современным вооружением и военной техникой выделяет беспрецедентные средства. «Только на 2014 год гособоронзаказ увеличен по сравнению с предыдущим годом на 30%. При этом руководство страны постоянно подчеркивает необходимость разработки новых, высокоэффективных образцов ВВСТ и прорывных технологий, выделяя для этого в 2014 году около 20% объема ГОЗ на проведение НИОКР», — подчеркнул Костенко.

Однако существующие научно-технические, финансовые и организационные подходы не приводят к появлению прорывных решений при создании ВВСТ. Одной из возможных причин такой ситуации Александр Костенко назвал проблему ценообразования при проведении оборонных НИОКР. Из-за недостаточных цен на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы предприятия, не укладываясь в выделенные средства, вынуждены экономить, в том числе за счет сокращения натуральных испытаний. Если в совет-

ские годы для отработки, например, изделия ПВО проводилось по 150 пусков, то сейчас в 10 раз меньше. Отсюда исправление огрехов в процессе серийного производства и дополнительные затраты...

Ожидалось, что остроту проблемы ценообразования на оборонную продукцию снимет постановление Правительства России, определяющее порядок государственного регулирования цен на продукцию, поставляемую по ГОЗ. Произошло это лишь отчасти. У предприятий остались вопросы и к порядку калькулирования затрат, и к задаваемым величинам дефляторов, и к принятому порядку определения нормативов рентабельности по известной формуле «20+1», а также к видам и типам цен.

Говоря о научных исследованиях и разработках, как об особой сфере государственного регулирования, Костенко уточнил, что их стоимость должна основываться на индивидуальных затратах конкретного предприятия, положенных в основу контракта. Основным типом такого контракта, по мнению представителя машиностроительного сообщества, должен явиться контракт, основанный на прин-


ципе «возмещение издержек», а вокруг него должны строиться более сложные по своему механизму государственные экономико-хозяйственные соглашения. «Это могут быть контракты «разделения издержек» или «долевого участия», «издержки производства плюс поощрительное вознаграждение» и другие. Несмотря на сложность управления контрактами на основе подобных соглашений, они позволяют создать гибкий и стимулирующий механизм, учитывающий разделение рисков и ответственности заказчика и исполнителя и в то же время обеспечивающий значительное повышение эффективности затрат при проведении оборонных НИОКР», — пояснил Александр Костенко.

Члены Союза считают, что при планировании и организации финансирования НИОКР по разработке новых образцов ВВСТ может быть использован контракт по типу «компенсация издержек с поощрительным вознаграждением» за превышение согласованных научно-технических характеристик. «Контракт такого типа будет стимулировать исполнителя на повышение качества работ и превышение требований ТЗ. При этом для количественной оценки доплатного вознаграждения может быть использован регрессионный метод», — отметил представитель Союза.

Еще одно предложение машиностроительного сообщества касается широкого использования заимствованной интеллектуальной собственности для ускорения, повышения качества и технического уровня выполняемой НИОКР. Для этого необходимо расширить финансовые возможности при ценообразовании за счет включения в стоимость работ, приобретаемых головными исполнителями ГОЗ, продуктов частной и государственной интеллектуальной собственности, включая лицензии и патенты, техдокументацию, «ноу-хау» и включения их в плановую калькуляцию в качестве единовременных затрат. Компенсация же этих затрат должна производиться заказчиком НИОКР.

Третья инициатива СоюзМаша России связана с возможностью проведения предконтрактных конкурсов на проведение НИОКР с возможностью приобретения для победителя за счет Заказчика результатов интеллектуальной собственности других участников конкурса, использование которой может привести к сокращению сроков и повышению эффективности при выполнении НИОКР.

В завершении своего доклада на заседании экспертной группы совета ВПК при Правительстве РФ по вопросам ценообразования и финансово-кредитной политики при выполнении государственного оборонного заказа представитель Союза машиностроителей России и первого зампреда думского Комитета по промышленности Владимира Гутенева Александр Костенко подчеркнул, что в области оборонных НИОКР сегодня сложились методы управления, выработанные применительно к материальному производству и зачастую игнорирующие особые черты научного производства, принципиальные различия между наукой и другими областями деятельности. «Наука во всем мире является очень затратной сферой, и обществу вынуждено мириться с затратами, которые она требует. Вместе с тем, нет необходимости и в абсолютном противопоставлении науки всем другим видам производственной деятельности, что означало бы отрицание возможности планирования, управления и организации проведения оборонных НИОКР вообще. Наши предложения являются попыткой совершенствования технологий ценообразования оборонных НИОКР, в том числе за счет дополнительных возможностей использования интеллектуальной собственности для повышения эффективности научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в области вооружения и военной техники», — резюмировал главный специалист информационно-аналитического департамента Союза машиностроителей России Александр Костенко.



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;

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

Отдельным блоком будет представлена экспозиция товаров народного потребления

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

Социальное партнёрство

Объединение РаЭл представило в Сургуте свои инициативы



В Сургуте прошла Межрегиональная конференция, посвящённая совместной выработке пакета мер по развитию социального партнёрства и института отраслевых объединений работодателей. Организаторами конференции выступили Нефтегазстройпрофсоюз России (НГСП РФ) при поддержке Минтруда России на базе Сургутской районной организации НГСП РФ. Среди спикеров и участников Конференции были: депутаты Госдумы РФ, руководители федеральных служб и департаментов Минтруда России, ряда отраслевых общероссийских объединений работодателей и предприятий региона, представители Аппарата ФНПР, руководители федеральных отраслевых профсоюзов, включая заместителя председателя ВЭП Ю.Б.Офицера, региональных профцентров, профактив и руководители предприятий нефтегазовой отрасли Западной Сибири, а также представители региональной законодательной и исполнительной власти. На конференции генеральный директор Объединения РаЭл А.В.Замосковский представил инициативы по дальнейшему развитию системы трёхстороннего социального партнёрства.

Выступив со специальным докладом, А.В.Замосковский представил участникам конференции ретроспективу развития системы социального партнёрства за последние 10–15 лет и отметил позитивные сдвиги на общероссийском и региональном уровнях. Вместе с тем он подчеркнул, что сейчас наиболее сложно складываются отношения на отраслевом уровне соци-

ального партнёрства по причине недостаточного уровня развития отраслевых объединений работодателей и отсутствия системы стимулирования работодателей к участию в системе социального партнёрства. По мнению Объединения РаЭл, необходимо законодательно закрепить для социальных ответственных работодателей ряд преференций, в первую

очередь экономических. Объединение уже подготовило согласованные предложения пяти отраслевых работодателей сообществ, включая «Общероссийское объединение работодателей нефтяной и газовой промышленности». В данном вопросе Объединение РаЭл поддержало и профсоюзы. В профессиональном сообществе началась активная дискуссия, которая продолжилась и на конференции. В конце 2013 года по предложению Объединения РаЭл в генеральное соглашение между Правительством РФ, объединениями работодателей и профсоюзов впервые был внесён пункт о том, что преференции должны быть проработаны и рассмотрены. Как отметил А.В.Замосковский, по итогам декабрьского (2013 года) заседания РТК при Правительстве РФ вице-премьер О.Ю.Голодец подтвердила готовность рассматривать данные предложения и обсуждать эту тему. Объединение РаЭл считает, подчеркнул докладчик, что предстоит сложный диалог

с экономическим блоком Правительства РФ в рамках РТК, но есть полная уверенность в том, что перспектива получения конкретных стимулов для работодателей, участвующих в реализации ОТС, послужит хорошим катализатором для социального партнёрства и позволит создать тренд на его развитие. И здесь отраслевые объединения работодателей вправе ожидать взвешенной и активной позиции соцпартнёров — профсоюзов.

В продолжение темы Объединение РаЭл наметило провести в апреле-мае этого года на базе НИУ «Высшая школа экономики» специализированную научно-практическую конференцию, посвящённую становлению и развитию институтов объединений работодателей, совершенствованию законодательства, регулирующего деятельность работодателей сообществ.

В ходе конференции также выступили: член комитета Государственной Думы РФ по труду, социальной политике и делам ветеранов М.В.Парасенко, заместитель генерального директора по экономическим вопросам ОАО «Сургутнефтегаз» А.О.Атепаев, генеральный директор Общероссийского объединения работодателей нефтяной и газовой промышленности О.Ф.Жилин, секретарь ФНПР И.Г.Шанин, председатель Нефтегазстройпрофсоюза России Л.А.Миронов, заместитель

председателя ВЭП Ю.Б.Офицера, председатель Тюменского облсовпрофа М.Н.Кивацкий, председатель Сургутской районной организации НГСП РФ Т.А.Зайцева и др. До сведения участников конференции были доведены предложения Профсоюза работников агропромышленного комплекса России.

Особый интерес у собравшихся вызвало выступление директора Департамента охраны и условий труда Минтруда России А.А.Коржа, остановившегося на процедуре участия представителей профсоюзов и работодателей в оценке условий труда и тарификации при установлении льгот и гарантий работников в связи со вступлением в силу с 1 января 2014 года Федерального закона «О специальной оценке условий труда» от 28.12.2013 г. № 426-ФЗ и Федерального закона «О внесении изменений в отдельные акты Российской Федерации в связи с принятием закона «О специальной оценке условий труда» от 28.12.2013 г. № 421-ФЗ.

Формат конференции носил открытый и дискуссионный характер. По итогам её работы была принята резолюция, согласно которой решено создать при Нефтегазстройпрофсоюзе трёхстороннюю рабочую группу с целью предварительного обсуждения и согласования конкретных шагов, направленных на совершенствование системы социального партнёрства.

Объединение РаЭл считает, что предстоит сложный диалог с экономическим блоком Правительства РФ в рамках РТК, но есть уверенность в том, что перспектива получения конкретных стимулов для работодателей, участвующих в ОТС, послужит хорошим катализатором социального партнёрства и позволит создать тренд на его развитие

«Таманьнефтегаз» в 2013 году

Итоги операционной деятельности компании



Грузооборот компании ЗАО «Таманьнефтегаз», являющейся оператором Таманского перегрузочного комплекса сжиженных углеводородных газов (СУГ), нефти и нефтепродуктов, в 2013 году составил 6,9 млн т. Всего компанией в 2013 году было отгружено 128 танкеров (нефть — 76 судов, СУГ — 36 судов, мазут — 16 судов). Отметим, что в 2012 году ЗАО «Таманьнефтегаз» успешно завершило строительство и ввело в эксплуатацию терминальные комплексы сжиженных углеводородных газов (СУГ), нефти и нефтепродуктов в порту Тамань. Инвестором строительства является компания «ОТЭКО».

Отгрузки грузов с терминала нефти в порту Тамань начались 17 июля 2012 года, когда прибыл первый нефтяной танкер. В 2013 году компанией «Таманьнефтегаз» было перевалено на суда 6,3 млн т сырой нефти.

23 августа 2012 года состоялась первая отгрузка сжиженных углеводородных газов (СУГ). Терминальный комплекс СУГ компании «Таманьнефтегаз» не имеет аналогов на территории СНГ. За 2013 г на суда было перевалено 118 тыс. т СУГ (49,5 тыс. т бутана, 42,9 тыс. т газа пропан-бутановой фракции, и 25,7 тыс. т пропана).

10 августа 2013 года компания «Таманьнефтегаз» начал свою работу терминальный комплекс по перевалке мазута. За прошедший период на суда было перевалено 549 тыс. т мазута. Мощность терминала — 4,5 млн т в год.

Работа терминалов в течение 2013 года строилась с учетом необходимости проведения полноценной проверки работы оборудования в различных режимах. Вместе с этим совершенствовались взаимодействия структурных подразделений терминала для выработки наиболее оптимального алгоритма проведения производства перевалки. При этом наибольший акцент делался на неукоснительное соблюдение норм и правил безопасности, поскольку данный аспект всегда являлся основным приоритетом компании.

Комментируя итоги 2013 года, генеральный директор ЗАО «ОТЭКО» Сергей Губинцев заявил: «В 2014

году мы рассчитываем увеличить объем перевалки. Главным событием прошедшего года является ввод в эксплуатацию Терминала по перевалке мазута, оснащенного новейшей техникой. Ввод в эксплуатацию современного, отвечающего самым строгим мировым стандартам, комплекса позволит почти в два раза увеличить объемы перевалки. Новый терминал также позволит грузовладельцам, осуществляющим экспортные операции через Таманский порт, существенно экономить на фрахте судов. Помимо этого, мы собираемся увеличить мощности терминала по перевалке нефти и нефтепродуктов», — отметил Сергей Губинцев.

ЗАО «Таманьнефтегаз» является заказчиком строительства и оператором Таманского перегрузочного комплекса сжиженных углеводородных газов (СУГ), нефти и нефтепродуктов. Строительство глубоководного порта на Таманском полуострове черноморского побережья Юга России началось в 2004 году. Общий объем инвестиций составляет \$1,5 млрд.

Компания уже запустила в работу терминалы по перевалке нефти и СУГ (данный терминал является крупнейшим в России и СНГ и переклочит на себя значительную долю экспорта СУГ из России и Казахстана). Сегодня технологический комплекс, расположенный в порту Тамань», — один из самых перспективных проектов в России.

Автомобили в подарок

Счастливые клиенты сети АЗС «Газпромнефть»

В Москве прошло награждение победителей федеральной акции «В Новый год на новом автомобиле». Акция под таким названием проходила во всех регионах присутствия сети АЗС «Газпромнефть». В ней приняло участие более 450000 автомобилистов.

Ключи от новых внедорожников Nissan X-Trail получили москвичи Алексей Лисицын и Надежда Кулинич. Счастливыми обладателями главного приза стали еще шесть автомобили-

стов из разных регионов страны: Алексей Блиннов (Иваново), Валерий Евсеев (Краснодар), Максим Мыларшиков (Челябинск), Вячеслав Лузин (Красноярск), Константин Пьянков (Свердловская область), Леонид Назаров (Новосибирская область).

«Зарегистрировался на сайте, но до конца не верил, что выиграю. А когда позвонили, конечно, обрадовался, — рассказал Алексей Лисицын. — Оказывается, есть чудеса на свете!» «Регулярно запрашивая на АЗС, но таких призов ещё

не выигрывала. Я безумно счастлива, что стала победителем акции. Когда мне сообщили, что выиграла автомобиль, не могла сдержать эмоций», — поделилась Надежда Кулинич.

Выиграть автомобиль мог любой клиент сети АЗС «Газпромнефть», достаточно было в канун новогодних праздников завести автомобиль или приобрести товары и услуги на АЗС.

Заправка премиальным топливом G-Drive удваивала количество баллов. Наиболее активно участвовали в акции автомобилисты из Нижнего Новгорода,

Москвы и Московской области, Сургута и Красноярска. «На АЗС сети «Газпромнефть» регулярно проходят масштабные интересные акции с хорошими призами. Число участников увеличивается год от года, что говорит о росте числа клиентов сети и их активности. Немаловажно, что победители данной акции получили внедорожники, управляемые

премиальным топливом G-Drive. Если кто-то из победителей еще не знаком с этим топливом, то теперь он уже точно сможет оценить улучшенные характеристики высококачественного бензина, проверенного в условиях гонок», — отметил директор по региональным продажам «Газпромнефти» Александр Крылов.



Федеральная новогодняя акция «В Новый год на новом автомобиле» проводилась с 18 ноября по 31 декабря 2013 года. В акции могли принять участие все клиенты сети АЗС на территории России, для этого необходимо было заправить автомобиль бензином с октановым числом 92, 95 и 98, или дизельным топливом, оплачивать товары и услуги на АЗС «Газпромнефть» за наличный расчет или по банковским картам. За каждые потраченные

на АЗС «Газпромнефть» 300 руб. клиент получал стикер. Заправка топливом нового поколения G-Drive удваивала шансы на победу: за каждые 300 руб., потраченные на заправку G-Drive, автомобилист получал сразу два стикера. Накопив 10 стикеров и сохранив чеки, необходимо было до 31 декабря 2013 года заполнить анкету на сайте grbonus.ru. Первые 8 участников, ставшие 2014-ми зарегистрированными на сайте,

получили главный приз — внедорожник Nissan.

G-Drive — топливо нового поколения, которое реализуется на автозаправочных станциях сети «Газпромнефть». Среди основных преимуществ премиального топлива, содержащего активный комплекс присадок: увеличение мощности двигателя до 12%, улучшение динамики разгона автомобиля до 1,8 сек., а также профессиональная защита топливной системы двигателя.

Стратегии развития

Совет директоров ОАО «Россети» рассмотрел ряд вопросов, связанных с развитием компании

В рамках очного заседания совет директоров ОАО «Россети» рассмотрел ряд вопросов, связанных с деятельностью компании «Россети». В частности, решением совета была утверждена Программа мероприятий по снижению дебиторской задолженности за услуги по передаче электроэнергии. Советом директоров также была одобрена сводная скорректированная инвестиционная программа ОАО «Россети» на 2013 год. Кроме того, члены Совета заслушали отчет об исполнении инвестпрограммы группы компаний «Россети» за III квартал и девять месяцев 2013 года, а также ознакомились с инвестпрограммой «Россетей» на 2014–2018 годы, скорректированной в связи с сохранением тарифов на передачу электроэнергии в 2014 году на уровне 2013 года и ограничением их роста уровнем инфляции в 2015 и 2016 годах, соответственно.

По сравнению с утвержденной инвестпрограммой в сопоставимом периоде 2014–2018 годов при существенном сокращении объемов финансирования физические параметры сокращаются с минимальными изменениями. В настоящее время проект направлен в Минэнерго России для проведения общественных слушаний и вынесен на рассмотрение экспертного совета при правительстве.

Важной частью повестки заседания стало рассмотрение проекта новой редакции Стратегии развития ОАО «Россети», а также плана мероприятий по ее реализации. Стратегия служит целям повышения общей эффективности функционирования электросетевого комплекса и ставит соответствующие задачи перед ОАО «Россети» как компании-координатора деятельности всей отрасли. В представленной Совету директоров новой редакции документа, в том числе, учитываются принятые на уровне Правительства РФ решения в области тарифной политики, а также целевые ориентиры для предприятий электросетевого комплекса по повышению эффективности и снижению издержек. Ознакомившись с ходом подготовки Стратегии, Совет постановил направить свои предложения к представителю на рассмотрение текста Стратегии и плану мероприятий по ее реализации. Повторное рас-

смотрение вопроса планируется на одном из ближайших заседаний.

Одним из вопросов, рассмотренных на Совете, также стал отчет об итогах проведенного сравнительного анализа (бенчмаркинга) деятельности распределительных сетевых компаний ОАО «Россети» в период с 2010 по 2012 годы. По решению Совета директоров, во втором квартале 2014 года необходимо доработать методику проведения таких исследований в соответствии с целями Стратегии развития электросетевого комплекса Российской Федерации и провести сравнительный анализ уже с учетом данных 2013 года. Результаты бенчмаркинга будут использованы для разработки системы выявления лучших практик, обмена опытом между дочерними предприятиями ОАО «Россети». При этом проведенный анализ позволяет оценивать результаты работы в части повышения доступности сетевой инфраструктуры, эффективности операционной и инвестиционной деятельности.

Работа группы компаний «Россети» по повышению доступности энергетической инфраструктуры стала еще одним вопросом повестки заседания. Членам Совета был представлен подробный отчет об исполнении соответствующего распоряжения Правительства РФ, касающегося реализации «дорожной карты» по упрощению процедуры технологического присоединения. Совет директоров принял к сведению отчет и дал поручение продолжить соответствующую работу, в том числе в части развития недавно созданного «Портала-тп.рф».

Также решением Совета директоров был утвержден типовой Стандарт проведения публичного технологического и ценового аудита инвестиционных проектов предприятий группы компаний «Россети», разработанный в соответствии с директивой Правительства РФ. Обязательный аудит затронет все проекты сметной стоимостью 1,5 млрд руб. и выше на всех стадиях реализации — от подготовки и проектирования до сдачи в эксплуатацию.

В завершение заседания Совет директоров одобрил бюджет Общества на 2014 год, сформированный с учетом выполнения целевых ориентиров Стратегии развития электросетевого комплекса Российской Федерации по повышению эффективности и снижению издержек ОАО «Россети».

ОАО «Россети» — крупнейшая в России и мире энергетическая компания, обеспечивающая передачу и распределение электроэнергии на всей территории страны. Протяженность линий электропередачи компании в сетевом комплексе насчитывает 2,3 млн км, трансформаторная мощность 461 тысячи подстанций — 731,7 гигавольт-ампер. Численность персонала Группы компаний «Россети» — 216,2 тыс.

человек. Имущественный комплекс ОАО «Россети» включает 43 дочерних и зависимых обществ, в том числе 11 межрегиональных, 5 региональных сетевых компаний и магистральную сетевую компанию. Контролирующим акционером является государство в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом РФ, владеющее 85,3% долей в уставном капитале.

Рабочее колесо

«Силовые машины» реконструируют оборудование Чебоксарской ГЭС



В соответствии с Программой комплексной модернизации (ПКМ) ОАО «РусГидро», ОАО «Силовые машины» завершили реконструкцию очередного гидроагрегата Чебоксарской ГЭС — со стационарным номером 15. Работы по реконструкции включали в себя восстановление повортно-лопастного режима работы гидротурбины в заводских условиях и замену железа обода ротора гидрогенератора. Обновленная турбина получила возможность поворота лопастей рабочего колеса в зависимости от нагрузки и напора. Это позволит расширить диапазон работы гидроагрегатов, улучшить технические и энерго-экономические показатели гидротурбины.

В декабре 2013 года гидроагрегат прошел испытания на холостом ходу. Завершающим этапом пуска-наладочных работ стало комплексное опробование, при котором агрегат отработал в сети под нагрузкой в течение 72 часов. Значительный объем работ по обновлению рабочих колес Чебоксарской ГЭС выполнили специалисты дочерней компании «РусГидро» — ОАО «Гидроремонт-ВКК». Перед отправкой на завод-изготовитель они разобрали гидроагрегат, а после возвращения реконструированных деталей и узлов на ГЭС произвели его монтаж. Весь комплекс работ сотрудников «Гидроремонта-ВКК» выполняли под руководством шеф-инженера завода и специалистов Чебоксарской ГЭС.

Реконструкция гидроагрегата Чебоксарской ГЭС — один из главных проектов ПКМ. В настоящее время 6 из 18 гидротурбин переведены в повортно-лопастный режим работы. В ближайшие дни на станции будут доставлены детали и узлы еще одной обновленной гидротурбины — № 6. В 2014 году будут проведены аналогичные работы на гидроагрегатах № 2 и № 10, на которых помимо реконструкции турбин реконструируют статоры гидродвигателей. К 2025 году на Чебоксарской ГЭС будут модернизированы все гидроагрегаты.

ПКМ — долгосрочная программа (с периодом реализации 2012–2020 гг. с перспективой до 2025 года) предписывающая техническое перевооружение генерирующих объектов РусГидро. Всего планируется заменить 55% турбин, 42% генераторов и 61% трансформаторов от общего парка РусГидро. Это позволит переломить тенденцию старения парка оборудования, обновление всех генерирующих мощностей отработавших нормативные сроки а также снизить эксплуатационные затраты за счет уменьшения объемов ремонтов и автоматизации процессов. Реализация ПКМ позволит к моменту ее окончания заменить генерирующее оборудование общей мощностью 12618 МВт и увеличить установленную мощность объектов компании на 779 МВт. Планируемый прирост выработки за счет мероприятий в рамках программы составит 1375,6 млн кВт.ч.

Группа «РусГидро» — один из крупнейших российских энергетических холдингов, объединяющий более 70 объектов возобновляемой энергетики в РФ и за рубежом. Установленная мощность электростанций, входящих в состав «РусГидро», составляет 37,5 ГВт, включая мощности ОАО «РАО Энергетические системы Востока», а также самую новую и современную гидроэлектростанцию России — Богучанскую ГЭС. РусГидро — лидер в производстве энергии на основе возобновляемых источников, развивающей генерацию на базе энергии водных потоков, морских приливов, ветра и геотермальной энергии.

ОАО «Силовые машины» — крупнейшая энергомашиностроительная компания России, имеющая междунаrodnый опыт и компетенцию в области проектирования, изготовления и комплектной поставки оборудования для тепловых, атомных, гидравлических и газотурбинных электростанций. ОАО «Силовые машины» создает эффективные комплексные проекты для мировой энергетики, опираясь на полнотарифную опыт производственных активов компании и применяя новейшие достижения.

ОАО «Силовые машины» это: более 300000 МВт установленной мощности в 57 странах; 4-е место в мире по объему установленного оборудования; крупнейший в России инженерно-конструкторский центр в области энергомашиностроения; полный спектр основного энергетического оборудования, соответствующего мировым стандартам; система постоянного совершенствования всех бизнес-процессов компании; более 20000 работников.

ИННОВАЦИИ

Локализация компетенций

Чем может удивить Россия глобальный мир инноваций

Ассоциация менеджеров России совместно с НП «Совет глав ассоциаций и лидеров инновационного бизнеса» провели последний в этом году круглый стол на тему «Может ли Россия чем-то удивить глобальный мир инноваций? Проблемы интеграции в международную экосистему». Модератором дискуссии выступил президент КГ Insiders, глава комитета по развитию инновационной экономики АМР Андрей Лапшов.

В мероприятии приняли участие более 50 профессионалов индустрии инноваций, корпоративного мира, инфраструктурных организаций и госорганов. На повестке дня были вопросы государственной поддержки инноваций, возможности создания в стране конкурентоспособной инновационной продукции и выхода российских компаний на международные рынки, преодоление барьеров для интеграции в международное инновационное сообщество и многие другие волнующие темы.

Россия с 18 века идет в ногу со временем, в начале 19 века мы даже совершили огромный прорыв, и если бы не война, в стране не было бы такого провала. Мы создали атомную отрасль, запустили первого человека в космос, тем самым возглавив глобальный тренд, оказались среди лидеров. Однако с эпохи застоя мы скатывались вниз, и сейчас возникает вопрос: куда мы движемся? В развитии инноваций сейчас вкладываются огромные деньги из государственного бюджета, но есть ли реальные признаки того, что деньги не пропадают даром? Мы все больше и больше слышим позитивных отзывов о работе инновационных структур, однако следует учитывать, что только на бюджетных инвестициях не построишь новую экономику, — говорит Андрей Лапшов, член совета партнерства НП «Совет глав ассоциаций и лидеров инновационного бизнеса».

Кендрик Уайт, основатель ООО «Мармонт Капитал Партнерс», проректор по инновационной деятельности Нижегородского государственного уни-

верситета им. Н. И. Лобачевского (ННГУ) отметил, что для внедрения инноваций и укрепления позиций России на международном рынке технологий необходимо абстрагироваться от советского прошлого и начать строить взаимоотношения между бизнесом, учеными и государством по-новому.

Процесс перехода от советской системы к рыночной, по моему мнению, занимает 40 лет. Уже прошло 22 года, но сделать нужно еще многое, и время на это есть. За следующие 5 лет в России нужно решить вопрос защиты интеллектуальной собственности. Приведу пример. 100 лет назад наука была «индивидуальной» — группа людей занималась интересующими их вопросами. 50 лет назад все заказы для науки шли от государства: в Америке, в России, во Франции и во многих других странах это были крупные государственные заказы, в основном оборонные. Можно сказать, что это вертикальное взаимодействие власти и науки. Сегодня же мы говорим о коллаборации, сотрудничестве. В мире много глобальных проблем, требующих решения, поэтому невозможно заниматься наукой без взаимодействия как различных лабораторий по всему миру, так и институтов развития и власти. Нужно строить связи и налаживать взаимодействие как в отдельных научных организациях, институтах и университетах, так и между наукой, государством и бизнесом — прокомментировал Кендрик Уайт.

На мероприятии участники затронули тему быстрого перехода России на новый, шестой технологический уклад с преодолением отставания в четвертом и пятом. Михаил Горский, руководитель московского офиса Allocate International и эксперт ОАОВК отметил, что «уже этим мы удивили мир», поскольку ни в одной другой стране не говорят об «укладности» экономики. Основной моделью развития инноваций, по мнению эксперта, является формирование спроса и интеграция в международную экосистему.

Инновации определяются спросом: потребительским и коммерческим. По мнению



многих экспертов, нет локальных рынков, есть только рынок глобальный. Например, для РВК политика глобализации — это одно из ключевых направлений работы. Мы ставим в приоритет помощь российским компаниям в выходе на западные рынки. Следующее направление работы — это трансфер технологий и привлечение зарубежных инвесторов в Россию, что сейчас очень не просто ввиду несовершенства российского законодательства и неготовности инвесторов создавать представительств на территории нашей страны, — рассказывает Михаил Горский.

По мнению многих экспертов, острая проблема развивающаяся сфера российской экономики — это сфера ритейла. По словам Андрея Зюкина, директора проекта «Сколково» Cisco Systems, «ритейл, торговля — это один из драйверов экономики, которая, по прогнозам Минэкономразвития, в следующем году

вырастет на 1,8%. Однако возникает вопрос: мы можем ввозить, не произведя самостоятельно, можем поставлять на экспорт нефть, газ и вооружения. Но ведь у нас есть и наука, и финансы, и инновационный бизнес, при этом ни один крупный инвестиционный фонд не представлен в России. Они есть в Индии, Китае и Израиле, но почему их нет в России? Современная наука находится в состоянии, не приспособленном для жизни совместно с инвесторами, у нас нет привязки науки к инновациям, попытки государства поощрять малые предприятия при этом не дают требуемых результатов, компании не умеют привлекать инвестиции».

Что же должна сделать Россия для привлечения иностранных инвестиций? Большинство экспертов убеждено, что «инновация — это люди», что необходима устойчивая мотивация, достойное образование и условия труда, а также достаточный спрос

на инновации внутри страны. Для выхода «на Запад» необходимо обладать портфелем успешных инновационных компаний, которые известны и востребованы внутри страны. Для того, чтобы такие компании появились, не следует пренебрегать стартапами и маленькими компаниями, готовыми развивать и продвигать свои технологии. По мнению Антона Яновского, директора проектов Российской Сети Трансфера Технологий, «все в России ищут большие истории успеха, не обращая внимания на маленькие, из которых они и складываются». Россиян нужны яркие «истории успеха», которые потянут за собой инвестиции из-за рубежа.

На сегодняшний день в России есть множество программ поддержки стартапов: строятся технопарки и бизнес-инкубаторы, государство принимает программы развития и поддержки вузов и бизнеса. По словам Артема Шадрина, директора департа-

мента инновационного развития Министерства экономического развития РФ, «нужно развивать региональные, муниципальные институты развития, ведь инновационные кластеры формируются вокруг тех мест, которые «могут удивить мир». Возьмите Железнодорожск, или Саров, Дубну и Зеленоград — мы «подтягиваем» туда ресурсы, чтобы на их территориях развивались инновационные бизнесы. Крупные компании приходят туда, где развит инфраструктура — в кластеры, и мы стараемся их развивать. Следующее важное направление работы — поддержка среднего инновационного бизнеса и продвижение успешных компаний на международные рынки. Посмотрите на лауреатов конкурса «Техуспех», это лидеры, именно их в первую очередь нужно продвигать и помогать осваиваться на международных площадках», — говорит Шадрин.

В рамках мероприятия участникам были представлены про-

межуточные результаты исследования, проводимого компанией Ernst&Young, направленные на выявление эффективности работы технопарков и бизнес-инкубаторов. Евгений Панасок, руководитель группы комплексного развития территорий Ernst&Young отметил, «было проведено более 40 интервью с представителями стартапов и руководителями инкубационной инфраструктуры, и можно сказать, что эта часть инновационной экосистемы развивается активно, инкубаторы и технопарки делают очень многое для того, чтобы стартапы становились крупными международными компаниями».

Следующая возможность укрепления позиций России в области инноваций на мировой арене, по мнению Шадрина, — это локализация производства, которая позволит крупным компаниям прийти в Россию, производить на ее территории высокотехнологичный продукт (с использованием местных технологий, науки и рабочей силы) и поставлять его на экспорт. Однако большинство экспертов сходятся во мнении, что сейчас присутствует сильный сдерживающий психологический фактор. Ученые в России до сих пор считают, что «лучшая защита — это секрет», что патентование не защитит их разработки от посягательства. Участники дискуссии уверены, что государство должно принять меры по защите интеллектуальной собственности и доступно объяснить представителям науки, что патентование — это важный шаг на пути к развитию инноваций.

«Я был бы рад увидеть, что на уровне государства динамично решаются вопросы защиты интеллектуальной собственности, принимаются программы, не возникает волокиты. Тогда многие компании, особенно в области IT, будут оставаться в России», — комментирует Денис Милов, эксперт по развитию бизнеса, управляющий представительство Intel Corp. в 2011 году.

Эксперты также отметили, что для повышения шансов российских компаний на международный успех необходимо поощ-

рять их участие в международных коммуникационных площадках: выставках, круглых столах, форумах. Отличным примером такого мероприятия послужил форум «Открытые Инновации», прошедший в Москве в 2013 году уже во второй раз и вызвавший большой интерес у сообщества.

«Глобальные инновации — это люди, это контракты, поэтому нам нужно ездить, нужно участвовать, нужно налаживать связи. Нам здесь есть чем гордиться. Мы в Дубне занимаемся инновациями совместно с Евросоюзом, СНГ. Интересно отметить, что все документы по инновациям в России и в Европе готовятся параллельно. В 2014 году будет проходить II Innovation Convention в Европе — аналог «Открытых Инноваций» — в прошлом году Россию на конвенте представляли четыре человека, в будущем году, надеюсь, это представительство расширится», — рассказывает советник по инновационному развитию директора ОИИИ Маргарита Рузавина.

Олеся Непомнящая, директор НП «Совет глав ассоциаций и лидеров инновационного бизнеса», отмечает: «Крайне важно поддерживать сервисную инфраструктуру, держать стандарты качества на высоком уровне. Мы должны вести международную работу по разработке стандартов. Не стоит просто адаптировать европейские стандарты, важно разрабатывать их совместно с международными коллегами. Мы начали вести работу над стандартами инновационного менеджмента, которые позволят понять, на каком уровне находится российская компания малого и среднего бизнеса по сравнению с зарубежными по различным критериям».

Подводя итоги дискуссии, эксперты отметили необходимость установления конкретных целей и ожиданий на определенных периоды времени для оценки правильности развития инновационной экосистемы в России, стремления к преодолению барьеров для выхода отечественных компаний на мировые рынки и разработки совместных международных стандартов ведения инновационного бизнеса.

ЦО по-русски

Особенности национальной модернизации



Исторически централизованное отопление (ЦО) в России было и остается преобладающей системой обеспечения комфорта в больших и малых городах. В настоящее время генерацией тепла заняты около 500 ТЭЦ и 66 тыс. котельных. Протяженность сетей в двухтрубном исчислении приближается к 180 тыс. км, обеспечивая условия для жизни 44 млн горожан. Глубина проникновения систем ЦО впечатляет: 81% жилищного фонда отапливается именно таким способом. Исходя из этого и принимая во внимание высокую плотность городского населения и очевидные преимущества когенерации, отказ от ЦО вряд ли возможен, несмотря на периодически возникающие попытки внедрения альтернативных схем, вроде крышных котельных и пр. Тем не менее, модернизация систем ЦО является насущной необходимостью. Причина проста: большая часть технических решений безнадежно устарела и не только не справляется со своими задачами, но приводит к появлению глобальных проблем в экономике. Достаточно сказать, что на производство тепла сегодня уходит до трети всей первичной энергии в стране, что в разы выше мировых показателей.

Модернизация: «за» и «против»

За годы реформ техническое состояние систем ЦО практически не изменилось — средний КПД котельных вырос с 81 до 83%. При этом доля потерь в сетях (вместе с неучтенными потерями) возросла до 14–17%. Более того, специалисты оценивают утечки в муниципальных сетях в 15–25%. Потери же от разрегулированности систем и связанных с ней перетопов достигают 50%! Ситуация настолько сложна, что потребовалась разработка специального федерального закона и особой программы. Принятый в 2009 году ФЗ № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», а также государственная программа от 2010 года «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» вызвали острую дис-

куссию о наиболее эффективных методах энергосбережения. И одной из практических мер является замена открытых систем теплоснабжения, до сих пор распространенных в России, на закрытые. Предполагается, что переход должен быть осуществлен до 2020 года, что предполагает высокую интенсивность модернизации.

Как известно, открытая схема теплоснабжения подразумевает, что вода для горячего водоснабжения (ГВС) берется из общей теплосети. «Закрытие» систем означает, что ГВС готовится на месте потребления путем нагрева холодной воды в индивидуальных (ИТП) или центральных (ЦТП) тепловых пунктах, которые отличаются количеством конечных потребителей (от одного до нескольких домов).

Преимущества закрытых систем очевидны: снижение потерь питающей воды, уменьшение расходов на водоподготовку, возможность оптимизации регулирования

температуры теплоносителя, улучшение качества горячей воды и пр. Главная и наиболее очевидная проблема перехода на закрытую схему теплоснабжения — дороговизна модернизации, поскольку реконструировать придется подавляющее большинство домов (на сегодня осязаемость современных тепловых пунктов не превышает 20%). Кроме того, современное оборудование требует квалифицированного обслуживания, что не всегда возможно. «К сожалению, — говорит Юрий Егоров, специалист МУП «Тепло Коломна», города, где очень активно идет модернизация системы теплоснабжения, — управляющие компании часто не имеют достаточно квалифицированного персонала, способного качественно работать с современным оборудованием. Мы готовы оказывать помощь в подготовке специалистов, но все упирается в финансирование». Также можно услышать мнение об увеличении эксплуатационных расходов, поскольку тепловому пункту и насосам необходима электроэнергия, тогда как привычные для открытых систем элеваторы не требуют электричества, поскольку регулировка идет, в конечном итоге, за счет перепада давления на входящем и исходящем трубопроводах. Однако вряд ли этот довод можно считать убедительным.

Примером такого подхода можно назвать пилотный проект Минэнерго в Екатеринбурге, начатый в 2012 году. Планируется, что за 5 лет, к 2017 году, будет закончен перевод города на закрытую систему теплоснабжения. За это время, пользуясь местными работниками, ведомство разработало типовую федеральную программу. Она, в свою очередь, станет основой для всех крупных российских городов.

Выбор экспериментальной площадки не случаен: старый промышленный город имеет сложную и крайне изношенную инфраструктуру. Серьезных мероприятий по ее обновлению не проводилось с советских времен. Успешная реализация проекта позволит отработать практически любые возможные ситуации при переходе на современные системы теплоснабжения.

Министерство оценило проект в 60–80 млрд рублей: часть денег пойдет из федерального бюджета, остальное предоставит компания «КЭС Холдинг» (одна из крупнейших энергетических компаний России), а также областной и местный бюджеты.

Участие энергетической компании стимулировало выбор современного оборудования, которое давно является основой практически всех западноевропейских тепловых сетей.

«Для того, чтобы реализовать схему по закрытию системы теплоснабжения, — говорит региональный директор «Данфосс» по Уральскому региону Игорь Спиридонов, — современные тепловым пунктам следует установить во всех зданиях. Сложность заключается в том, что старый ИТП нельзя модернизировать, просто поставив новый теплообменник. Он нуждается также и в новой автоматике, контроллерах, системах погодного регулирования и т.д. Это требует не только материальных, но также время- и трудозатрат квалифицированных специалистов».

Тем не менее, специалист считает задачу посильной, поскольку уже накоплен богатый опыт внедрения таких систем, как в новой, так и в старой застройке. Например, по стратегическому соглашению

с одним из крупнейших девелоперов, компанией «РЕНОВА-стройгрупп» (с марта она переименована в ГК КОРТРОСС), «Данфосс» осуществляет помощь в проектировании и поставляет комплексные тепловым пунктам во вновь возводимый район «Академический». В результате применения таких технических решений совокупный энергосберегающий эффект управляющая компания микрорайона оценивает в 30%.

Кто платит по счетам?

Как уже говорилось, неизбежный переход на закрытые системы теплоснабжения обойдется казне не дешево. Тем не менее, существуют действенные способы если не кардинально снизить, то оптимизировать расходы. Самым интересным из них является заключение так называемого энергосервисного, или перформанс-, контракта.

Вкратце, смысл его сводится к тому, что за энергосберегающую модернизацию, ведущую к экономии, платит поставщик ресурса. Снижение потребления энергии позволяет сократить вложения в ее производство, а значит, снизить дорогостоящие инвестиции в рост мощностей. Кроме того, деньги возвращаются в достаточно сжатые сроки. Например, энергосервисные контракты «Мосэнергосбыта», одного из крупнейших поставщиков энергии в Московском регионе, рассчитаны всего на три года, этого хватает для полного расчета по контракту.

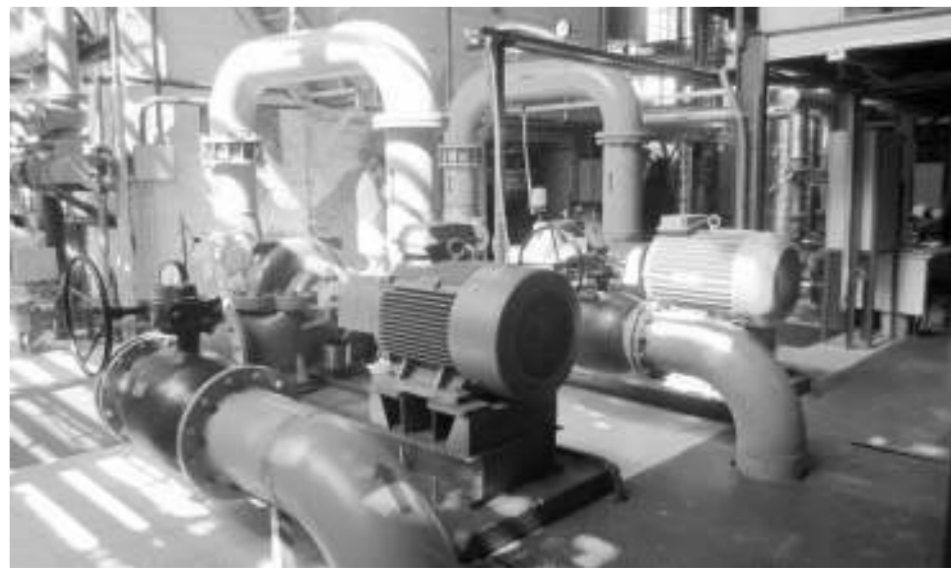
По подобной схеме производится перевод на закрытые системы и в Горно-Алтайске. Город, равно как и регион, небогат. Горно-Алтайские системы теплоснабжения находятся в предкризисном состоянии и требуют срочного ремонта. Поэтому муниципальная администрация решила воспользоваться

возможностями энергосервисного контракта с местным энергопроизводителем «Алтайэнергосбыт» — под муниципальные финансовые гарантии.

Реализацией проекта занимается барнаульская компания «ВИТОТЕХ». Разработанный ею план, принятый администрацией Горно-Алтайска, предполагает полную ликвидацию всех ЦТП с установкой в зданиях АИТП — автоматических индивидуальных тепловых пунктов, содержащих модули отопления и ГВС. «Это более дорогой способ, — говорит генеральный директор компании «ВИТОТЕХ» Сергей Степаненко, — однако он учитывает индивидуальные теплотери каждого здания. Кроме того, каждый потребитель может самостоятельно выбирать комфортный для него режим отопления. Принцип прост: «хочешь горячее — плати больше!» Наша практика, накопленная, в частности, в Барнауле, показала, что полученная в результате экономия достигает 35% в жилом секторе и 50% в административном, а экономия по горячему водоснабжению — 20%».

После технико-экономического расчета администрация Горно-Алтайска приняла более радикальный вариант — в силу его большей эффективности и быстрейшей окупаемости. Экономический расчет показал, что возврат инвестированных в проект средств произойдет в течение 5 лет, что устроило и администрацию, и энергетиков, и банк.

Модернизация по-русски, в общем, ничем не отличается от модернизации податки или по-немецки. Единственная разница — масштаб проблемы. Но и это критично при условии рационального подхода к выбору технических решений и схем финансирования.



Полезная эволюция

Металл в строительстве: от меди до стали

Периодическая система элементов Менделеева насчитывает 82 металла, многие из которых, благодаря своим уникальным свойствам, находят применение в строительстве. Но если когда-то металл использовался, в основном, для изготовления кровельных покрытий и отдельных элементов крепежа, то по мере развития технологий его значимость для стройиндустрии становится все выше. Например, можно смело утверждать, что сегодня стальные конструкции являются основой любой капитальной постройки. Совершив небольшой экскурс, можно проследить эволюцию металла в строительстве.

Исторический экскурс

Медь можно отнести к «ветеранам» строительства и архитектуры. Например, некоторые историки считают, что использовать ее в качестве кровельного покрытия начали задолго до нашей эры: есть мнение, что Пантеон в ватинском Акрополе (448–432 вв. до н.э.) когда-то был покрыт небольшими листами меди.

Это очень прочный металл, благодаря формированию голубовато-зеленой патины слабо подверженный коррозии, а потому способный служить долго. В качестве кровельного материала листовую медь использовали потому, что она легче деревянной черепицы или угля более — глиняной черепицы или свинца. Немаловажно также и то, что медь достаточно легко гнется, что позволяло использовать ее для облицовки куполов и других фигурных элементов, которыми обычно украшали кровли культовых построек.

Помимо кровли медь издавна используется еще и в декоративных целях, а также как материал для создания памятников и монументов. В частности, именно она послужила основным материалом для Статуи Свободы. Медные сплавы, широко используемые в архитектуре — это бронза (сплав меди и олова) и латунь (сплав меди и цинка).

К недостаткам меди можно отнести ее крайне высокую стоимость, которая растёт год от года, а также свойство со временем терять свой первозданный яркий цвет и характерный блеск: покрываясь патиной, медь стремительно тускнеет и приобретает характерный зелёный оттенок.

Забегая немного вперёд, можно отметить, что решение «медной проблемы» в наши дни найдено: натуральный металл сегодня всё чаще заменяют достоверной имитацией из стали с полимерным покрытием, о которой пойдет речь чуть позже. Например, сталь с двусторонним покрытием Agmeta, в точности имитирующая цвет и блеск меди благодаря включённым в состав красителя микросферам, втрое дешевле своего прообраза, но при этом не теряет внешней привлекательности в течение всего срока эксплуатации.

Свинец — ещё один «долгожитель» строительной отрасли. Его широчайшее применение в прошлом было обусловлено прежде всего низкой температурой плавления. Вплоть до конца XIX века из свинца изготавливали водопроводные трубы, пока не стало известно, что это негативно отражается на здоровье людей. Как и медь, свинец на протяжении многих веков был популярным кровельным материалом и одновременно использовался для изготовления водосточных желобов, труб и дымоходов. Правда, из-за своего большого веса свинец лучше всего подходил для низкоскатных крыш, поскольку с крутых со временем неизбежно начинал сползать. Кроме того, свинцовые кровли были не в фаворе в регионах с большими перепадами температур, поскольку быстро приходили в негодность из-за существенных температурных деформаций, которым подвержен этот металл.

Ещё одна ипостась свинца — изготовление красок на его основе: сурик (красный) применялся как антикоррозионный пиг-



мент для железа, а свинцовые белила — для покраски деревянных домов. Эти краски считались одними из самых стойких и долговечных и всегда использовались в качестве защитных покрытий. Однако со временем их применение было приостановлено в связи с распространением случаев отравления свинцом.

Терн, или «тернплате» — ещё один материал, вошедший в строительный обиход начиная с XIX века. Это были стальные или железные листы, покрытые свинцово-оловянным сплавом, которые часто путали с белой жстью.

Олово само по себе в чистом виде никогда не применялось в архитектуре. Обычно его использовали в сплавах, например, с медью для образования бронзы, а также для покрытия более жестких металлов, например, лужёного железа или стали: при покрытии листового железа оловом как раз и получалась жсть. Из неё обычно делали броню, но иногда использовали и как кровельное покрытие. В конце XIX века в моде были потолки из рельефной металлической плитки, называвшиеся «оловянными», хотя на самом деле они чаще всего изготавливались из крашеного листового железа или стали.

Никель находится в сходном положении с оловом: он периодически использовался в качестве гальванического покрытия архитектурных деталей. А вот в создании сплавов никель занимает, пожалуй, лидирующее место на фоне остальных металлов. Благодаря ему мы имеем нейзильбер, монель-металл и нержавеющую сталь. Вплоть до Первой мировой войны нейзильбер называли «немецким серебром», но затем он стал более известен как «белая латунь», хотя правильнее было бы именовать его «никелевой латунью», так как в классическом варианте этот сплав состоит из 75% меди, 20% никеля и 5% цинка. Разное процентное соотношение даёт разные цвета: серебристо-белый, жёлтый, голубоватый, зелёный или розовый. Изделия из нейзильбера были неизменными атрибутами стиля арт-деко.

Монель-металл представляет собой сплав из двух третей никеля и трети меди, а по цвету он похож на латунь. Определён-

ный показателем его успешности можно считать тот факт, что в 1936 году медная кровля нью-йоркской городской публичной библиотеки на пересечении Пятой авеню и 42-й улицы была заменена на монельную. Удобство работы с монель-металлом заключалось в том, что его можно было варить и паять прямо на месте строительных работ, что позволяло создать сплошную водонепроницаемую поверхность кровли. Во время Второй мировой войны большое количество никеля и меди шло на военные нужды, в связи с чем производство монеля значительно сократилось. А после войны ему на смену пришли нержавеющая сталь и алюминий, имеющие более низкую себестоимость.

Цинк в чистом виде использовался как кровельное покрытие в Бельгии, Франции и Германии, где он заменил более дорогие медь и свинец. Начиная с 1820-х годов бельгийский цинковый лист стали импортировать в Америку. Что касается антикоррозионного цинкования, то эта технология была запатентована в 1837 году независимо друг от друга Сорелем во Франции и Крауфордом в Англии. Метод представлял собой процесс «горячего погружения» с целью покрытия железа цинком. Новинка довольно быстро перебралась за океан: Торговая биржа на Манхэттен стала одним из первых зданий, имевших оцинкованную крышу и водостоки.

Свою нишу цинк занял также в области изготовления декоративных элементов благодаря пластичности и приемлемой цене, дававшими ему преимущества по сравнению с камнем. Изделия из цинка легко поддавались покраске, что позволяло имитировать более дорогие металлы. Кстати о красках: в отличие от свинца, краски на основе цинка не токсичны и устойчивы к загрязнению. Они имели коммерческий успех, начиная с 1850-х, а в 1870-х начали использоваться повсеместно. Дополнительным преимуществом было то, что цинковые краски являлись хорошим ингибитором ржавчины на железе и стали.

Алюминий был недоступен по разумной цене и в достаточных количествах вплоть

до начала XX века. Затем он постепенно стал входить в архитектуру, правда, сначала только как материал для изготовления декоративных элементов. Первым громким выходом алюминия на большую строительную арену следует считать Эмпайр Стейт Билдинг, строительство которого было завершено в 1931 году. На долю алюминия пришлось значительная часть элементов отделочной небоскрёба, таких как декоративные панно, входной комплекс, двери лифта. Кроме того, наряду со сталью алюминий был использован в несущих конструкциях здания и для облицовки его фасада.

К недостаткам алюминия следует отнести небольшую жесткость (второе меньше, чем у стали), высокую теплопроводность и низкую температуру плавления (примерно 660 °C). Первое свойство заставляет увеличивать площадь сечения алюминиевых конструкций, а в сочетании со вторым делает их источником теплопотерь здания. Например, вентилируемые фасады на алюминиевой подконструкции существенно уступают стальным по показателям теплоизоляции, не давая при этом существенного выигрыша в весе. Третье свойство негативно отражается на пожарной безопасности построек.

Король среди стройматериалов

Железо в архитектуре встречается в четырёх широко распространенных формах: кованое железо, чугун, листовое железо и сталь.

Именно появление конструкционной стали в середине XIX века сделало возможным строительство высотных зданий. Произошло это благодаря исследованиям английского изобретателя Генри Бессемера, пришедшего к идее передела жидкого чугуна в литейную сталь путём продувки сквозь него сжатого воздуха. Чуть позже была разработана мартеновская печь, которая позволила ускорить процесс и снизить себестоимость получаемого материала. Мосты, железнодорожные комплексы и небоскрёбы были первыми объектами

«Чугун был главным строительным материалом XIX века — века промышленной революции. Он часто использовался для конструктивных решений: например, для изготовления колонн, фасадов или куполов. Также из чугуна делали лестницы, лифты, решётки, веранды, балконы, перила, заборы, фонари и даже надгробья», — рассказывает архитектор Анисия Борознова. На сегодняшний день чугун используется в основном для изготовления труб и сантехнической арматуры, хотя иногда к его помощи прибегают с целью подражания стилю прежних эпох.

Наиболее подробно имеет смысл говорить о стали. Именно появление конструкционной стали в середине XIX века сделало возможным строительство высотных зданий. Произошло это благодаря исследованиям английского изобретателя Генри Бессемера, пришедшего к идее передела жидкого чугуна в литейную сталь путём продувки сквозь него сжатого воздуха. Чуть позже была разработана мартеновская печь, которая позволила ускорить процесс и снизить себестоимость получаемого материала. Мосты, железнодорожные комплексы и небоскрёбы были первыми крупномасштабными объектами из конструкционной стали. Ещё один материал, вышедший строительные технологии на новый уровень, был разработан также в конце XIX века. Добавление стальной проволоки в бетон дало рождение железобетону, который вряд ли нуждается в специальном представлении.

В начале XX века появились нержавеющие стали с различными примесями, и их главным достоинством стала устойчивость к коррозии. Одним из памятников этой эпохи является здание корпорации Chrysler, построенное по проекту архитектора Уильяма Ван Элена и признанное самым красивым небоскрёбом Нью-Йорка.

Сегодня практически все капитальные здания построены либо из железобетонных, либо на стальном несущем каркасе. Последнее относится и к так называемым быстровозводимым зданиями, которые практически полностью вытеснили сегодня любые другие строительные технологии из коммерческого и промышленного строительства.

Следующим значимым этапом в развитии строительных технологий стало появление системы навесных вентилируемых фасадов (НВФ) в 40-х годах XX века в странах Скандинавии и затем распространившаяся оттуда в Европу и Америку. Подконструкция вентфасадов чаще всего изготавливалась из стали, чуть реже — из алюминия (о недостатках этого решения мы уже говорили). Затем на неё крепились облицовка, а на несущую стену под ней — утеплитель, с соблюдением обязательного воздушного зазора.

На первых порах в качестве облицовочных материалов использовали всё подряд, особенно когда дело касалось бюджетного частного домостроения. Со временем доминирующие позиции на рынке фасадных облицовок начали занимать дешёвый керамогранит и легкие алюминиевые композитные панели. Однако помимо очевидных преимуществ эти решения имеют и серьезные недостатки.

Так, керамогранитные фасадные плитки массивны, хрупки, и при всем этом отличаются самым ненадежным среди всех облицовочных материалов способом крепления

— на климмеры (зашелки). Любое нарушение технологии монтажа, особенно на высотных зданиях, может сделать керамогранитный фасад небезопасным, а целесообразность его использования в сейсмоопасных районах опровергается повседневной практикой.

Что касается композитных панелей, то выбирать их нужно с осторожностью, потому что не любой их тип соответствует требованиям пожарной безопасности для жилищного и гражданского строительства.

Однако с появлением и развитием технологий полимерного покрытия листовая сталь популярным до последнего времени фасадным решением появилась достойная альтернатива: стальные облицовки доказали своё явное преимущество перед другими решениями и начали постепенно вытеснять их с рынка. Технологичность, простота монтажа, энергоэффективность и долговечность НВФ со стальной облицовкой в сочетании с привлекательным внешним видом сердца архитекторов и строителей.

Иногда в адрес стальных облицовок можно услышать нарекания. Например, экономичные варианты, такие как линейные панели, ввиду небольшой толщины металла и упрощённой технологии формирования не обеспечивают безупречной геометрии фасадных элементов, а потому не очень подходят для серьёзного городского строительства. Относящиеся же к среднему ценовому сегменту фасадные кассеты, лишённые означенных недостатков, не всегда вписываются в имеющийся бюджет, например, в рамках муниципальных программ реконструкции жилых зданий.

Однако сейчас, похоже, решена и эта проблема. Очередным скачком в эволюции стальных фасадов можно считать появление нового поколения облицовок, таких как Primerpanel, сочетающих в себе достоинства фасадных кассет с экономичностью линейных панелей. «Добиться подобного результата удалось благодаря использованию уникального оборудования финской компании FORMIA. Точную геометрию стальной фасадной панели обеспечивает 27 пар формирующих её валов, а мощная направляющая установка снимает остаточные напряжения в металле и исключает эффект «линзы», с которым до сих пор не удавалось справиться большинству производителей», — объясняет Сергей Якубов, руководитель департамента фасадных систем и ограждающих конструкций Группы компаний Металл Профиль. Как отмечает специалист, первая в России линия по изготовлению линейных панелей столь высокого качества позволяет выпускать не только гладкие, но и рифлёные панели с волнистой поверхностью, трёх типоразмеров по ширине панели, с рустом и без, с закрытыми и открытыми торцами. «Поскольку облицовочный материал даёт высокую точность геометрических параметров и возможность горизонтального, вертикального и диагонального монтажа, его можно использовать для любого типа зданий, в том числе со сложным рельефом. Широкая цветовая палитра, различные варианты полимерных покрытий и невидимые крепления дают простор дизайнерской и архитектурной мысли. Таким образом, сегодня навесной вентилируемый фасад для массового потребителя полностью обрелся в сталь, за исключением разве что прослойки утеплителя», — добавляет архитектор Анисия Борознова.

Любопытно отметить небольшую лексическую трансформацию, которая происходит прямо у нас на глазах. Слово «металл» всё чаще используется как синоним «стали», ведь это именно её по праву можно назвать металлом нового времени. Из стали стало возможным создать любой элемент здания: фундамент, несущие конструкции, облицовку, кровлю, двери, мебель. Если προβозластить металл королём среди стройматериалов, то его корона наверняка будет сделана из стали.

Покрытие ВикингМП

Металл Профиль отстоял патентное право



Компания Металл Профиль — лидер по производству кровельных и фасадных систем в России — выиграла разбирательство в антимонопольном комитете Иркутской области. Не имея лицензионного соглашения, индивидуальный предприниматель Шахов Е.В. производил сбыв металлочерепицы, профнастила и плоских листов из стали с покрытием, аналогичным покрытию ВикингМП, патентообладателем которого на территории России является Металл Профиль.

Произведённая в Китае подделка имела схожий химический состав и отличительные признаки полимерного покрытия металлочерепицы (согласно патентам № 100015 и № 78811): шероховатая матовая поверхность с гребнеобразными выступами и волнистым рельефом. После проведённых экспертиз Управление Федеральной антимонопольной службы вынесло решение о недобросовестной конкуренции с предписанием прекратить продажи вышеназванных товаров и привлечением предпринимателя к административной ответственности.

«Приобретение такого суррогата приведёт к незамедлительному разочарованию, так как кровля может начать ржаветь уже через 1 год. В то время как Металл Профиль даёт 3-летнюю гарантию на изделия с полимерным покрытием ВикингМП, — комментирует Денис Зайцев, начальник отдела по договорной работе Компании Металл Профиль. — Мы советуем покупать внимательно, не отнесясь к маркировке продукции, её упаковке, сертификатам и сопроводительным документам. Чтобы вы были уверены в качестве приобретения, рекомендуем обращаться в официальных дилерах.

Список можно посмотреть на нашем сайте или уточнить по телефону». Полимерное покрытие ВикингМП толщиной 35 мкм производится компанией AkzoNobel в Швеции и наносится на металл под её строгим контролем. Кроме декоративной функции, оно обладает большей пластичностью, устойчивостью к выцветанию и повышенной защите

и поэлементной (сборки), водосточные системы, профилированные листы, вентилируемые фасады, а также другие сопутствующие товары как для строительства частных домов, так и крупных промышленных объектов. В Группу компаний входят 14 заводов в Москве, Екатеринбурге, Тюмени, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Иркутске, Казани, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Минеральных Водах, Карагане и Минске. Продукцию Металл Профиль можно приобрести у 1600 дилеров и 50 торговых представительств в России, Беларуси и Казахстане.

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

той от воздействия агрессивной среды. Цветовая палитра представлена в четырёх вариантах: коричнево-красный, зелёный, шоколад, серый графитовый.

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

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

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

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

Логистика
ЗАО «Истгалф-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 профессиональных мероприятиях.
Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в любом

отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России» по индексам **45774** и **83475** (для юрлиц); по каталогу «Почта России» по индексам **10887** и **10888** (для юрлиц); через «Интер-Почту».
Подписка на электронную версию: rodписка@promweekily.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.promweekily.ru
doc@promweekily.ru,
pe-gazeta@inbox.ru
Над номером работали:
А.Рыкова, А.Пуховская, А.Коптев, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Тереев.

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.
Над номером подписан 14.02.2014
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 697
Тираж 40 000 экз.