

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ

2-3

«Зангезур» для Каспия

На Красном Сормово спустили очередной тринадцатитысячник

«Крылья России 2008»

Уточнение программы форума

Канатный интерес

Украинские предприятия заинтересовались продукцией «Северсталь-метиза»

Су-30МКИ на учениях в США

Индийские пилоты показали мощь российской авиатехники

Нефть и экология

«Татнефть» оберегает природу

СТРАТЕГИИ

4-7

Дружественная каспийская энергичная энергия

Успешный форум приграничных регионов России и Казахстана

Эффективный ЕРС-контракт

Реализация инвестпрограмм в генерации

Повышение надежности

Круглый стол в Ленинградском РДУ

Болградская станция

Группа Е4 разрабатывает проект

Инновационный комплекс

В Москве создается Центр развития медицинских производств

От программы — к программе

Прикладная наука и НИОКР помогают столице жить лучше

МАШИНОСТРОЕНИЕ

9

Честь и слава

«ЗМЗ» отмечает праздник

Expo-Russia Armenia

Первая российская промышленная выставка в Ереване

Российская инновация

В ЦАГИ разработали программный продукт

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

11

Взрывоопасный рост

Прогноз по грузовым авто

Неожиданная тактика

Вопреки общим тенденциям

Тягач сидельный

«ГАЗ» выводит на украинский рынок

ПОДРОБНОСТИ

14

Курс(Ы) для тех, кто в курсе

Оригинальная партнерская конференция в Подмоскowie

IT-решения для Казахстана

Ерисог провела в Алматы информационный бизнес-семинар

ПОДРОБНОСТИ

16

Инвестиционные прогнозы

Актуальное интервью с руководителем «Руукки-Рус»

Подписка на «ПЕ»

Гибкие схемы и системы скидок для корпоративных подписчиков

стр. 16

стр. 16

Фактор социальной стабильности

«Ростехнологии» и ОАК создают корпоративную пенсионную систему

стр. 2

стр. 2

стр. 3

стр. 3

стр. 3

стр. 3

стр. 4

стр. 4

стр. 4

стр. 5

стр. 5

стр. 5

стр. 6

стр. 6

стр. 6

стр. 9

стр. 9

стр. 9

стр. 9

стр. 11

стр. 11

стр. 11

стр. 11

стр. 14

стр. 14

стр. 14

стр. 14

стр. 16

стр. 16

стр. 16

стр. 16

На прошлой неделе случилось знаковое в социальной жизни страны событие: Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии» (под ее знаменами сегодня трудятся свыше миллиона работников России) и ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (общий штат предприятий — около 100000 человек) подписали Соглашение, обозначившее твердое решение партнеров создавать и развивать унифицированную корпоративную пенсионную систему для работников предприятий обеих корпораций. Крупнейшие структуры реального сектора тем самым не только создают достойный стимул для своих сотрудников, но и создают яркие социальные прецеденты. Уверенное предвкушение небедной старости — не только залог социальной стабильности в обществе, но и своеобразный «знак качества» индустриальной философии вообще. Подписанный генеральный директор «Ростехнологий», председатель Союза машиностроителей России) и Алексеем Федоровым (президент ОАО «ОАК») документ стал неформальным подтверждением: государство и бизнес думают системно, гуманно и исторически.

Цель подписанного Соглашения — сотрудничество и совместные действия по вопросам формирования новой корпоративной пенсионной системы, включая использование единого негосударственного пенсионного фонда, который будет создан сторонами совместно и который будет обслуживать пенсионные средства сотрудников корпораций. В официальном совместном пресс-релизе говорится: «Преследуя цель создать наиболее благоприятные условия для реализации прав работников на обязательное и дополнительное пенсионное страхование, стороны руководствуются концепцией социально ответственного работодателя,

необходимостью социальной защиты своих работников и действующим законодательством — в частности, Налоговым Кодексом РФ (п.16, ст.255), федеральными законами №167 «Об обязательном пенсионном страховании в РФ» и №56 «О дополнительных взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке фор-

мирования пенсионных накоплений» (ст.12 ч.1).

Будущая корпоративная пенсионная система включает в себя, наряду с обязательным пенсионным страхованием работников, корпоративные программы негосударственного пенсионного обеспечения, а также программу дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержки формирования пенсионных накоплений. В этой связи объединение ресурсов двух корпораций оказыва-

ет с финансовой, и с технологической стороны весьма кстати. Совместная работа также позволит снизить издержки и риски создания пенсионной системы, повысить ее надежность и эффективность за счет унификации и масштабности реализации. Страны считают, что внедрение новой пенсионной системы — корпоративной — позволит повысить материальный уровень заслуженных пенсионеров и ветеранов, обеспечить материальное стимулирование труда работников, достигших пенсионного возраста, и компенсацию в связи с уходом на пенсию утраченной заработной платы, а также привлечь молодых специалистов и закрепить на предприятиях машиностроения и смежных отраслей промышленности профессиональные кадры. То есть, система пенсий станет эффективным инструментом привлечения и удержания работников.

практическом плане такая система позволит существенно повысить размер пенсии. В данный момент государственная пенсия в среднем составляет лишь 24% от среднемесячной заработной платы по Российской Федерации. Создание единой для всех предприятий ГК «Ростехнологии» и ОАО «ОАК» корпоративной пенсионной системы позволит каждому работнику заработать совокупную пенсию в размере не ниже половины средней заработной платы. И это все основания надеяться

на то, что этот ответственный опыт получит достойное развитие и продолжение.

В соответствии с подписанным соглашением стороны будут совместно разрабатывать основные принципы и концепции построения корпоративной пенсионной системы, а также создавать условия, необходимые для солидарного участия работодателей и работников в накоплении на выплату будущей негосударственной пенсии своим работникам. Достигнуты договоренности о разработке и реализации на предприятиях обеих корпораций единых корпоративных пенсионных стандартов. Сформирован ряд предложений по составлению программ дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержки формирования пенсионных накоплений. Кроме того, обговорены условия выбора негосударственного пенсионного фонда для обслуживания корпоративных пенсионных систем сторон.

На церемонии подписания было специально подчеркнуто, что идеология двустороннего документа находится в русле государственной политики по реформированию и повышению эффективности системы пенсионного обеспечения в РФ. И ГК «Ростехнологии» и ОАО «ОАК» начинают совместную работу по введению в действие наиболее важной компоненты реформирования пенсионной системы — построению корпоративных пенсионных систем, рассчитанных на увеличение пенсии работников предприятий без участия государства. Как отметил на церемонии подписания соглашения Сергей Чemezov, «наша совместная инициатива будет важным фактором улучшения кадровой ситуации в корпорациях и способствует притоку в машиностроительный комплекс России высококвалифицированных специалистов».

В свою очередь Алексей Федоров добавил: «Реализация программы корпоративной пенсионной системы предоставит работникам предприятий дополнительную социальную защиту при их уходе на пенсию».

С использованием материалов пресс-службы ГК «Ростехнологии»

Создание единой для всех предприятий ГК «Ростехнологии» и ОАО «ОАК» корпоративной пенсионной системы позволит каждому работнику заработать совокупную пенсию в размере не ниже половины средней заработной платы. И это все основания надеяться

на то, что этот ответственный опыт получит достойное развитие и продолжение.

В соответствии с подписанным соглашением стороны будут совместно разрабатывать основные принципы и концепции построения корпоративной пенсионной системы, а также создавать условия, необходимые для солидарного участия работодателей и работников в накоплении на выплату будущей негосударственной пенсии своим работникам. Достигнуты договоренности о разработке и реализации на предприятиях обеих корпораций единых корпоративных пенсионных стандартов. Сформирован ряд предложений по составлению программ дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержки формирования пенсионных накоплений. Кроме того, обговорены условия выбора негосударственного пенсионного фонда для обслуживания корпоративных пенсионных систем сторон.

На церемонии подписания было специально подчеркнуто, что идеология двустороннего документа находится в русле государственной политики по реформированию и повышению эффективности системы пенсионного обеспечения в РФ. И ГК «Ростехнологии» и ОАО «ОАК» начинают совместную работу по введению в действие наиболее важной компоненты реформирования пенсионной системы — построению корпоративных пенсионных систем, рассчитанных на увеличение пенсии работников предприятий без участия государства. Как отметил на церемонии подписания соглашения Сергей Чemezov, «наша совместная инициатива будет важным фактором улучшения кадровой ситуации в корпорациях и способствует притоку в машиностроительный комплекс России высококвалифицированных специалистов».

В свою очередь Алексей Федоров добавил: «Реализация программы корпоративной пенсионной системы предоставит работникам предприятий дополнительную социальную защиту при их уходе на пенсию».

С использованием материалов пресс-службы ГК «Ростехнологии»



Сергей Чemezov и Алексей Федоров с оптимизмом входят в этот совместный проект

Форум SAP приглашает

Ключевое ИТ-бизнес-событие 2008 года

Елена Иванова

Компания SAP, мировой лидер в области решений для управления современным предприятием, объявляет о проведении Форума SAP 2008, который состоится 8 октября 2008 года в МВЦ Крокус Экспо, Москва. В этом году акцент Форума будет сделан на решения для отдельных индустрий, как ранее, а на конкретные бизнес-функции реализуемых решениями SAP. Кроме этого, Форум приобретает новый формат «два в одном». Форум будет поделен на две части: одна будет посвящена крупным компаниям, другая — динамично развивающимся компаниям среднего и малого бизнеса.

Помимо этого, стремясь организовать общение гостей и участников форума в форме диалога, компания SAP вводит в этом году инновационный формат мероприятий: микро-форумы. Каждый микро-форум — это возможность в максимально удобной форме общаться на наиболее живые темы. После короткой презентации докладчика слушатели будут иметь возможность обменяться мнениями по затрону-

той теме. Камерный формат мероприятия (не более 20 человек на каждом микро-форуме) предполагает максимально живое и комфортное общение всех участников.

Помимо микро-форумов участники смогут оценить ещё одно нововведение — близи выступления клиентов, рассказывающие об успешном опыте внедрения решений SAP.

Также в рамках Форума предусмотрено несколько параллельных сессий, содержание которых структурировано в соответствии с ключевыми функциями современных компаний. Данный формат поможет участникам извлечь максимум полезной информации. Это основные, но не единственные принципы, положенные в основу программы Форума SAP 2008, который уже давно стал одним из ключевых событий в жизни российского бизнес-сообщества.

На Форуме большое внимание будет уделено стратегическим вопросам сотрудничества как с крупнейшими корпорациями, где присутствие SAP традиционно сильно, так и с динамично развивающимися компаниями среднего и малого бизнеса. Кроме этого, значительное внимание будет уделено стратегическому направле-

нию бизнес-аналитики SAP — Business Objects, и, безусловно, SAP традиционно предоставит возможность клиентам, таким как СУЭК, ОАО «Криогенмаш», ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО МГТС, ОАО «Комстар Объединенные ТелеСистемы», ОАО «Концерн «Энергоатом», ОАО «Газпромнефть» и другим, поделиться своим опытом и успехами внедрения решений SAP.

Платиновым спонсором Форума является компания Siemens IT Solutions and Services (Сименс ИТ Солюшнз энд Сервисес) — ведущий мировой поставщик комплексных решений и услуг в области информационных и коммуникационных технологий. В тесном сотрудничестве с другими департаментами концерна Siemens IT Solutions and Services предоставляется своим клиентам из одних рук широчайший спектр комплексных, интегрированных отраслевых ИТ-решений. В России Siemens IT Solutions and Services является поставщиком услуг по внедрению решений SAP, специализированных отраслевых решений и бизнес-приложений, а также предоставляет услуги по консалтингу, созданию и поддержке ИТ-инфраструктуры с ее последующим полным или выборочным авторингом.

(Окончание на стр. 2)

РУСАЛ в Ливии

ОК РУСАЛ, крупнейший в мире производитель алюминия и глинозема, сообщил о подписании меморандума о взаимопонимании по созданию совместного предприятия с Государственным фондом экономического и социального развития Ливии (ESDF) для реализации проекта по строительству в Ливии энерго-металлургического комплекса. Предполагается, что комплекс будет включать алюминиевый завод мощностью 600 тыс. т в год и электростанцию на 1500 МВт, работающую на природном газе.

В рамках подписанного меморандума стороны достигли договоренности о создании СП, в котором 60% будет принадлежать ОК РУСАЛ, 40% — ливийской стороне. Планируется, что поставку природного газа для алюминиевого завода будет осуществлять Национальная нефтяная компания Ливии (NOC), с которой будет подписан долгосрочный контракт на срок не менее 30 лет.

Меморандум предусматривает проведение предварительного технико-экономического обоснования для всесторонней оценки технических, экономических и финансовых параметров комплекса. Если результаты оценки окажутся положительными, то стороны намерены подписать окончательные документы по созданию СП в 2009 году и в 2010 году приступить к строительству газовой электростанции и алюминиевого завода. В рамках подготовки предварительного ТЭО также будет решен вопрос о выборе технологии — РА-300 или РА-400, разработанных Инженерно-технологическим центром ОК РУСАЛ, на базе которой будет построен алюминиевый завод.

Александр Булыгин, генеральный директор ОК РУСАЛ, отметил: «Подписанный меморандум стал еще одним важным шагом в реализации нашей стратегии по усилению глобального присутствия и укреплению конкурентоспособности компании через создание энерго-металлургических комплексов в стратегически важных регионах. Этот проект станет первым алюминиевым заводом в Ливии, что позволит нам внести важный вклад в осуществление масштабной государственной программы по развитию экономики страны. Полученный алюминий станет основой для реализации запланированных крупных инфраструктурных проектов, а его экспорт обеспечит активную интеграцию Ливии в международное экономическое пространство».

Комментируя подписанный меморандум, Хамед Хуелри, генеральный директор Государственного фонда экономического и социального развития Ливии, сказал: «Мы удовлетворены подписанием Меморандума с ОК РУСАЛ, являющейся лидером мировой алюминиевой отрасли, и считаем, что данный проект сможет дать мощный импульс диверсификации экономики Ливии и развитию новых отраслей, создающих продукцию с добавленной стоимостью».

Производство алюминия в Ливии будет направлено как на удовлетворение внутреннего спроса, так и на обеспечение потребностей европейских стран. Ливия по разведанным запасам нефти занимает 3-е место в Африке и 5-е среди стран — членов ОПЕК, по запасам газа — 3-е место в Африке. Кроме того, Ливия богата запасами железной руды, фосфатов, гипса. Ливия — это динамично развивающаяся страна, экономика которой является сегодня одной из самых быстрорастущих в Африке. Реформы в стране нацелены на развитие рыночной экономики.

726-03-03

Poliscorp

корпоративная полиграфия

- Книги
- Буклеты
- Папки
- Календари
- Листовки
- Постеры
- Каталоги продукции
- Упаковка

■ Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет

■ Изготовим продукцию по необходимости в нереальные сроки

■ Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями

http://www.poliscorp.ru
e-mail: info@poliscorp.ru
факс: +7 (495) 151-61-50

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



В Москве открывается крупнейшая выставка по электронике, микроэлектронике, компонентам



«Крылья России» уточнили программу проведения Форума

Форум SAP приглашает

(Окончание. Начало на стр. 1)

В России офисы Siemens IT Solutions and Services расположены в Москве и Санкт-Петербурге, в Воронеже — Global Production Center.

Группа БДО Юникон является золотым спонсором форума и предоставляет полный спектр услуг и комплексных решений в области аудита, развития и повышения эффективности бизнеса. Компания основана в 1989 году, входит в состав BDO International. БДО Юникон является одним из лидеров в области разработки и внедрения систем управления на базе ПО ведущих мировых производителей. По итогам двух последних лет компания дважды подтверждала статус лучшего сервисного партнера SAP. На Форуме SAP 2008 БДО Юникон представит свою экспертизу в области создания решений для управления затратами сложных производственно-сбытовых цепочек.

Компания SAP является ведущим в мире поставщиком программных решений для управления бизнесом и предлагает решения и услуги, которые позволяют компаниям любых размеров более чем 25 отраслей стать лидерами. У компании свыше 75000 клиентов (включая клиентов, появившихся в результате приобретения Business Objects) в более чем 120 странах мира. Торговая марка SAP зарегистрирована на нескольких фондовых биржах, включая франкфуртскую и нью-йоркскую (символ «SAP»). В 1992 году открылся офис SAP AG в Москве. За прошедшие 15 лет открылись представительства SAP в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Алматы, Минске и Киеве, а численность сотрудников превысила 700 человек.

СПРАВКА «ПЕ»: Подтверждение участия в Форуме — (903) 616-6565 или по ссылке http://www.sap.com/cis/company/events/2008/russia/10_08_Congress/reg_form_enx. Дополнительная информация www.sap.com, www.sap.ru.

«ChipEXPO — 2008»

1 октября 2008 года в Москве в ЦВК «Экспонент» на Красной Пресне в павильоне №7 начнет работу 6-ая международная выставка по электронике, микроэлектронике и компонентам «ChipEXPO — 2008». В этом году она пройдет совместно с российской специализированной выставкой средств и технологий отображения информации «DISPLAY-2008».



Выставка организована российской выставочной компанией «ЧипЭКСПО» при участии и поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Департамента науки и промышленной политики города Москвы и Московской Торгово-Промышленной палаты. В выставке принимают участие 312 компаний из России, Украины, Белоруссии, Нидерландов, Германии, США, Тайваня, Китая, Кореи, Латвии, Франции. Ожидается, что за 3 дня работы выставка привлечет более 15000 специалистов. Более 60 СМИ освещают работу выставки. Деловая программа выставки имеет интересный и насыщенный характер. Одним из центральных мероприятий станет цикл публичных лекций «Электроника 21 века». Спонсором проекта выступает компания «Чип и Дип». Лекции прочтут известные ученые, представители профессорско-преподавательского состава, российские и зарубежные специалисты. Ведущие технические ВУЗы, военные академии и училища, колледжи направят на лекции студентов старших курсов. В рамках деловой программы выставки пройдут технические семинары и презентации. Компания Freescale Semiconductor, входящая в Top-20 мировых производителей электронных компонентов, проведет пресс-конференцию по развитию своего бизнеса в России. В пресс-конференции примет участие руководитель Европейским отделением во главе с Стивом Вайнрайтом, вице-президентом по сбыту и маркетингу компании, генеральным менеджером по Европе, Среднему Востоку и Африке (EMEA). Компания QIMONDA (Германия) проведет семинары по применению динамической памяти; компания JTAG Technologies B.V. (Нидерланды) проведет семинар по внутрисхемному сканированию.

«ChipEXPO — 2008» — российская выставка и главные герои выставки — отечественные компании. В этом году на выставке будут представлены коллективные экспозиции организаций науки и промышленности города Москвы, объединенные стенды Восточного, Юго-Восточного и Зеленоградского административных округов г. Москвы, Радиоэлектронного комплекса России. На тематическом стенде Лучшие изделия российской электроники и микроэлектроники 2007/2008 гг. будут представлены более 120 образцов новых и перспективных изделий российской электроники. Генеральный спонсор стенда Яковлев Игорь Геннадьевич. Несомненный интерес специалистов вызовет Германийский павильон.

На выставке пройдет церемония награждения победителей отраслевого конкурса «Золотой Чип». Компетентное Жюри определило победителей конкурса (Председатель жюри Заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации Борисов Ю.И.) в номинациях «За развитие российской электроники», «Лучшее технологическое решение», «Лучшее изделие российской электроники и микроэлектроники 2007/2008 годы». Выставки «ChipEXPO» — это всегда яркое, интересное мероприятие, насыщенные событиями, важными для отрасли, эффективными деловыми встречами и переговорами. Высокий интерес к мероприятию вызван тем, что выставка «ChipEXPO» способствует увеличению объемов продаж отечественной электроники и микроэлектроники, удовлетворению потребностей отраслей народного хозяйства в современной отечественной электронной компонентной базе, укреплению деловых контактов.

info@chipexpo.ru, international@chipexpo.ru
<http://chipexpo.chipexpo.ru>

«Зангезур» для Каспия

На Красном Сормово спущен тринадцатитысячник

На Красном Сормово спущен на воду танкер проекта 19619 для Азербайджанского государственного Каспийского морского пароходства (КАСПАР). Судно получило название «Зангезур». Контракт с КАСПАРОм на танкер-тринадцатитысячник был подписан в январе 2008 года.

Контракт с КАСПАРОм на первые танкеры-тринадцатитысячники был заключен в 2002 году, к 2006 году танкеры «Президент Гейдар Алиев», «Бабек», «Шах Исмаил Хатаи», «Кер-Оглы», «Деде Горгуд» были переданы заказчику. В настоящее время они успешно эксплуатируются на Каспийском море. В 2006 году был построен танкер «Махмуд Афанди» для компании Safinat An-Najaaat Shipping Company Limited. В начале марта текущего года в Стамбуле были подписаны новые контракты на строительство двух танкеров проекта 19619 между заводом Красное Сормово и группой «Палмали». Это четвертый и пятый танкеры данного проекта, которые будут построены сормовичами для группы Палмали. Срок выполнения контракта — четвертый квартал 2009 года. Три танкера данного проекта («Masalli», «Agdash», «Agsu») уже переданы заказчику с заметным опережением сроков. Очередной контракт с Каспаром на танкер-тринадцатитысячник Группа МНП подписала в январе 2008 года, срок исполнения контракта — октябрь 2008 года. Новый контракт с КАСПАРОм на тринадцатитысячник подписан в июне текущего года, срок исполнения — конец 2009 года.



Судно «Зангезур» предназначено для перевозки сырой нефти и нефтепродуктов, с температурой вспышки паров менее 60°C. Предусмотрена возможность одновременной загрузки нескольких сортов нефтепродуктов в одном рейсе. Судно способно работать в различных погодных условиях, в районах с умеренно-холодным морским климатом. Класс судна — КМ Л1 I [1] А1 Российского Морского Регистра судоходства. Это самые крупные суда на Каспии, удовлетворяющие всем поставленным требованиям.

Танкер проекта 19619 относится к классу «река-море», оснащен 12 грузовыми танками и одним отстойным танком, имеет балластные отсеки в двойных бортах и двойном дне. Его длина — 150 м, шири-

на — 17,3 м, высота борта — 10,5 м, дедвейт — свыше 13 тыс. т, судна, которое может свободно эксплуатироваться на Каспии без переоборудования портовых терминалов. На спуске присутствовала делегация КАСПАРА: главный инженер А.Садларзаде, помощник начальника пароходства В.Садыгов, начальник техотдела С. Алиев, а также О. Гирченко и Ш. Аллахвердиев. Крестной матерью танкера стала Джафарова Хиджран Агиф

Гызы. По словам генерального директора Группы МНП Вадима Малова: «Это шестой танкер-тринадцатитысячник с оптимальным для Каспия дедвейтом, который мы построили для КАСПАРА на Красном Сормово. Конструкция корпуса танкера данного проекта и их управляемость дают практически абсолютную гарантию безаварийной эксплуатации. Все экологические требования этого региона выполняются неукоснительно».

СПРАВКА «ПЕ»: Группа компаний Морские и нефтегазовые проекты (Группа МНП) — компания, осуществляющая управление проектами в области судостроения. В Группу входят: завод Красное Сормово (Нижегород), Волгоградский судостроительный завод, а также Сормовское машиностроение (Нижегород) и Волгоградский завод спецмашиностроения.



ЦИТАТА НЕДЕЛИ

Дмитрий Медведев, Президент Российской Федерации

«Во все времена авторитет и могущество России основывались не только на ее обширной территории и богатстве природных недр. Одним из безусловных достоинств являлось интеллектуальное лидерство и новаторские идеи отечественных ученых, конструкторов и инженеров. К их числу по праву принадлежат и работники российской атомной отрасли, специалисты высочайшего класса, внесшие огромный вклад в укрепление научного и экономического потенциала нашей страны. Сочетание их большого опыта, фундаментальных знаний и целеустремленности открыло эпоху мирного атома...»

«КРЫЛЬЯ РОССИИ»

Опубликована уточненная программа форума

На сайте АТО Events (<http://events.ato.ru>) опубликована программа 6-го ежегодного авиационного форума «Крылья России» (8-9 октября, гостиница «Ренессанс-Москва»). В этом году форум будет посвящен анализу непростой ситуации, сложившейся на отечественном рынке воздушных перевозок, обсуждению ближайших перспектив развития отрасли.

Двухдневная конференция обещает быть насыщенной. Доклады сгруппированы в четыре тематические сессии: — Перспективы отечественного рынка авиаперевозок — Резервы эффективности в деятельности авиаперевозчиков — Модернизация парка российских авиакомпаний — Бурный рост авиаперевозок в России: причины и последствия Среди приглашенных спикеров форума руководители и представители отечественных и зарубежных авиакомпаний, предприятий отрасли, эксперты финансовых и инвестиционных кругов, руководители страховых компаний. Принять участие в обсуждении вопросов, поднятых на форуме, приглашены представители министерств, федеральных агентств и служб России, обзоратели российских и международных СМИ. К настоящему моменту количество зарегистрировавшихся участников форума превысило 270 чел.

Основным событием второго дня работы форума обещает стать круглый стол руководителей авиакомпаний на тему «Бурный рост авиаперевозок в России: что за ним?». Руководители ведущих авиакомпаний России в формате неформального обсуждения обменяются своими взглядами по наиболее острым проблемам отрасли, предложат возможные пути их решения. Приглашения принять участие в круглом столе направлены генеральным директорам авиакомпаний S7 Airlines, Sky Express, UTAir, «Авиалинии Кубани», «Атлант-Союз», «Аэрофлот-Дон», «Аэрофлот-Карго», «Аэрофлот-Норд», «Аэрофлот — российские авиалинии», «ВИМ-авиа», «Владивосток Авиа», «Волга-Днепр», ГТК «Россия», «КД авиа», «Оренбургские авиалинии», «Татарстан», «Трансаэро», «Уральские авиалинии».

С программой форума, списком участников можно ознакомиться на сайте <http://events.ato.ru/rus/events/wrforum/>.

Форум организован компанией АТО Events совместно с журналом «Авиатранспортное обозрение» и российской Ассоциацией эксплуатантов воздушного транспорта. Генеральным партнером организаторов форума является авиакомпания S7 Airlines. Форум проводится при поддержке Торгового дома «Топливное Обеспечение Аэропортов», Страхового брокера «Малакит», СК «Ингосстрах», компаний Lufthansa Systems, Rolls-Royce, Aon Corporation, EADS и «АВИКОС-АФЕС».

Зарегистрироваться на форум «Крылья России» можно, пройдя по ссылке <http://events.ato.ru/rus/events/wrforum/registration>.

Международная практическая конференция R-FIN «Финансирование реального сектора экономики: металлургия и горнорудная промышленность, цемент и строительство»

15-17 октября 2008 года в Алматы (Казахстан) пройдет уникальная Международная практическая конференция R-FIN «Финансирование реального сектора экономики: металлургия и горнорудная промышленность, цемент и строительство». Организатор конференции — Исследовательская группа компаний RUSMET (Россия) при поддержке Ассоциации финансистов Казахстана, Международного центра финансово-экономического развития Казахстана и Ассоциации поставщиков и потребителей цемента.

Конференция призвана ответить на целый ряд важнейших вопросов, в том числе — где и как можно взять деньги для развития бизнеса в условиях резкого роста кредитных ставок (опыт стран с богатой минерально-сырьевой базой); способы привлечения зарубежных активов и варианты сотрудничества национальных банков и реальных секторов экономики; перспективы развития производства более высоких переделов промышленной продукции; вызовы со стороны промышленности для национальных банков — требуемые инвестиции, финансовые риски и долгосрочное кредитование; и другие.

Кроме того конференция рассмотрит перспективы развития экономики и финансовых систем Республики Казахстан и России, проанализирует инвестиционный климат, политику государства по привлечению инвестиций, основные инвестиционные риски, прогнозы развития национальной экономики и удельной доли «сырьевого фактора». Докладчиками на конференции выступят представители Национального банка Республики Казахстан, Ассоциации финансистов Казахстана, Международного центра финансово-экономического развития Казахстана, Агентства Республики Казахстан по регулированию деятельности регионального финансового центра города Алматы, ведущих банков.

В рамках конференции намечены панельные дискуссии по следующим темам: «Что необходимо предпринять в РК, чтобы пережить кризис без ощутимого урона в экономике Республики?», «Как, при ведущей роли отечественных финансово-кредитных институтов, увеличить инвестиции в реальные секторы экономики?», «Прогноз присутствия на рынке европейских, японских и китайских банков. Роль региональных финансовых центров для развивающихся стран», «Как мировой финансовый кризис затронет богатые природными ресурсами страны?», «Конкуренция стран — насколько можно доверять мировым рейтингам стран, банков и крупных корпораций?»

Ожидается, что в работе конференции примут участие 200-250 представителей банков и инвестиционных компаний, металлургических и горнорудных холдингов, поставщиков цементных компаний, поставщиков цемента и строительных компаний.

Организатор конференции Группа Rusmet основана в 1997 году на базе Московского института стали и сплавов, в настоящее время является лидером в России в области аналитики и проведения международных отраслевых конференций по металлургии и цементной промышленности. Города проведения конференции в 2006-2008 гг.: Москва, Астана, Алматы, Дубай, Брюссель, Стамбул, Шанхай, Каир, Бангкок, Дели, Екатеринбург, Новороссийск, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону. В 2007 году — более 4000 участников.

Сайт конференции: <http://www.r-fin.com>
Оргкомитет: +7 (495) 9800608

3-я специализированная конференция

ИТ для предприятий металлургии: соответствие современным задачам бизнеса

Конференция посвящена передовым информационным технологиям, помогающим эффективно управлять сложным металлургическим производством.

Участники конференции узнают, как современные информационные технологии помогают в решении задач обеспечения топ-менеджмента предприятия полной, оперативной и адекватной информацией, необходимой для управления.

Организаторы:



12 ноября, Москва,
Президент-Отель
ул. Б. Якиманка, 24
www.it-metal.ru

Основные темы конференции:

- ИТ в управлении металлургическим холдингом.
- Управление ИТ при выходе на новые рынки.
- Увязка бизнес-процессов компании и корпоративной инфраструктуры.
- Решения класса Business Intelligence: бизнес-аналитика как средство поддержки принятия решений и выработки стратегии предприятия.
- Определение и использование ключевых показателей эффективности (КПИ).
- Информационные панели руководителей, основные показатели производства.
- Повышение эффективности управления цепочками поставок.
- Корпоративные порталы, интеграция филиальных и сбытовых сетей.
- Технологии оперативного управления и системы бюджетирования.



Ключевые докладчики:

Дмитрий Калпан, СЮ, ММК
Сергей Сласти, СЮ, НЛМК
Юрий Рошин, директор по ИТ, ОМК
Михаил Иванов, СЮ, УК Металлоинвест

Официальная поддержка:



Генеральный информационный партнер:



Информационные партнеры:



К участию в конференции приглашаются:

- президенты, вице-президенты по ИТ;
- СЮ, ИТ-директора;
- коммерческие, генеральные директора;
- директора по развитию бизнеса;
- директора по маркетингу металлургических и металлоторговых предприятий.

Участие в конференции для представителей металлургических и металлоторговых предприятий бесплатное.

Дополнительная информация, программа и заявка на участие: www.it-metal.ru

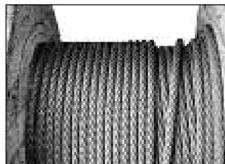
Координатор конференции:
Дехжанов Данил, daniil@metallinfo.ru
(495) 901-99-22, доб. 555

реклама

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Серьезные мужские игры за океаном: на свежем воздухе и в хорошем истребителе



Украинские предприниматели увлеклись российскими канатами

Канатный интерес

Украинские предприятия оценили

Наталья Новикова, Череповец

Горнодобывающие, металлургические и портовые предприятия Украины заинтересовались канатами «Северсталь-метиза». Канаты выпускаются на четырех площадках группы: на Волгоградском, Череповецком и Орловском заводах, а также в Италии на «Redaelli Tespa».

Представители этих предприятий были приглашены 5 сентября 2008 года в Одессу на расширенную конференцию «Увеличение срока службы канатов. Проблемы и перспективы». Ее организаторами выступили компании «Северсталь-метиза» и «Южметиз». Во встрече приняли участие более 20 предприятий, среди которых ОАО «Арселор Миттал Кривой Рог», Запорожский и Никопольский заводы ферросплавов, ГОКи, Одесский и Ильичевский морские торговые порты. Специалисты «Северсталь-метиза» особое внимание уделили новым видам продукции, среди которых канаты с пластиковыми обмотками прямыми и для карьерных экскаваторов. Кроме того, клиентам были представлены возможности сервисно-технической поддержки, которую компания оказывает с 2007 года. Особый интерес вызвала продукция итальянского производителя

«Redaelli Tespa S.p.A.», недавно вошедшего в состав метизной группы. Предприятие обладает развитыми сервисным и инженеринговым направлениями, а также уникальной для украинского рынка линейкой специальных канатов.

«Подобные встречи важны для нас, поскольку в живом общении с клиентами можно понять их действительные потребности, рассмотреть все набравшие вопросы, вместе разработать перспективные технические решения», — считает Владимир Петрович, руководитель направления «Северсталь-метиза». Работа с украинскими потребителями продолжится через дилеров, через специалистов канатного центра и через «Днепромметиз», который становится не только центром низкоуглеродистой продукции группы, но и активным сбытовым каналом.

Центр сервисно-технического обслуживания канатов (ЦСТО) начал работу в «Северсталь-метиза» с 1 июля 2007 года как этап развития высокоуглеродистого направления компании. Задачи ЦСТО: совершенствование технологий, повышение качества продукции и удовлетворенности клиентов.

ООО «Южметиз» создано в 2000 году. Осуществляет поставки специальных видов проволоки, канатов. Является дилером «Северсталь-метиза» на Украине с 2005 года.

Нефть и экология

«Татнефть» в первых рядах по заботе об охране окружающей среды

Марат Бигулин

На базе ОАО «Татнефть» в городе Альметьевске (Республика Татарстан) прошла конференция Научно-технического общества нефтяников и газовиков (НТО НГ) имени академика И.М. Губкина под названием «Охрана окружающей среды на предприятиях нефтегазового комплекса».

В рамках работы конференции были рассмотрены наиболее актуальные проблемы сохранения экологического равновесия при разработке нефтяных и газовых месторождений. В их числе юридические аспекты охраны окружающей среды, экологические проблемы освоения месторождений Западной Сибири, Заполярья и континентального шельфа. Особое внимание вызвали темы связанные с использовани-

ем попутного газа на мелких месторождениях и шельфе, новейшие достижения природоохранной техники и технологий при разведке, бурении и разработке нефтяных и газовых месторождений, транспортировке и переработке углеводородов. Большой интерес вызвали доклады про современные методики инженерно-экологических изысканий, элементы управления природоохранной службой в нефтегазовом комплексе страны — в первых рядах по заботе об охране окружающей среды.

Первый заместитель генерального директора по производству, главный инженер «Татнефти» Наиль Ибрагимов, выступая перед собравшимися, подчеркнул, что охрана окружающей среды является одной из шести основных задач, записанных в корпоративном

кодексе компании: поступательное и динамичное развитие, повышение капитализации, экономичное и социальное процветание России и Татарстана, совершенствование стандартов деятельности нефтегазовой отрасли.

Исполнительный директор Центрального правления НТО НГ им. академика И.М. Губкина Александр Салтыков отметил, что «ОАО «Татнефть» в нефтегазовом комплексе страны — в первых рядах по заботе об охране окружающей среды».

В конференции приняли участие специалисты и ученые ОАО «Татнефть», института «ТатНИПИнефть», Министерства экологии и природных ресурсов Республики Татарстан, а также представители ведущих нефтегазовых, сервисных компаний и научно-исследовательских центров России — ОАО «Газпром», ЛУКОЙЛ, «ВНИИГаз», Горный институт

Уральского отделения РАН, «ТомскНИПИнефть», «ПермНИПИнефть», «ВНИИГаз-добыча» и др.

Конференция предоставила возможность специалистам нефтегазовой отрасли увидеть достижения «Татнефти» в природоохранной деятельности, обсудить широкий круг вопросов и поделиться передовым опытом в сфере промышленной экологии.

Коэффициент утилизации попутного нефтяного газа в «Татнефти» — один из самых высоких в отрасли. За последние 20 лет выбросы загрязняющих веществ в атмосферу сократились в три с половиной раза.

Напомним, что «Татнефть» одной из первых в России сформировала концепцию экологической деятельности. Реализация комплексной программы «Экология» началась еще 18 лет назад. Богатый опыт компании и внимание к вопросам природоо-

раны отмечены в самом высоком уровне. В конце прошлого года «Татнефть» получила приз в номинации «Отчетность в области устойчивого развития» на IV конкурсе «Национальная экологическая премия», проводимом Фондом им. Вернадского. Ранее, компания получила диплом второй степени национальной экологической премии «ЭкоМир» в номинации «Экологическая политика». Несколько лет подряд компания «Татнефть» становится абсолютным победителем республиканского конкурса «Эколидер» в номинации «За лучшую постановку природоохранной деятельности на предприятии».

Система экологического менеджмента и менеджмента производственного здоровья и безопасности компании сертифицированы в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 14001:2004 и спецификации OHSAS 18001:2007.

Су-30МКИ на учениях «Красный флаг»

Впервые многоцелевые истребители Су-30МКИ ВВС Индии приняли участие в больших учениях авиации в США

Индийский контингент, принимающий участие в учениях «Красный флаг», состоял из восьми истребителей Су-30МКИ из состава 20-й эскадрильи «Молнии» (Lightnings), двух самолетов-заправщиков Ил-78МД. В учениях приняли участие самолеты самой новой модификации Су-30МКИ Mk 3 поставленные «Иркутом» в 2004 году (самолеты SB042, SB046, SB048 и SB049) либо произведенные по лицензии в ХАЛ (самолеты SB107, SB109, SB110 и SB115). Вместе с самолетами прибыло 246 военных, в том числе 91 офицер (среди них 32 летчика). Командовал индийским контингентом полковник Диптенду Чудхары (Group Captain Diptendu Choudhury).

Самолеты покинули свою базу Лохегаон (Lohegaon) в городе Пуне в Индии 7 июля и прибыли в США спустя 10 дней, выполняя промежуточные посадки в Доха в Катаре (Doha), Хорлу в Турции (Chorlu), Мон де Марсан во Франции (Mont de Marsan) и Лагес в Португалии (Lajes). На каждом этапе истребители доправлялись в полете от Ил-78 по одному разу, а при перелете Атлантического океана — дважды. Дальнее перебазирование дало неоценимый опыт индийским пилотам Су-30МКИ. Индийские самолеты прибыли в США за три недели до начала учений «Красный флаг». С 17 июля по 8 августа в базе Маунтин Хоум в Айдахо (Mountain Home, Idaho) Су-30МКИ выполнили около 100 тренировочных полетов отрабатывая в совместных полетах с американцами процедуры и терминологию радиообмена (в том числе авиационный жаргон).

Учения «Красный флаг»

Учения «Красный флаг» являются наиболее реалистичными «военными играми» тактической боевой авиации в мире. Американцы стали их проводить с 1975 года под влиянием опыта вьетнамской войны, в течение которой — особенно в последний ее период — теряли очень много самолетов. Исследования показали, что самые опасные — первые десять боевых вылетов; потом, потери среди летчиков становятся уже значительно меньше. Оттуда взяла идея предоставить летчикам возможность совершить первые десять «боевых» вылетов в безопасных, но максимально приближенных к боевым условиям.

Участники учений разделены на две группы: своих «Синих» (Blue Forces) и противника — «Красных» (Red Forces). В роли «Красных» выступают самолеты нескольких сформированных в США

специальных эскадрилий «агрессоров»: 18-й и 64-й эскадрильи на истребителях F-16 играющих роль МиГ-29 и 65-й эскадрилья на F-15 подражающих Су-27; есть также части «агрессоров» противозенитной обороны, радиоэлектронной борьбы (РЭБ) и других. Учения продолжаются от двух до шести недель и ограничиваются обычно четыре раза в год. Раньше в этом году гости «Красного флага» были уже самолеты ВВС Великобритании, Бразилии, Турции, Швеции, Саудовской Аравии, Сингапура и Канады.

В нынешних учениях идущих за номером 08-4 и проводимых от 9 до 23 августа, кроме индийских Су-30МКИ приняли участие четыре истребителя Рафаль (Rafale) ВВС Франции и шесть истребителей F-15K из Южной Кореи; они также дебютировали в учениях «Красный флаг». От ВВС США выступали истребители F-15, F-16, самолеты РЭБ F-16, EA-6B и EC-130H, самолет дальнего радиолокационного обнаружения E-3, а также транспортные самолеты C-17, C-130 и заправщики KC-135.

Как выступили Су-30МКИ?

Су-30МКИ в учениях «Красный флаг» выполняли задачи воздух-воздух и воздух-поверхность. Несмотря на ограничения в применении радара, самолеты участвовали в учебном дальнем воздушном бою имитируя пуски ракет увеличенной дальности Р-27ЭР. Участие в учениях «Красный флаг» дало индийским военным бесценный опыт применения многоцелевых истребителей Су-30МКИ в очень сложных «максимально приближенных к боевым» тактических условиях.

Нельзя рассматривать результаты учений «Красный флаг» (как и других) для оценки типа «этот самолет — лучше, этот — хуже». Также участники учений, как правило, не объявляют таких оценок и ограничиваются представлением задач, какие были реализованы их самолетами. Сценарии учений чаще всего неравноправные: у каждой группы са-

молетов есть свои задачи в одном большом тактическом сценарии.

На возможности самолетов часто накладываются ограничения вводимые на время учений. Например, радиолокатор «Барс» истребителей Су-30МКИ, участвующих в Red Flag 08-4, работали только в тренировочном режиме, то есть по определению не могли показать своей боевой потенциал. Такое решение было принято Министерством обороны Индии еще в конце прошлого года во время подготовки к

учениям «Красный флаг» проводятся на территории базы и полигона Неллис (Nellis) в штате Невада. Полигон Неллис расположен севернее Лас Вегаса на территории 110 км на 190 км, что позволяет свободно «распрямить крылья» авиации. На полигоне размещены более 50 разнообразных «щелей» железнодорожную линию с поездами, промышленные объекты, здания, мосты, машины и бронетранспортеры и т.п. Отдельную группу составляют «агрессивные» цели, которые могут представлять угрозу для действующих самолетов: радиолокационные станции (реально работающие на боевых частотах), пусковые установки зенитных ракет и зенитная артиллерия, а также военные аэродромы.

Облик истребителей от Корпорации «Иркут» хорошо знаком небу обоих полушарий

хорошо. Запрет на включение боевых функций РЛС должен предотвратить регистрацию его реальных параметров работы другими участниками учений и тем самым возможность подавления РЛС в будущем (если бы, например, американцы передали такие данные Пакистану). По аналогичной причине, индийские истребители не применяли системы РЭБ, в том числе радиолокационные и тепловые ловушки. Похожие ограничения ввели также другие участники учений для своих самолетов.

Во время учений американские летчики выполняли ознакомительные полеты на Су-30МКИ, а летчики из Индии — на американских истребителях. Американцы, несомненно, используют учения для ознакомления индусов с истребителем F-16, который предлагается Индии в рамках тендера на 126 средних истребителей MMRCA.

Предыдущие учения с участием Су-30К и МКИ

Су-30 является самым современным серийным российским истребителем и потому с большим интересом приглашают к участию в учениях авиации разных стран. Впервые индийские Су-30 участвовали в учениях Су-30К в 2004 году. В феврале того года Су-30К встретились с F-15C американских ВВС во время учений Core India в Индии. Самолеты показали себя очень

Су-30 в Индии

Индийские военные впервые заинтересовались истребителем Су-27 еще в 1991 году. Два года спустя, на выставке в Ле Бурже под Парижем был представлен Су-30МК, двухместная многоцелевая модификация Су-27. В июне 1994 года индийская военная делегация посетила Россию и индийские летчики совершили первые ознакомительные полеты на Су-27УБ. Наконец, 30 ноября 1996 года в Иркутске Россия и Индия подписали контракт на разра-

ботку и поставки многоцелевого истребителя Су-30МКИ (многоцелевой, коммерческий, индийский). Самолет должен был получить самые современные конструкторские решения, не применяемые до этого в мире на истребителях: двигатели AL-31ФП с поворотным вектором тяги и радиолокатор Барс с электронным сканированием.

В 2003 году Индия получила 12 самолетов Су-30МКИ Mk 2 (номера SB029 по SB041). В декабре 2004 года была поставлена 18 истребителей Су-30МКИ Mk 3; они вошли в состав 30-й эскадрильи «Носороги» (Rhinos) базирующейся, как и все остальные части Су-30МКИ, в Лохегаон.

28 ноября 2004 года завод ХАЛ (Hindustan Aeronautics

SB019 по SB028). Самолеты поступили на вооружение 20-й эскадрильи «Молнии» (Lightnings).

Очень высокая оценка, которую дали истребителю индийские ВВС потянула за собой интерес у других заказчиков. 5 августа 2003 г. Малайзия заказала 18 истребителей Су-30МКИ стоимостью \$910 млн. Первые самолеты были переданы малайзийским ВВС в июне 2007 года. На сегодня, «Иркут» поставил Малайзии 12 самолетов, остальных шесть будет передано еще в этом году. Су-30МКИ (малайзийский) является модификацией Су-30МКИ, в которой израильские элементы оборудования были заменены на их французские или российские аналоги. В частности, Малайзия приобрела французские подвесные прищельные контейнеры Thales Damocles вместо израильских Rafael Litening. Дополнительно, Су-30МКИ получил системы предупреждения южноафриканской фирмы Saab Avitronics.

В марте 2006 года 28 истребителей Су-30МКИ(А) заказал Алжир. Поставки начались в 2007 году и до сих пор в Алжир из Иркутска улетело 10 истребителей. До конца этого года в Алжир будет отгружено еще шесть, а в следующем году — оставшихся 12 самолетов. В алжирской модификации Су-30МКИ(А), как и в малайзийской, израильские компоненты были заменены российскими и французскими.

Су-30МКИ является наиболее современным российским самолетом-истребителем серийного производства и можно ожидать очередных заказов на эти самолеты.

Су-30МКИ является наиболее современным российским самолетом-истребителем серийного производства и можно ожидать очередных заказов на эти самолеты.

Су-30МКИ является наиболее современным российским самолетом-истребителем серийного производства и можно ожидать очередных заказов на эти самолеты.

Су-30МКИ является наиболее современным российским самолетом-истребителем серийного производства и можно ожидать очередных заказов на эти самолеты.

Су-30МКИ является наиболее современным российским самолетом-истребителем серийного производства и можно ожидать очередных заказов на эти самолеты.

Достоинства Су-30МКИ: сверхманевренность, радар и авионика

Су-30МКИ это первый в мире серийный сверхманевренный истребитель, то есть такой, который может управляться при углах атаки до 60-70° и кратковременно выйти на углы атаки 100-120° без потери устойчивости. Это было реализовано благодаря двигателям AL-31ФП с управляемым соплом и новой цифровой системе управления самолетом.

Самый большой вклад в боевую эффективность Су-30МКИ вносит его радиолокационная станция Барс с электронным сканированием. Истребители Су-30МКИ первой поставки (2002 года) оборудованы радаром Барс Mk 1, который являлся почти точным повторением российского радиолокатора Н011М разработки начала девяностых с небольшим диапазоном реализации задач. РЛС работает только по воздуху.

Самолеты второй поставки (2003 года) получили радиолокатор Барс Mk 2 с расширенным диапазоном реализован-



Облик истребителей от Корпорации «Иркут» хорошо знаком небу обоих полушарий

Так живут специалисты

Павел Обухов: «За три года компания смогла войти в клуб ERP-энергокомпаний»



Павел Обухов, заместитель генерального директора ОАО «МРСК Центра»

В одном из интервью Павел Обухов, заместитель генерального директора ОАО «МРСК Центра» по информационным технологиям и бизнес-моделированию, сказал: «Мы намерены стать лучшей компанией не только в электроэнергетике России, но и образцом лучшей мировой практики. Это часть нашей миссии, которая является, с одной стороны, дерзкой, а с другой — очень конструктивной». В продолжение поставленной темы — как современные информационные технологии могут помочь в достижении лидирующих позиций — наша беседа с Павлом Андреевичем.

— Как вы оцениваете состояние ИТ-структуры современной электроэнергетики? Какие можно отметить трудности развития и современные наработки?

— С одной стороны, постреформенная энергетика, формально отсчитывающая свое время от 1 июля 2008 года, то есть с момента прекращения деятельности РАО «ЕЭС России», характеризуется неоднородностью развития ИТ-технологий и использованием ИТ-инструментария. Что принципиально — нет того объединяющего звена, которым раньше выступало РАО, нет технологической платформы, обеспечивающей эффективное информационное взаимодействие всех участников энергорынка. Платформа, которая улучшала бы эффективность электроэнергетической системы в целом.

Необходимый уровень ИТ-развития, представленный в крупных зарубежных корпорациях наличием внешней развитой ERP-системы, вовлечением пользователей от 20% до 25% всего персонала и выше, высокой эффективностью, просматривается и в нашей стране. Но, к моему сожалению, только в отдельных, вновь сформированных компаниях, коих не больше 15–20% от всех участников энергорынка!

С другой стороны, есть и положительный момент: в наследство от РАО досталась хорошая база ИТ-стандартов, которая в целом дает понимание российским энергокомпаниям, куда и как двигаться дальше.

Касательно «МРСК Центра» могу с уверенностью сказать, что за три года своей деятельности компания смогла войти в клуб ERP-энергокомпаний и сейчас максимально активно и эффективно развивает свои качества в этом направлении.

— Можно ли сказать, что при разработке своей стратегии ОАО «МРСК Центра» выбрало развитие ИТ-базы как основы для развития других направлений?

— Речь скорее идет об опережающем развитии ИТ-структуры, и здесь характерным является пример ТГК и ОГК — территориальных и оптовых генерирующих компаний — куда пришли новые собственники, представляющие, как правило, транснациональные энергокорпорации. В первую очередь там был проведен информационный аудит. По его результатам новые собственники разрабатывают проекты перехода устаревших или временных систем на современные классы ERP. Как правило, это информационные ресурсы на базе SAP.

— То есть, приходится обращаться больше к западным производителям ИТ-решений? Сегодняшнее российское ИТ-производство не успевает за потребностями энергорынка?

— Этот вопрос надо рассматривать в комплексе. К примеру, немецкая компания SAP AG, крупнейший в Европе производитель программного обеспечения, решения которой все больше находят применение в энергетике, сумела соединить мировой опыт тех компаний, на которые мы равняемся. И отказываться от этих решений и наработок мы не вправе. Это верный путь, который позволит «МРСК Центра» стать высокоэффективной компанией.

Однако мы не применяем эти решения без учета специфики общероссийской и региональной экономики. Мы создаем свои «локализованные», выверенные под наш масштаб и приемлемые для нас решения, которые я могу охарактеризовать как очень эффективные.

Мы не стремимся бездумно брать западные конструкции, их конфигурации и внедрять в отечественные компании. Мы используем лучшие мировые ИТ-достижения, создавая собственную систему, чтобы «вписать» «МРСК Центра» в российскую экономику. В этом и заключается, по моему убеждению, искусство внедрения.

Система класса ERP — ядро западного программного обеспечения. Но большинство прикладных программ, возникающих вокруг данного ядра, — это программы, сделанные уже непосредственно нашими программистами. И таких программ можно насчитать не один десяток! Они достаточно успешно развиваются, вписываются в единую информационную архитектуру и являются очень эффективными. В этом плане мы поднимаем целую плеяду наших российских разработчиков, которым становится по плечу все более ответственные задачи.

Что касается технических средств автоматизации, то в «МРСК Центра» это больше отечественные разработки, в том числе новейшие. Кстати, их инициаторами в

свое время были мы сами. Поэтому, ставя перед собой задачи по развитию ИТ-структуры, мы, в первую очередь, оцениваем, что и как мы в состоянии сделать самостоятельно.

— Компания большое внимание уделяет работе с клиентами. Что готово предложить ваше подразделение для совершенствования этой работы?

— В ОАО «МРСК Центра» стартовал проект создания единой базы данных у клиентов — системы CRM. Она позволит сохранять данные и управлять информацией о наших клиентах, знать все их потребности и предвосхищать их.

CRM-комплекс дополняется back-office, Call-центром. Мы будем делать все для того, чтобы сделать наше общение с клиентами эффективным, удобным и прозрачным. Мы широко внедряем интернет-технологии для предоставления доступа клиенту к нашей информационной системе. Это позволит ему в режиме реального времени получать достоверную информацию, знать параметры потребляемой электроэнергии, двусторонних расчетов и обязательств.

Значимость каждого из этих клиентов для нас очень высока. Клиент должен видеть и чувствовать, что мы всегда обращены к нему и готовы прийти на помощь, предложить новые услуги, быть составной частью его жизни.

— Если заглянуть на 5–10 лет вперед, то куда будет стремиться ИТ-стратегия ОАО «МРСК Центра»?

— Предыдущий ответ позволяет увидеть часть этого будущего. Мы создаем единую информационную среду для всех сотрудников нашей компании, контрагентов, поставщиков, клиентов и для всех заинтересованных сторон, в роли последних могут выступать акционеры или органы власти, общественные организации или СМИ, любые другие стороны, заинтересованные в работе с нами. В этой информационной среде они смогут решать эффективно все общие задачи.

Соответственно, в перспективе до 2012 года, поскольку эта программа рассчитана на 5–7 лет, эта среда станет единой, а отдельные проекты будут интегрированы. Системы телекоммуникаций и каналов связи, включая центры обработки и хранения данных, все технологические системы автоматизации, транзакционные компоненты ERP, все интеллектуальные системы, такие как оценка и принятие решений, системы по экспертизе, подготовке информации — все они войдут в одну глобальную информационную среду.

Эта идея сама по себе не сложна, естественна, проста для восприятия и является отражением того, как живет общество в XXI веке.

Беседовала Эльмира Симашова

Эффективный ЕРС-контракт

Реализация инвестиционных программ в секторе генерации

Ирина Холодная

На V Профессиональном Энергетическом Форуме «Развитие российской электроэнергетики» заместитель генерального директора по объектам генерации ОАО «Энергостройинвест-Холдинг» Александр Суперфин выступил с докладом «ЕРС-контракт: ожидания заказчиков и возможности подрядчиков».

Он представил результаты аналитического исследования «Энергостройинвест-Холдинг» по теме эффективной реализации инвестиционных программ в секторе генерации. Докладчик напомнил, что в течение ближайших лет будут разыграны более половины тендеров на строительство и модернизацию объектов генерации. Общий объем инвестиционных программ ТГК и ОГК до 2012 года составляет около 40 ГВт. При этом новые собственники генерирующих компаний несут финансовую ответственность за невыполнение сроков инвестиционных программ (штраф — до 25% от объема программы). Вместе с тем, по словам г-на Суперфина, существует ряд объективных проблем, препятствующих своевременной и качественной реализации этих обязательств. В настоящее время критическим фактором уже стала высокая загрузка производителей профильного оборудования, а уже в самое ближайшее время рынок столкнется с дефицитом проектных мощностей (около 50%) и производственных

сил (ожидаемый дефицит 30–50%).

В настоящий момент существует два основных подхода к организации выполнения инвестиционных программ в энергетике, отметил представитель «Энергостройинвест-Холдинга». По его словам, наиболее распространенной является ориентация на оптимизацию стоимости выполнения работ. В связи с этим, наиболее перспективным, по его словам, является подход, основанный на оптимизации ресурсов и времени. «Сегодня главной проблемой рынка строительства энергообъектов является нехватка ресурсов и необходимость соблюдения жестких сроков. Исходя из этого, наиболее эффективным мы считаем передачу проектов квалифицированным подрядчикам ЕРС-контрактов, способным выполнять полную цепочку реализации проектов «под ключ», — заявил г-н Суперфин. По его словам, в данном случае заказчик полностью снимает с себя ответственность за соблюдение графика проекта и качество работ, а также застраховывает себя от риска эскалации цен на оборудование, материалы и услуги. В то же время такой подход позволяет подрядчику сосредоточиться на самом прибыльном направлении энергостроительного рынка. Докладчик добавил, что в течение 2004–2008 гг. «Энергостройинвест-Холдингом» были успешно реализованы проекты «под ключ» по модернизации крупнейших российских генерирующих объектов — в частности, строительство первого в истории новой России энергоблока 800 МВт на Нижневартовской ГРЭС, второго по производителю

ности парогазового блока страны на Тюменской ТЭЦ-1, самого мощного энергоблока №1 800 МВт в Республике Узбекистан на Талимарджанской ТЭС.

«Принимая на себя обязательства по реализации проекта «под ключ», мы понимаем, что финансовые риски чрезвычайно высоки. Однако сегодня ОАО «Энергостройинвест-Холдинг» обладает всеми необходимыми ресурсами для того, чтобы выполнять полный цикл реализации таких проектов. Более того, в настоящий момент, наши ресурсы и проектные мощности позволяют нам вести одновременно до 5 комплексных проектов».

«Энергостройинвест-Холдинг» — лидер российского рынка строительства и сервисного обслуживания энергетических, инфраструктурных и линейных объектов. Холдинг осуществляет строительство тепловых электростанций единичной мощностью блоков от 100 до 800 МВт, строительство электрических сетей и подстанций высокого и сверхвысокого классов напряжения 110–750 кВ, проектирование энергетических и электросетевых объектов, строительство волоконно-оптических линий связи. «Энергостройинвест-Холдинг» был образован в 2002 для реализации масштабных программ строительства и восстановления электроэнергетического хозяйства России на основе крупнейших трестов с более чем 65-летним опытом работы: «Спецэлектрострой» и «Севэлэктрострой» и других центров консолидации энергостроительной отрасли.

Каспийская энергия

Форум приграничных регионов России и Казахстана

Елена Доможирова

Группа «Каспийская Энергия» во главе с гендиректором Ильей Кокаревым приняла участие в V Форуме приграничных регионов России и Казахстана.

Республика Казахстан уже несколько лет является для Группы «Каспийская Энергия» территорией стратегического партнерства. Предприятия Группы активно участвуют в создании технических средств для обустройства Кашаганского месторождения нефти. На верхах Группы «Каспийской Энергии» для Кашагана были

построены строительная баржа «Ерей-1», технологический модуль №10, предназначенный для обслуживания нефтегазодобывающего комплекса месторождения, и осуществлена сборка трубоукладочной баржи «Castoro-12». Также компания активно сотрудничает с казахстанскими судовладельцами в области классического судостроения, реализуя заказы по проектированию и строительству барж и танкеров. По словам Ильи Кокарева, «казахстанский шельф является для Группы «Каспийская Энергия» перспективным с точки зрения дальнейшего участия в обустройстве Кашаганского и дру-

гих месторождений. Реализация работ на месторождениях планируется кадровыми ресурсами Центра производственного персонала (ЦПП), входящего в производственный дивизион Группы, и обеспечивающего судостроительное производство высококвалифицированным персоналом. Продолжением Форума стала выстав-ка «Высокие технологии в регионах».

Приграничное сотрудничество, на которой была представлена экспозиция Группы «Каспийская Энергия», демонстрирующая ресурсы и технологии компании в области оффшорного судостроения.

Группа «Каспийская Энергия» (CNRG Group) создана в 2006 году. В Группу входят 3 дивизиона: инженерный (ООО «Центр Морских Технологий» «Шельф», включающего ЦКБ «Коралл» (Севастополь), КБ «Вымпел» (Нижний Новгород), КБ «Каспий» и КБ «Астрамарин» (Астрахань), производственный (Астраханское Судостроительное Производственное Объединение (АСПО), объединяющее АСПО Головная верфь, АСПО Лотос, АСПО III Интернационал и Центр производственного персонала) и сервисный (ООО «Крейт Марин Контрактор»). Выручка в 2007 году составила 3,707 млрд руб., чистая прибыль — 509 млн руб.

«ИПЦ НГ» внедряет PDMS

Современная система проектирования в трехмерном пространстве

Виктория Бехтерева

ООО «Инженерно-проектный центр Новой генерации» (ООО «ИПЦ НГ») расширяет внедрение современного программного продукта моделирования в трехмерном пространстве в системе PDMS (Plant Design Management System).

Программный продукт моделирования в трехмерном пространстве в системе PDMS представляет собой модуль интегрированных компьютерных программ, позволяющих подробно проектировать и создавать трехмерную модель. Программный продукт периодически обновляется разработчиками, существенно упрощая работу в системе и ее соответствие изменяющимся условиям. Конечным результатом проектирования в системе PDMS является цветное объемное изображение модели, а также получение качественной проектной документации, отвечающей всем стандартам.

Система соответствует требованиям современных проектных предприятий, ощутимо сокращает сроки проектирования, наглядна, позволяет отслеживать коллизии (непроектные пересечения каких-либо конструкций), самостоятельно реагирует на неправильную конфигурацию компонентов, предоставляет возможность вносить изменения в процессе проектирования непосредственно в модель. Выявленные ошибки на этапе проектирования экономят временные и денежные затраты при строительстве. Эффективность PDMS доказывает опыт российских и мировых проектно-изыскательских институтов.

Создаваемые в процессе работы с PDMS модели и данные проекта хранятся в емкой интегрированной базе данных. Таким образом, система формирует последовательную картину выполнения проекта, и данный опыт может быть использован при проектировании других объектов. Вся документация, согласно которой

будет вестись строительство объекта, формируется на основе данных, полученных при моделировании. При этом в двухмерные чертежи, отчеты, спецификации автоматически вносятся изменения.

Внедрение программного продукта моделирования в трехмерном пространстве в системе PDMS в ООО «ИПЦ НГ» (входит в группу компаний «Интертехэлектро — Новая генерация») происходило в несколько этапов. На первом этапе было установлено восемь рабочих мест для обучения специалистов работе в системе PDMS при проектировании энергообъектов. Обучение по моделированию и получению документации, администрированию системы, каталогизации проводилось специалистами разработчика — фирмы AVEVA. Позднее процесс обучения был продолжен с привлечением ряда ведущих проектно-изыскательских институтов, имеющих более чем 10-летний опыт работы в системе. Результатом стал пилотный

проект — полностью смоделированная в системе PDMS маслоаппаратная и выполненные нескольких проектов на стадии рабочей документации.

Помимо программного продукта для работы в PDMS ООО «ИПЦ НГ» планирует внедрить решение Global Hub, предназначенное для визуализации трехмерной модели и проверки получаемой модели специалистами, работающими с проектом в отдаленных офисах. Это особенно актуально для компании, поскольку ее проектные филиалы расположены в разных городах России.

Новое программное обеспечение для работы в PDMS, которое будет установлено в филиале ООО «ИПЦ НГ» в Екатеринбург, позволит полностью одновременно 2–3 проекта по проектированию энергообъектов. Это отвечает задаче превратить активно развивающийся Екатеринбургский филиал в один из ведущих проектно-изыскательских институтов на Урале и в Западной Сибири.

КОРОТКО

Модель отложили

Утверждение целевой модели рынка мощности откладывается до марта 2009 года, сообщил журналистам на V профессиональном энергетическом форуме глава ОАО «АТЭС» и НП «Совет рынка» Дмитрий Пономарев. По его словам, более длительное обсуждение проекта постановления о правилах работы целевого рынка мощности позволит предусмотреть все возможные нюансы и будет способствовать, в частности, недопущению резкого роста цен. По мнению Д. Пономарева, участникам рынка потребуется примерно полгода после выхода постановления на подготовку, и, соответственно, первый конкурентный отбор мощности на 2010 год и далее пройдет не ранее конца будущего года. Пономарев пояснил, что сейчас в качестве целевой модели рынка мощности обсуждаются два рабочих подхода. Первый подход — это конкурентный отбор мощности и разделение на старую и новую генерацию. Второй — конкурентный отбор мощности с ограничением на электроэнергию в форме опциона и разделения генерации не предполагает. Данная новость, по мнению аналитика ИК «Велес Капитал» Олега Зотикова, является слабонегативной. С одной стороны о переносе запуска целевой модели рынка мощности пока речи не идет, но с другой — то, что откладывается принятие принципиального решения, каким будет механизм рынка, вносит неопределенность в представления инвесторов о будущей привлекательности сектора.

ИТ-ориентация на централизацию

В ходе создания единой энергокомпании в составе ОГК-6 оказались предприятия с разнородной ИТ-инфраструктурой, различными информационными системами и разной организацией бизнес-процессов. В целях создания единых стандартов было принято решение о формировании единого информационного пространства и создании корпоративной информационной системы на базе мультисервисной сети связи и общего центра обработки данных. В качестве платформы выбраны продукты Oracle. Исполнителем проекта стала Группа «Борлас», входящая сегодня в состав компании IBS. Первый этап проекта начался в марте 2008 года. В ходе него планируется автоматизировать снабжение и логистику, техобслуживание и ремонт оборудования, сбытовую деятельность, функции бизнес-планирования и бюджетирования. Также будет построена информационно-аналитическая система, позволяющая составлять необходимые отчеты и визуально представлять данные, а также единое хранилище данных с одновременным доступом большого количества авторизованных сотрудников. Работы по первому этапу планируется завершить в августе 2009 года. В ОГК-6 уже завершены проекты по внедрению разработанных силами специалистов ДИТ системы оперативного учета закупок, учета договоров, финансового планирования, казначейского исполнения и системы бухгалтерского и налогового учета.

Оргкомитет форума: (812) 321 27 18 ecology@mail.lenexpo.ru
(812) 321 26 39 eco-city@mail.lenexpo.ru www.ecology.lenexpo.ru

Международный экологический форум

ЭКОЛОГИЯ

БОЛЬШОГО ГОРОДА

РОССИЯ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС «ЛЕНЭКСПО»
18–20 МАРТА 2009

УПРАВЛЕНИЕ ОТХОДАМИ: ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ
Промышленная выставка-ярмарка оборудования и технологий по сбору, переработке, транспортировке, рециклингу, утилизации, обезвреживанию и захоронению отходов производства и потребления.

ВОДОЧИСТКА
Выставка оборудования и технологий по очистке сточных вод, промышленной водо-подготовке, водоснабжению и водо-отведению. Очистка акваторий.

ПРИРОДООХРАННЫЕ УСЛУГИ И ОБОРУДОВАНИЕ
Выставка экологического и правового сопровождения проектов, контрольно-измерительного и лабораторного оборудования, средств обеспечения экологической и промышленной безопасности.

С-Петербург

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Повышение надежности

Круглый стол на базе Ленинградского РДУ



Дмитрий Адров

В Санкт-Петербурге на базе Филиала ОАО «СО ЭЭС» «Региональное диспетчерское управление энергосистемами Санкт-Петербурга, Ленинградской и Псковской областей» (Ленинградское РДУ) прошел «круглый стол», посвященный актуальным вопросам обеспечения надежного энергоснабжения Санкт-Петербурга, Ленинградской и Псковской областей.

В работе «круглого стола» приняли участие руководители филиалов Системного оператора, представители региональных энергетических компаний и журналисты ведущих СМИ Санкт-Петербурга. Собравшиеся обсудили проблемы обеспечения надежности работы региональной энергосистемы и пути их решения, ход подготовки к предстоящему осенне-зимнему периоду и основные задачи, стоящие перед энергетиками в этот период.

Кроме того, участники круглого стола рассмотрели доклад главного диспетчера Ленинградского РДУ Андрея Артемьева о

ходе реализации «Соглашений о взаимодействии с Правительствами Санкт-Петербурга и Ленинградской области» в части обеспечения надежности режимов работы энергосистемы и возможности технологического присоединения новых потребителей, а также представленный ОАО «НИИПТ» доклад об актуальных проблемах построения схем электроснабжения мегаполисов.

В своем докладе директор Ленинградского РДУ Игорь Курилкин рассказал об основных задачах и функциях оперативного диспетчерского управления, об особенностях энергосистемы Санкт-Петербурга и Ленинградской области, обозначил необходимые условия успешного прохождения ОЗП. В перечень таких условий вошли: обеспечение нормативными запасами топлива тепловых электростанций, выполнение утвержденных графиков ремонтов оборудования, составление графиков аварийного ограничения потребления, позволяющих минимизировать последствия технологических нарушений для потребителей, а также проведение специализированных тренировок персонала и выполнение мероприятий в Центральном энергорайоне

Санкт-Петербурга, к числу которых относится восстановление кабельной линии 220 кВ К-271.(ПС Чесменская — ЭС-1 Центральной ТЭЦ) и ввод в эксплуатацию автоматики разгрузки линий.

«Для обеспечения надежного функционирования энергосистемы, бесперебойного электроснабжения потребителей региона необходимо тесное сотрудничество и четкая координация действий всех энергокомпаний Санкт-Петербурга и области», — отметил Игорь Курилкин. По завершении работы «круглого стола», состоялся брифинг для представителей прессы, в ходе которого руководители Ленинградского РДУ и другие участники совещания ответили на вопросы журналистов.

Участвовавшие в работе «круглого стола» представители энергетических компаний и предприятий поздравили коллектив регионального диспетчерского управления с пятилетием со дня создания филиала, а Комитет по энергетике и инженерному обеспечению правительства Санкт-Петербурга наградил отличившихся работников Ленинградского РДУ почетными грамотами.

Оптимизация бизнес-процессов

IDS Scheer и «Атырауский НПЗ» завершили проект

Павел Пригула

ARIS Platform и консалтинговая компания IDS Scheer выбраны для оптимизации деятельности «Атырауского нефтеперерабатывающего завода» (Казахстан).

«Атырауский НПЗ», первое нефтеперерабатывающее предприятие Казахстана с более чем 60-ти летней историей, входит в состав ГК «КазМунайГаз», национального оператора по разведке, добыче, переработке и транспортировке углеводородов, представляющего интересы государства в нефтегазовой отрасли Казахстана. В 2006 году АНПЗ прошел техническое перевооружение и был полностью реконструирован, что позволило увеличить мощность до 5 млн т нефтепродуктов в год, а ассортимент продукции — до 16 наименований. С тех пор «Атырауский НПЗ» стал примером использования передовых технологий в своем регионе. В 2007 году руководство завода в целях оптимизации деятельности компании и подготовки к внедрению ERP-системы SAP инициировало проект по описанию внутренних бизнес-процессов. Для реализации проекта были выб-

раны продукты ARIS Platform и специалисты российского подразделения консалтинговой компании IDS Scheer.

В рамках проекта консультанты IDS Scheer выполнили работы по проведению диагностики деятельности АНПЗ, его организационной структуры и бизнес-процессов верхнего уровня: стратегическое и бизнес-планирование, управленческий учет, управление ресурсами и логистика. Всего детально описанию по категории «как есть» подверглись 163 модели выбранных процессов «Атырауского НПЗ», после его завершения консультанты IDS Scheer разработали набор рекомендаций по совершенствованию процессов, в основу которых легли выявленные на предприятии проблемы в управлении. Работы по их устранению пойдут сразу по нескольким направлениям: автоматизация процедур, организация передачи данных в электронном виде, создание новых информационных ресурсов, оптимизация логики выполнения процессов.

В результате внутреннего реинжиниринга бизнес-процессов на «Атырауском НПЗ» снизится риск ошибок при выполнении процессов и время на их выполнение, повысится эффективность процессов

и их управляемость, а так же достоверность и актуальность данных, используемых в компании.

«Описание бизнес-процессов — первый шаг к их совершенствованию, — говорит Аскар Жакенов, директор ДИТ АО «Торговый дом «КазМунайГаз». — Заказывая консультантам IDS Scheer проект по диагностике бизнес-процессов, мы были готовы к тому, что на выходе увидим перечень «узких мест» и разрывов в наших процессах и получим список рекомендаций. Теперь мы знаем, в каком направлении двигаться, какие процессы пересматривать, и что совершенствовать».

«Атырауский НПЗ — предприятие уникальное: современное и с долгой историей. Руководство завода отдаст должное необходимости постоянного и прогрессивного развития, а для любого развития нужен устойчивый фундамент, четко выстроенные процессы. Мы помогли этот фундамент обновить и сделать еще прочнее, теперь ничего не мешает дальнейшему совершенствованию, — комментирует Алексей Дроздов, руководитель отдела информационной поддержки бизнес-процессов, руководитель проекта со стороны IDS Scheer Россия и страны СНГ».

IDS Scheer — международная консалтинговая компания, основана в 1984 году профессором Августом-Вильгельмом Шеером. IDS Scheer Россия и страны СНГ специализируется на предоставлении услуг в области стратегического управления, управленческого консалтинга, управления бизнес-процессами, ИТ-консалтинга, внедрения решений

SAP. Компания осуществляет продажу и поддержку программных продуктов управления бизнес-процессами ARIS и Ultimus. IDS Scheer занимается разработкой корпоративных решений для управления бизнес-процессами. Предлагаемое компанией семейство продуктов ARIS — это полный набор инструментов для проектирования, реализации и

управления бизнес-процессами. Продукт ARIS Toolset, являющийся частью ARIS Process Platform, занимает лидирующее положение на мировом рынке инструментов моделирования процессов. Консультанты IDS Scheer осуществляют поддержку компаний в области создания структуры процессов и реализации современных информационных кон-

Болградская станция

Группа E4 разработает проект парогазовой электростанции

Владимир Нерюев

ОАО «Группа E4» разработает рабочий проект парогазовой электростанции, которая будет построена в Болграде (Одесская обл.) на базе газо-поршневых агрегатов производства финской компании Wartsila. Все работы выполнит ОАО «Киевский научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт «Энергопроект», входящее в состав ОАО «Группа E4».

В сентябре 2007 года правительство Украины утвердило ТЭО строительства ПГЭС, разработанное ОАО «Институт «ДнепроВНИПИЭнергопром» (Днепропетровск) по заказу «Энергоатома», предусматривающее установку на станции пяти газо-поршневых агрегатов единичной мощностью 8,73 МВт каждый и одного блоч-

ного турбогенератора. Кроме того, в 2007 году были определены основные технико-экономические показатели проекта. Победителем соответствующего тендера в августе 2008 года стал Киевский «Энергопроект».

К данному моменту начата тендерная процедура по определению основного поставщика оборудования — газо-поршневых установок, турбогенератора, трансформатора и градирен. Предполагается, что ее результаты станут известны в ноябре текущего года. Кроме того, в настоящее время решается вопрос проведения тендера по отбору генерального подрядчика на выполнение строительно-монтажных работ. Сметная стоимость ПГЭС составляет 291 млн грн. (около 15,5 млрд руб.), в том числе оборудования — 165,2 млн грн. (около 8,8 млрд руб.). «Энергоатом» в текущем году может выделить на строительство электростанции в Болграде около 46 млн грн. (около 2,5 млрд руб.).

«Би-Эй-Си» и Schneider Electric

Расширение портфеля решений в области электроснабжения

Анастасия Денисова

Компания «Би-Эй-Си», ведущий системный интегратор, подписала партнерское соглашение с мировым производителем решений в области управления электроэнергией Schneider Electric и будет выполнять проекты по построению систем электроснабжения на промышленных предприятиях и объектах гражданского строительства.

Компания «Би-Эй-Си» обладает многолетним опытом и специфической технологической экспертизой в области создания систем электроснабжения, что стало решающим критерием при выборе партнера со стороны Schneider Electric. В свою очередь для «Би-Эй-Си» заключение партнерского соглашения дает возможность рас-

ширить портфель решений для построения систем управления электроэнергией в сфере промышленной автоматизации и гражданского строительства.

«Во всем мире решения от Schneider Electric зарекомендовали себя как одни из самых надежных и эффективных, именно поэтому их используют при построении зданий первого уровня ответственности. Они гарантируют надежность электроснабжения и безопасность сотрудников. Инновационные решения от Schneider Electric позволяют сократить капитальные и эксплуатационные затраты на 30%. Отныне мы можем предложить клиентам лучшие в своем классе системы электроснабжения для промышленной автоматизации, известные под торговой маркой Telemecanique. Уверен также, что нашим заказчикам будет

интересно оборудование марки Merlin Gerin, применяемое в сфере строительства», — отмечает Алексей Карпинский, директор департамента инженерных систем компании «Би-Эй-Си». В ближайшее время «Би-Эй-Си» будет развернута техническая лаборатория, где будут представлено demonstra-

ционное оборудование. В планах компании — обучение технических специалистов по решениям Schneider Electric, а также реализация комплексных инфраструктурных проектов усилиями совместной команды. Техническая поддержка будет осуществляться специалистами Schneider Electric.

СПРАВКА «ПЕ»: Schneider Electric — компания мирового уровня в области управления электроэнергией предлагает комплексные решения для предприятий гражданского и жилищного строительства, промышленности, энергетики и инфраструктуры, центров обработки данных и сетей. Компания Би-Эй-Си — ведущий системный интегратор на российском ИТ-рынке. Основана в 1998 году. В настоящее время в компании работает свыше 800 человек. Би-Эй-Си предлагает услуги по ИТ-консалтингу, внедрению бизнес-приложений, созданию систем хранения и обработки данных, внедрению телекоммуникационных решений, информационной и инженерной инфраструктуры зданий «под ключ», систем безопасности, а также услуги аутсорсинга и сервиса ИТ-инфраструктуры.

ИНТЕРТЕХ ЭЛЕКТРО

Комплексная реализация инвестиционных проектов в энергетике

- Управление проектами на основе EPC/EPCM-контрактов;
- Комплексный инжиниринг;
- Строительство «под ключ» объектов генерации и сетевого комплекса на базе EPC/EPCM-контрактов;
- Автоматизированные системы управления технологическими процессами энергетических объектов;
- Эксплуатация и сервисное обслуживание энергетических объектов

Ваше развитие - наша задача!

115114 Россия, г. Москва, Дербеневская наб., д.7, стр.8
тел.: +7(495) 860-97-14; факс: +7 (495) 860-97-17;
e-mail: info@ite-group.ru, www.ite-ng.ru

III РОССИЙСКИЙ ЛИН ФОРУМ «БЕРЕЖЛИВАЯ РОССИЯ»

10-14 НОЯБРЯ 2008 ЧЕЛЯБИНСК

ИННОВАЦИИ ПРЕЖДЕ ИНВЕСТИЦИЙ

- Обмен опытом бережливого производства
- Реальные инструменты роста
- Государственно-частное партнерство на основе ЛИН
- Уникальные семинары Российской Лин Школы
- Тренинги на производственных площадках
- Руководители российских и зарубежных компаний-лидеров
- Лин-эксперты мирового уровня: Норман Бодек, Дирк Баккер, Ли Хонг, Майкл Вейдер, Дженис Фрэмpton, Мишель Боден, Юрий Адлер, Алексей Баранов

Бесплатная аккредитация для руководителей федеральных и региональных министерств промышленности и энергетики, экономики, отраслевых союзов.

ЦЕНТР ОРГПРОМ
Производство Роста
Тел.: (343) 222 2120, 220 9515

ГРУППА САВВА, ИРКУТ, РИСУТ, ЭКСПЕРТ, Автобизнес, ОМР, ПРОМЫШЛЕННЫЙ, National Enterprise Management, ЭКСПЕРТ, ТЕХ СОВЕТ, ГРЕБЕННИКОВ, БИЗНЕС-КЛУБ, www.leanforum.ru

НАУКА И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ МОСКВЫ

КОРОТКО

Новый завод

Правительство Москвы построит в Медвине завод школьного питания (Калужская область). Перспективы строительства нового предприятия обсудили в ходе рабочей встречи мэр Москвы Юрий Лужков и губернатор Калужской области Анатолий Артамонов. Будущее предприятие будет оснащено современным оборудованием и разместится на площади в четыре гектара. Здесь планируется перерабатывать около 65 т цельного молока в сутки. Появится около 300 новых рабочих мест.

Технопарки и инкубаторы

В ближайшие три года в Москве планируется создать не менее 6 новых технопарков и бизнес-инкубаторов. На заседании комиссии по экономической политике и предпринимательству рассмотрен проект Городской целевой программы по обеспечению субъектов малого предпринимательства нежилыми помещениями на 2009–2011 годы. В 2008 году завершается реализация городской целевой программы по обеспечению субъектов малого предпринимательства нежилыми помещениями на 2004–2008 годы, по результатам которой должно быть создано 2,3 млн кв. м нежилых помещений. В 2004–2006 годах было построено более 1,4 млн кв. м нежилых помещений, в том числе более 1,3 млн кв. м — объектов районного значения и около 0,1 млн кв. м — объектов городского значения. В ходе реализации программы было отмечено отставание от плановых показателей ввода нежилых помещений, что было связано, в основном, с недостатком бюджетных средств. Однако с введением новой схемы долевого финансирования строительства крупных городских объектов для малого и среднего предпринимательства, а также нового порядка организации проектирования, строительства и эксплуатации объектов, процесс активизировался. По словам руководителя департамента поддержки и развития малого предпринимательства Михаила Вышегородцева, полностью достичь запланированного в 2008 году не удастся, но в начале 2009 года все построенные объекты будут сданы в эксплуатацию.

Предусматривается, что все введенные объекты программы, строительство которых осуществлялось за счет привлеченных средств субъектов малого и среднего бизнеса, поступят в собственность города и участников строительства, при этом доля города составит не менее 10% площади нежилых помещений, доля соинвесторов — не более 90%, при условии исполнения ими обязательств. Намечено за три года обеспечить предприятия малого и среднего бизнеса помещениями общей площадью 1,8 млн кв. м. Должно быть введено в эксплуатацию 6 имущественных комплексов технопарков и бизнес-инкубаторов в административных округах города и не менее 18 многофункциональных деловых центров.

Минимальная зарплата в Москве — 7650 руб.

В Москве установлен новый минимальный размер заработной платы. Как сообщают представители городских властей, подписано дополнительное соглашение между правительством Москвы, московскими объединениями профсоюзов и московскими объединениями работодателей о внесении изменения в Московское трехстороннее соглашение на 2008 год, в котором с сентября 2008 года установлен минимальный размер заработной платы. И теперь он будет составлять 7650 руб.

ПС «Елоховская»: на 50 МВА больше

В ходе реконструкции ПС 220/110/10 кВ «Елоховская», расположенной в центре Москвы, энергетики МОЭСК осуществили замену и включили в работу новый автотрансформатор. Произведенные работы позволили увеличить суммарную выходную мощность подстанции на 50 МВА. По словам начальника Центральных ОВЭС филиала МОЭСК — Центральных электрических сети А.В. Иванушкина, «в ходе реконструкции осуществлена замена старого автотрансформатора на более мощный — 250 МВА. Начаты подготовительные работы по замене второго автотрансформатора, которые планируется завершить до конца 2008г. Замену регулировочных трансформаторов, вводных ячеек, шитов постоянного тока и токоограничивающих реакторов планируется провести в 2009 году. После завершения всех реконструкционных работ суммарная мощность подстанции возрастет в 1,5 раза и составит 500 МВА». Стоимость строительно-монтажных работ составляет более 830 млн руб. Завершение работ позволит энергетикам обеспечить надежность энергоснабжения потребителей электроэнергии Центрального округа столицы. Реконструкция осуществляется в рамках соглашения «Лужков — Чубайс» и в соответствии с инвестиционной программой МОЭСК.

Инновационный инженерный центр

Состоялось официальное открытие Инновационного инженерного центра ОАО «Вертолеты России» (ИИЦ). Центр расположен в капитально отремонтированном строении Московского вертолетного завода им. М.Л. Миля. На Инновационный инженерный центр возлагается разработка принципиально новых конструкций агрегатов, узлов и систем вертолетов и реинжиниринг конструкций и технологий производства агрегатов и систем существующих вертолетов с целью придания им новых потребительских качеств. В соответствии с новой концепцией развития НИОКР, центр должен стать «структурой на входе», разрабатывающей и осваивающей методы среднесрочного и долгосрочного прогнозирования технических характеристик вертолетов, их агрегатов и систем, создания и поддержания специализированных баз данных.

«Главная цель ИИЦ заключается в создании опережающего научно-технического задела для обеспечения реализации на уровне мировых стандартов программ по модернизации существующих и созданию новых образцов модельного ряда вертолетостроительного холдинга, — сообщил о целях и задачах новой структуры начальник центра С.П. Мидзювский «Вместе нам предстоит консолидировать и переосмыслить накопленный опыт проектирования, производства и эксплуатации вертолетов разработки предприятий ОАО «Вертолеты России» в контексте информации о современном состоянии и тенденциях развития мирового вертолетостроения».

Ввод Центра будет способствовать дальнейшему расширению и углублению национальных исследований в области вертолетной науки и техники, и достижению поставленных правительством РФ задач трехкратного увеличения производительности предприятий вертолетной отрасли и освоения к 2011 году до 8% мирового рынка с целевой задачей дальнейшего роста к 2015 году.

«Атлант-Союз» расплатится за AiRUnion

Авиакомпания правительства Москвы «Атлант-Союз» возьмет на себя часть долговых обязательств альянса AiRUnion. Руководство «Атлант-Союз» распространило официальное заявление об этом. По разным оценкам, размер неурегулированной задолженности компаний альянса составляет 17–20 млрд руб. «Сейчас рассматривается возможность частичного погашения задолженности перед некоторыми банками и топливозаправочными компаниями. Переговорами с кредиторами, а также сроками погашения задолженности будут заниматься акционеры», — говорится в заявлении. Вместе с тем «Атлант-Союз» отмечает, что первоочередными задачами, стоящими перед компанией, являются погашение задолженности по заработной плате сотрудникам альянса и поддержание регулярности перевозок. Компания, в частности, разработала механизм оплаты труда сотрудников авиакомпаний «Самара», «Домодедовские авиалинии», «Красноярские авиалинии». Кроме того, «Атлант-Союз» принял на себя расходы по операционной деятельности AiRUnion, а именно — по заправке ГСМ, авиационному обеспечению, обслуживанию в аэропорту. При этом доходы от проданных авиалиний получают авиакомпании альянса.

«Для решения данных задач «Атлант-Союз» планирует привлечь кредитные средства под гарантии «Ростехнологий» и правительства Москвы», — говорится в сообщении. По словам, сумма кредита может составить 2 млрд руб.

Инновационный комплекс

В Москве создается Центр развития медицинских производств

Юрий Соколов

Одними из прорывных инновационных отраслей российской экономики безусловно могут стать медицина и фармацевтика, поскольку научно-исследовательский задел по этим направлениям еще с советских времен считался одним из самых перспективных. И хотя последние десятилетия прошлого века, практически обнулив федеральное финансирование новых разработок, пробила изрядную брешь в последовательном развитии российских технологий и исследований (более 80% реализуемых в России медицинских техники и средств защиты — импорт), считать отечественные позиции проигрышными было бы весьма преждевременно. Тем более, что в Москве при поддержке Правительства столицы создается мощный инновационный центр развития медицинских производств. Однозначно — крупнейший в России и обладающий весомым технологическим потенциалом в том числе с международной точки зрения.

Почему такой Центр создается именно в Москве — понятно, ибо Москва — крупнейший научный, образовательный, промышленный, технологический, инновационный многоотраслевой комплекс, включающий в себя сотни НИИ, НПО, промышленных предприятий. При этом у города есть четкая инновационная промышленная политика, направленная на создание и дальнейшее развитие научно-технического и промышленного потенциала столицы, на основе которого власти Москвы обеспечивают достойный уровень жизни и безопасности своим жителям.

Крайне важно, что задачи Инновационного центра полностью совпадают с вектором научной и промышленной политики федерального правительства и руководства города Москвы, среди которых — опережающее развитие конкурентно способных отраслей и производств, расширение рынка наукоемкой продукции.

Координирует создание и деятельность будущего Инновационного комплекса (в последнее время модно говорить «кластер») развития медицинских производств Департамент науки и промышленной политики города Москвы. В комплекс-кластер уже вошли свыше 30 предприятий, многие из которых уже обладают собственными уникальными разработками, уже запущенными в производство и обладающими серьезным потенциалом развития. Объявленная цель создания Инновационного центра — разработки и производства высокотехнологичной и наукоемкой, экспортноориентированной и импортзамещающей медицинской техники и изделий медицинского назначения.

Кроме того, перед Инновационным центром поставлены задачи сохранения и развития научно-технического, технологического и производ-

ственного потенциала, повышения конкурентоспособности отечественной промышленной продукции и формирование оптимальных механизмов организации производства.

Согласно регламентирующим документам (в частности, Программы создания и развития центра), на первый план выдвигаются задачи, связанные с устранением деформаций в структуре российской экономики, с обеспечением опережающего роста производства наукоемкой продукции и продукции высокой степени переработки, с поддержкой отраслей, составляющих основу расширенного воспроизводства с обеспечением занятости населения.

Программа создания Центра предполагает концентрацию финансовых

и материальных ресурсов на приоритетных направлениях развития науки и техники, оказание поддержки ведущим научным школам, привлечение частного капитала, создание соответствующей инфраструктуры и активной работа по защите российских объектов интеллектуальной собственности и результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ внутри страны и за рубежом.

При этом Правительство Москвы важное значение придает развитию в рамках данного Инновационного центра малых и средних форм предприятий и организаций и их интеграции и кооперации для решения масштабных инновационных задач.

В соответствии с Городской целевой комплексной программой созда-

ния инновационной системы в городе Москве на 2008–2010 годы определены приоритеты максимально возможного участия государства в субсидировании организации, имеющих инновационную направленность, в формировании фондов для последующей реализации проектов по освоению в промышленности новых технологий. И приоритетом номер один определена «Медицинская техника». А мероприятиями программы предусмотрено создание территорий инновационного развития, по типу интегрированных территориальных комплексов (кластеров) в области: «Медицинская техника и обеспечение технологий живых систем».

Надо заметить, что на отечественном рынке медицинской техники и

изделий медицинского назначения практически в каждом регионе страны, активно работают сотни предприятий и организаций, представляющих интересы зарубежных фирм-производителей изделий медицинского назначения.

По инициативе иностранных компаний, которым принадлежит 85% российского рынка, создана Ассоциация международных производителей медицинских изделий (JMDAR), основными задачами которой являются, наращивание объемов сбыта и активное участие в регулировании отрасли.

При этом доля российских производителей, как в количественном отношении, так и в объемном выражении, меняется в пользу зарубежного производителя. То есть деньги российского бюджета фактически идут на поддержку зарубежного производителя. Реальное состояние отрасли отечественной разработки и производства отечественной медицинской техники не отвечает требованиям национальной безопасности.

В целях сохранения и развития научно-технического и производственного потенциалов предприятий и организаций города Москвы, осуществляющих разработку и производство современной высокотехнологичной и наукоемкой, импортзамещающей и экспортноориентированной медицинской техники и средств, объединения усилий в этом направлении в 2007 году состоялось совещание руководителей ряда предприятий и организаций на котором решили:

— создать интегрированную структуру предприятий и организаций, разрабатывающих и производящих медицинскую технику и средства;

— подготовить Целевую комплексную программу по разработке, освоению в серийном производстве и производству средств медицинской техники.

В настоящее время подготовлены предложения о создании Инновационного научно-производственного комплекса по разработке и производству наукоемкой и высокотехнологичной, экспортноориентированной и импортзамещающей медицинской техники и изделий медицинского назначения с рабочим наименованием «Инновационный центр развития медицинских производств».

О чем это говорит? О том, что инициатива создания такого комплекса (кластера) или центра одновременно возникла и «сверху», и «снизу», что только подчеркивает ее очевидную востребованность временем и экономикой.

Учреждение Инновационного научно-производственного комплекса позволит реализовать проект, предусмотренный городской целевой программой создания инновационных систем в городе Москве на 2008–2010 гг., по созданию территории инновационного развития в области «Медицинской техники и обеспечения технологий живых систем», что позволит стимулировать деятельность предприятий и организаций по разработке и производству инновационной продукции.



Законодательный фундамент

В Концепции национальной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 17 декабря 1997г. №1300 (в редакции Указа Президента РФ от 10.01.2000г. №24) определено: «В области охраны и укрепления здоровья граждан необходимы усиление внимания общества, органов государственной власти РФ к развитию государственной страховой и частной медицинской помощи, осуществление государственного протекционизма в отечественной медицинской и фармацевтической промышленности, реализация федеральных программ в области санитарии и эпидемиологии, охраны здоровья детей, оказание скорой и неотложной медицинской помощи, медицины катастроф».

В целях создания инновационной медицинской системы в городе Москве, в соответствии с законом города Москвы от 7 июля 2004г. №45 «Об инновационной деятельности в городе Москве», постановлением Правительства Москвы от 5 сентября 2006г. №658-ПП «О Концепции инновационной политики

города Москвы» и, руководствуясь Основными направлениями политики Российской Федерации в области развития и инновационной системы на период до 2010 года, утвержденным Председателем Правительства РФ до 5 августа 2005 г. Правительство Москвы утвердило Городскую целевую программу создания инновационной системы в городе Москве на 2008–2010гг (Постановление Правительства Москвы от 2 сентября 2008г. №781-ПП).

Программа является неотъемлемой частью системы городских нормативно-правовых актов, регламентирующих и определяющих перспективы и направления инновационного развития столицы. В эту систему, кроме вышеуказанных документов, входят:

Программа прикладных научных исследований и проектов в интересах города Москвы на 2006–2008гг.(2009–2011гг.)
Комплексная целевая программа промышленной деятельности в городе Москве на 2007–2009гг.
Комплексная целевая программа развития и поддержки малого предпринимательства в городе Москве на 2007–2009гг.

От программы — к программе

Прикладная наука и НИОКР неуклоно трудятся, чтобы лучше жилось в этом городе

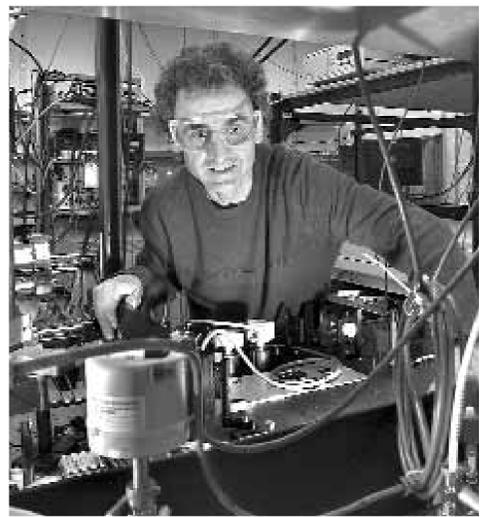
Ирина Скумина,
Павел Ерисов

Принесли они немало... Так, например, за 2002–2005 годы из городского бюджета финансировалось более 2,5 тыс. проектов по 25 городским отраслевым программам и 18 приоритетным направлениям развития науки и технологий. Объем бюджетных средств, затраченных на реализацию мероприятий городской программы, составил 3,3 млрд руб. К выполнению научно-технических разработок было привлечено свыше 560 научных организаций, в том числе 120 организаций Российской академии наук и высших учебных заведений, расположенных в Москве. По завершению договоров городу было передано 130 видов коммунальной, строительной, пожарной, промышленной, медицинской и специальной техники на 2 млрд руб. и более чем на 900 млн руб. — научно-технической документации.

В рамках реализации программы в те годы немало было сделано, в том числе — была разработана и пущена в промышленную эксплуатацию озонаторная установка на Восточной водопроводной станции, завершено строительство и начата эксплуатация московской монорельсовой транспортной системы, создан новый отечественный фосфолипидный препарат «Фосфолип», организовано его производство. Также впервые в России на базе ИБХ РАН было создано промышленное производство полного цикла медицинских препаратов генно-инженерного инсульта человека. В рамках программы была обеспечена

научная поддержка освоения производства высокоэффективного оборудования и машин для жилищно-коммунального хозяйства на основе научно-производственной кооперации московских пред-

В рамках программы выполнен и целый ряд работ, направленных на повышение эффективности работы предприятий стройиндустрии, расширение ассортимента выпускаемой продукции и решение



проблем. В результате разработаны каналопромывочные машины с надежными насосами высокого давления нового поколения, установка с гидроманипулятором для мойки шумозащитных ограждений. Третьего транспортного кольца, установка для беспылевой (вакуумной) уборки тоннельных переходов и др.

Теперь — о следующей трехлетке (2006–2008), об итогах которой на заседании Общественной коллегии докладывал генеральный директор Московского комитета по науке и технологиям (МКНТ) Дмитрий Рототаев. По его данным, в реализации мероприятий программы участвовали 325 акционерных предприятий, 136 государственных и 80 вузовских организаций. За это время по 1179 проектам было оформлено 36 объектов интеллектуальной собственности (из них 25 — в 2008 году), изготовлено около 130 опытных образцов, обеспечены разработанными технологическими процессами.

Говоря об итогах Программы прикладных научных исследований и проектов на 2006–2008 годы, Дмитрий Рототаев особо отметил, что принималась она в условиях действия законодательных актов, которые регламентировали выделение бюджетного финансирования и взаимоотношения между федеральными и акционерными организациями в одной плоскости.

Но с выходом летом 2005 года Федерального закона №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», который вступил в силу с 1 января 2006 года, как взаимоотношения, так и само выделение финансирования существенно изменились. Введение конкурсной системы отбора проектов потребовало принципиально изменить всю систему работы. По

этой причине Программа претерпела ряд существенных организационных изменений. Уже в самом начале она была сориентирована на 9 основных направлений хозяйственной деятельности города: здравоохранение, транспорт, энергетику, строительство, строительные материалы, перспективные технологии, материалы и оборудование, аэрокосмос, инфраструктуру и экологическую поддержку науки, безопасность населения.

За три года по состоянию на первое сентября 2008 года на реализуемые проекты было затрачено около 4,5 млрд руб. Наибольшие вложения были сделаны в здравоохранение (1188,7 млн руб.), в перспективные технологии (575,9 млн руб.), в проекты по инфраструктуре (424,7 млн руб.) и строительству (307,4 млн руб.). При этом финансирование почти каждый год за счет корректировки бюджета увеличивалось на 12–48%. Это было связано не только с недостатками планирования, но и с постепенной стабилизацией процессов в экономике города.

Говоря о принципах разработки новой Программы прикладных научных исследований и проектов в интересах города на 2009–2011 годы, вынесенной на обсуждение Общественной коллегии, Дмитрий Рототаев отметил, что МКНТ глубоко проанализировал те недостатки, которые накопились за прошедшие годы и не дали возможности достичь более ощутимых результатов.

НАУКА И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ МОСКВЫ

Перспективы развития

Какой будет экономика Москвы через пятнадцать-двадцать-тридцать лет...

Филипп Ермилов, «Росбалт»

В здании правительства Москвы на Новом Арбате состоялся круглый стол «План развития Москвы до 2025 года: приоритеты и перспективы», организованный Московской международной бизнес-ассоциацией. Предполагалось, что среди вопросов докладчик, первый заместитель мэра Юрий Росляк, лишь затронет план превращения Москвы в один из мировых финансовых центров. На самом деле именно эта амбициозная задача и стала основной темой доклада чиновника, а все прочие вопросы развития города рассматривались в связи с ее реализацией.

По мнению г-на Росляка, в сложившейся сложной финансовой ситуации Москве по силам стать к 2013 году региональным финансовым центром, а к 2020-25 гг. — одним из глобальных. На пространстве от Франкфурта до Токио, пояснил Росляк, мы наблюдаем «пояс финансовой тишины», и Москва может заполнить существующий на сегодняшний день вакуум. Столице России придется конкурировать с развивающимися финансовыми центрами Китая, Сингапура, и Индии, а также с финансовым центром, который сформирован и активно развивается в Дубае. Однако Москва способна конкурировать с этими молодыми финансовыми рынками, потому что Россия на сегодня — одна из наиболее активно развивающихся экономик, которой требуется много инвестиций. Ей нужно создавать национальную корпоративную систему, а делать это можно только с использованием инструментов рынка. Имеется возможность использования средств, находящихся в национальных фондах, и их нужно запускать в оборот через инструменты финансового рынка. Растет благосостояние населения, и оно должно получить возможность участвовать в финансовых операциях.

По мнению докладчика, потребности глобального финансового центра совпадают с интересами москвичей. Речь идет об устранении инфраструктурных ограничений, строительстве новых гостиниц всех классов и большого объема высококачественного жилья в наем, а также обеспечении транспортной доступности новых финансовых площадок.

В настоящее время вокруг Москвы и на территории города развивается т.н. авиационный хаб. Москва участвует в формировании одного из центральных аэропортов — Внуково. В ближайшие годы должно завершиться строительство нового терминала, который позволит пропускать через Внуковский комплекс 20 млн пассажиров в год. На базе аэродрома Внуково создан центр частной авиации, что должно быть особенно привлекательно для финансистов, использующих корпоративные и личные самолеты.

Среди мероприятий по разрешению транспортной проблемы Росляк назвал вывод с территории города грузовых железнодорожных станций и уход в Московскую область и сопредельные регионы таможенных терминалов и складов. Таким образом, из города исчезнет грузовой автотранспорт, обслуживающий транзит. Должна быть произведена реконструкция большого железнодорожного кольца вокруг Москвы. В дальнейшем предполагается постепенное исключение движения транзитного транспорта не только через Москву, но и на подходах к городу.

Начата реализация проекта создания нового наземного железнодорож-

ных организаций, посредникам и консалтинговым фирмам. В Москве отработана схема строительства «доходного» жилья, востребованного финансистами. По словам Росляка, в Москве уже построено достаточное количество такого жилья, и город обеспечен офисными площадями.

В качестве преимуществ Москвы докладчик отметил высокое качество московского образования и московских финансовых кадров. По мнению Росляка, в этой сфере у Москвы проблем возникнуть не должно.

Для упрощения визовых процедур московское правительство предлагает иностранным специалистам использовать «карту гостя», разрабо-

В заключение доклада Росляк пообещал принимать меры и реализовывать заложенные целевые программы повышения комфорта жизни в городе.

В ходе выступлений участников полномочный министр, руководитель Департамента экономики и науки посольства Германии в России Эккерхард Брозе говорил о трех главных проблемах, с которыми сталкиваются в Москве иностранные партнеры российского бизнеса. Это транспортные пробки, отсутствие поддержки малого и среднего бизнеса, который г-н Брозе считает самым эффективным противоядием от коррупции, и бюрократические преграды. Послед-

ней проблемой по словам Шауффа, уровень их подготовки стал выше, но ВУЗы, готовящие финансистов, «нуждаются в поддержке».

«Очень большой проблемой России» Шауфф назвал действующую миграционную систему. Ее законодательство привираивает квалифицированных специалистов бизнеса и финансов к трудовым мигрантам, и на этих специалистов распространяются квоты на привлечение иностранной рабочей силы.

В ответ Росляк сообщил о начатой реконструкции ВВЦ и о планах построить «практически в центре Москвы» 180 тыс. кв. м новых выставочных площадей «без нарушения органической структуры исторической части выставки».

Директор по России Российской британской торговой палаты Найл Купер заверил участников, что финансовый Лондон крайне заинтересован в дальнейшем развитии Москвы в качестве крупного финансового центра и предложил московским властям и бизнесменам пользоваться консалтинговыми услугами специалистов Сити. По словам г-на Купера, Москва достойна занять место в десятке ведущих финансовых центров планеты.

Генеральный директор Итало-российской торговой палаты Лев Квятковский сообщил, что практически все крупнейшие итальянские банки представлены в Москве, их специалисты внимательно наблюдают за ситуацией на российском рынке и готовы принять участие в создании финансового центра. Г-н Квятковский пожелал скорейшего разрешения визовой проблемы для специалистов и возможности получать визы на несколько лет. Сейчас иностранцы вынуждены каждый год возобновлять визы и платить несколько сот евро за оформление. Также г-н Квятковский пожаловался на дороговизну и низкое качество жилья и офисов и попросил московские власти повлиять на ценообразование в недвижимости.

Юрий Росляк не считает возможным регулировать «рыночные цены на недвижимость» административным способом и видит решение проблемы в увеличении предложения. По его мнению, дороговизна жилья и офисов способствует политике РАО ЕЭС в Москве, установившего жесткий тариф на подведение новых зданий к энергосетям.

Готовность Торгово-промышленной палаты Парижа принять участие в реализации стратегического проекта московских властей выразил ее генеральный представитель Владимир Баркин.

Реализация этого плана, согласованного с высшими российскими властями, потребует превращения Москвы в современный, удобный, функциональный и цивилизованный город, в котором будет комфортно и людям, и бизнесу, в котором будет легко открыть новое бюро или новое кафе, снять квартиру или офис. Остается пережить финансовую бурю и жить в этом чудесном месте.



ного пассажирского транспорта на базе малой московской кольцевой железной дороги. Предусмотрены большие пересадочные узлы городской железной дороги со всеми радиальными линиями метро и с крупными автомобильными магистралями.

До 2015 года должны быть построены северный дублер Кутузовского проспекта с выходом на западную скоростную магистраль в обход Одинцова, дорога от Четвертого транспортного кольца, соединенная с проектируемой скоростной трассой «Москва — Санкт-Петербург», скоростная магистраль с выходом в район Ногинска, а также само Четвертое транспортное кольцо.

В области недвижимости стартом по созданию финансового центра стало строительство московского Делового центра, площади которого пойдутся институциональным финан-

Москве по силам стать к 2013 году региональным финансовым центром, а к 2020-25 годам — одним из глобальных. На пространстве от Франкфурта до Токио Москва может заполнить существующий финансовый вакуум.

танную для трудовых мигрантов. Она, по мнению Росляка, должна упростить иностранцам общение с российскими органами и службами, такими как пограничная, таможенная и миграционная.

нее в особенности касается получения разрешений на работу для иностранных специалистов.

Генеральный директор Ассоциации европейского бизнеса в России Франк Шауфф отметил, что Москва должна прилагать усилия для сохранения привлекательности для инвесторов. Серьезными проблемами Москвы он назвал недостаток квалифицированных кадров и острую нехватку надлежащего жилья для сотрудников, офисов и выставочных площадей, особенно в городской черте.

К сожалению г-на Шауффа, лишь 5,1% иностранных инвестиций в Москву приходится на финансовый сектор. Такой низкий показатель вызван административными ограничениями, боязнью конкуренции со стороны российских финансовых институтов, высоким уровнем коррупции и

Шума станет меньше

Миллион окон серьезно улучшат ситуацию

Анастасия Тюленева

В сентябре на заседании столичного правительства, главным архитектором Москвы вновь был поднят вопрос о защите жителей мегаполиса от шума. На этот раз особое внимание Александр Кузьмин уделил проблеме звуковой защиты зданий, расположенных в непосредственной близости от железнодорожных полотно. По информации Москомархитектуры, на сегодняшний день ежедневной шумовой атаке подвергаются около 800 тыс. москвичей: в основном это жители Северного и Юго-Восточного округов города.

По данным независимых исследований, уровень шума курсирующих по территории России поездов может достигать 100 дБ. Между тем, согласно современным отечественным нормативам показатели звукового воздействия не должны превышать 45 дБ в ночное время и 55 дБ — в дневное. По мнению Александра Кузьмина, решением проблемы может стать замена окон старого образца на современные светопрозрачные конструкции с повышенными звукоизоляционными характеристиками в домах, находящихся вблизи железной дороги. «По нашим оценкам, около 1 млн окон нужно заменить, чтобы улучшить ситуацию», — отметил главный архитектор столицы. «Современные технологические решения в части остек-

ления позволяют обеспечить в помещении полную защиту от внешних звуков. Для этого необходимо правильно подойти к выбору материала, из которого изготовлено окно. Так, конструкция, изготовленная из 4-х или 5-ти камерного ПВХ профиля, например, PROPLEX-Comfort с 2-х камерным стеклопакетом при толщине стекла от 36мм позволит снизить уровень шума до отметки в 30-40дБ», — поясняет Рафик Алекперов, руководитель отдела по работе с клиентами Группы компаний ПРОПЛЕКС, крупнейшего российского производителя оконного ПВХ профиля по австрийским технологиям.

Наряду с заменой окон на заседании московского правительства было предложено расширить программу по установке акустических экранов, «гающих» шуму. В России уже зарекомендовали себя экраны финской компании Рушкки. Использование таких защитных конструкций стало возможным благодаря не только их техническим характеристикам, но и привлекательному внешнему виду. При этом в тех районах, где установлены экраны, проблема шумоизоляции решена на ближайшие 25 лет, равно столько составляет срок службы таких конструкций.

Наряду с использованием технологий, ограничивающих зону распространения звуковых потоков, специалисты ищут новые подходы для снижения уровня шума самого их источника — железной дороги. В этой связи отдельные участки Московской железной до-

роги сейчас подвергаются шифровке. В результате этого процесса, с рельс удаляют все шероховатости, что значительно снижает уровень шума при движении поездов.

Перспективным направлением в борьбе с железнодорожным шумом признано использование, так называемых, эластомерных подкладок, которые укладываются под подшпору рельс и поглощают гул проходящих составов. Целым комплексом подобных разработок владеет немецкая компания Phoenix.

И все же большинство специалистов склоняется к тому, чтобы решать проблему на этапе проектирования. Одной из наиболее перспективных технологий считается бесшумная укладка рельс. Отсутствие стыков позволяет избежать так называемого «клавишного эффекта», когда из-за проседания рельса колеса постоянно постукивают о железнодорожное полотно, что приводит к возникновению дополнительных шумовых эффектов.

Интерес к теме шумоизоляции районов, где проходят железнодорожные магистрали, объясняется не только заботой московского правительства о покое горожан. Например, территории, прилегающие к Киевскому, Савеловскому и Рижскому вокзалам, можно эффективно использовать под новую застройку в центре города. Однако успех этих проектов, как и покой москвичей, уже обитающих вдоль железных дорог, напрямую зависит от комплекса принимаемых мер по снижению уровня шума в таких районах.

Технопарк бьет тревогу

Еще один конфликт о московской недвижимости

Анна Терехова

История имущественных споров в Москве, которые иногда тактически выстраиваются по сюжету рейдерского противостояния, еще не закрыта. Так совсем недавно ООО «Новейшие технологии и связи» (НТИС) подало в президиум Московского городского суда надзорную жалобу, связанную с незаконными притязаниями на его собственность со стороны церковной организации — подворья храма Иоанна Предтечи в Сокольниках.

По словам Сониной, в августе 2008 года Мосгорсуд принял «совершенно неправомерное и ничем не обоснованное решение» передать церкви один из земельных участков электромеханического завода №1 в московском районе Сокольники, на котором расположены и здания НТИС. Жалоба НТИС, как ожидается, будет рассмотрена в октябре 2008 года.

В 2000 году НТИС выиграл аукцион по продаже зданий обанкротившегося электромеханического завода №1 в Колодезном переулке. Новый собственник московского завода превратил его не в склады и офисы, а, наоборот, заметно расширил производство, создав один из первых технопарков в Москве. Сейчас в отремонтированных корпусах располагаются около 100 малых и средних производств: швейные, ювелирные, пищевые и т.д. Всего на них работают и регулярно получают зарплату 1200 рабочих. Внутри территории технопарка расположен участок, на который НТИС никогда не претендовало — 4659 кв. м с заброшенной церковью (храмом Рождества Иоанна Предтечи), работавшей лишь в 1917-1923 годах, и двумя корпусами бывшего рабочего дома, для которого церковь и была построена.

11 сентября 1998 года временно исполняющий обязанности премьер-министра РФ Виктор Черномырдин издал постановление о том, чтобы передать эти три здания в безвозмездное пользование Русской Православной Церкви. По данным газеты The Moscow Post, уже через месяц зданиями рабочего дома был присвоен статус Патриаршего подворья.

«Несколько лет подворье забрасывало властные инстанции письмами о том, что НТИС не

отдает владения церкви, натравливало на технопарк проверки прокуратуры», — заявил исполняющий директор НТИС Юрий Сонин. Между тем, отмечает издание, корпуса бывшего рабочего дома, переданные подворью, не только не отремонтированы, но просто разваливаются. Купол церкви зашит в леса с 2002 года, большинство окон заколочены, часть внутренних помещений храма завалена хламом.

«Не довольствуясь зданием церкви и корпусами рабочего дома, подворье претендует на собственность технопарка и на землю, на которой стоят наши производств. Это настоящее рейдерство», — считает Сонин. Подворьем был подан судебный иск, но не в Арбитражный суд, а в Преображенский суд общей юрисдикции. Приложенный к заявлению план выделенного в отдельный кадастровый номер участка с церковью и 2 корпусами Сонин в интервью назвал «грубой подделкой». По его словам, «на территории этого участка оказалась наша котельная и еще несколько строений, и общая площадь составила уже не 4659, а 6670 квадратных метров». Требования заявителей — отдать землю подворью, а НТИС обязать снести несколько «незаконно построенных зданий, которые названы дисгармоничными, сохранение которых нецелесообразно». Преображенский суд этот иск удовлетворил.

НТИС направил кассацию в Мосгорсуд. «Мы представили примеры из судебной практики и показали, что рассмотрение нашего дела судом общей юрисдикции — грубое нарушение норм материального права, это дело арбитража», — отметил Сонин. — Более того, требовать сноса зданий может только собственник земельного участка, а подворье им не является и не является — оно только пользуется госсобственностью. Подтвердили нашу правоту и представители правительства Москвы. Москомзем представил земельное дело, где ясно видно: участка такой площади под таким номером не существует». Однако Мосгорсуд удовлетворил иск подворья. «Мы имеем дело с преседомом по отъему собственности», — заявил Юрий Сонин. — Если все притязания мелких церковных деятелей будут удовлетворяться с такой скоростью и таким пренебрежением к закону, скоро любое предприятие, стоящее рядом с церковью, окажется под ударом рейдера. И наше здание предложат снести за ваши же деньги».

КОРОТКО

Московской экономике кризис не угрожает

По информации пресс-службы Департамента науки и промышленной политики Москвы, Министр Правительства Москвы, Руководитель Департамента науки и промышленной политики города Евгений Пантелеев заявил, что разразившийся финансовый кризис не повлияет на темпы роста столичной экономики. «Конечно, сейчас предприятия испытывают дефицит финансов, и это затрудняет их развитие, но в целом, должен быть рост столичной экономики. Мы набрали приличные обороты, и пока кризис нам серьезно не угрожает», — отметил Е.Пантелеев. Министр также добавил, что, согласно прогнозу специалистов, рост промышленного производства в столице по итогам девяти месяцев составит 8-9%.

Дефицит кадров

В ходе очередного заседания Правительства Москвы, на котором обсуждался ход выполнения программы развития начального и среднего профессионального образования «Рабочие кадры» и планы на 2008-2010 годы, мэр Москвы Юрий Лужков заявил, что несмотря на существование данной городской целевой программы, столица по-прежнему испытывает дефицит квалифицированных рабочих кадров. По словам выступившей на заседании с докладом руководителя Департамента образования Ольги Ларионовой, каждый год в московские учреждения среднего профобразования поступает около 30 тыс. человек, которые по окончании колледжей становятся востребованными на рынке труда специалистами: «Эта востребованность объясняется просто — ведь в Москве имеется около 160 тыс. вакансий». По мнению докладчицы, учреждения среднего профобразования Москвы нуждаются в более активном участии предприятий потенциальных работодателей.

Повысить среди вчерашних школьников престиж рабочих профессий призваны окружные центры профессиональной ориентации. Первый из них уже открыт на востоке города, еще пять появятся в скором времени в ЦАО, САО, ЮАО, ЗАО, СВАО и Зеленограде. Кроме того, уже в текущем учебном году значительно возрастет число обучающихся в колледжах по программам повышения квалификации и профессиональной переподготовки: если в прошлом году этот показатель составлял 1,5 тыс. человек, то в этом достигнет 8 тыс.

Юрий Лужков в частности заметил, что отдельное внимание необходимо уделить подготовке кадров для промышленной сферы. «Особой статьёй должно идти создание колледжей и образовательных центров при крупных предприятиях», — подчеркнул он. Резюмируя, Ю.Лужков поручил в течение месяца переработать представленный проект постановления с учетом высказанных замечаний.

Валерию Семенову — 60!

На прошлой неделе исполнилось 60 лет генеральному директору-генеральному конструктору ОАО «НПП «Квант» Валерию Семенову. В 1963 году он пришел на работу в НПО имени С.А. Лавочкина учеником слесаря. И вся его трудовая жизнь неразрывно связана с работами в интересах российского космоса. С октября 2004 года и по настоящее время Валерий Васильевич возглавляет ОАО «НПП «Квант», являющееся головным предприятием в России, занимающимся разработкой методов прямого преобразования различных видов энергии в электричество и созданием на этой основе автономных источников электропитания и средств диагностики. При его непосредственном участии в кратчайшие сроки на предприятии было создано производство наземных фотоэлектрических преобразователей, развернуто создание принципиально нового автоматизированного производства по изготовлению космических фотоэлектрических преобразователей, начаты работы по созданию ряда перспективных энергоустановок и автономных источников электропитания. Это стало возможным благодаря тому, что основным принципом работы Валерия Васильевича является творческое сочетание научных подходов к поиску решений и практических действий по их воплощению. Эти качества также позволили ему стать доктором экономических наук, возглавить кафедру «Экологически чистые источники энергии и молекулярная электроника» Московского физико-технического института, быть избранным членом-корреспондентом Академии электротехнических наук Российской Федерации, Президентом Национальной ассоциации производителей источников тока «Русбат».

Уникальный стенд

Специалисты ЦАГИ по заказу ФГУП ЦНИИ «Комета» создали стенд для определения массы, координат центра масс и моментов инерции спутников. Это уникальная установка, не имеющая аналогов в мире, позволяет с высокой точностью проводить измерения статических и динамических параметров крупногабаритных объектов (до 1500 кг). При этом погрешность измерений веса составляет не более ±0,1 кг, координат центра масс — не более ±2 мм и моментов инерции относительно каждой из трех осей — не более ±3%. Испытываемые аппараты устанавливаются на специальную измерительную платформу, которая может совершать наклон и колебательные движения, в результате чего определяются статические и динамические параметры объекта. Стенд оснащен высокоточным измерительно-вычислительным комплексом ИВК М2 и программным обеспечением «Поток», адаптированными к данной задаче. Они разработаны в отделении измерительной техники и метрологии ЦАГИ. Информация, полученная с помощью стенда, позволит учёным оптимизировать процесс управления полётом космических аппаратов.

Юбилей ГНЦ РФ «Гинцветмет»: девяносто лет в строю

2008 год для «ГИНЦВЕТМЕТ» является юбилейным: институту исполняется 90 лет. По словам генерального директора «ГИНЦВЕТМЕТ», заслуженного деятеля наук России, дважды лауреата премии Правительства РФ, профессора, доктора технических наук А.В.Тарасова, «за прошедшие десятилетия институтом были разработаны и внедрены многие технологии, по которым до сих пор работают практически все заводы и комбинаты цветной металлургии. Институт активно продолжает работать, претворяя в жизнь новые креативные проекты и технологии. Институт всегда играл авангардную роль в цветной металлургии, и в дальнейшем мы будем стараться сохранить лидерство в отрасли».

Мостехнадзор продолжит проверки «Мосводоканала»

Московское отделение Ростехнадзора продолжит проверки столичных станций водоподготовки Московского ГУП «Мосводоканал». Мероприятие включает в себя проверку выполнения современных требований промышленной безопасности, определенных федеральными законами и другими нормативными документами; оценку эффективности осуществления производственного контроля за соблюдением требований промышленной безопасности на опасном производственном объекте; оценку эффективности функционирования комплексной системы управления промышленной безопасностью предприятия, уточнили в пресс-службе. О результатах обследования, а также о выявленных нарушениях, Московским МТУ Ростехнадзора будет объявлено по окончании комплексной проверки.

Московским МТУ Ростехнадзора уже проведены надзорные мероприятия на Западной, Восточной и Рублевской станциях водоподготовки, напомнили в Мостехнадзоре. В ходе проверки выявлены нарушения, в адрес руководства предприятия вынесены санкции, а так же установлены сроки устранения несоответствий в исполнении законодательства. После проведения проверок на всех станциях МГУП «Мосводоканал» станет ясна полная картина соблюдения промышленной безопасности при обеспечении питьевой водой столичного региона, констатировали в пресс-службе ведомства.

Праздник авиации Украины

Шестой международный аэрокосмический салон «Aviasvit-XXI»: в чести большие самолеты



Самолеты Ан-124 «Руслан» участия в полетах на авиашоу не принимали. Причина — их моторесурс буквально на вес золота, ведь парка трех авиакомпаний — «Авиалинии Антонова», «Волга-Днепр» и «Полет» — не хватает, чтобы удовлетворить растущий на мировом рынке спрос на перевозки уникальных крупногабаритных грузов.



Могучий Ан-225 «Мрия» и сегодня в строю, выполняет полеты в составе авиакомпании «Авиалинии Антонова» и ВВС России. Возобновление выпуска моторов НК-12 на самарском «Моторостроителе» для комплектации стратегических бомбардировщиков Ту-95МС дает шанс и «Антею», поскольку на нем применяются двигатели этого же типа.

Владимир Карнозов, Гостомель — Москва, фото автора

На летно-испытательной базе в Гостомеле под Киевом 25 сентября начал работу Шестой международный аэрокосмический салон «Aviasvit-XXI». В нем принимает участие порядка двух сотен украинских фирм Украины и двадцать зарубежных. Проведение выставки совпало с началом третьей по счету за годы правления президента Виктора Ющенко реформы национального авиапрома. Смысл нынешней акции — выделение из государственного концерна «Авиация Украины» самостоятельного двигательного куста в составе «Мотор Сич» и Запорожского МКБ «Ивченко-Прогресс». Вскоре последует выделение «сердцевин» будущей акционерной структуры само-

нии Антонова. Последняя обладает внушительным парком из семи «Русланов», двух «Антеев», одной «Мрии», а также несколькими самолетами меньшей размерности.

По большому счету, программа летного показа авиационной техники на «Aviasvit-XXI» свелась к воздушному параду самолетов марки «Ан». Сразу после его окончания, фирма-разработчик провела пресс-конференцию. Генеральный конструктор Дмитрий Кива представил журналистам обновленные цифры прогноза рынка. Самый большой спрос ожидается на региональный самолет Ан-148-100 — всего 600 единиц. Уже получено 52 твердых заказа (опционы увеличивают цифру до 80) от авиакомпаний России, Украины, Казахстана и Кубы.

Отдельно оценен рынок для деловой версии машины — административного самолета

Antonov Business Jet (ABJ). Спрос в пределах территории Советского Союза составляет 60 машин, мировой — вдвое больше.

Соблюдая принцип «семейственности», киевские конструкторы создают прототип Ан-148-200 — варианта с удлиненным на 1700мм фюзеляжем, способным вместить 99 пассажиров. Эта модификация может найти 200 заказов в период до 2015г.

Подорожание авиационного керосина вызвало оживление продаж турбовинтовых самолетов, отличающихся меньшим расходом топлива, чем реактивные аналогичной вместимости. Соответственно пришлось подкорректировать прогноз продаж 50-местного Ан-140. Теперь цифра составляет 260 единиц.

Интерес двух важных покупателей, в лице правительств Индии и Венесуэлы, дает на-

дежду на продолжение серийного производства многоцелевого Ан-74. Возможно, эти две страны, а также Ливия и Египет, возьмут 80 машин данного типа. Наверное, часть из них получат новейший комплекс авионики Top Deck французской фирмы Thales. Он уже выбран для установки на российский региональный самолет Sukhoi Superjet 100.

Старение мирового парка военно-транспортной авиации создает громадный спрос на рамповые машины следующего поколения. К таким причисляют Ан-70. В данной размерности потребность мирового рынка составляет порядка одной тысячи машин. По утверждению Дмитрия Кивы, европейский конкурент Airbus A400M «ничуть не превосходит, и даже кое в чем уступает Ан-70». В частности, по топливной эффективности и грузоподъемности. Причина кро-



Самый крупный в мире самолет Ан-225 «Мрия» с максимальной грузоподъемностью 250 т в настоящее время планируется к использованию в качестве платформы для воздушного старта ракеты «Зенит». Комбинация, получившая название «Свитязь», сможет вывести на орбиту спутник весом до 4500 кг.



Украина финансирует постройку двух серийный Ан-70 для собственных ВВС с поставкой в 2010 году и пытается уговорить Россию продолжить сотрудничество по теме этого военно-транспортного самолета следующего поколения.

летостроения. Пока что такая состоит только из предприятий государственной формы собственности — АНТК им. О.К. Антонова, киевского Авиаремонтного завода номер 410 (АРЗ-410), харьковского и киевского самолетостроительных заводов (ХГАПП и КиГАЗ «Авиант»).

Выступая на пресс-конференции 25 сентября, министр промышленной политики Украины Владимир Новицкий сказал, что создание самолетостроительной компании акционерного типа на базе четырех предприятий возможно в 2009-10 годы. Сразу после создания пакеты ее акций будут предложены иностранным инвесторам. Не только основному претенденту — российской «Объединенной авиастроительной корпорации», но и заинтересованным структурам Запада.

Безусловно, лучший актив украинского авиапрома — «Авиационного Научно-технического комплекса имени О.К. Антонова», в состав которого входят конструкторское бюро, созданное в 1946г. известным советским конструктором, и авиакомпания «Авиали-



Этот Ан-32П — один из серии в четыре самолета данного типа, законтрактованных на КиГАЗ «Авиант» в 2007 году и переданных заказчику в 2008 году.

ется не только в лучшей аэродинамике киевского творения, но еще и высоких характеристиках силовой установки на базе запорожских моторов Д-27 и ступинских винто-вентиляторов СВ-27.

Недостаточное предложение в сегменте сверхтяжелых рамповых самолетов ведет к нарастанию неудовлетворенного спроса на мировом рынке перевозок уникального крупногабаритного груза. Авиакомпания готовы закупить еще 40 «Русланов». Однако экономически выгодное производство возможно, начиная от партии в 70-80 единиц. Анализ мирового рынка, проведенный консалтинговой фирмой Ernst&Young, говорит о возможности реализации 70 машин в период до 2030г. Что делает возможным поддержа-

ние до 2030г. безубыточного производства «Русланов» на ульяновском заводе «Авиастар» с темпом один — два самолета ежегодно. Соответствующее решение руководством ОАК пока что не принято.

Похоже, для «Руслана» нашлась новая работа в Европе. Его планируется задействовать в проекте воздушного запуска специальной версии европейской ракеты-носителя Vega легкого класса массой 78тонн. Связка под названием «Space Spiret» обеспечивает выведение в космос спутника массой до 1000кг.

Большой груз на орбиту способна поднять авиационно-космическая система «Свитязь», в составе крупнейшего в мире грузового самолета Ан-225 «Мрия» и ракеты-носителя «Зенит». Ракета стар-

товой массой 250т «отделяется» от самолета-носителя на большой высоте и, затем, самостоятельно выводит на высококую орбиту космический аппарат весом до 4500кг.

По правде сказать, до реализации всех этих планов пока что как до Луны. «Дорогу осилит идущий», — гласит народная поговорка. Начало нового пути было положено в день открытия шестого салона Aviasvit-XXI. Утром 26 сентября состоялась первая передача заказчику самолета Ан-148-100В. АНТК им. О.К. Антонова передал «Лизингтехтранс» один из двух летных прототипов, ранее задействованных в летных испытаниях и закончившихся получением сертификата типа.

После завершения сертификационной компании,

борт UR-NTA прошел доработку на соответствие типовой конструкции, и сменил профессию «испытателя» на «регулярного извозника». Ожидается, что «Лизингтехтранс» вскоре передаст UR-NTA на эксплуатацию украинскому авиатранспортному предприятию. Возможно, им окажется авиакомпания киевского авиаремонтного завода номер 410.

До конца года запланирована еще пара поставок Ан-148-100В. На сей раз — серийных машин сборки заводов в Киеве и Воронеже. И на КиГАЗ «Авиант», и на ВАСО завершена стыковка первых комплектов фюзеляжа и крыла. Киевляне собирают партию из нескольких машин для казахских авиакомпаний «Скат» и «Беркут», а воронежцы — ГТК «Россия».

МАШИНОСТРОЕНИЕ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

ПРОМЫШЛЕННЫЙ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

НОВОСТИ

Формы. Пресс-формы. Штампы

В Москве в июне 2009 года пройдет Международная специализированная выставка «Формы. Пресс-формы. Штампы» (МВЦ «Крокус Экспо») — РОСМОЛД. Это международная специализированная выставка, посвященная проектированию, производству, эксплуатации форм, пресс-форм, штампов. Основные тематические направления выставки: Изделия, изготавливаемые в формообразующей оснастке. Конструирование. Моделирование. Прототипирование. Инновационные разработки. Типовые и уникальные конструкции; Формы, пресс-формы, штампы. Конструирование. Моделирование. Прототипирование. Инновационные разработки. Новые конструкции; Программные продукты (CAD/CAM/CAE-системы) для проектирования, производства изделий и формообразующей оснастки. Методы и средства эффективных компьютерных технологий; Материалы для изготовления форм, пресс-форм, штампов; Металлообрабатывающие станки, технологическая оснастка, инновационные разработки — по всему спектру технологий металлообработки; Оборудование для предварительной и последующей обработки формообразующих деталей; Режущий и измерительный, контрольный инструмент. Средства визуализации и контроля качества формообразующей оснастки и др.

РОСМОЛД'2008 объединил на площади 6500 кв. м разработки и достижения компаний более чем из 20 стран мира, включая национальные коллективные экспозиции Германии, Италии, Китая, Португалии, Тайвана, Турции, Финляндии, Франции. Предстоящая в 2009 году выставка РОСМОЛД'2009 будет проходить на общей площади свыше 10000 кв.м. при плановом участии около 500 компаний из 30 стран мира. Традиционно параллельно с выставкой будет проходить «Международный Инструментальный Саммит».

Технологии энергомашиностроения

В Штутгарте на ежегодной конференции Ассоциации крупных производителей электроэнергии (VGB) «Электростанции 2008» впервые в качестве нового члена приняла участие российская компания ОАО «ЭМАльянс». «Членство в данной ассоциации позволяет получить доступ к наиболее прогрессивным инженерным идеям, постоянно генерируемым в Европейском сообществе» — рассказал Вице-президент «ЭМАльянса» П. Кремер. Разработка новых передовых технологий, повышение эффективности энергооборудования, забота об окружающей среде и человеке входят в число приоритетных задач развития холдинга и совпадают с основными направлениями деятельности инженерного сообщества в целом. «Компания «ЭМАльянс» поставила перед собой цель непрерывного развития и совершенствования бизнеса, что достижимо только в постоянном общении и сотрудничестве с международными компаниями, в том числе с потенциальными заказчиками и партнерами по бизнесу», — заявил Кремер. По словам председателя правления VGB, Др. Егера, «членство в ассоциации предоставляет отличные возможности для общения и развития новых идей». В VGB организована постоянная деятельность рабочих групп, объединяющих специалистов по различным темам и проблематике, что дает возможность углубленной проработки конкретного вопроса и решения проблемы непосредственно на производстве.

Хладостойкие краны

«Балткран» поставит «Газпром нефти» поворотный порталный кран грузоподъемностью 10 т для «Ноябрьскнефтегаза». Ноябрьск расположен у границы Северного полярного круга, поэтому несущие сварные конструкции крана будут изготовлены из хладостойкой стали, рассчитанной на работу под нагрузкой при низких температурах в рабочем состоянии до -40°С, в нерабочем -50°С. Эргономичная кабина с обогревом и кондиционированием обеспечит оператору комфортные условия работы суровой северной зимой. В электроаппаратной для защиты оборудования от переохлаждения будут использованы эффективные системы обогрева и поддержания микроклимата, в машинном отделении для обеспечения ремонтных работ также предусматриваются обогреватели. Электродвигатели будут оснащены стоячным подогревом, чтобы исключить образование конденсата и обеспечить нормальный запуск. Кабели также имеют теплоизоляцию, гарантирующую их долговечность при эксплуатации в арктическом климате. Кроме того, резиновое покрытие электрокабелей устойчиво к воздействиям осадков, повышенному ультрафиолетовому и радиационному излучению. При штормовых предупреждениях, частых в этом регионе, для стоянки крана предусмотрены устройства, надежно фиксирующие кран в любом положении от порывов шквального ветра. Сейсмостойкость кранов составит не менее 7 баллов по шкале Рихтера.

Российская инновация

В ЦАГИ разработали новый программный продукт

Специалисты отдела вычислительной аэродинамики Центрального аэрогидродинамического института разработали программный продукт Electronics Wind Tunnel (EWT) для моделирования процесса испытаний в аэродинамических трубах.

Программный продукт EWT ЦАГИ позволяет моделировать обтекание летательного аппарата как в условиях свободного полета, так и в условиях аэродинамической трубы. Результаты компьютерных расчетов уточняют и дополняют экспериментальные данные.

Electronics wind tunnel — полностью российская лицензионная разработка. Это особенно важно в ситуации, когда коммерческие программные продукты иностранного производства вытесняют российские из технологического цикла проектирования самолета.

Работа над программным продуктом продолжалась пять лет и включала в себя разработку теоретического и численного методов, а также написание текстов программ и сопроводительной документации. Выполнен весь комплекс тестовых проверок и пройдена стадия опытной эксплуатации.

При помощи EWT проведены практические исследования. Осуществлено моделирование «бегающей дорожки» в аэродинамической трубе ЦАГИ Т-104, то есть моментов разгона и торможения самолета с выпущенными шасси на взлетно-посадочной полосе. Также рассчитано влияние пилона для подвода воздуха в устройство реверса тяги гражданского самолета, которое возникает при торможении и может оказать негативное воздействие на двигатель.

«Expo-Russia Armenia»

Первая российская промышленная выставка в Ереване

В Ереване прошла пресс-конференция «Expo-Russia Armenia»: деловая площадка для укрепления и развития торгово-экономических и культурных отношений между Арменией и Россией». В пресс-конференции приняли участие: Зайцев А.В., Торговый представитель РФ в Армении, Николаев А.П., Руководитель представительства Росзарубежцентра в Армении, Забелина С.А., директор выставки «Expo-Russia Armenia», ведущие армянские СМИ, а именно: телеканал АТ1, телеканал АТ2, Кентон ТВ, телеканал АЛМ, газета «Азг», Аравот, «Деловой экспресс», «Собеседник Армении», «АИФ Армении», «КП Армении», «Иравунк», информационные агентства «Арка», «АМИ Новости Армении», «Armlnfo», Mediamax и другие.

Первая российская промышленная выставка «Expo-Russia Armenia» пройдет с 31 октября по 2 ноября 2008 года в Доме заседаний Правительства Республики Армения в Ереване. Выставка будет организована по нескольким тематическим разделам, в том числе: машиностроение, металлургия, строительство, геология, горнодобывающая промышленность, энергетика, автомобильная промышленность, транспорт и логистика, высокие технологии и инновации, телекоммуникация и связь, безопасность, нефтегазовая промышленность, сельскохозяйственная и строительная техника, медицина и фармацевтика, продукты питания, банки и страховые компании, инвестиции.

«Expo-Russia» состоится при непосредственной поддержке Министерства иностранных дел РФ, Министерства экономического развития РФ, Министерства образования и науки РФ, Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и рыбохозяйственному комплексу.

Министерства сельского хозяйства РФ, Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Посольства Российской Федерации в РА, Торгового представительства Российской Федерации в Республике Армения, Представительства Росзарубежцентра в Армении, Международной Ассоциации Фондов Мира, Союза машиностроителей России, Ассоциации российских банков, Союза армян России, посольства Республики



Армения в РФ, Министерства экономики Республики Армения, Торгово-промышленной палаты Республики Армения, Союза промышленников и предпринимателей Республики Армения.

На пресс-конференции было сказано, что Россия является основным торговым партнером Армении по объему инвестиций и реальных проектов, реализуемых в республике. Как заявил журналистам

торговый представитель РФ в Армении Александр Зайцев, Россия занимает первое место среди всех других стран, сотрудничающих с Арменией. Зайцев также представил основные проекты инвестиционного сотрудничества России с Арменией и выразил надежду на то, что выставка «Expo-Russia Armenia 2008» только увеличит их количество и качество.

Светлана Забелина отметила, что в «Expo-Russia» примут

порт», ООО «ТД «Уралпромсервис» (г.Челябинск), Российская госкорпорация «Росатом», Вимм-Биль-Данн, ОАО Медиаус, ООО С.В.Т.С.-Брокер Юг (г.Ростов-на-Дону), ЗАО «Промет» (г.Челябинск), Астраханский Государственный Университет, ОАО Ступинская металлургическая компания (Московская область, г.Ступино) и другие. Свою экспозицию представит Министерство промышленности и науки Московской области, Администрация города

ПОЗДРАВЛЕНИЯ

С ДНЕМ МАШИНОСТРОИТЕЛЯ!

Уважаемые коллеги!

От имени Министерства промышленности и торговли Российской Федерации и от себя лично поздравляю вас с профессиональным праздником — Днём машиностроителя!

Во многом именно от машиностроения зависит устойчивое развитие национальной экономики и укрепление позиций нашей страны на мировой арене. Успешная реализация государственных программ модернизации транспортной и энергетической инфраструктуры, сельского хозяйства возможна лишь при опережающем развитии производственного потенциала российского машиностроительного комплекса.

С начала этого года стабильно увеличиваются объемы производства оборудования и машин для электроэнергетики, железнодорожного транспорта и строительства, динамично развивается автомобилестроение и станкостроение. В условиях структурных экономических преобразований предприятия отрасли производят техническое перевооружение, разрабатывают и запускают в серийное производство новые машины и оборудование.

Ваша работа должна стать движущей силой инновационного промышленного развития страны, основой для повышения конкурентоспособности российской обрабатывающей промышленности на внутреннем и внешнем рынках.

Успешное развитие машиностроения в России лишь отчасти определяется технологическими достижениями. Именно ваш труд высококвалифицированных специалистов делает возможным развитие отечественного машиностроения.

Искренне поздравляю вас с профессиональным праздником и желаю вам здоровья, благополучия и успешной работы на благо России!

Министр промышленности и торговли
Российской Федерации
В.Б. Христенко

Честь и слава

ЗМЗ отмечает День машиностроителя

Марина Назарова

ОАО «Заволжский моторный завод» (входит в холдинг ОАО «СПЛЛЕРС») проведет торжественные, культурно — и спортивно-массовые мероприятия, посвященные Дню машиностроителя.

В рамках профессионального праздника на ЗМЗ состоится чествование более 900 лучших работников завода и его дочерних предприятий. За большой личный вклад в развитие отечественного автомобилестроения и многолетний добросовестный труд 4 работников присвоено звание «Почетный машиностроитель РФ», пятнадцать — отмечены Почетной грамотой министерства промышленности и торговли РФ. Сорок пять награждены Почетными дипломами губернатора и Благодарственными письмами правительства Нижегородской области, а также Почетными грамотами и Благодарственными письмами Законодательного собрания, Администрации Городского района, г.Заволжья и городской Думы, 100 моторостроителей — Почетной грамотой исполнительного директора ОАО «ЗМЗ». Шестистам шестидесяти трем моторостроителям, безупречно и непрерывно проработавшим на предприятии 15 лет, присвоено звание «Ветеран труда завода», имена и портреты 60-ти работников занесены на заводской стенд «Лучшие люди завода».

Трем лучшим изобретателям завода, внесшим наибольший вклад в научно-технические исследования и опытно-конструкторские разработки, присвоены почетные звания «Лауреат премии ОАО «ЗМЗ» имени Л.М.Полякова» с вручением денежных вознаграждений в размере 150 000, 100 000 и 50 000 руб. и Дипломы I-, II- и III-й степеней. Впервые в истории предприятия за активную изобретательскую деятельность присвоено звание «Лучший молодой изобретатель завода» из числа молодых моторостроителей с поощрительной премией 50000 руб.

Основной торжественный вечер пройдет в Ледовом дворце г.Заволжья. Для моторостроителей и их детей, ветеранов — бывших работников завода, во Дворце культуры г.Заволжья, народном музее ОАО «ЗМЗ», заводском санатории-профилактории, спортивных площадках СК «Мотор» пройдут праздничные концерты с участием профессиональных артистов, вечера отдыха, встречи, фестивали, различные спортивные мероприятия.

СПРАВКА «ПЕ»: Заводская премия имени Льва Михайловича Полякова, зам. главного конструктора ЗМЗ, заслуженного конструктора РФ, главного разработчика бензинового двигателя ЗМЗ-4062.10 с управляемым впрыском топлива, была учреждена на ЗМЗ в 1999 году. Вручается ежегодно ко Дню машиностроителя.

Киргизский заказ

«Силовые»: оборудование для Камбаратинской ГЭС-2



ОАО «Силовые машины» и ОАО «Нарынэнерго» (генеральный подрядчик) подписали контракт на поставку энергооборудования для строящейся Камбаратинской ГЭС-2 (Киргизия).

Камбаратинская ГЭС-2 является одной из ступеней каскада ГЭС в среднем течении реки Нарын. Установленная мощность станции — 360 МВт. Прогнозная годовая выработка

электроэнергии — 1050-1148 млн кВт/ч. Строительство станции было возобновлено в январе 2008 года.

По условиям договора «Силовые машины» поставят заказчику два 96-ти тонных радиально-осевых рабочих колеса. Отгрузка первого рабочего колеса запланирована на ноябрь текущего года, второго — в 2009 году.

Ранее, в конце 1980-х — начале 1990-х гг., филиал ОАО «Силовые машины» «Ленин-

градский Металлический завод» спроектировал и изготовил для строящейся Камбаратинской ГЭС-2 два комплекта гидротурбинного оборудования, включая рабочие колеса. Из-за прекращения финансирования после распада СССР, строительство Камбаратинской ГЭС-2 было приостановлено. К этому времени изготовленное на ЛМЗ оборудование, за исключением двух рабочих колес было поставлено на площадку станции. В нас-

Серпухова, Ярославская ТПП, Нижегородская ТПП, Южно-Уральская ТПП, Новосибирская ТПП.

«Мы уверены, что данное мероприятие станет главной деловой площадкой по сотрудничеству между Арменией и Россией, и надеемся, что оно станет ежегодным», — подчеркнула Светлана Забелина, добавив, что вторая аналогичная выставка может быть организована в октябре 2009 года.

тоящее время рабочие колеса, хранящиеся с момента изготовления на складе филиала компании, подготавливаются к отгрузке.

Участие «Силовых машин» в завершении строительства Камбаратинской ГЭС-2 является возобновлением работы компании на энергетическом рынке Киргизии.

Пуск первого гидроагрегата Камбаратинской ГЭС-2, намеченный на конец 2009 года, позволит повысить выработку электроэнергии и развить региональную инфраструктуру.

Компания «Силовые машины» — ведущий российский производитель и поставщик комплексных решений в области энергомашиностроения, включающих инжиниринг, производство, поставку, монтаж, сервис и модернизацию оборудования для тепловых, атомных, гидравлических и газотурбинных электростанций. Компания «Силовые машины», созданная в 2000 году, объединила технологические, производственные и интеллектуальные ресурсы всемирно известных российских предприятий: Ленинградский Металлический завод (1857), Электросила (1898), Завод турбинных лопаток (1964), Калужский турбинный завод (1946), НПО ЦКТИ (1927), Энергомашэкспорт (1966), а также ООО «Силовые машины» — завод Реостат (1960). Оборудование, произведенное предприятиями «Силовых машин», установлено в 57 странах мира. Акции компании обращаются в системе РТС.

Новая лицензия

ОМЗ-Спецсталь будет выпускать оборудование для АЭС

Компания ООО «ОМЗ-Спецсталь», входящая в Группу ОМЗ, получила лицензию Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору на изготовление оборудования для атомных станций (рег. № CE-12-101-2261 от 15.09.2008 г.). Срок действия лицензии — 30.09.2013 года.

Лицензия дает право ОМЗ-Спецсталь на изготовление поковок и полуфабрикатов по маркам стали и техническим условиям, разрешенных к применению Ростехнадзором, и поставку их для предприятий-изготовителей оборудования для атомных станций.

Компания ОМЗ-Спецсталь, входящая в Группу ОМЗ, занимает одно из ведущих мест в России и СНГ по производству поковок, отливок, двух- и трехлопастных лент и плит из различных марок стали собственного производства.

Объединенные машиностроительные заводы (ОМЗ) — крупнейшая в России компания тяжелого машиностроения, специализирующаяся на инжиниринге, производстве, продажах и сервисном обслуживании оборудования для атомной энергетики, нефтехимической и нефтегазовой, горной промышленности, а также на производстве спецсталей и предоставлении промышленных услуг. Производственные площадки ОМЗ находятся в России (Ижорские заводы и СП «МК «Уралмаш») и Чехии (Skoda JS, PILSEN STEEL, CHETENG Engineering).

КОРОТКО

Внедрение ИСУ в ОАО «ОКБ Сухого»

Основная деятельность «ОКБ Сухого» — проектирование и разработка изделий авиационной техники. На предприятии имеется опытное производство для испытаний и доработки образцов изделий, которые затем запускаются в серийное производство на заводах холдинга «Сухой». Руководство ОКБ приняло решение о создании ИСУ на основе приложений Oracle E-Business Suite. Для реализации проекта была приглашена КГ «Борлас» (с 2007 г. компании «Борлас» и IBS объединены под брендом IBS). Проект стартовал в 2004 году. Первая очередь ИСУ была сдана в опытную эксплуатацию в 2006 году. В частности, были автоматизированы процессы управления проектами, контрактами, финансами, персоналом, закупками и запасами, корпоративного планирования и управления производством. На базе ESM-платформы Documentum была создана подсистема «Управление документооборотом». К 2008 году основные подсистемы ИСУ были введены в опытно-промышленную эксплуатацию. В целом автоматизировано около 500 рабочих мест. Предполагается, что в дальнейшем пользователями ИСУ станут 1500-2000 сотрудников ОКБ.

Опыт завода — в программу

Опыт Степногорского подшипникового завода в сфере профессиональной подготовки работников предприятия стал частью программы развития технического и профессионального образования Акмолинской области Казахстана. В ходе совещания с руководителями предприятий региона, аким Акмолинской области АЛБЕРТ РАУ подчеркнул, что достижение качественного прорыва в подготовке кадров технического и обслуживающего труда возможно только при объединении усилий государства и бизнеса. В качестве примера эффективного государственно-частного партнерства в области профессионального образования было названо сотрудничество Степногорского подшипникового завода с учебными профессиональными заведениями региона. Заводская образовательная система позволяет оптимизировать структуру обучения молодых специалистов в соответствии с реальной и перспективной потребностью предприятия. Сегодня это внутризаводская подготовка (профобучение и практика на базе цехов) и четыре направления государственно-частного сотрудничества в области профессионального образования работников: завод — школа (обучение профессии наладчика автоматических линий), завод — лицей (подготовка рабочих для подшипникового производства), завод — колледжи и вузы (обучение без отрыва от производства профессиям техника-технолога, техника-механика и инженера), завод — консалтинговые центры (подготовка резерва молодых руководителей).

Проверка крепежа

На Орловском заводе (ОЗ) «Северсталь-метиз» прошла ресертификация крепежных изделий машиностроительного применения. Проверка проведена специалистами Ассоциации стандартизации, сертификации и контроля качества (г. Магнитогорск) в связи с окончанием действия сертификатов (выдаются сроком на 3 года). Эксперты оценили состояние производства, отобрали образцы продукции (болты, винты, шпильки, гайки, заклепки, шайбы пружин различных ГОСТов — всего несколько десятков наименований) и отправили их в аккредитованную лабораторию Магнитогорска для испытаний. По результатам инспекции выданы новые формуляры сертификатов сроком до 11.09.2009 г. Помимо ресертификационных, специалисты ежегодно проводят надзорные аудиты. Поэтому в следующем году крепежные изделия ОЗ будут испытаны снова. «Уже в скором времени Орловский завод станет центром по выпуску крепежа. Для этого мы разработали и реализуем серьезную инвестиционную программу, которая предусматривает полную модернизацию крепежного оборудования, обновление технологий и производственных процессов. Эти действия позволят нам укрепить позиции компании в сегменте крепежных изделий», — отметил Сергей Татенко, исполнительный директор Орловского завода.

Важность госполитики

О поддержке машиностроения в условиях конкуренции



Российскому машиностроению реальная помощь государства сегодня остро необходима

На конференции «Стратегические задачи модернизации и основные направления развития машиностроения Среднего Урала как важного звена машиностроительного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года», которая прошла в Доме Правительства Свердловской области в Екатеринбурге, генеральный директор ИПЕМ Юрий Саакян выступил с докладом «Промышленная политика РФ как инструмент поддержки отечественного машиностроения».

В начале своего доклада Юрий Саакян напомнил, что промышленная политика — это система взглядов, целей и методов их достижения, которые придерживается и реализует государство в отношении промышленности. Промышленную политику можно условно подразделить на три

уровня — общепромышленную, отраслевую и проектную. До настоящего времени активная промышленная политика проводилась только на двух нижних уровнях. При этом не было сформировано общее государственное видение целевого состояния промышленности на длительную перспективу. Лишь одна из стратегических задач была более или менее сформулирована: необходимость переноса центра тяжести российской экономики из сырьевого сектора промышленности в обрабатывающий. Несмотря на это, она так и не получила дальнейшей конкретизации.

Различные сектора машиностроения имеют схожие проблемы: высокий износ оборудования, отсутствие современных технологий, отсутствие долгосрочных контрактов, отсутствие «длинных и дешевых» денег, дефицит кадров и пр. Во многих отраслевых стратегиях сформированы схожие меры по их решению. В этой связи целесообразно на

торые стремиться заставить российскую промышленность конкурировать на равных с промышленными гигантами развитых стран. Но их промышленность не пострадала от кризиса в 90-х годах, поэтому мы заводом ставились в невыгодные условия. Теперь, когда процесс вступления в ВТО приостановлен, необходимо сделать ревизию принятых мер в области развития промышленности, и скорректировать их с учетом отказа от добровольных обязательств. Следует отметить, что Китаю даже членство в ВТО не мешает оказывать серьезную государственную поддержку своим производителям.

Положительной тенденцией является разрабатываемый в настоящее время законопроект «О развитии промышленности». В рамках этой работы есть реальная возможность воспользоваться сложившейся ситуацией для того, чтобы взвешенно и всесторонне подойти к разработке целей, задач, принципов и инструментов промышленной политики.

В связи с этим Институт проблем естественных монополий предлагает:

- Открыто заявить о том, что основная поддержка государства должна быть направлена на обрабатывающие отрасли.
- Зафиксировать приоритет промышленной политики над отраслевыми стратегиями.
- Зафиксировать в промышленной политике машиностроение как главный двигатель развития обрабатывающей промышленности.
- Выявить основные проблемы всего российского машиностроения.
- Сформировать комплекс мер, общий для всех секторов машиностроения и заложить его в промышленную политику на долгосрочной основе.
- При формировании промышленной политики применять любые меры господдержки — прямые и косвенные. Возможный отказ от вступления в ВТО может снять с России любые ограничения.

Доступная техника

Новый этап развития бренда «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»

Группа компаний «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» расширяет работу по сервисному обеспечению техники, переданной в лизинг. Это направление деятельности выбрано в рамках общей стратегии ОАО «КАМАЗ» по развитию сети торгово-сервисных центров.

Согласно этой стратегии, торгово-сервисные центры (ТСЦ) должны осуществлять розничную продажу автомобилей КАМАЗ, в том числе в лизинг, сервисное обслуживание техники и реализацию запасных частей. Концепция функционирования ТСЦ разработана сотрудниками группы компаний «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» совместно со специалистами ОАО «КАМАЗ».



В мае 2008 года была зарегистрирована управляющая компания ООО «КАМАЗ-ЛИЗИНГ-Сервис» (входящая в группу КАМАЗ-ЛИЗИНГ), которая будет заниматься развитием сети торгово-сервисных центров. Первый ТСЦ открылся в подмосковном Ногинске. Центр занимает площадь в 7000 кв. м, из которых 800 отведены под ремонтную зону и 200 под офис предприятия.

Группа компаний «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» планирует открытие подобных центров в различных регионах России. В строительстве второго подобного центра в московском регионе в рамках развития сети «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» планирует вложить 300 млн руб. Группа компаний «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» реализует в лизинг грузовые и легковые автомобили, автобусы, дорожно-строительную технику, машиностроительное оборудование. Филиалы и офисы продаж КАМАЗ-ЛИЗИНГ действуют в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, Сургуте, Краснодаре, Воронеже, Нижнем Новгороде, Самаре, Саратове, Сыктывкаре, Уфе, Кемерово, Красноярске, Хабаровске. В группу компаний «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» входят ОАО «Лизинговая компания «КАМАЗ» дочерние ООО «КАМАЗ-ЛИЗИНГ-Сервис» и ТОО «КАМАЗ-ЛИЗИНГ», действующее в Казахстане.

11-14 ноября МВЦ «Крокус Экспо»

Welcome!

Четырнадцатая
международная
промышленная
выставка

металл-экспо 2008

Оргкомитет выставки:
тел./факс: (495) 901-99-66
<http://www.metal-expo.ru>

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

АВТОВАЗ зафиксировал размер дивидендов

ОАО «АВТОВАЗ» подвело итоги внеочередного общего собрания акционеров, которое состоялось 5 сентября 2008 года. Собрание проходило в форме заочного голосования. В соответствии с повесткой дня собрания акционеры утвердили устав общества в новой редакции. Акционеры внесли в устав ОАО «АВТОВАЗ» изменения, касающиеся прав владельцев привилегированных акций в части установления суммы дивидендов по итогам отчетного финансового года в размере 10% от чистой прибыли ОАО «АВТОВАЗ». При этом если размер дивидендов по каждой привилегированной акции меньше размера дивидендов по каждой обыкновенной акции, он должен быть увеличен до уровня, выплачиваемого по обыкновенной акции.

Изготовлен уникальный глубоководный аппарат

ОАО «Балтийский завод» успешно завершило испытания необитаемого глубоководного аппарата. Уникальное подводное судно, построенное на предприятии для заказчика из России, способно погружаться на глубину до 10 тыс. м. Аппарат предназначен для научно-исследовательских целей. Глубоководный аппарат, изготовленный на Балтийском заводе, спроектирован российскими конструкторами. Изделие состоит из двух сферических корпусов (приборного и рабочего) и блока плавучести с секциями, соединенных между собой каркасной рамой. На сегодняшний день аналогов подобному глубоководному аппарату в мире не существует. Балтийский завод освоил одно из самых перспективных направлений машиностроения — изготовление глубоководной техники — несколько лет назад. Так, в 2005 году предприятие построило обитаемый глубоководный аппарат для иностранного заказчика. Батискаф, способный погружаться на глубину 7 тыс. м, используется для исследований глубоководных областей Тихого океана и разведки подводных месторождений природных ресурсов.

В настоящее время Балтийский завод выполняет ряд крупных машиностроительных контрактов. Так, предприятие изготавливает теплообменное оборудование нового типа для Белоярской АЭС, комплекты валопроводов для Военно-морских сил Индии, парогенераторы для первой в мире плавучей атомной электростанции и др. Портфель машиностроительных заказов Балтийского завода составляет 4,5 млрд руб.

«Соллерс» публикует позитивную отчетность за I полугодие

Компания «Соллерс» опубликовала отчетность по МСФО по итогам первого полугодия 2008 года. За 6 месяцев 2008 года выручка компании увеличилась на 40,8% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года, и составила \$1262 млн. Операционная прибыль до уплаты процентов, налогов и начисления амортизации (ЕВИТДА) увеличилась на 36,9% и достигла уровня \$152 млн. Чистая прибыль составила \$59 млн, увеличившись на 20,4%, по сравнению с уровнем аналогичного периода 2007 года.

«Мы оцениваем опубликованную компанией «Соллерс» отчетность за первое полугодие 2008 года как позитивную, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Падение рента-



бельности вследствие реализации новых проектов по открытию завода в Елабуге и созданию дилерской сети оказалось меньше ожиданий рынка и наших прогнозов. Снижение рентабельности обусловлено тем, что, в соответствии с правилами бухгалтерского учета, не все издержки могут относиться к инвестициям — часть из них относится к текущим расходам. Другим позитивным фактором является устойчивость компании к существенному росту цен на сталь в 2008 году».

«Группа ГАЗ» выведет на украинский рынок седельный тягач

На Международном салоне грузовых и коммерческих автомобилей TIR2008 в Киеве представители РУП «МАЗ» и «Группы ГАЗ» продемонстрировали рестайлинговую модель седельного тягача МАЗ-5440А9 с новым двигателем ЯМЗ-650 стандарта Евро-3. Данный автомобиль является серийным, и украинские автоперевозчики смогут его приобрести уже в следующем году. Седельный тягач МАЗ-5440А9 с колесной формулой 4х2 предназначен для международных и междугородных коммерческих перевозок. Его потребители — транспортные и торговые компании, промышленные предприятия, строительные фирмы. Отличительной особенностью тягача является модернизированный экстерьер и интерьер кабины. Седельный тягач оснащен новейшей разработкой «Группы ГАЗ» — рядным дизельным двигателем ЯМЗ-650 и соответствует требованиям международного стандарта Евро-3. Производство этого двигателя (по лицензии Renault Trucks) началось в 2007 году на новой площадке завода «Автодизель» «Группы ГАЗ» в г.Тутаев Ярославской области. Тягач предлагается потребителям в составе автопоезда с трехосным полуприцепом и с технической допустимой общей массой 44 т. Новый полуприцеп МАЗ-975830-3032 увеличенного объема (94 м³), оснащен тентом сдвижной конструкции, что обеспечивает уменьшение времени на проведение погрузочно-разгрузочных работ.

АПК Иркутской области будут активно развиваться

Администрация Иркутской области и ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАО «ОАК») подписали соглашение о сотрудничестве. Цель данного соглашения — в создании благоприятных условий для развития авиастроительного комплекса и объектов социальной инфраструктуры на территории Иркутской области, где расположен один из заводов по производству авиационной техники, вошедших в состав ОАО «ОАК» — Иркутский авиационный завод, входящий в состав Корпорации «Иркут». Иркутский авиационный завод в настоящее время яв-

Взрывообразный рост

Российский рынок грузовых автомобилей прирастает по 20,5% в год

Константин Романов, аналитик ИК «ФИНАМ»

За последние несколько лет рынок тяжелых грузовых автомобилей активно увеличился: в среднем, на 30-35% в год. Высокие темпы роста рынка удалось обеспечить за счет увеличения темпов строительства жилья и инфраструктуры, а также развития транспортных компаний. Ожидается, что в ближайшие 2-3 года динамика роста рынка грузовых автомобилей сохранится на уровне 20,5%.

За последние два года российский рынок тяжелых грузовых автомобилей продемонстрировал чрезвычайно высокие темпы роста, которые составили в 2006 и 2007 годах 42% и 32,6% соответственно. Среднегодовой темп роста в 2003-2007 годах составил 22,9%. По нашему мнению, столь высокие темпы роста обусловлены увеличением темпов строительства жилья и инфраструктуры, а также развитием транспортных компаний. Мы полагаем, что высокие темпы роста рынка грузовых автомобилей сохранятся и оцениваем их в 2008-2010 году на уровне 20,5%. По нашим прогнозам, в 2010 году объемы продаж в России составят более 220 тыс. грузовых автомобилей по сравнению с 129,5 тыс. шт. в 2007 году.

Около 30% проданных тяжелых грузовых автомобилей приходится на ОАО «КАМАЗ» и его дочерние предприятия, включая Нефтекамский автозавод и Туймазинский завод автобетоновозов. Однако в послед-

ние несколько лет российские производители грузовиков сталкиваются с ростом конкуренции со стороны импортных автомобилей. При этом

влияет отсутствие заградительных пошлин на ввоз новых и поддержанных (до 5 лет) грузовых автомобилей. В настоящее время пошлина на ввоз

Существенной угрозой для российских производителей грузовых автомобилей является вход китайских производителей грузовиков, которые

автомобилей выходит на первый план, а качество однозначно оценить невозможно, в перспективе китайские автопроизводители могут усилить конкуренцию на рынке.

Тем не менее, мы не исключаем повышения уровня пошлин на поддержанные автомобили в перспективе 1-2 лет, что окажет положительное воздействие на результаты деятельности российских автопроизводителей, в первую очередь — КАМАЗа и его дочерних компаний, которые в 2007 году занимали 30% рынка. В случае сохранения текущих уровней пошлин, мы прогнозируем дальнейшее увеличение доли импортной техники на рынке с 47% в 2007 году до 50% в 2010 году. Кроме того, мировые производители грузовых автомобилей MAN, Volvo и Scania изучают вопрос строительства своих заводов в России. Мы прогнозируем, что иностранные бренды к 2010 году займут 3% российского рынка тяжелых грузовиков. Рост доли импортных марок на российском рынке произойдет за счет крупных игроков — КАМАЗа и МАЗа. Доля КАМАЗа снизится с 29% до 24%, МАЗа — с 10% до 7%. Рост доли импортных марок будет достигнут за счет более высокого платёжеспособного спроса на рынке.

Среди российских производителей рыночную долю, по нашим прогнозам, удастся нарастить Автозаводу «Урал», который входит в Группу «ГАЗ» и который обновил линейку автомобилей и заканчивает обновление линейки двигателей, что позволяет привлекать новых потребителей. Доля мелких производителей, таких как КРАЗ и НЕФАЗ, не изменится и останется на уровне 1-2%.



У грузовиков в обозримом будущем все будет хорошо

более половины импорта приходится на поддержанные автомобили. На живущую ситуацию на рынке грузовых автомобилей существенно

таких автомобилей составляет 10%. Заградительные пошлины существуют только на импорт автомобилей старше 5 лет.

могут предлагать более дешёвые, но менее качественные автомобили. Так как вопрос цены при принятии решений компаниями о закупке грузовых

Математические методы

Торговые роботы помогают зарабатывать в условиях кризиса

Владислав Кочетков

Информационная группа Finam.ru провела конференцию «Математические методы управления капиталом в условиях нестабильности на рынке». По мнению портфельных управляющих (МТС), механическая торговая система (МТС), которая строится по принципу максимальной устойчивости, позволяет «переиграть» рынок.

Опытные трейдеры при работе на фондовом рынке предпочитают использовать механические торговые системы. Использование так называемых «роботов» обладает рядом преимуществ по сравнению с традиционными методами торговли ценными бумагами. «Протестировать тот или иной торговый метод на исторических данных на разных рынках, мы можем понять, насколько он работоспособен, устойчив, и чего можно ожидать от него в будущем, — говорит руководитель отдела биржевого Рынка ИК «ФИНАМ» Сергей Дорогавцев. — Никакой фундаментальный анализ или, упаси Боже, торговля по интуиции, не позволяют это сделать. Далее, торгуя по МТС, мы полностью исключаем эмоции из своей торговли, а исключив эмоции, мы никогда не пропустим хорошее движение, которое принесет прибыль, и всегда во время выйдем из рынка в ситуации, подобной той, что наблюда-

ся на рынке уже больше трех месяцев». Для МТС все равно, что происходит на рынке — растет он, падает или стоит, утверждает руководитель проекта «Механические торговые системы» ИК «ФИНАМ» Александр Абрамов: «Система четко отрабатывает то, что происходит с котировками. Ради интереса, зайдите на страничку конкурса МТС, проводимого компанией «ФИНАМ», там как раз конкурсы начались практически одновременно с сильным падением на рынке. Можете посмотреть результаты систем участников». При этом пока падающий тренд не сменится, сторонник МТС не сможет дать рекомендацию на покупку, отмечает Лауреат Государственной Премии в области статистики, управляющий активами ООО «УК «Фрост» Александр Горчаков.

Чтобы создать собственную механическую торговую систему, трейдеру требуется обладать знаниями. «Например, в рамках УЦ «ФИНАМ» есть уровень «Эксперт», где управляющие активами рассказывают об основах построения МТС, — говорит г-н Абрамов. — Помимо этого очень большим плюсом будет наличие навыков программирования. Преимущества системы по торговой системе дисциплинирует, позволяет (со временем) исключить эмоциональную составляющую, которая так часто подталкивает трейдера к необдуманным действиям».

Недостатки МТС, по сравнению с мас-

сой преимуществ, можно назвать незначительными. Это сложность исполнения торговых сигналов и возможная психологическая несовместимость с торговым методом, который лежит в основе стратегии, говорит г-н Дорогавцев: «Но это относится только к начальной стадии работы. Очень тяжело себя заставить делать сделки по пересечению каких-то линий, ведь кажется, что ты гораздо умнее «тупой железки». Потом, когда понимаешь, что без четко формализованного подхода на рынке не выжить, МТС становится «второй кожей». Сделки воспринимаются легко, и эта проблема исчезает». Но «роботы» никогда не вытеснят человека, поскольку большинство людей приходит на рынок за эмоциями, а не за деньгами.

Победитель I конкурса «Механические торговые системы» Алексей Смыгин не рекомендует относить на рынок последние деньги. При этом трейдер советует строить системы по принципу максимальной устойчивости: «У меня есть несколько различных стратегий, самая плохая их них дает просадку до 20-30%». По мнению г-на Дорогавцева, использование МТС является единственным способом выживания на рынке на протяжении многих десятилетий. Поэтому механические торговые системы необходимы каждому, кто пришел на рынок зарабатывать, «а не просто проводить время в силу того, что это модно или хочется пошевелить нервы».

Вопреки общим тенденциям



Николай Солабуто, руководитель направления «Планирование личных финансов» ИК «ФИНАМ»

Среди существующего разнообразия инвестиционных стратегий особой популярностью среди опытных инвесторов пользуется стратегия вложения вопреки общему рыночному тренду. Такой подход основывается на глубоком знании рыночной психологии и основных характеристиках эмитента.

Инвестирование вопреки общим тенденциям на рынке в последнее время становится все более популярной стратегией среди инвесторов. Некоторые инвесторы убеждены, что большинство инвесторов в своей коллективной оценке рынка или отдельных акций, как правило, ошибаются. В известном смысле таких инвесторов можно также причислить к категории инвесторов «в стоимость». Их инвестиционная политика также заключается в



покупке не пользующихся особой популярностью акций и в ожидании и того момента, когда большинство инвесторов осознает их недооценку. Когда, наконец, публика осознает истинную стоимость таких акций, что, соответственно, приводит к росту их котировок, инвестор, действующий вопреки общим настроениям рынка, продает их.

Отличие инвесторов такого рода от инвесторов «в стоимость» не носит принципиального характера. Они также выбирают акции, руководствуясь основными характеристиками эмитента, однако их действия в значительной степени по сравнению с действиями инвесторов «в стоимость» основываются на знании рыночной психологии. По мере того как одна фаза рыночного цикла сменяется другой, цены на наиболее популярные акции повысятся до такого уровня, когда уже нельзя ожидать их дальнейшего повышения. Следовательно, внимание инвесторов переключается на не пользовавшиеся ранее большим спросом акции отдельных компаний или отраслей, и процесс начинается снова.

Инвесторы, действующие вопреки общим тенденциям рынка, хорошо понимают, что подобная ротация рыночных интересов в конечном счете принесёт им успех. В свою очередь, сам процесс смены акций-лидеров на рынке постоянно открывает широкие возможности поиска новых объектов инвестирования.

НОВОСТИ

ляется основной производственной площадкой Корпорации «Иркут». Завод выполняет все виды работ по созданию авиационной техники от проектирования оснастки, подготовки производства и изготовления самолета до послепродажного обслуживания. В настоящее время заводом серийно производится многоцелевой боевой самолет Су-30МК в различных модификациях — Су-30МКИ для Индии, Су-30МКМ для Малайзии и Су-30МКА для Алжира. Заводом начато серийное производство компонентов для аэробусов А320 компании AIRBUS и сборка нового двухместного учебно-боевого истребителя Як-130.



КАМАЗ озвучил показатели 8 месяцев

За восемь месяцев 2008 года предприятия Группы компаний ОАО «КАМАЗ» отгрузили своим потребителям товарной продукции на 65 млрд 641 млн руб., это, в сопоставимых ценах, больше аналогичного показателя предыдущего года на 8,9%. Кроме того, оказано услуг непромышленного характера на 3 млрд 916 млн руб. С начала года через дилерскую сеть и прямыми поставками корпоративным клиентам на российский рынок реализовано 28664 грузовых автомобилей (+16,5% к январю-августу 2007 года). Потребителям за пределами России отгружено 9139 автомобилей. Прошли капитальный ремонт и модернизацию 1106 автомобилей КАМАЗ. За семь месяцев года Лизинговая компания «КАМАЗ» передала в лизинг или отгрузила с расрочкой платежа 3031 единицу основной продукции — грузовых автомобилей, автобусов и прицепной техники. Это на 17,1% больше АППП.

«Силловые машины» получили участки

Правительство Санкт-Петербурга приняло постановление о проведении изыскательских работ на участке площадью 104 га в промышленной зоне Металлострой (Колпинский район) под строительство ОАО «Силловые машины» нового предприятия по производству энергомашиностроительного оборудования. Это второй из трех земельных участков выделенных ОАО «Силловые машины» на проведение изыскательских работ в поселке Металлострой Колпинского района. Недели ранее проведение изыскательских работ было согласовано на участке площадью 44,1 га. Общая площадь выделенных участков составит около 180 га. По словам генерального директора ОАО «Силловые машины» Игоря Костина, строительство нового производственного комплекса, оснащенного самым современным оборудованием, является одним из основных направлений стратегического развития компании. Постепенно, по мере расширения строительства, на новую площадку будут переведены мощности филиалов ОАО «Силловые машины» — «Ленинградского Металлического завода», завода «Электросила», «Завода турбинных лопаток», расположенных в настоящее время в черте города.

Благо аутсорсинга

Игорь Коновалов: «Я бы посоветовал машиностроительным предприятиям сосредоточиться на своей главной компетенции»



Игорь Коновалов,
директором ОАО «ИНПРОМ»

Отечественное машиностроение переживает, открыто говоря, не самое лучшее свое время. И «блестящие» отрасли иногда виднее со стороны, порой эффективнее и предлагают рецепты. Они могут помочь машиностроительным предприятиям выйти на новый уровень производственной философии, получить больше прибыли и выпустить более конкурентоспособную продукцию. Именно об этом — наш разговор с председателем правления и генеральным директором ОАО «ИНПРОМ» Игорем Коноваловым.

— Игорь Васильевич, как вы оцениваете развитие российского машиностроения в последнее время?

— В последние годы российское машиностроение устойчиво развивалось, некоторые предприятия прирастали ежегодно примерно по 15% в объеме производства. Правда, на этот год прогнозы — чуть скромнее, сейчас их снова корректируют, что объясняется, в том числе мировым финансовым кризисом. Но в целом мы наблюдаем устойчивую динамику роста. Однако на фоне статистического процветания, в российском машиностроении есть очень серьезные проблемы, на которые нельзя не обращать внимания и без решения которых мы можем просто потерять отрасль.

— Какие это проблемы?

— Первая проблема — низкое качество продукции. Динамика экспорта продукции российского машиностроения — отрицательная. Каждый год российское машиностроение сдает свои позиции на мировом рынке, на экспорт поступает все меньше ее продукции. За исключением отдельных подотраслей, в целом динамика негативная, конкурентоспособность отрасли на мировом рынке относительно низкая.

Вторая проблема — изношенность основных фондов. По данным Росстата, ситуация выглядит просто удручающей: по состоянию на 2007 год износ машин и оборудования на предприятиях машиностро-

евого составляет более 50%. Степень износа критична для отрасли. При этом порядка 20% основных фондов требует немедленного списания в силу своей абсолютной изношенности. Понятно, что на старом изношенном оборудовании выпускать качественную продукцию, будь-то заготовки либо какие-то компоненты для машиностроителей, просто невозможно.



Третья проблема машиностроения — избыточность производственной структуры. Большинство российских машиностроительных предприятий обладают несоразмерно огромными площадями, доставшимися им от советской

плановой экономики. Это полностью противоречит мировой практике, по которой основной производственный актив машиностроительного предприятия — сборочный цех, и максимальное количество комплектующих производится по аутсорсингу.

— Это важный момент, можно об этом чуть подробнее?

— Когда машиностроительное предприятие само обеспечивает весь цикл своего производства, то каждый рубль, им вложенный, проходит долгий путь. От приобретения сырья и материалов, из которых потом выпускают комплектующие и заготовки, до конечной продукции. Это касается, прежде всего, металла. Он является основным конструкционным материалом для машиностроителей. В итоге получается очень длительный период оборота активов. Отсюда вытекают несколько негативных последствий для компании, в том числе — хронический недостаток инвестиций и отсутствие внимания со стороны инвесторов, то что называют недостаточной инвестиционной привлекательностью. Иначе и быть не может, ведь происходит постоянное замораживание капитала. И даже при относительно неплохой для российского рынка прибыли, эти предприятия останутся незамеченными инвесторами.

— Но прибыль, как вы сами сказали, у них достаточно неплохая...

— Это если смотреть в контексте нашего рынка. Если же посмотреть на показатели мировых производителей машиностроения, то становится грустно. По сравнению с мировыми лидерами, наши предприятия по эффективности и производительности отстают в десятки, если не сотни раз. Не будем называть конкретные компании, чтобы никого не обидеть. Если, например, у одного из мировых производителей сельхозтехники производительность труда на одного сотрудника составляет около \$400 тыс., а у аналогичного российского производителя — в 20 раз меньше, то это о многом говорит. Показатели чистой прибыли на одного сотрудника

тоже в десятки раз отличаются. О чем это говорит? В том числе о том, что предприятия российского машиностроения обладают избыточным персоналом при крайне низкой производительности труда. То же самое можно сказать, например, о производителях прессового оборудования: производительность и прибыльность на одного сотрудника отличаются в десятки раз и не в пользу отечественных предприятий. По выручке — такая же картина. Известная крупная европейская машиностроительная компания имеет выручку \$3 млрд евро в год, при этом персонала у нее — 8 тыс. человек. Аналогич-

ное по выпускаемой продукции машиностроительное предприятие в России, имея 10 тыс. человек персонала, получает выручку... в 30 раз меньше. Это же просто фантастика! А средняя заработная плата на этом предприятии составляет 1800 евро, это где-то 55 тыс. руб. И Россия упорно идет по этому пути повышения оплаты труда. Владимир Путин недавно заявил, что уже в 2012 году страна будет иметь такую же среднюю заработную плату, как нынешняя европейская.

— Как вы думаете, в чем основная причина такого положения дел в промышленности? Другими словами, почему сравнение не в нашу пользу?

— Здесь, безусловно, целый комплекс причин, но одна из существенных — отличия от европейской, «тяжелая» и совершенно не эффективная бизнес-модель. У большинства российских машиностроительных предприятий она выглядит следующим образом: помимо основного сборочного производства, предприятие имеет целый комплекс побочных заготовительных цехов, складов, служб и т.д. Предприятие самостоятельно изготавливает стальные полуфабрикаты и заготовки, отвлека на это значительные ресурсы. То есть выполняет металлообработку в собственных заготовительных цехах силами своего персонала. А если говорить о модели западного предприятия, то там все это, скажем так, вспомогательные и непрофильные виды деятельности отданы на аутсорсинг.

— На Западе это характерно для всей машиностроительной отрасли?

— Да, это закон европейского бизнеса, иначе он там не выстраивается. Основная компетенция машиностроительного предприятия — безусловно, это сборка машин. Именно это — основное производство, все остальное максимально передается на аутсорсинг. Статистика красноречива: в развитых странах машиностроительные предприятия порядка 80% всех заготовительных производств отдают своим поставщикам, получая от них готовые компоненты для сборки, и только 20% производят самостоятельно. Причем эти 20% касаются исключительных технологических решений, тех деталей, где сосредоточена очень узкая компетенция. И при условии, что загрузка собственного оборудования достигает порядка 100%, иначе это просто экономически не оправдано.

Еще раз обозначу очень важный момент. Основные производственные активы западной машиностроительной компании — сборочные цеха, на конвейер которых поставляются все компоненты. Предприятие не тратит ни времени, ни денег на поддержание собственного заготовительного производства. Оно концентрирует внимание только на входящем контроле качества компонентов. Причем, очевидно, что достигнуть высокого качества всех самостоятельно изготавливаемых компонентов — крайне сложно. Ведь каждая комплектующая — это очень узкая компетенция, и невозможна быть профессионалом во всех областях. Нужно быть профессионалом по итоговой сборке машин — стиральных ли, грузовых ли, иных...

— А собственное производство заготовок...

— Это сложно и невыгодно. Во-первых, проблема найти персонал, обучить его, нести немалые затраты на содержание кадров, ремонтные службы и все остальное... При этом руководство компании неизбежно расплывает свое внимание, вместо того, чтобы сосредоточиться исключительно на конечной продукции. Более того: заготовительные участки требуют постоянных инвестиций, необходимо покупать оборудование, потому что станки и технологии морально устаревают, заниматься обучением персонала и т.д. Все это в итоге приводит к раздутым активам, к расплывчатости внимания и потере конкурентоспособности.

— А в российском машиностроении?

— В России иная ситуация, точнее — зеркальная европейской: порядка 20% — внешние поставки, и 80% — собственное производство. При этом весьма распространено мнение, что иметь у себя полный цикл — это хорошо.

— Стереотипы?

— Да. Стереотипы и экономически вредные заблуждения. В том числе в них — причина печальной ситуации в отрасли. Принцип натурального хозяйства — это же, простите, «каменный век» экономики. Отсутствие специализации приводит к низкой конкурентоспособности, это уже давно доказано. Надо преодолевать страхи и переходить на экономически куда более здравую модель. Ведь это только кажется, что собственные заготовительные цеха — источник дополнительных доходов и что они позволяют получать более дешевые заготовки. Существует некая догма, что якобы собственное заготовительное производство обеспечивает минимальную себестоимость заготовок. Многие машиностроители твердо уверены: у меня все — свое, значит оно — дешевле. Но если посчитать реально, то получится, что, производя металлозаготовки самому — очень дорого. Типичная ошибка в том, что в расчет себестоимости берутся только прямые расходы на материалы и персонал, и не учитываются огромные косвенные и накладные расходы: затраты на складирование, на хранение, на складской учет, охрану, поиск, обучение и учет дополнительного персонала, делопроизводство, охрана труда, управленческий персонал, брак и т.д.

Особая тема — металлоотходы, которые на любом машиностроительном предприятии, которое само занимается заготовками, составляют порядка 15–20%, а нередко и намного больше. Понятно, что если металл приобретать по 30 тыс. руб. за тонну, а остаток этого металла продать ломом за 4 тыс. руб. тонна (а именно так и поступают, потому что куда его девать?), то это крайне неэффективный бизнес. При этом нередко в оправдание говорят о советском элементе — нормативе на металлоотходы. Но тогда давайте говорить прямо — норматив на убытки. У нас же рыночная экономика, надо же считать потерянные деньги предприятия и его акционеров.

Далее: ремонт, содержание заготовительного производства, амортизация, налог на имущество — это реальные затраты, которые складываются в весьма ощутимые суммы. Плюс время руководителей, которое тоже стоит денег. И если внимание генерального директора отвлекают, например, 18 заготовительных цехов (да даже если и один, которому на все равно на каждой планерке нужно уделять время), то можно себе представить, каким отягощением для основного бизнеса это является. Заготовительное производство для машиностроителя — источник дополнительных расходов и головная боль.

— Вы сказали о неких страхах наших машиностроителей...

— Многие российские машиностроители опасаются: «мы сейчас разгоним свои заготовительные производства и останемся один на один со своими проблемами, если вдруг никто не сможет поставить нам необходимые компоненты». Страх этот понятен, но не обоснован. Надо просто работать с поставщиками. Долгосрочная кооперация — единственно грамотная модель бизнеса. При этом с поставщиками всегда проще справиться, чем с собственным персоналом. Понятно, что сокращение персонала — непопулярная мера. Однако чудовищно низкая эффективность и невозможность выплачивать достойную зарплату, в том числе из-за избыточной инфраструктуры, мне кажется, — еще большие проблемы. Куда разумнее платить достойную зарплату меньшему числу сотрудников, добываясь при этом высокой эффективности производства.

— Обобщая, можно поставить риторический вопрос: что же лучше для машиностроителей — делать самим заготовки или заказывать их специализированной компании, так?

— Так. И ответ однозначный: ликвидировать свое за-

готовительное производство и заказывать комплектующие и заготовки у поставщиков. Надо понять, что аутсорсинг — это источник доходов. При такой модели предприятие экономит ресурсы и в итоге больше зарабатывает. При этом собственные ресурсы (при быстром обороте денег) сосредотачиваются на конечном продукте, что позволяет заниматься повышением его качества и конкурентоспособности. В итоге к тому же снижаются затраты за счет ликвидации избыточной инфраструктуры и накладных расходов, что объективно приводит к росту производительности труда. А это не может не порадовать как самих сотрудников, так и акционеров... Есть и еще немало позитивных последствий...

— Каких именно? Это важно, поделитесь...

— Сокращение непрофильных производств способствует росту капитализации компании и повышению ее инвестиционной привлекательности. Кроме того, исключается криминальный фактор: сокращается область потенциального воровства. Если металл поступает на предприятие в «чистом виде», то всегда возникает соблазн у «не чистых на руку» этот металл или его отходы отправить не в цех для переработки, а «налево». В этом случае требуются дополнительные усилия для его контроля и учета, что тоже — лишние затраты. А когда предприятие получает сразу полуфабрикат, который идет в производство, то тут те-

ма воровства, я думаю, просто уходит. Далее: в ситуации аутсорсинга основное производство становится мобильным и масштабируемым... — Если я правильно понимаю, поставки металлозаготовок — это как раз специализация компании «ИНПРОМ»?

— Именно так. Наша компания нацелена на то, чтобы помогать нашим партнерам развивать свой бизнес более эффективно, поскольку мы берем на себя все их «головные боли», связанные с металлозаготовками. В этом, скажем так,

— Я бы посоветовал машиностроительным предприятиям сосредоточиться на своей главной компетенции, а большинство сопутствующих операций передать на аутсорсинг. Это даст свои результаты и позволит им совершить качественный рывок. «ИНПРОМ» на рынке уже тринадцатый год. Мы видели и продолжаем наблюдать, как с помощью аутсорсинга наши партнеры горы проблем сбрасывают со своих плеч, их производства начинают легче дышать и приносят им хорошие финансовые результаты.

ОАО «ИНПРОМ» основано 15 февраля 1996 года. Собственный капитал компании составляет более 1,5 млрд руб. На протяжении многих лет «ИНПРОМ» является одной из крупнейших российских сетевых металлосервисных компаний и, согласно национальному отраслевому рейтингу ведущих участников рынка металлов, входит в число «большой тройки». Филиальная сеть компании состоит из 29 сервисных металлоцентров, расположенных в крупнейших городах России.

Ежегодно через сеть собственных металлоцентров предприятие поставляет своим потребителям сотни тысяч тонн стального проката и труб из углеродистых и легированных марок стали производства практически всех металлургических комбинатов СНГ, оказывает широкий спектр услуг первичной обработки стального проката. В 2007 году объем продаж предприятия превысил 16,4 млрд руб., в натуральном выражении — 825 тыс. т стального проката и труб.

В металлоцентрах компании установлено новейшее оборудование металлообработки ведущих европейских производителей, в том числе: линии поперечного раскроя рулонного проката, дробеструйной очистки и грунтовки поверхности металла, оборудование для резки фасонного проката и труб, пружки и гибки арматурного проката, плазменной резки, производства просечно-вытяжного листа, объемных арматурных каркасов и кладочной арматурной сетки.

ОАО «ИНПРОМ» выполняет заказы различной сложности и комплектности — от нескольких сотен килограммов при продаже со склада до вагонных поставок в любую точку России и ближнего зарубежья. Клиентская база компании насчитывает свыше 15000 предприятий и организаций всех отраслей экономики. Основными потребителями металлопродукции являются предприятия строительного комплекса, машиностроения, топливно-энергетической, горнодобывающей, химической отраслей, жилищно-коммунальной сферы и малого бизнеса. Металлоцентры компании расположены в городах: Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Саратов, Краснодар, Астрахань, Волгоград, Таганрог, Воронеж, Белгород, Липецк, Владимир, Рязань, Брянск, Калуга, Тула, Пенза, Ульяновск, Саранск, Оренбург, Пермь, Самара, Ижевск, Казань, Екатеринбург, Челябинск, Уфа, Красноярск. Общая площадь собственных складских и производственных объектов превышает 1,2 млн кв. м.

Высокий визит

Беларусь и Ростсельмаш договорились о сотрудничестве

Мариам Ананян, Ростов-на-Дону

Россия и Белоруссия нацелены на совместное развитие сельскохозяйственного машиностроения. Об этом заявили премьер-министр Республики Беларусь Сергей Сидорский и Генеральный директор Ростсельмаш Валерий Мальцев во время официального визита белорусской правительственной делегации на предприятие.

22 сентября, компанию Ростсельмаш посетил премьер-министр Республики Беларусь Сергей Сидорский. Посещение предприятия стало первым пунктом программы официального визита правительственной делегации Беларуси в Ростовскую область, в ходе которого обсуждались вопросы сотрудничества в различных областях экономической деятельности.

В составе делегации РБ присутствовали также: министр промышленности Анатолий Русекий, чрезвычайный и полномочный посол РБ в РФ Василий Долголев, представители белорусского бизнеса. От руководства Ростовской области зарубежную делегацию сопровождал глава администрации области Владимир Чуб. На территории предприятия делегацию встречали председатель совета директоров ПС «Новое Содружество» Константин Бабкин и генеральный директор компании Ростсельмаш Валерий Мальцев.

Это первый визит премьер-министра РБ на Ростсельмаш. В ходе него гости посетили главный конвейер предприятия, цех гибких технологий, оборудованный лазерными комплексами фирмы «TRUMPF», а также новый логистический комплекс компании. Сергею Сидорскому была презентована современная продуктовая линейка компании, в том числе VECTOR 410, ACROS 530, DON 680M, тракторы Buhler VERSATILE, а также концепты энергооснащения, нового роторного и кормоуборочного комбайнов, которые будут поставлены на производство в следующем сельхозгоду.

«Живой завод, отличное производство», — отметил Сергей Сидорский после знакомства с заводом. Во время полуденного итогов визита премьер-министр РБ выразил заинтересованность в развитии кооперации между Ростсельмаш и предприятиями белорусского сельскохозяйственного машиностроения. «Надо кооперироваться и двигаться дальше», — резюмировал премьер-министр РБ и отметил, что более детальное обсуждение согласованной программы развития сельскохозяйственного машиностроения двух стран должно пройти на встрече министров промышленности России и Беларуси.

«Мы также намерены продолжать сотрудничество», — подчеркнул со своей стороны и Генеральный директор Ростсельмаш Валерий Мальцев, — однако кроме наращивания поставок запасных частей и продукции по кооперации наша компания заинтересована, прежде всего, в реализации на белорусском рынке зерно- и кормоуборочной техники. Последняя крупная партия комбайнов была поставлена в Белоруссию в 2006 году, тогда на территории республики вошли 350 Дон 1500B. До этого в 2005-м в страну было реализовано 200 единиц техники». Уже в следующем году, по словам Валерия Мальцева, Ростсельмаш представит документы на тендерную комиссию, созданную в Белоруссии.

По оценке генерального директора Ростсельмаш, для белорусского рынка могут быть интересны в первую очередь две модели ростовских зерноуборочных комбайнов — ACROS 530 и ACROS 540, так как производительность этих машин соответствует урожайности зерновых культур, получаемой в Белоруссии: «Кроме того, в ближайшие месяцы на нашем предприятии начнется серийный выпуск новой роторной машины, аналогов которой белорусский завод комбайнов не производит. Эта комбайн должен заинтересовать аграрные предприятия, нацеленные на интенсивный рост рентабельности зернопроизводства».

SaM146: путь испытаний

Суммарная наработка превысила 1600 часов

Продолжаются испытания двигателя SaM146 в обеспечении подготовки и проведения сертификации по российским, европейским и американским требованиям норм летной годности. Силовая установка SaM146 создается совместно российским НПО «Сатурн» и французской компанией Snecma (SAFRAN Group).

«Производство и поставка двигателей осуществляется в соответствии с графиком, согласованным с производителем самолета SSJ100 — компанией «Гражданские самолеты Сухого», — отметил директор программы SaM146 НПО «Сатурн», вице-президент PowerJet Юрий Басюк.

На сегодняшний день, продолжает Юрий Басюк, выполнив в составе самолета «Сухой СуперДжет-100» 21 полет, двигатели SaM146 наработали в воздухе более 60 часов. Ранее, в составе летающей лаборатории, двигатель SaM146 успешно наработал в полете более 52 часов. Общая наработка двигателя SaM146 на 20.09.2008 год составила 1617 часов (летные и наземные испытания).

Самолет Sukhoi Superjet 100, оснащенный двигателями SaM146, совершил свой первый успешный полет в Комсомольске-на-Амуре 19 мая 2008 года, тем самым начав программу летных испытаний, которая должна завершиться сертификацией самолета.

В ноябре текущего года начнется второй этап летных испытаний на летающей лаборатории, целью которого, в основном, будет отработка сертификационной версии программного обеспечения для системы автоматического управления двигателем (FADEC).

Программа SaM146 построена на принципах стратегического партнерства российского ОАО «НПО «Сатурн» и французской компании «Снекма» (Snecma, SAFRAN Group). Для обеспечения руководства программой SaM146, включая разработку, производство, маркетинг и продажи, а также послепродажную поддержку заказчика, НПО «Сатурн» и «Снекма» в 2004 году учредили совместное предприятие «ПауэрДжет» (PowerJet). Программа SaM146 является одним из самых ярких примеров кооперации российской и европейской промышленности.

Двигатель SaM146 был выбран в апреле 2003 года компанией «Гражданские самолеты Сухого» для установки на региональный самолет «Сухой СуперДжет100». SaM146 является единственной интегрированной силовой установкой, специально разработанной для применения на регионально-магистральных самолетах нового поколения. Двигатель SaM146 имеет самую современную конструкцию, разработанную на основе опыта предыдущих программ и анализа конкурентных продуктов, для достижения заданной надежности и экономических показателей. Отличительными особенностями двигателя SaM146 являются высокий уровень надежности, низкие затраты на техническое обслуживание, малый расход топлива, а также полное соответствие существующим и перспективным экологическим требованиям ICAO.

Сертификация двигательной установки и самолета будет проведена по российским, европейским и американским авиационным правилам, что позволит эксплуатировать самолет «Сухой СуперДжет100» без ограничений во всех странах.

СПРАВКА «ПЕ»: ОАО «Научно-производственная объединение «Сатурн» — ведущая двигателестроительная компания, специализируется на разработке, производстве и послепродажном обслуживании газотурбинных двигателей для военной и гражданской авиации, кораблей Военно-морского флота, энергогенерирующих и газоперекачивающих установок.

РОССИЙСКОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ

Ведущий партнер

Компания «Русбизнесавто» отпраздновала 15-летие

Инна Флюсова

Компания «Русбизнесавто» отметила свое 15-летие. На торжественное мероприятие, посвященное юбилею компании, были приглашены представители партнеров «Русбизнесавто» — постоянные клиенты, поставщики оборудования и производители грузовой автотехники.

Официальную часть открыл обращением ко всем гостям торжества член совета директоров компании «Русбизнесавто» Новичков Андрей Викторович. Он рассказал о начале деятельности компании, рождении бизнеса: «В 1992 году мы начали продавать в Москве грузовики завода КАМАЗ. Это был наш самый первый партнер, и на взаимоотношениях с КАМАЗом тогда строился весь наш бизнес. На протяжении последующих 15 лет отношения с КАМАЗом всегда носили позитивный характер. Менялись руководители у нас, менялись менеджеры на КАМАЗе, но взаимовыгодные и доверительные отношения остались неизменными. Хотелось отметить, что с того времени завод проделал огромную работу по улучшению качества изготовления машин, по совершенствованию работы со своими клиентами и сделал настоящий качественный рывок в развитии бизнеса».

Андрей Викторович Новичков также высоко оценил партнерские отношения с заводом КАМАЗ, в своем выступлении он отметил: «И все же, по-настоящему наша компания встала на ноги и уверенно стала себя чувствовать в том момент, когда были заключены первые контракты и стали выстраиваться успешные и доверительные партнерские отношения с заводом КАМАЗ. Время было сложное, как для отрасли, так и для нас и самого завода, пере-

несшего сильнейший пожар. Можно сказать, что дальнейшее развитие нашей компании всегда происходило в тесном сотрудничестве с заводом КАМАЗ. Мы благодарны заводу, что в тот момент, когда «Рус-



бизнесавто» приняла, в каком-то смысле, революционное для отрасли решение работать с несколькими автомобильными брендами, завод поверил в нас и продолжил сотрудничать с нашей компанией. И мы надеемся, что мы оправдали надеж-

ды и подтвердили доверие завода, добиваясь на протяжении многих лет статуса лучшего дилера КАМАЗ». Выступил председатель совета директоров компании «Русбизнесавто» Зубовича Андрей Антонович,

понижению необходимости создания крупной компании, реализующей синергию каждой составной части, способной предложить рынку, своим заказчикам полный объем комплексных услуг, таких как продажа грузовой автотехники, сервисное обслуживание на собственных СТО, а также обеспечение запасными частями. Еще одним аргументом в пользу создания объединенной компании стало наше стремление развивать комплексный бизнес в регионах РФ. Еще в 2004 году мы имели только два региональных филиала в Челябинске и Пензе. Сегодня у «Русбизнесавто» филиалы в 15 городах России и амбициозные планы по дальнейшему расширению региональной сети в РФ. Доля продаж автотехники в регионах выросла до 50% и имеет тенденцию к дальнейшему росту».

Генеральный директор компании «Русбизнесавто» Тарасов Владислав Владимирович рассказал присутствующим о планах и стратегии дальнейшего развития: «Одно из основных направлений — это продолжение программы развития региональной сети. К 2011 году мы планируем открыть дополнительно более 30 филиалов по всей стране. В начале следующего года в Москве состоится открытие двух крупных автоцентров по продаже и обслуживанию техники КАМАЗ и Ford. Подобные центры будут открываться в Москве и регионах России. Мы продолжаем активно развивать сеть станций технического обслуживания и совместно с нашими партнерами заводами-производителями готовимся к переходу к стандарту Евро-4 в 2010 году. К этому сроку мы планируем осуществить полную подготовку специалистов и оснастить все наши СТО необходимым оборудованием».

В этом году на крупнейших выставках строительной техники «СТТ-2008» и «СопЕкспo Russia» было представлено специальное крановое шасси нового поколения завода БА3-80311, которое демонстрировалось в составе перспективного 25-тонного крана «ИВАНОВЕЦ» КС-54712.

Благодаря сотрудничеству с краностроителями из Иваново (ОАО «Авокрэн») и Камышина (ЗАО «Газпром-кран») Брянский автомобильный завод стал первым и в настоящее время единственным предприятием в России, на котором налажен выпуск специальных крановых шасси автомобильного типа с интегрированной опорно-ходовой рамой. Это направление производства стало одним из наиболее важных приоритетов БАЗа. Крановые шасси БА3-8029 и БА3-80291 уже достаточно давно выпускаются предприятием для серийных кранов

Шасси нового поколения

Презентация БА3-80311 — это только начало

«ИВАНОВЕЦ» КС-54711 и КС-6478, и пользуются большим успехом у потребителей. Однако именно с созданием трехосного шасси БА3-80311 краностроители связывают особые надежды. Эта машина, демонстрирующая принципиально лучшие свойства в составе крановой установки, станет отправной точкой целого семейства крановых шасси нового поколения с 3, 4 и 5 осями.

Оригинальная опорно-ходовая рама шасси БА3-80311 обеспечивает набор опорных контуров с увеличенными габаритами и повышенной устойчивостью, каждый из которых делает возможной работу крановой установки в диапазоне 360 градусов. Передние опоры крана, смонтированного на этом шасси, являются не только выдвигными, но и поворотными, и позволяют в значительной степени варьировать форму опорных контуров. Все это, а также передняя балка и задние ведущие мосты, выдерживающие нагрузки до 13 т, делает БА3-80311 не только иск-

лючительно надежным при эксплуатации, но и значительно расширяет возможности его применения. Несмотря на то, что шасси было разработано для крана грузоподъемностью 25 т, его запас прочности с избытком хватит для 32-тонника, и это преимущество машины

планируется реализовать в ближайшем времени. Ожидается, что благодаря монтажу 32-тонного «Ивановца» на шасси БА3-80311, его грузоподъемность на средних и дальних вылетах будет увеличена.

Пресс-служба Ассоциации «НАМС»



Финансовый портрет

В судьбе компании должна сыграть ставка на личности

Хасан Тулемисов, аналитик Инвестиционной группы «УНИВЕР»

Компания ОАО «Силловые машины» была создана в 2000 году на базе пяти крупнейших предприятий: Ленинградский Металлический завод, Электросила, Завод турбинных лопаток, Калужский турбинный завод, Энергомашэкспорт. С момента создания к этому списку добавились НПО ЦКТИ им. И.И. Ползунова и «Силловые машины» — завод Реостат. Таким образом, компания несомненно является монополистом на рынке России, предоставляя полный спектр услуг в отрасли энергомашиностроения (производство, поставка, монтаж, сервис и модернизация оборудования для тепловых, атомных, гидравлических и газотурбинных электростанций) и является ее крупнейшим игроком. Основная доля капитала компании принадлежит владельцу «Северстали» Алексею Мордашову (63,1%) и Siemens (25%).

Кто у руля?

Первый начал свое участие в концерне с покупки контрольного пакета (55,41%) у «Интерроса» и РАО ЕЭС — 30,41 и 25%, соответственно. Сделки были совершены в сентябре и ноябре 2007 года соответственно. Стоит также отметить, что Мордашов изначально проявил интерес к Силловым машинам, по неофициальным данным первоначальная заявка на покупку составила 100% акций компании. Siemens, как стратегический акционер, делится с компанией передовыми технологиями и накопленным в них опытом.

С увеличением доли участия, Мордашов приступил к более активному участию в управлении компанией, (20 декабря 2007 избран председателем совета директоров).

Тот факт, что Мордашов, являясь контрольным акционером Силловых машин, также является владельцем Северстали, может оказаться серьезным конкурентным преимуществом! Значительная часть потребления компании сырья — это стальной прокат — продукция ОАО «Северсталь».

Ранее, в октябре 2007 года, избран новый ген. директор компании, Игорь Костин, создатель одного из самых успешных проектов в металлургической отрасли, Ижорского трубного завода. Назначение Костина произошло, по нашему мнению, с

подачи Мордашова. С ноября 2005-го Костин являлся заместителем ген. директора Северстали. Одновременно с Костиним, к управлению компании были привлечены еще двое людей Мордашова: Дмитрий Санин и Алексей Егоров (оба заместители ген. директора «Северстали»).

Привлекательность отрасли характеризуется двумя основными факторами. Во-первых, это глобальный рост спроса на электроэнергию, и, как следствие, спрос на оборудование для энергогенерирующих компаний, не достаточно обеспеченный предложением. Доля экспортных заказов «Силловых машин» составляла до 2007 года 80%, что говорит о том, что компания успешно конкурирует с международными аналогами и в состоянии заполнить появляющуюся нишу.

Второй фактор, это значительная степень износа объектов электрогенерации. В России она составляет более 50% и угрожает в ближайшем будущем энергетическим коллапсом. Замена устаревших энергоустановок становится приоритетной задачей государства, а, следовательно, заказы для компании обеспечены.

Учитывая вышеупомянутое, Правительство в лице РАО ЕЭС разработало инвестиционную программу сроком на 5 лет до 2012 года предполагающую последовательные вложения в отрасль более 4 трлн. руб. Деньги будут потрачены на расширение и обновление оборудования энергогенерирующих компаний, выступая локомотивом роста продаж в энергетическом машиностроении. Причем план колоссальных инвестиций начал реализовываться уже в 2007, и с тех пор корректировался только в сторону увеличения. Соответственно, резко изменилась доля экспорта в выручке «Силловых машин», снизившись в 2007 более чем в 2 раза (до 40%) и, по нашим прогнозам, продолжит снижение.

По нашим данным, мощностями компании сейчас загружены на 100%. Параллельно с этим Правительство Санкт-Петербурга поставило вопрос о переводе производственных мощностей Силловых машин (они сконцентрированы в центре) за черту города. Таким образом, основным вопросом перед топ-менеджментом компании является совмещение передела с обновлением и одновременным расширением производственных мощностей, не теряя текущей производительности. Планируется сконцентрировать производственные мощности взаимос-

лас в валовой рентабельности, с 22,61% в первом полугодии 2007 года до 21,71% в аналогичном периоде этого года. Также значительно повысилась (почти в 2 раза) доля затрат на оплату труда, 8% в первом полугодии 2007 года против 14% в первом полугодии года нынешнего. Как и было заявлено руководством, взят курс на расширение мотивационной программы компании.

Тайная сила

Положительные моменты: — Конкурентное преимущество — владение компанией в производственно-сбытовой цепи. Контролирующий акционер компании, Алексей Мордашов (63,1%), также владеет ОАО «Северсталь», которое производит стальной прокат, — основное сырье Силловых машин.

— Сплоченная команда. К проекту привлечена испытанная в боях управленческая команда «Северстали», в т.ч. сам Мордашов, возглавивший совет директоров.

— Крепкая позиция на рынке. Компания конкурентоспособна как на внутреннем, так и на внешнем рынке. До 2007 года 80% выручки складывалось за счет экспортных контрактов.

— Наличие стратегического акционера. Блокирующий пакет акций компании принадлежит Siemens (25%). Компания делится с «Силловыми машинами» опытом и передовыми технологиями.

— Развертывание инвестиционной программы РАО ЕЭС. Правительство утвердило экстенсивную программу по модернизации оборудования энергогенерирующих компаний. Соответственно, портфель заказов компании будет расти значительными темпами.

Негативные моменты:

— Акции компании оценены достаточно высоко. В цену уже заложена значительная премия, которая, мы считаем, не совсем оправдана, несмотря на все перспективы компании. — Отрицательные FCF в ближайшие годы. Данная динамика связана с инвестиционной программой компании. На основные средства планируются потратить не менее 51 млрд. Ситуация может поменяться, только если значительно увеличится рентабельность. — Одновременно с этим существует опасность того, что на осуществление всего потока заказов не хватит производственных мощностей. Уже сейчас они загружены на 100%. Компания ограничена в приеме новых заказов. — Низкая прозрачность компании. Отчетность доступна только по РСБУ, что снижает эффективность аналитической оценки. Недостаток конкретных данных, в т.ч. по инвестиционной программе, которую обещают обнародовать в начале октября.

Таким образом, все будет зависеть от личностных качеств управленческой команды, в т.ч. ген. директора Костина и председателя совета директоров Мордашова. Удается ли им провести быструю модернизацию и одновременный «перезед» компании без потерь заказов.

Продолжение Фарнборо

«Red Wings» заказывает новые модели Ту

Андрей Барановский

Традиционно крупные — «знаковые» контракты на покупку и лизинг авиатехники приурочивают подписывают на крупных авиасалонах. Не исключением стал и «Фарнборо-2008», где Генеральный директор «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК) Александр Рубцов, подписал договор с ОАК на закупку тулолевских машин на \$1,5 млрд. Гендиректор ИФК подчеркнул, что его фирма уже нашла «потенциальных покупателей» на 31 борт. Среди них авиаконпания «Red Wings» (бывшая «Авиалинии 400»), аффилированная с Национальным Резервным Банком (НРБ). Особенность соглашения ОАК — ИФК в том, что в нем идет речь о поставке новой, еще создаваемой модификации Ту-204СМ-100 с экипажем из двух человек.

По словам президента ОАО «Туполев» Игоря Шевчука работы над новой модификацией ведутся интенсивно и сертификация ее будет проведена до начала 2010 года, после чего начнутся поставки. Он сказал, что Ту-204СМ-100 рассматривается как переходная модель в классе среднемагистральных самолетов между выпускаемыми Ту-204 и проектируемым МС-21. Как отметил г-н Шевчук «На ближайшие 10 — 12 лет (то есть до появления МС-21) рынок получит полноценный проект, не отстающий от мирового уровня по всем показателям».

Ту-204СМ — это облегченный Ту-204 иностранным двигателям меньшей размерности модели IAE V 2500, что позволяет соответствовать по шумам и эмиссии вредных веществ IV главе Приложения 16 ИКАО (большинство эксплуатируемых воздушных бортов российских авиаконпаний ей не соответствуют и поэтому Европа и Северная Америка для них закрыты). Новая машина оснащается современной системой бортового оборудования, включая авионику. По технико-экономическим показателям Ту-204СМ должен стать прямым конкурентом самолетам А320 и А321 и призван предотвратить массовое проникновение на наш рынок этих «иномарок».



Выбор двигателей модели V2500 сделан по причине готовности производителя ее — консорциума IAE поставить в Россию партию данных моторов с большой скидкой, а также хорошие отзывы о данном двигателе одного из клиентов ИФК — сирийской авиаконпаний Syrianair. Отметим, однако, что окончательно вопрос выбора не решен, так что шанс среднемагистральных самолетов «Авиастар», если те смогут предложить подходящий двигатель тягой 13-14 т. Теоретически это «Бурлак» и АИ-436, которые, однако, пока не прошли испытаний. Подготовка к производству Ту-204СМ потребует серьезного перевооружения тулолевского завода «Авиастар», где машина будет собираться, а также его партнеров-поставщиков. Рождение проекта одной из модификаций Ту-204СМ — 100 обязано помимо ИФК также упомянутой авиаконпании «Red Wings», которая в настоящее время выступает практически основным заказчиком Ту-202 «Авиастара».

Созданная в 2007 году на базе «Авиалинии 400» авиаконпания «Red Wings» свои первые рейсы под новым флагом открыла в середине июля прошлого года. Парк перевозчика, в то время состоявший из двух судов, к концу года увеличился до трех самолетов. По итогам 2007 года компания перевезла 95 000 пассажиров, а

уже за 4 месяца 2008 года услугами «Red Wings» воспользовались 135 тыс. человек. На ближайшие два года авиаконпания планирует увеличение пассажиропотока до 1,5-2 млн человек. Этот рост будет усиливаться по мере расширения парка и открытия новых рейсов — в основном средней дальности. Это чартерные полеты между Москвой Турцией, Египтом, Италией, Испанией и Грецией. На направлении Москва-Стамбул компания является лидером: в неделю «Red Wings» выполняет до 15 рейсов по этому маршруту. Она выполняет два рейса в сутки в Египет, частота рейсов в Испанию — 4 в неделю, в Италию — 5 раз в неделю.

С лета 2008 года авиаконпания открыла первый регулярный рейс по маршруту Москва-Сочи. Рейсы выполняются ежедневно, позднее частота рейсов увеличится до двух в день. В 2008-2009 гг. она планирует открытие других регулярных рейсов — в настоящее время рассматриваются возможности открытия рейсов в Мурманск, Самару, Калининград, города Сибири.

Отличает «Red Wings» от большинства отечественных авиаконпаний то, что она тесно взаимодействует с немецким перевозчиком-дискаунтером «Blue Wings» — партнером по альянсу «National Wings». Для пассажиров это сотрудничество означает воз-

можность летать стыковочными рейсами обоих перевозчиков по одному билету.

Судя по всему, сотрудничество с немцами, приведет и самому «Red Wings» в нишу дискаунтеров — она строит свой парк исключительно на одной отечественной модели, а именно на Ту-204 и одной западноевропейской — А320. В 2008 году компания получит два самолета Airbus A320, на 2009 год запланирована покупка еще четырех машин этого типа. На настоящий момент парк авиаконпании состоит из пяти Ту-204-100, которые следуют относятся к новым — они введены в эксплуатацию не позднее 1995 года.

В июне в парке «Red Wings» появился Ту-204-100В, который разработало конструкторским бюро им. Туполева с учетом индивидуальных требований авиаконпании. ВС имеет 210 кресел и будет использоваться на маршрутах в страны Евросоюза. До конца 2008 года в парк авиаконпании поступят еще 3 таких «тушки».

Кроме того, компания разместила заказ на 12 новых воздушных судов Ту-204-100В с опционом еще на 15 самолетов. Производитель заказанных «Red Wings» бортов — ульяновский «Авиастар-СП» рассчитывает в 2008 году изготовить порядка 8-10 самолетов семейства Ту-204, что почти в два раза больше, чем производилось самолетов этого семейства в предыдущие годы.

Прогноз цен на металлопродукцию в России (2007 — 2015 гг.)

	Страна	P/E	EV/EBITDA	EV/Выручка
«Силловые машины»	Россия	>100	27,91	1,04
Аналоги развитых стран General Electric	США	12,12	19,83	4,26
Alstom SA	Франция	16,31	9,37	0,96
Mitsubishi Heavy Industries	Япония	26,64	9,36	0,82
Toshiba Corp.	Япония	17,22	5,67	0,43
Siemens AG	Германия	11,8	7,41	0,85
Медиана		16,31	9,36	0,85
Аналоги развивающихся стран				
Doosan Heavy Industry & Construction	Ю. Корея	25,71	26,26	2,53
Bharat Heavy Electricals	Индия	22,57	17,63	3,17
Медиана		24,14	21,95	2,85
Российские аналоги				
Красный котельщик	Россия	6,83	4,03	0,94

Источник: Reuters, Униввер Капитал

ИТ-решения для Казахстана

Компания Ericor провела в Алматы бизнес-семинар

Александра Ветриньш

В Гранд-отеле Тянь-Шань (Алматы, Казахстан) компания Ericor Software Corporation, ведущий поставщик решений по управлению предприятием для среднего бизнеса и подразделений международных корпораций провела семинар «Международный учет: решения Ericor для рынка Казахстана».

Программа семинара затрагивала ключевые вопросы, касающиеся перехода казахстанских компаний на учет по МСФО и была составлена с учетом интересов финансовых директоров, собственников предприятий, финансовых контроллеров, ИТ- и HR-руководителей.

В рамках мероприятия ведущими специалистами компании была представлена версия ERP-системы iScala, локализованная для рынка Казахстана, которая полностью поддерживает международный и казахстанский учет, а также отвечает самым высоким требованиям, предъявляемым к современным автоматизированным системам управления бизнесом: короткие сроки внедрения, быстрая окупаемость, низкая общая стоимость владения решением.

Кроме того, подробное внимание было уделено следующим вопросам:

— Переход на МСФО, поиск оптимальных ИТ-решений для реализации отчетности по международным стандартам, обязательной к исполнению в Республике Казахстан, начиная с 2009 года.

— Учет национальных требований к ведению бизнеса: использование локализованного программного обеспечения, документов на казахском языке, казахстанский налоговый учет, реализация специфических национальных требований в информационных системах управления.



— Лучшие мировые практики для роста казахстанского бизнеса: международные решения для управления бизнесом на базе продуктов Ericor — ERP, CRM, управление финансами, логистикой, персоналом, производством, проектам и многие другие.

«Компания Ericor более 9 лет работает на рынке средней Азии и является первым международным разработчиком ERP-систем, предлагающим свое решение на казахском языке. Учитывая запланированный на 2009 год переход компаний Казахстана на отчетность по МСФО, предлагаемые нами решения — это удобная возможность своевременного перехода на ведение финансового и управленческого учета согласно международным стандартам. В связи с этим тема семинара вызвала большой интерес, мы получили хороший отклик и надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество с компаниями, представители которых посетили наше мероприятие», — подвел итоги бизнес-семинара Владимир Ким, директор по консалтингу в странах Азии и Кавказа.

Представительство Ericor в Казахстане находится в городе Алматы и располагает собственной службой поддержки и штатом консультантов, которые успешно реализуют проекты, как на территории Казахстана, так и в других странах средней Азии и Кавказа. На счету компании Ericor более 50 реализованных проектов в Казахстане и Средней Азии. Среди клиентов Ericor в республике Казахстан и других странах средне-азиатского региона: AES-ST Экибастуз, Arman JV, Chevon, Deloitte&Touch Центральная Азия, Deno Gold Mining Company, Dinal (Heineken Kazakhstan), Efem Central Asia, Ericsson Казахстан, ESS Казахстан, ESS Азербайджан, FIOC (First International Oil Company) и др.

Инвестиции в безопасность

«Синтерра» ставит на отечественные разработки

Екатерина Андреева

«Синтерра» — национальный оператор связи, намерен инвестировать в отечественные научные разработки в области обеспечения информационной безопасности операторских сетей передачи данных. Суммарные инвестиции оператора в данный проект в течение года составят 50-70 млн руб.

К работе по данному проекту планируется привлечь ведущих специалистов в области информационной безопасности российских силовых ведомств и академических научных школ, среди которых МГТУ им. Баумана, МИФИ, МГУ им. Ломоносова, Военная Инженерно-Космическая Академия им. Можайского и др. Основная задача, поставленная разработчикам — полное соответствие требованиям к информационной безопасности, предъявляемым со стороны соответствующих компетентных ведомств. Генеральным подрядчиком научной разработки станет компания «МФИ Софт» — один из ведущих российских производителей современных инфокоммуникационных решений для построения и управления сетями связи нового поколения. Каждый этап разработки будет тестироваться специалистами R&D-подразделения Группы.

«С развитием информатизации российского общества все большее значение приобретают вопросы информационной безопасности сетей связи», — говорит Виталий Слизнев, генеральный директор компании «Синтерра». — В последние годы наблюдается почти экспоненциальный рост потерь бизнеса от интернет-атак, в совокупности с практически линейным ростом количества атак на сетевую инфраструктуру Интернет. Оказывая услуги связи крупнейшим бизнес-корпорациями и государственным структурам, в число которых входят спец. потребители, мы считаем важным инвестировать в отечественные научные разработки, способные, помимо стандартных мер, еще более надежно защитить операторскую инфраструктуру «Синтерра», а, следовательно, создать режим максимального благоприятствования для реализации и развития телекоммуникационных проектов для наших клиентов».

Курс(Ы) для тех, кто...

III партнерская конференция «M2M телематика»



Анастасия Сманюк

В Подмосковье состоялась III ежегодная партнерская конференция «Курс(Ы) для тех, кто в курсе-2008». Участники конференции, которых в этом году собралось более 150 человек — партнеры «M2M телематика» и те, кто в ближайшее время планируют ими стать.

Активная работа на конференции длилась два дня. В первый день проходило пленарное заседание, на котором подводились итоги работы за год, рассматривались тенденции развития рынка телематических услуг в Москве и в регионах. Были представлены новые проекты, предлагаемые компанией «M2M телематика» своим партнерам, методы и инструменты повышения эффективности работы. С докладами выступили представители компании «M2M телематика», Ре-

гиональных Диспетчерских Центров и стратегических партнеров — предприятий космической отрасли, а также Ассоциации «ГЛОНАСС/ГНСС-Форум». С презентацией «Состояние и перспективы системы ГЛОНАСС» выступил генеральный директор — генеральный конструктор ФГУП «РНИИ КП» ГЛОНАСС Юрий Урличич. После нескольких часов продуктивной работы лучшим партнерам по итогам года были вручены ценные подарки. В номинации «Звездный партнер «M2M телематика» были награждены три компании: РДЦ «Автоконтроль», г. Самара, РДЦ «Вектор-Навигатор», г. Чистополь и РДЦ «Маркет Медиа», Вологда. Номинанты получили в подарок выставочные наборы: LCD-панель размером в 42 дюйма, профессиональный фотоаппарат, ноутбук. Звание «Прорыв года» получили компании РДЦ «Норильск-Телеком», г. Норильск и РДЦ

«Объединенные координаты Дальний Восток», г. Хабаровск. В других номинациях были отмечены 27 компаний.

Во второй день конференции проходили круглые столы по двум направлениям. В техническом блоке участники рассмотрели вопросы, связанные с разработкой ПО, установкой оборудования, особенностями оборудования с ГЛОНАСС, организацией работы по оказанию технической поддержки, монтажу новых периферийных устройств на тяжелом строительном, коммунальном, спец- и с/х технику, и др. В коммерческом блоке обсуждали ценовую политику компании, тенденции расширения продуктовой линейки, стратегию организации информационно-технической поддержки партнерской сети и другие актуальные вопросы.

Вечером участников конференции ждала насыщенная развлекательная программа, а

также традиционный турнир по боулингу «Курс на Strayk-2008». Победители турнира получили по персональному шару для боулинга и другие ценные призы. Основной задачей мероприятия организаторы назвали подведение итогов работы компании и партнерской сети «M2M телематика» за прошедший год, обмен опытом по организации работы РДЦ и продвижению систем мониторинга и управления транспортом в различных регионах. По общему мнению участников, поставленные задачи были достигнуты. В ходе конференции были подписаны договоры на поставку бизнес-решения по организации РДЦ «M2M — Business Solution» с компаниями ООО «Телевизионные системы», г. Улан-Удэ и ООО «ТМТ-комплексные системы», г. Омск. К конкретному договору договоров перешли представители еще 5 компаний.

«Трубы-2008»

XVI Международная научно-техническая конференция

В Челябинске прошла XVI Международная научно-техническая конференция «Трубы-2008». Ежегодная межотраслевая конференция традиционно проводится на базе ОАО «Российский научно-исследовательский институт трубной промышленности» (РосНИТИ). В этом году темой мероприятия стало «Повышение эксплуатационной надежности труб нефтегазового сортамента».

В конференции приняли участие трубные компании России, представители научно-исследовательских и проектных институтов, сервисных компаний, потребителей трубной продукции — «Газпром», «Транснефть», «Лукойл», ТНК-ВР и другие, а также поставщики сырья и оборудования для трубной промышленности из СНГ, Японии, США, Евросоюза.

Конференция посвящена теоретическим аспектам и практическим достижениям российской трубной промышленности в решении задач по обеспечению нефтегазового комплекса качественной продукцией. Было отмечено, что растущие требования по безопасности эксплуатации нефте- и газопроводов ставят перед отраслевыми научными институтами и ведущими трубными предприятиями новые задачи в плане формирования технических требований к качеству труб с повышенной эксплуатационной надежностью.

Представители российских предприятий Трубной Металлургической Компании поделились опытом проведения модернизации производства. В настоящее время Компания реализует Стратегическую инвестиционную программу, в рамках которой на каждом российском заводе реализуются масштабные программы по техническому перевооружению и внедрению новых технологий изготовления трубной продукции.

По словам генерального директора РосНИТИ Игоря Пышминцева, конференция способствует углублению кооперации в научно-технической сфере, обмену опытом, осуществлению диалога между деловыми партнерами. «Это мероприятие сегодня стало средством коммуникации в профессиональном сообществе, и оно способствует выстраиванию конструктивных деловых взаимодействий, что является весомым фактором для принятия оптимальных решений для российской трубной промышленности и ее интеграции в мировой трубный рынок», — отметил Игорь Пышминцев.

НОВОСТИ ОТ ИА «REGNUM»

«Ингосстрах» в Самаре

«Ингосстрах» в Самаре открыл шесть центров дистанционного урегулирования убытков. Оформлением страховых случаев занимаются эксперты отдела удаленного урегулирования деловых компаний, чьи полномочия подтверждены доверенностью ОСАО «Ингосстрах». В открывшихся центрах клиент «Ингосстрах» получает возможность заявить о наступлении страхового случая, получить запрос в органы МВД, предоставить автомобиль для осмотра, получить направление на ремонт, а также оставить заявление на выплату страхового возмещения в денежной форме и получить полный спектр консультационных услуг. Филиал ОСАО «Ингосстрах» в Самаре начал свою деятельность в 1996 году. Среди страховщиков, представленных в Самарской области (140 страховых компаний), филиал в г. Самара занимает четвертое место среди филиалов иногородних страховых компаний по сумме сборов страховой премии по итогам первого полугодия 2007 года. По итогам 2007 года совокупный объем премии по прямому страхованию филиала ОСАО «Ингосстрах» в Самаре составил 392887 тыс. руб., выплаты — 159342 тыс. руб.

На Вологодчине уборке зерновых помешали дожди

75% зерновых от общего плана убрано на территории Вологодской области. На 25 сентября зерновые убраны на площади 120 тыс. га. В некоторых районах области уборочная страда завершена почти на 90%, это Грязовецкий Сокольский, Вологодский, Междуреченский, Череповецкий районы. Но есть и отстающие районы, например, Усть-Кубенский и Сямженский в этих районах убрано менее 60% общей площади полей. Самая высокая урожайность — более 25 центнеров зерна с гектара получена в Вологодском и Грязовецком районах. Средняя урожайность по области составляет 19 центнеров с гектара. Стоит отметить, что в прошлом году в Вологодской области на этот день было убрано около 90% зерновых. Самая большая проблема, возникшая при уборке зерновых сейчас, это дожди. Из-за сырости невозможно было выехать на поля, отмечают специалисты департамента сельского хозяйства. Поэтому в начале уборочных работ сбор зерна шел крайне низкими темпами. Но если сухая погода простоят еще восемь дней, то сбор зерна в Вологодской области закончится, так как убрать осталось всего около 30 тыс. га. Добавим, что лен вытерблен с площади 5 тыс. га — это 70% от общего плана. Картофель убран с 90% площади, овощи — с 40% площадей.

Все новости и материалы от ИА «REGNUM» — на www.regnum.ru

История в плакатах

Уникальная выставка Аэрофлота в США

Выставка «История в плакатах Аэрофлота», с успехом прошедшая в этом году в Москве и в Норильске, открылась в Нью-Йорке (США) в Музее Искусств Челси. Экспозиция рекламных и агитационных плакатов разных эпох посвящена 85-летию ведущей российской авиакомпании и 40-летию установления Аэрофлотом регулярного маршрута Москва — Нью-Йорк.

Выставка плакатов иллюстрирует юбилейные даты компании. В экспозиции представлено более 60 уникальных работ разных лет — с 1923 года, когда был создан Аэрофлот, до 90-х годов XX века — из фондов Российской государственной библиотеки, Музея Аэрофлота, издательства «Контакт-Культура», Российского государственного архива социально-политической истории, художественного фонда «Новая Галерея», журнала «Огонек».

Плакаты и образцы рекламной графики, в том числе созданные всемирно известными художниками, стали образным отражением истории развития страны и ее гражданской авиации. В Аэрофлоте надеются, что выставку «История в плакатах Аэрофлота» оценят и американские любители истории и авиации.

Проведение выставки стало возможно благодаря поддержке Музея Искусств Челси, в котором будет размещена выставка с 22-го сентября по 25-е октября.

«Наша миссия — посредством искусства менять представление о других странах, событиях, исторических фактах», — сказала соучредитель и президент Музея Искусств Челси, Доротея Киссер. Выставка плакатов, по своей сути, несомненно, совпадает с видением музея и с помощью искусства плаката раскрывает для американцев новые грани истории России, авиации и взаимоотношений наших стран.

Как заявил заместитель генерального директора — директор департамента общественных связей ОАО «Аэрофлот» Лев Кошляков, после США выставка будет демонстрироваться в этом году во Владивостоке, Кермеров, Санкт-Петербурге. «В будущем году мы планируем показать «Историю в плакатах Аэрофлота» в других городах России и за рубежом, где Аэрофлот успешно осуществляет полеты и планирует наращивать операционную деятельность», — подчеркнул Кошляков.

6-я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА

АВИАЦИОННЫЙ ФОРУМ КРЫЛЬЯ РОССИИ

ATO EVENTS

Организатор

ATO EVENTS

При участии

АЭВТ

Генеральный партнер

S7 AIRLINES

Спонсорская поддержка

EADS

Rolls-Royce

Lufthansa Systems

Исполнитель Финанс Ко.

Малакут

TOAN

Aon

ИНГОСТРАХ

В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Перспективы отечественного рынка авиаперевозок
- Резервы эффективности в деятельности авиаперевозчиков
- Модернизация парка российских авиакомпаний
- Бурный рост авиаперевозок в России: причины и последствия
- Круглый стол руководителей авиакомпаний. Бурный рост авиаперевозок в России: что за ним?

8–9 октября, 2008 • Москва • гостинца Ренессанс

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ:

руководители и специалисты авиакомпаний, российских и зарубежных предприятий авиационной промышленности, представители министерств, федеральных агентств и служб России, ведущие эксперты финансовых, инвестиционных кругов, лизинговых и страховых компаний, обозреватели российских и международных СМИ.

Свое участие в форуме подтвердили представители 49 авиакомпаний:

AirBridge Cargo, AirUnion, Austrian Airlines, Bangkok Airways, CSA Czech Airlines, Finnair, JetAir, Loflcoicid Icelandic, Utair, Red Wings, S7 Airlines, Sky Express, Tajic Air, TAP Portugal, «Авиалинии Кубани», «АВКОМ», «Ангара», «Армавиа», «Алани-Союз», «Аэросвит», «Аэрофлот-Дон», «Аэрофлот-Кавго», «Аэрофлот Норд», «Аэрофлот — российские авиалинии», «Белавиа», «ВИМ-авиа», «Волга-Днепр», «Газпромavia», «ГТК Россия», «Дальавиа», «Джет-2000», «Кавминводavia», «КД авиа», «Лукойл Авиа», «Нефтеюганский ОАО», «Оренбургские авиалинии», «Пермские авиалинии», «Полет», «Регион-Авиа», «Руслайт», «Саратовские авиалинии», «Северсталь», «Тесис», «Трансаэро», «Тулпар», «Уральские авиалинии», «Центр-Авиа», «Эльбрус-Авиа», «Якутия».

Тел.: +7 (495) 626 5329, факс: +7 (499) 245 4946

www.events.ato.ru; e-mail: events@ato.ru

ПОДРОБНОСТИ

Специалисты для ИТ

IBS отметила годовой юбилей магистерских программ

Лада Щербакова

Компания IBS отметила год с момента старта первых магистерских программ профессиональной подготовки студентов на базе лучших отечественных вузов. Ровно год тому назад в Московском физико-техническом институте начали свою деятельность четыре кафедры компании IBS, которые 14 июля этого года были преобразованы в корпоративный Факультет информационных бизнес систем. Первыми магистрантами стали 42 студента — выпускники ведущих технических вузов России.

Разработкой и реализацией образовательных программ в рамках IBS занимается созданная специально для этих целей структура — Академия IBS. Специалисты Академии совместно с МФТИ разработали уникальную учебную программу, нацеленную на подготовку магистрантов по трем новым специальностям: системный архитектор, системный аналитик, консультант ИТ в области управления предприятием. В качестве основы были взяты профессиональные стандарты отрасли, которые разрабатывались с участием игроков рынка.

За истекший год Академия значительно расширила свою деятельность. Теперь обучение магистерским программам ведется на базе уже двух вузов — Московского физико-технического института и Московского института стали и сплавов, а магистерская подготовка идет по четырем

ИТ-специальностям (в этом году к списку добавился консультант по внедрению бизнес-приложений).

В 2008 учебном году в Магистратуру IBS на первый курс поступило уже 85 студентов. Популярность этого образовательного проекта во многом обусловлена тем, что обучение ведется по принципиально новым востребованным рынкам специальностям, которые на текущий момент не готовят ни один российский вуз. Образовательный процесс нацелен на предоставление как теоретических знаний, так и реального проектного опыта в сфере ИТ и консалтинга. Студенты первого набора, перешедшие на второй курс, в этом году пройдут серьезную практическую подготовку в IBS под руководством опытных специалистов компании. К концу года им предстоит сдать госэкзамен, защитить диплом и пройти аттестацию. После чего магистранты получат диплом государственного образца МФТИ или МИСиС и профессиональный сертификат на соответствие квалификации.

«В отличие от известной поговорки, у нас первый блин не вышел комом. Все магистранты, прошедшие первый курс, уже активно вовлечены в работу по специальности, большинство из них уже разобрались конкретными департаментами, где они в проектной работе применяют полученные знания и навыки. Так что после окончания магистратуры у них не будет проблем с адаптацией в компании», — комментирует директор Академии IBS Альберт Силантьев.

Схема финансирования обучения в магистратуре предусматривает, что выпускникам, которые проработают в IBS три года после окончания магистерских программ, компания компенсирует расходы на обучение. Таким образом, обучение для них будет полностью бесплатным.

Все эти преимущества привлекают в магистратуру студентов из разных регионов страны. Вот как комментирует свое поступление студентка первого курса магистратуры, выпускница Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета) Наташа Гавричкина: «Возможность получить традиционное образование по научной специальности была у меня и в предыдущем вузе, но в магистратуре IBS меня привлекло то, что обучение ориентировано на практическую деятельность, основано на реальных кейсах, студенты активно вовлекаются в работу на проектах IBS. Я очень рассчитываю, что двухлетнее обучение здесь будет не только полезным для профессионального роста, но еще и интересным».

Подводя первые итоги деятельности Академии IBS, Альберт Силантьев отметил, что «за прошедшие два года многое сделано с точки зрения отработки программы обучения, механизмов взаимодействия между IBS и вузами. Удалось создать очень хорошую команду преподавателей, в которую помимо опытных сотрудников IBS вошли представители ведущих вузов Москвы, Российской академии наук, профессиональных тренинговых компаний, учебных центров вендоров».

Партнерский форум

«АНД Проджект» подтверждает свои позиции на рынке

Ольга Вересова

Корпорация Microsoft наградила «АНД Проджект» за участие в локализации системы Microsoft Dynamics AX в России. На партнерском Форуме Microsoft компания «АНД Проджект», входящая в Группу компаний «Систематика», отмечена несколькими престижными наградами в области развития ERP и CRM решений на базе продуктов Microsoft Dynamics.

На ежегодном Форуме для партнеров Microsoft Dynamics VisionDays 2008 компания Microsoft подвела итоги 2007-2008 финансового года. За большой вклад специалистов «АНД Проджект» в развитие ERP-системы Microsoft Dynamics AX в России компания Microsoft вручила «АНД Проджект» специальную награду «За участие в локализации российской версии Microsoft Dynamics AX».

«Награда за локализацию системы от вендора — это, прежде всего, высокая оценка вклада «АНД Проджект» в развитие финансовых решений на базе Microsoft Dynamics AX. Мы намерены и дальше оставаться надежным партнером и лидером в решении задач клиентов, которые выбрали ERP-систему Microsoft Dynamics AX для управления своим бизнесом», — комментирует Илья Пантелеев,

генеральный директор компании «АНД Проджект».

Золотой Партнер Microsoft — компания «АНД Проджект» — в очередной раз подтвердила свои лидерские позиции на рынке бизнес-приложений на базе продуктов Microsoft Dynamics, получив от корпорации следующие награды по итогам минувшего финансового года:

— По итогам 2007-2008 гг. компания Microsoft подтвердила высокую компетенцию «АНД Проджект» в области логистики и дистрибуции, наз-

вав «АНД Проджект» лучшим поставщиком решений в отрасли «Оптовая торговля и дистрибуция».

— «АНД Проджект» отмечена специальной наградой «За участие в локализации российской версии Microsoft Dynamics AX».

— Еще одна отраслевая награда, полученная компанией «АНД Проджект» — «Лучший поставщик решений в отрасли «Резина и пластмасса».

— Также, третий год подряд, компания получает награду за лучший маркетинг: в

этом году «АНД Проджект» победила в номинации «Маркетинговые коммуникации».

— Компания Microsoft назвала компанию «АНД Проджект» в числе лучших российских партнеров по решениям на базе Microsoft Dynamics CRM, и по итогам 2007-2008 финансового года и присудила сразу 2 награды.

— По итогам финансового года корпорация Microsoft включила «АНД Проджект» в Microsoft Dynamics President's Club (Президентский клуб Microsoft Dynamics).



Партнером быть приятно

Экологическое сотрудничество

Российские специалисты помогут Украине с ее отходами

Елена Марценюк

Российская «Национальная экологическая компания» разрабатывает программу обращения с твердыми бытовыми отходами в Луганской области (Украина) на 2009–2020 годы.

«Национальная экологическая компания» (НЭК) совместно со своим партнером компанией «Украина» приступает к разработке комплексной программы обращения с твердыми бытовыми отходами в Луганской области (Украина) на 2009–2020 гг.

Программа предусматривает существенную модернизацию инфраструктуры утилизации отходов и строительство новых объектов мусороперерабатывающей отрасли, внедрение новых для региона технологий и способов утилизации отходов (применение мусоросортировки, уменьшение объема захораниваемых компонентов, возвращение в производство вторичного сырья, строительство новых и увеличение ресурса существующих полигонов для ТБО).

В настоящий момент в Луганской области проживает около 2,4 млн человек. Объем вывозимых от населения твердых бытовых отходов составляет около 4 млн куб. м. В зависимости от количества населения и транспортной доступности, муниципальные образования Луганской области будут объединены в четыре региона деятельности НЭК.

Разработка программы обращения с ТБО — первый этап сотрудничества НЭК с

Луганской областью. «После того как программа будет принята правительством области, мы представим на рассмотрение свой план строительства современных мусороперерабатывающих комплексов



в регионе», — заявил генеральный директор «Национальной экологической компании» Сергей Хорошаев.

Программа призвана создать условия для обеспечения полного сбора, транспортировки, утилизации, обезвреживания и захоронения твердых бытовых отходов (ТБО), а также ограничить их вредное воздействие на окружающую среду и здоровье людей.

В начале 2008 года «Национальная экологическая компа-

ния» создала в своей структуре Дивизион экологического консалтинга и аналитики и привлекла к сотрудничеству более 30 ведущих экспертов в сфере экологии в рамках развития консалтингового бизнеса.

«Национальная экологическая компания» — динамично растущая российская компания, работающая в сфере управления отходами (waste management). Это первая в России экологическая компания полного цикла, охватывающая все этапы в сфере управления отходами: от сбора и вывоза отходов до их глубокой переработки, реализации вторичного сырья и захоронения неутраченных компонентов. НЭК работает как с твердыми бытовыми отходами и крупногабаритным мусором (ТБО и КГМ), так и с различного рода специфическими видами отходов: ОБИМО (особо опасные и медицинские отходы), опасные промышленные отходы, строительные и жидкие отходы. В составе НЭК два профильных предприятия по утилизации ОБИМО, расположенных в Московской и Владимирской областях. Пакет услуг НЭК включает также экологический консалтинг, в частности разработку территориальных стратегий управления отходами, экологический мониторинг, разработку исходно-разрешительной и сопроводительной экологической документации для промышленных предприятий и строительных компаний, мониторинг выбросов и т. п. В настоящий момент «Национальная экологическая компания» реализует шесть инвестиционных проектов строительства МСК в Тульской, Московской, Саратовской, Тамбовской областях и др.

В собранные в рамках этой работы сведения позволяют нам эффективно планировать размещение мусороперерабатывающих комплексов на территории», — отметил Сергей Хорошаев.

Одним из ключевых направлений работы нового подразделения компании является разработка региональных программ управления отходами и территориальных схем уборки территории. «В рамках разработки стратегий управления отходами мы просчитываем потребности в этой сфере муниципальных образований, анализируем стратегии социально-экономического и промышленного развития субъектов федерации.

Экспортная технология

Резьбовое соединение «Премиум»: из России — в Китай

Китайская компания Beijing Huayou Xingye Materials Co. внедрила на своем предприятии уникальную технологию производства резьбового соединения класса «Премиум», разработанную специалистами ТМК.

Соглашение с китайской нефтегазовой компанией Beijing Huayou Xingye Materials Co заключила компания «ТМК-Премиум Сервис», специализирующаяся на разработке, производстве и реализации резьбовых соединений класса «Премиум» в сочетании с оказанием сопутствующих сервисных услуг. Оно предусматривает предоставление китайским партнерам технологии нарезки резьбового соединения ТМК FMC на обсадных трубах.

В соответствии с соглашением компания Beijing Huayou Xingye Materials Co будет производить трубы с резьбовым соединением ТМК FMC по лицензии «ТМК-Премиум Сервис» с целью их реализации на китайском рынке и рынке стран СНГ. Предполагаемый объем выпуска этой высокотехнологичной продукции — 20 тыс. т в год.

На производственных площадях компании Beijing Huayou Xingye Materials Co состоялось производство опытной партии обсадных труб с соединением ТМК FMC. Специалисты «ТМК-Премиум Сервис» провели обучение персонала китайской компании и предоставили необходимые консультации по нарезке этого соединения. По результатам испытаний подтверждено соответствие продукции всем требованиям китайских партнеров.

В настоящее время готовится серия испытаний данного соединения в китайском научном институте Tubular Goods Research Center of CNPC. Их будут проводить специалисты «ТМК-Премиум Сервис» совместно с представителем «Торгового дома «ТМК» в Пекине, которое активно способствует развивающемуся сотрудничеству с китайскими партнерами.

В соответствии с лицензионным соглашением с Beijing Huayou Xingye Materials Co компания «ТМК — Премиум Сервис», являющаяся обладателем прав на технологию производства резьбового

соединения ТМК FMC, ежегодно будет получать доход от общего количества произведенной и проданной китайской стороной трубной продукции с этим резьбовым соединением.

Резьбовое соединение класса «Премиум» ТМК FMC, разработанное специалистами «ТМК-Премиум Сервис», производится на предприятиях ТМК — Таганрогском металлургическом заводе и Северском трубном заводе. В настоящее время производство данного соединения осваивается на Волжском трубном заводе. Оно обладает повышенной герметичностью и высокой сопротивляемостью к растягивающим нагрузкам.

«ТМК-Премиум Сервис» намерена активно развивать деятельность по управлению интеллектуальной собственностью и расширению присутствия наших резьбовых соединений класса «Премиум» на мировом рынке. Лицензионное соглашение с компанией Beijing Huayou Xingye Materials Co стало первым опытом передачи технологии производства резьбовых соединений класса «Премиум» иностранным партнерам. Аналогичные соглашения у нас действуют с российскими компаниями «АК «Корвет», «Гяжпрессмаш», — комментирует Генеральный директор ООО «ТМК-Премиум Сервис» Сергей Четвериков.

СПРАВКА «ПЕ»: ТМК (LSE: TMKS) является крупнейшим российским производителем труб, входит в тройку лидеров мирового трубного бизнеса. Общий объем реализации труб в 2007 году составил более 3 млн т. ТМК осуществляет поставки продукции более чем в 60 стран мира. Производственные мощности ТМК расположены в России, США, Румынии и в Казахстане: ОАО «Волжский трубный завод»; ОАО «Северский трубный завод»; ОАО «Таганрогский металлургический завод»; ОАО «Синарский трубный завод»; ТМК IPSCO; SC TМК-ARTROM SA; SC TМК-Resita SA; TOO «ТМК-Казтрубпром»; ООО «ТМК Нефтегазсервис»; ООО «ТМК-Премиум Сервис».

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ : РОССИЙСКО-НЕМЕЦКИЙ ДИАЛОГ

2008

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ 2008: РОССИЙСКО-НЕМЕЦКИЙ ДИАЛОГ»
22 октября 2008 года
г. Москва, здание Управления делами Президента РФ «Президент Отель» (ул. Большая Якиманка, 24)

ОРГАНИЗАТОРЫ:
Industrial Consulting Group
Консалтинговая компания «Открытый Диалог»

КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗОВАННА В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С:
Российско-германской внешнеторговой палатой, Федеральными Союзами REFA и RKW (Германия),
Российским союзом промышленников и предпринимателей,
Общероссийской общественной организацией «Деловая Россия»,
Торгово-промышленной палатой РФ

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

- потенциал и перспективы сотрудничества предприятий России и Германии;
- практический опыт реализации производственных проектов в России;
- успешный опыт повышения эффективности производства и оптимизации численности персонала;
- опыт и технологии подготовки производственных кадров в России и Германии.

Для участия в конференции приглашены, представители федеральных и региональных органов государственной власти, руководители производственных предприятий и холдингов, главные инженеры, технические директора, начальники производств, руководители подразделений по организации производства, оптимизации производственных процессов и оптимизации численности производственного персонала, директора и менеджеры по персоналу, руководители и специалисты консалтинговых и инжиниринговых компаний, консультанты по организации производства, руководители и преподаватели технических учебных заведений, готовящих кадры для производства, а так же представители экспертного и научного сообщества.

Дополнительную информацию по участию можно получить в организационном комитете по телефону/факсу (495) 969-26-80, e-mail: info@pm-conference.ru, официальный сайт конференции www.pm-conference.ru

