

## В НОМЕРЕ:

### НОВОСТИ

2-3

#### К новому урожаю

В семействе ACROS появился плюс

стр. 2

#### Золото 2011

Средняя цена составит \$1350 за унцию

стр. 2

#### Успешный аудит

Трубики подтвердили свое соответствие

стр. 2

#### Переработка отходов

Новые эффективные технологии

стр. 3

#### В мирных целях

Производственная деятельность спецобъекта

стр. 3

### СТРАТЕГИИ

4-5

#### Африканские перспективы

Интервью Сергея Васильева

стр. 4

#### Обслуживание клиентов

«МРСК Сибири» открыла центр

стр. 4

#### Продолжение роста

Энергетическое машиностроение

стр. 5

#### Управление компании

Азбука фондового рынка

стр. 5

#### ОАК в 2011 году

Выручка выросла на 45%

стр. 5

#### Судебная остановка

Акционеры «ТНК-ВР» добились своего

стр. 5

### АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6

#### Мировая интеграция

ОАО «Сатурн — Газовые турбины»

стр. 6

#### Программа на 4,3 млрд руб.

План инвестиций «Силковых машин»

стр. 6

#### Сибирский опыт

Вор должен сидеть без света

стр. 6

### IT для ПРОМЫШЛЕННОСТИ

7

#### Глобальное партнерство

«Волга-Днепр» и «Лаборатория Касперского»

стр. 7

#### Полный Android

NXP выпустила портфель приложений

стр. 7

#### Дальновидный игрок

Epicor получил новый статус

стр. 7

### ВАЖНАЯ ТЕМА

Восстановление мировой экономики продолжается, но высокий уровень безработицы и рост цен на продовольствие таят в себе глобальные риски. Такую точку зрения озвучил глава МВФ Доминик Стросс-Кан, добавив, что все это может привести к торговому протекционизму и даже стать причиной гражданских войн, сообщает агентство Reuters.

«На рынки вновь возвращаются глобальные дисбалансы, наблюдавшиеся в докризисную эпоху. По мере того, как нарастает напряжение между государствами, мы будем сталкиваться с растущим протекционизмом. Рост же напряженности внутри той или иной страны может привести к политической или социальной нестабильности и даже к войне», — отметил глава фонда, выступая на пресс-конференции в Сингапуре. По его словам, в ближайшее десятилетие рынок рабочей силы пополнится 400 млн молодых людей. Уже сейчас есть опасения, что это поколение станет «потерянным поколением», которое будет страдать от безработицы.

# Грани локализации

## От сборки к производству — действительность и в России

Руслан Ноздряков

Компания Royal Philips Electronics провела в Москве и Санкт-Петербурге бизнес-сессии, посвященные вопросам стратегического развития российских предприятий, что безусловно является неотъемлемым условием модернизации экономики России. В этих бизнес-сессиях приняли участие представители более тридцати крупных российских компаний. При этом было отмечено, что российские производители имеют большой потенциал для выхода на международный рынок.

Для того, чтобы получать заказы от международных корпораций и перейти от региональных поставок к глобальным, от коммерческих взаимоотношений к стратегическим партнерствам, российским производителям необходимо развивать компетенции и экспертизу, совершенствовать систему качества, добиваться финансовой эффективности и высокой адаптивности бизнеса.

«Россия является одним из приоритетных регионов для дальнейшего развития компании, входя в десятку важнейших стран для бизнеса Philips. Локализация производства и сотрудничество с российскими производителями помогут решить нашу первоочередную задачу — вывести Россию в первую пятерку стран по уровню значимости в глобальном бизнесе Philips и обеспечить дополнительные инвестиции в регион», — сказал Арьян де Йонгсте, генеральный директор Philips в России, Украине, Беларуси и Средней Азии.

По мнению экспертов Philips, российский рынок поставщиков активно восстанавливается после экономического кризиса и сегодня переживает период становления: формируется конкурентная среда, реализуются принципы партнерства и соответствия международным требованиям и стандартам. В текущих экономических условиях необходимо, чтобы на локальном уровне предоставлялась не только рабочая сила, производственные мощности и площадки, но и умение работать с полным циклом производства — маржинальностью,

закупками, логистикой. Это будет способствовать модернизации российской экономики и позволит транснациональным компаниям, таким как Philips, расширять в России сеть надежных партнеров и наращивать инвестиции.

В ходе бизнес-сессий представители компаний-партнеров отметили, что Россия обладает

новый уровень с помощью транснациональных компаний поднимает престиж и важность государства и местного бизнеса.

В практике Philips уже есть примеры реализованных проектов с российскими производителями. В мае 2010 года компания НИПК «Электрон» и Philips объявили о создании инновационного партнерства

ность. Со своей стороны, для того, чтобы концепт локализации производств набрал обороты, мы будем активно поддерживать поставщиков сырья и комплектующих, способствовать их технологическому развитию и помогать разрабатывать новые пути вывода высокотехнологичных продуктов и решений. Чем более развиты

товаров и световых решений, Philips в своих технологических и дизайнерских решениях ориентируется на людей. Потребности потребителей и принцип «разумно и просто» лежат в основе всех разработок компании. Штаб-квартира Philips находится в Нидерландах, 119000 сотрудников работают в представительствах



Российскому бизнесу свет от компании Philips знаком уже много лет

рядом важных конкурентных преимуществ для контрагентов в европейских странах. Географическое положение позволяет всего за 2-3 дня доставлять продукцию и комплектующие. Научный потенциал и производственная база дают возможность не только собирать готовую продукцию, но и вести исследования и разработки. При этом в стране уже существуют инновационные разработки и уникальные производственные циклы работ. В свою очередь их вывод на глобаль-

ного цикла, а в октябре был представлен первый компьютерный томограф, произведенный в России. На сегодняшний день доля российских разработок в проекте составляет около 15%, в планах уже к 2015 году достичь 50% локализации. Еще одним из примеров стало сотрудничество с компанией «Монокристалл», у которой Philips закупает сапфировые подложки для выращивания светодиодов.

«Мы ценим российский производственный цикл работы по динамике их развития и инновацион-

будет местные производства, тем большее количество инвесторов будет привлечено. В конечном счете, выигрывает экономика страны», — пояснил Арьян де Йонгсте.

Royal Philips Electronics of the Netherlands — это международная компания, работающая в индустрии «здоровья и благополучия», у которой Philips закупает сапфировые подложки для выращивания светодиодов. Являясь мировым лидером в области здравоохранения, потребительских

компании более чем в 60 странах мира. Объем продаж в 2010 году составил 25,4 млрд евро. Компания занимает лидирующие позиции в разработке оборудования для кардиологии, неотложной помощи и медицинского обслуживания, в области энергоэффективных светотехнических решений и инновационных систем освещения. Мировой лидер рынка потребительских товаров, Philips задает новые стандарты в сегментах плоских телевизоров, электробритв DVD и др.

### ЦИФРА НЕДЕЛИ

Минэкономразвития ожидает инфляцию в 2011 году на уровне 7-8%. Подтверждается прогноз министерства по инфляции на январь: от 2,1% до 2,3%. В I-II квартале 2011 года, по мнению МЭР, рост инфляции будет, возможно, более медленным, чем в 2010 году. По данным Росстата, инфляция в России за период с 18 по 24 января составила 0,4%. С начала января цены в стране выросли уже на 1,8%. По итогам 2010 года инфляция в РФ составила 8,8%.

## Доля «Сухого»

### Прогнозный истребительный оптимизм

Центр анализа мировой торговли оружием (ЦАМТО) представил прогноз развития мирового рынка новых истребителей на период 2010-2014 годов. Согласно этому прогнозу, доля «Сухого» на мировом рынке составит около 22,3% (206 самолетов). Практически такую же долю займет американская корпорация «Локхид Мартин» — 22,9% (211 самолет). На третье место претендует китайская компания «Ченду» — 16,9% (156 машин). Далее следуют «Боинг» — 83 самолета, РСК «МиГ» — 73 самолета, «Еврофайтер» — 64 самолета и «Грипен интернэшнл» — 27 самолетов.

В целом на текущий момент объем мирового экспорта новых многофункциональных истребителей в исследуемый период оценивается в 923 самолета (с учетом графика поставок по еще не завершающимся тендерам). Это существенно выше, чем показатели двух предыдущих пятилетних периодов.

При подсчете рынка аналитики Центра учли поставки новых машин по уже заключенным контрактам, лицензи-

онные программы, планируемые поставки по контрактам, которые находятся на завершающей стадии обсуждения (прямая поставка), а также проводящимся тендерам. В категорию «новые» выключены также поставки самолетов из состава вооруженных сил стран-экспортеров, модернизированных до уровня практически новых истребителей четвертого поколения с продленным сроком эксплуатации, цена которых на момент поставки составляет более 50% от стоимости нового самолета.

В прогнозе ЦАМТО отмечается, что успешное продвижение продукции российского самолетостроения на мировой рынок многофункциональных истребителей на рубеже 2014 года и далее связано с самолетными семействами «Су» (включая перспективный комплекс пятого поколения (ПАК ФА) и «МиГ»). В сегменте машин тяжелого класса предложенная к продаже линейка находящихся в производстве истребителей марки «Су», а также выработанный руководством «Сухого» рациональный график поступления на рынок новых машин обеспечат компании прочные позиции на мировом рынке многофункциональных истребителей в ближне-сред-

несрочной перспективе. Компании «Сухой», считают эксперты ЦАМТО, удалось рассчитать и спланировать на перспективу поступление новых машин марки «Су» в оптимальные сроки в условиях выхода на рынок американского истребителя пятого поколения F-35. «Сухой» адекватно среагировал на стремление стран-покупателей к диверсификации входящих в состав авиакомплексов комплектующих (систем управления вооружением, навигации, связи, средств поражения), что существенно повысило экспортный потенциал российской авиатехники.

В прогнозе говорится, что до 2015 года на мировом рынке многофункциональных истребителей компания намерена сохранять свои позиции за счет увеличения экспортных поставок истребителей Су-27СК и Су-30МК и запуска в серийное производство Су-35. Экспортные поставки многофункционального истребителя Су-35 позволят сохранить конкурентоспособность компании в области тяжелых истребителей примерно до 2020 года. К концу этого периода ожидается начало экспортных поставок истребителей пятого поколения.

### ... и дороги

ВС

Современники свидетели: сколько лет в кулуарах утвердительно говорилось о том, насколько уверенно в российской столице городские власти наладили жесткий вертикальный коррупционный механизм, уверенные в полной своей несменяемости-ненаказуемости, и вот наконец-то зазвучали конкретные цифры. И цифры эти ужаснули страну. И было от чего оторопеть. Миллиарды рублей! Десятки и сотни миллиардов! Такие деньги чтобы себе просто вообразить, надо постараться. Всякие мавроди и чеченские авизо стыдливо отходят. Вот она, главная космическая черная дыра на карте России. Только в транспортном комплексе столицы Счетная палата РФ выявила нарушения на сотни миллиардов. У обычных калькуляторов столько окошечек для цифр нет!

Аудитор Счетной палаты РФ Сергей Рябухин на пресс-конференции напомнил, что изначально СП выявила нарушения в транспортном комплексе Москвы на 232 млрд руб. по итогам проверки деятельности 2008-2010 годов. Однако после дополнительного изучения документов эта сумма была уменьшена на 17 млрд руб. — до 215 млрд руб. Всего же за указанные три года власти Москвы потратили на содержание транспорта 574 млрд руб.

Аудитор привел несколько конкретных примеров. Так, 830 млн руб. было выделено авиакомпании «Атлант-Союз» (сейчас это авиакомпания «Москва») на приобретение воздушных судов, однако эти средства были израсходованы нецелевым образом. Еще 8 млрд 875 млн руб. под видом субсидий пошли на нецелевое финансирование деятельности авиационных компаний.

По словам аудитора, 2,4 млрд руб. были потрачены с несоблюдением принципа разграничения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами РФ разного уровня. Так, из бюджета Москвы были направлены средства на объекты, которые должны были быть профинансированы ОАО «Российские железные дороги».

Более 24 млрд руб. было израсходовано с несоблюдением принципа результативности и эффективности использования бюджетных средств. Как пояснил С.Рябухин, в основном здесь учтены незавершенные объекты строительства или те объекты, которые были построены, но долгое время не вводились в эксплуатацию. Около 59 млрд руб. бюджетных инвестиций были предоставлены с нарушением установленного порядка. Кроме того, государственные и муниципальные закупки на сумму более 117 млрд руб. были осуществлены также с нарушением установленного порядка.

Двумя днями ранее глава СП Сергей Степашин сообщил, что его ведомство выявило ряд нарушений в транспортном комплексе Москвы. При этом около половины нарушений были допущены в системе транспортных госзакупок. В результате этого стоимость одного километра построенного метра обходится бюджету до 6,9 млрд руб., а одного километра автодороги — до 4,8 млрд руб.

Ранее СП объявила о результатах проверки расходования бюджетных средств в 2008-2010гг. на обеспечение деятельности самих чиновников мэрии. Проверяющие выявили нарушения на 138,2 млн руб. У аудиторов возникли вопросы по расходованию средств на арендную плату за офисы, телефонную связь и обслуживание служебного автотарак.

726-03-03

# Poliscor

корпоративная полиграфия

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

- Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет
- Изготвим продукцию по необходимости в нереальные сроки
- Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями

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





# НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



**В Москве продолжается развитие отечественного проектного менеджмента**

## В мирных целях

Производственная деятельность объекта в пос. Горный

Анна Фадеева, Саратов

Подведены итоги работы объекта по уничтожению химического оружия в п. Горный (Саратовская область) в 2010 году и намечены планы деятельности на текущий год. В 2010 году на объекте завершены работы по утилизации методом сжигания реакционных масс от уничтожения иприта (утилизировано более 130,5 т). Кроме того, здесь приступили к утилизации реакционных масс промывных растворов методом сжигания. Также в прошлом году проводились работы по переработке реакционных масс люизита, образовавшихся от уничтожения отравляющих веществ на установке электролиза (утилизировано около 118 т). На установке термического обезвреживания методом сжигания утилизируются твердые (55 т) и жидкие (9 т) отходы. В отделении корпуса опытных установок упарено около 244,5 т сточных вод.

Как и в предыдущие годы, на объекте обеспечивается постоянный лабораторный контроль за состоянием окружающей среды и аналитический контроль за технологическим процессом безопасности производства. В 2010 году лабораторией мониторинга окружающей среды в соответствии с графиком аналитического контроля проведено свыше 55 тыс. автоматических замеров на наличие вредных веществ. Количество отбираемых проб (воздуха, почвы, воды и др.), выполняемых в химической аналитической лаборатории, достигло около 103 тыс. в год. Осуществляется отбор проб атмосферного воздуха в поселках Рукополь, Смирновский, Горный, Октябрьский, селе Боль-



шая Сакма, всего в 2010 году взято более 23 тысяч анализов. Во время проводимых мониторингов ухудшений экологической обстановки, как на самом объекте, так и в близлежащих населенных пунктах, не зафиксировано.

В декабре 2010 года проведены конкурсные торги на завершение строительства 4-х двенадцатиквартирных жилых домов для пенсионеров и ветеранов войны и труда поселка Горный, по итогам которых был выявлен победитель — строительная организация ООО «Стройпром» (г. Москва). С этой генподрядной организацией Министерство промышленности и торговли Российской Федерации заключило контракт со сроком ввода в эксплуатацию этих домов в августе 2011 года. В настоящее время бригады субподрядных организаций — ООО

«Подрядчик-1» (пос. Горный) и ООО «Дорстрой-28» (г. Саратов) приступили к строительным работам.

В настоящее время инновационно-технологическим центром «Горный — новые технологии» при ФГУ «ГосНИИЭНП» завершена разработка технологии переработки арсенита натрия гидролизного («сухие соли») с получением металлического мышьяка. Как отметил министр промышленности и энергетики Кирилл Горшенин, объект по уничтожению химического оружия является современным технологичным химическим заводом с развитой инфраструктурой и высококвалифицированным персоналом. Задачей Правительства области является сохранение производственного потенциала предприятия, ведь это рабочие места и социальная стабильность. Сейчас прорабатывается возможность организации на базе завода производства чистого мышьяка и передовых полупроводниковых материалов при поддержке ГК «Роснано», а также с участием других потенциальных инвесторов.

### СПРАВКА «ПЕ»:

Опытно-промышленный завод по уничтожению химического оружия в поселке Горный Саратовской области стал первым в нашей стране предприятием, где в соответствии с международными договоренностями в декабре 2002 года началось уничтожение хранившихся здесь запасов отравляющих веществ. В 2005 году ликвидация находившихся в химическом арсенале 1143,2 т иприта, люизита и ипритно-люизитных смесей была успешно завершена.



**Санкт-Петербург соберет весной мировых специалистов по экологии больших городов**

## Переработка отходов

Новые эффективные технологии на службе города

Конкурсная комиссия правительства Санкт-Петербурга под председательством губернатора Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко приняла решение о признании победителем государственного конкурса на право строительства и эксплуатации завода по переработке твердых бытовых отходов в поселке Янино греческого консорциума Helictor S.A. — Aktor S.A. — Aktor Concessions S.A. На пресс-конференции, состоявшейся в Санкт-Петербургском агентстве прямых инвестиций, руководитель проекта «HELECTOR» Костас Триантафилу подчеркнул, что при реализации проекта будут использованы технологии, уже доказавшие свою эффективность в Европейском Союзе.

Технология, предложенная греческим консорциумом для Санкт-Петербурга, позволяет максимально извлекать из отходов материалы, которые можно подвергнуть вторичной обработке. Подобные направления экологического менеджмента в полной мере будут осуществляться на одном из главных выставочных российских мероприятий в области охраны окружающей среды и рационального природопользования — международном экологическом форуме «Экология большого города».

Форум состоится в Санкт-Петербурге в выставочном комплексе «Ленэкспо» с 21 по 24 марта 2011 года. Организатор Форума — ОАО «Ленэкспо» при поддержке и участии полномочного представителя Президента РФ в СЗФО, Министерства природных ресур-

сов и экологии РФ, Министерства регионального развития РФ, Правительства Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Торгово-промышленной палаты РФ, отраслевых ассоциаций, специализированных и деловых СМИ.

Выставочная часть Форума предусматривает проведение четырех специализированных выставок: «Управление отходами: технологии и оборудование», «Водоочистка», «Природоохранные услуги и оборудо-

вание», «Воздухоочистка». Иностранные и отечественные компании-участники представят оборудование и технологии в области управления отходами производства и потребления, водоподготовки, очистки сточных вод; водоподготовки, водоснабжения и водоотведения; пале- и газоочистки промышленных объектов, а также приборы и системы экологического контроля, услуги в области экологического аудита, консалтинга и многое другое. Дополнительно будут развернуты специаль-

ные экспозиции: технологий переработки и промышленного использования вторичных ресурсов — «Рисайклинг Экспо», учебных заведений, научных институтов и общественных экологических организаций — «Экологическая культура и образование».

С каждым днем растет число российских и зарубежных участников. Свои экспозиции представят «Водоканал Санкт-Петербурга», «Завод МПБОН», Автопарк №1 «Спец-

обсуждаться наилучшие существующие технологии управления отходами, экологическая безопасность водной и воздушной среды мегаполисов на основе опыта европейских стран. Пройдет ряд международных конференций, информационных семинаров, тренингов с участием ведущих экспертов природоохранной отрасли, представителей государства и бизнеса, выездных семинаров и экскурсий на производственные объекты Санкт-Петербурга.

Правительство Санкт-Петербурга приглашает руководителей промышленных предприятий и специалистов, работающих в сфере управления отходами, на конференцию «Обращение с отходами производства и потребления: российский и международный опыт». Цель данной конференции — предоставление ее участникам информации о ситуации и перспективах развития отрасли. Также можно будет посетить круглые столы «Система санитарной очистки Санкт-Петербурга» и «Экологическое воспитание и образование».

Приглашаем принять участие в работе форума «Экология большого города» руководителей и специалистов организаций, работающих в сфере обращения с отходами производства и потребления, водочистки, воздухоочистки, гражданского, промышленного и дорожного строительства, ЖКХ, благоустройства и озеленения городских территорий, энергосбережения, а также в области финансовых, аудиторских и консультационных услуг, экологов промышленных предприятий, ученых, представителей государственных органов власти и депутатов разных уровней.



## Управление проектами

Десятая юбилейная международная конференция

26 и 27 мая в Москве в отеле Ренессанс состоится Десятая юбилейная конференция ПМСОФТ по управлению проектами. Вся свою успешную историю Международная конференция по управлению проектами стала центральным и наиболее масштабным мероприятием года в области проектного менеджмента. Юбилейный десятый форум соберет ведущих экспертов сферы управления проектами (УП) крупнейших предприятий России, ближнего и дальнего зарубежья, которые смогут поделиться практическим опытом последних лет, обсудить новейшие методологические разработки, рассказать о своих достижениях и планах на будущее.

«В 2011 году мы проводим юбилейную конференцию, посвященную широчайшему спектру вопросов из области управления проектами», — рассказывает Александр Цветков, генеральный директор ГК ПМСОФТ, бессменного организатора Конференции. — Все мероприятия прошедших лет собирали элиту проектного менеджмента постсоветского пространства — сначала десятки, а позднее сотни специалистов по УП, пользователей систем управления проектами на базе ПО Primavera. Надеюсь, что и 10-я конференция ПМСОФТ вновь поможет ее участникам найти наиболее эффективные решения для своих проектов».

В деловую программу конференции войдут выступления экспертов-практиков и методологов проектного менеджмента, дискуссии в рамках круглых столов, деловые игры и выставка партнеров, призванные максимально полно осветить ключевые вопросы эффективности проектной деятельности в современной ситуации. Тематика конференций традиционно отражает экономические перемены последних лет, представляя все более совершенные управленческие технологии, повышающие уровень зрелости организаций в управлении проектами и способствующие



успеху деятельности не только в годы экономического подъема, но и в периоды рецессии.

«Вопросы создания систем УП на платформе ПО Oracle Primavera традиционно являются основой компетенции экспертов ПМСОФТ и ядром создаваемых нами информационных систем для проектно-ориентированных компаний», — рассказывает Сергей Садовников, директор по развитию ГК ПМСОФТ. — В последние годы мы ясно видим узкие отраслевые задачи или задачи, свойственные именно российским предприятиям, требующие дополнительных доработок ПО и применения новейших подходов в области управления организационными системами. Все эти темы будут рассмотрены в рамках конференции».

В качестве основных тем Конференции ПМСОФТ 2011 заявлены:

- Применение международного опыта построения систем управления проектами и портфелями проектов в России

- Проект-процесс-результат: что на самом деле ценно?

- «Фотография» проекта или как отделить факты от выдумки при управлении инвестиционными программами

- Корпоративная стандартизация или корпоративная информатизация: с чего начать?

- Управление проектными рисками — повышение конкурентоспособности бизнеса

- Многоуровневая система KPI — основа принятия проектных решений

- «Куль личности» в управлении проектами

- Подготовка к сертификации профессионалов в области управления проектами

Место проведения: отель Ренессанс, Олимпийский пр-т, 18/1

Даты проведения: 26-27 мая 2011 г.

Официальный сайт:

<http://www.pmsoft.ru/conf2011/>

Оргкомитет: conf2011@pmsoft.ru;

+7(495) 232-1100.

Группа компаний ПМСОФТ является платиновым партнером компании Oracle, предлагающим решения Oracle Primavera в России, странах СНГ и Балтии. В группу компаний входят: компания ПМСОФТ, созданная командой квалифицированных специалистов в области управления социально-экономическими системами, работавших в институтах АН СССР и оборонной промышленности. Центральный офис расположен в Москве, Россия; университет Управления Проектами — первое учреждение, дающее универсальное образование в области управления проектами. Подготовка специа-

листов базируется на основных международных и национальных стандартах по управлению проектами (PMBOK, ISB, НТК и др.), а также практическом опыте профессионалов в управлении проектами, как в России, так и за рубежом. Региональные офисы ПМСОФТ в России и странах СНГ. Начав свою деятельность с отдельных продаж специализированного программного обеспечения для управления проектами, компания добилась существенных успехов в предоставлении полного комплекса услуг в сфере управления проектами и портфелями проектов на рынке России, стран СНГ и Балтии.

АНД ПРОДЖЕКТ

Microsoft Dynamics

## ПЯТЫЙ РОССИЙСКИЙ ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ Microsoft Dynamics AX Forum 2011



МОСКВА, 17 МАРТА 2011

Приглашаем принять участие в V ежегодном Microsoft Dynamics AX Forum 2011 ключевой конференции, посвященной лучшим практикам использования системы Microsoft Dynamics AX для повышения конкурентоспособности бизнеса.

- Мировой и российский опыт использования Microsoft Dynamics AX
- Демонстрации решений по управлению продажами, цепочками поставок, финансами, производством, проектами, персоналом, взаимоотношениями с клиентами
- Бизнес-аналитика на базе Microsoft Dynamics AX, интеграция ERP с системами электронного документооборота, порталные решения, CRM
- Новые возможности отраслевых и специализированных решений на базе Microsoft Dynamics AX

Регистрация на Форум открыта на сайте [WWW.DAXFORUM.RU](http://WWW.DAXFORUM.RU)

Дополнительная информация:  
(495) 648-9858 / (812) 303-9858

[WWW.DAXFORUM.RU](http://WWW.DAXFORUM.RU)

# Африканские перспективы

Сергей Васильев: «Россия возвращает себе роль одной из ведущих мировых технологических держав»



**Сергей Васильев,**  
директор  
Департамента  
международного  
сотрудничества ТПП РФ

Потребности внешнеэкономической деятельности российских компаний все чаще связаны с рынками африканских стран, потенциал которых сулит перспективную долгосрочную выгоду. Большую роль по содействию российскому бизнесу в его проектах продвижения, в том числе в Африку, играет Торгово-промышленная палата Российской Федерации. На вопросы «Промышленного еженедельника» отвечает директор Департамента международного сотрудничества ТПП РФ Сергей Васильев.

— Сергей Владимирович, последние события в ряде стран Северной Африки повышают риски для наших инвесторов в этом регионе?

— Конечно, инвестиции России в этом регионе пока еще не очень велики. Хотя интерес российского бизнеса к северу Африки увеличивается, тем более, что на этом континенте сохранилось очень хорошее отношение к нашей стране, много специалистов из этих стран учились в СССР и в России. В последнее время наши российские средства массовой информации, включая и телевидение, довольно много внимания уделяют Африке не только с точки зрения туризма, но и в контексте углубления экономического сотрудничества.

В последние годы благодаря усилиям политиков созданы очень неплохие условия для активизации сотрудничества со странами Африки и Востока. Конечно, недавние события в некоторых странах Африки — в Египте, Тунисе и ряде других оказывают определенное сдерживающее влияние на деловую сферу сотрудничества. Но это — краткосрочный фактор. А в долгосрочной перспективе, я уверен, отношения со средиземноморскими арабскими странами будут у нас развиваться только «по восходящей».

Тем более что, к счастью, Россия возвращает себе роль одной из ведущих мировых технологических держав. Растет интерес и российских компаний к экспортным поставкам, в том числе в регионы Ближнего и Среднего Востока, Африки, Южной и Юго-Восточной Азии, Латинской Америки. Это касается и промышленной и сельскохозяйственной продукции, технологий. И что очень важно — все более активно развиваются прямые связи между российскими и африканскими предпринимателями, исключая посредников.

При этом важно, что у нас с обеих сторон наблюдается серьезный человеческий интерес друг к другу, что способствует развитию и деловых отношений. Когда мы общаемся с представителями дипломатического корпуса этих стран, то видим, с каким интересом они относятся к России.

— Север Африки вообще важен для экономики России?

— Север Африки достаточно разнообразен и разрознан. Многие из стран этого региона находятся на серьезном экономическом подъеме. И российский бизнес (не только из Москвы, но и из многих регионов) все больше и больше проявляет интерес к этим странам. Если же говорить о серьезном инвестиционном или технологическом сотрудничестве, то реально в этой области мы пока еще делаем только первые шаги.

— Являются ли открытия постоянных выставок в Марокко и Египте российской компаний «Ассоциация КАДМ» достижением крупными шагами в этом направлении?

— Да, это очень важное дело. Я считаю, что без таких конкретных шагов, без выставок просто невозможно по-настоящему развивать прямые отношения на уровне не только среднего, но и крупного бизнеса: человек всегда хочет сам посмотреть и потрогать то, что ему предлагают. Это просто необходимо. На мой взгляд, целесообразно, чтобы практика организации постоянных выставок российских товаров распространялась все шире. С другой стороны, я считаю важным, чтобы и государственные ведомства, занимающиеся вопросами развития внешней торговли, оказывали более активную поддержку организации и проведению таких выставок. А в некоторых случаях выступали бы прямыми спонсорами и инициаторами их организации.

— Вы говорите сейчас про формат постоянных выставок?

— Да, прежде всего о них, о таких, какие уже есть в Марокко, Египте, Демократической Республике Конго. В том числе потому, что расстояния до этих стран довольно большие, а участия в краткосрочных выставках для налаживания серьезного реального бизнеса все-таки недостаточно. Если бы государственные ведомства более активно этим занимались, я думаю, можно было бы наладить системное обогащение и пополнение экспозиции на регулярной основе, и иметь более полное представление, какие товары и технологии реально обещают и могут поставлять различные российские компании с ориентацией на конкретные зарубежные рынки.

— Сегодня Африка для нас является перспективным направлением экспорта?

— Я считаю, что очень перспективным, и не просто для экспорта, а для глубокого экономического сотрудничества. При этом надо учитывать, что Африка двадцатилетней или тридцатилетней давности и сегодняшняя Африка — это уже разные вещи. Средние темпы роста в этом регионе по край-

ней мере до кризиса составляли 6-7%, и благосостояние населения в целом (я подчеркиваю — в целом!) повышается. При этом в ряде стран Африки закончились периоды многолетних конфликтов. То есть, ситуация в самой Африке довольно сильно изменилась. За прошедшие 50 лет независимости отстроились новые поколения потребителей. Например, в Демократической Республике Конго (Киншаса) сейчас проживают около 65 млн человек, а когда страна получила

В общем, в Африке есть немало государств, которые уже вступили на путь успешного развития. В некоторых странах темпы роста достигают 10-15-20%. Понятно, что порой это объясняется начальным низким уровнем развития, но, тем не менее, там наблюдается реальный значительный рост. Главное, что это движение началось. Сегодня африканские предприниматели все больше стараются выходить на прямые партнерские связи, в том числе и с российскими производителями.

это скорее отдельные явления. Массовое движение бизнеса в сторону Африки, увы, пока еще не началось, хотя ТПП РФ немало сил прилагает к развитию этого направления.

Одной из своих задач на внешнеэкономическом фронте мы считаем содействие развитию отношений с африканскими странами. В этом нас поддерживает МИД России, ряд других министерств и ведомств, обе палаты Федерального собрания РФ. Кроме того, мы проводим презентации отдельных стран



независимости, там было всего 25 млн человек. При этом за многие годы СССР и Россия подготовили десятки тысяч специалистов для многих африканских стран. По данным советской статистики в СССР были подготовлены для развивающихся стран около 600 тысяч специалистов с высшим образованием.

Надо понимать, что за последние годы на африканском континенте жизнь поменялась довольно значительно. И что очень важно, там резко возросло население. Сейчас в Африке проживает уже около миллиарда человек. И это обозначает параметры потенциального рынка для российских товаров. Плюс ко всему, нельзя не учитывать, что эти страны нуждаются в таких товарах и таких средствах производства, которые могут предоставить многие наши предприятия. Там сегодня в первую очередь нужны не супер-компьютеры, а стандартное оборудование, станки и машины для того, чтобы повысить производительность труда в промышленности и в сельском хозяйстве, прежде всего для переработки сельхозпродукции.

Одновременно развиваются добывающие отрасли промышленности, и африканцы уже ставят вопрос о том, чтобы создавать собственные обрабатывающие предприятия. В ряде африканских стран создаются специальные экономические зоны, формируются механизмы региональной интеграции. Поэтому не случайно в мире все больше говорят об Африке как о едином экономическом организме — Африканском Союзе.

— Вы часто подчеркиваете идею прямых отношений...

— Это не случайно. Африканские бизнесмены, встречаясь с нами, тоже говорят: давайте торговать напрямую, а не через каких-то посредников из третьих стран, как это зачастую складывается. Потому что при таких схемах львиная доля доходов уходит этим посредникам. Правда, хочется верить, что период «забытости» у нас с Африкой заканчивается, потому что с обеих сторон произошло осознание: есть возможности для взаимовыгодного сотрудничества, для взаимодействия. И как наши африканские коллеги подчеркивают — на новой основе.

Если раньше они выступали в роли получателей нашей помощи в разных формах, то сейчас практически процентов на девяносто речь идет уже о строительстве партнерских отношений на основе взаимной выгоды, что, в общем, соответствует и нашим подходам. Поэтому, например, мы по инициативе Торгово-промышленной палаты РФ при поддержке российского парламента, МИДа, Института Африки и других российских государственных учреждений создали в 2009 году Координационный комитет по экономическому сотрудничеству со странами Африки к югу от Сахары, который возглавляет Владимир Дмитриев, глава «Внешнеэкономбанка». Понятно, что должен быть импульс и от нашего бизнеса. Постепенно происходит серьезный поворот в эту сторону. Появляются российские компании, которые заинтересованы в разработке ресурсов или поставке товаров, но пока еще

Африки, работаем с местными диаспорами выходцев из африканских государств, которые стараются себя позиционировать как своего рода «мостики» между Россией и странами их происхождения. И такой позитивный подход наших партнеров мы высоко ценим.

— Особая роль ТПП РФ объясняется...

— Особенностями самой Торгово-промышленной палаты. Это системная организация, которая охватывает всю территорию страны и фактически все отрасли ее экономики. ТПП РФ как единая организация была формально создана в 1932 году. Сегодня в систему ТПП РФ входят 173 территориальные палаты, расплосованные практически по всем субъектам Федерации, многих крупных и средних российских городах. Кроме того, у нас более 200 отраслевых ассоциаций, начиная от сельского хозяйства и заканчивая банковским сектором. Прямыми членами Торгово-промышленной палаты являются 86 российских компаний, представляющих крупный бизнес.

Важно, что со многими государственными ведомствами у нас подписаны соглашения о сотрудничестве: например с Министерством иностранных дел, Минсельхозом и даже с Генеральной прокуратурой. Плюс ко всему Торгово-промышленная палата — это единственное негосударственное некоммерческое объединение деловых кругов, чья деятельность регулируется специальным законом РФ.

Так что, кому еще, как не нам...

## ИЗВЕЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ ОТКРЫТОГО КОНКУРСА

- Заказчик, являющийся Организатором конкурса — Открытое акционерное общество «Системный оператор Единой энергетической системы» (ОАО «СО ЕЭС»), место нахождения в соответствии с Уставом: 109074, г. Москва, Китайгородский проезд, д. 7, стр. 3, приглашает юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к участию в открытом одноэтапном конкурсе на право заключения Договора на выполнение комплекса работ по завершению строительства, инженерному оснащению неоконченного строительством административного здания ОАО «СО ЕЭС», расположенного по адресу: г. Калининград, пр. Мира, д. 93.
  - Предмет Договора, сроки исполнения обязательств, порядок оплаты:
    - Подрядчик обязуется по заданию Заказчика в соответствии с технической документацией, включая Техническое задание (Приложение №1 к Договору), Сводной ведомостью и локальными сметными расчетами (Приложение №2 к Договору), Графиком выполнения работ (Приложение №3 к Договору) выполнить комплекс работ по завершению строительства, инженерному оснащению неоконченного строительством административного здания ОАО «СО ЕЭС», расположенного по адресу: г. Калининград, просп. Мира, д. 93, а также монтажные, пусконаладочные и иные неразрывно связанные с ними работы (далее совместно именуемые Работы), предоставить Заказчику право использования программного обеспечения, указанного в Приложении №4 к Договору, необходимого для использования результата Работ (далее — ПО), в порядке, предусмотренном в разделе 14 Договора, а Заказчик обязуется принять результат Работ, право использования ПО и оплатить их.
    - Оплата производится Заказчиком в следующем порядке:
      - Подрядчик в срок с 25 до последнего числа каждого расчетного месяца представляет Заказчику документы для определения суммы промежуточного платежа (аванса) за выполненные Подрядчиком Работы в расчетном месяце: Акт о приеме выполненных работ (форма №КК-2), Справку о стоимости выполненных работ и затрат (форма №КК-3), а также счет на оплату и счет-фактуру на сумму аванса, оформленный в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации. При подписании Заказчиком промежуточных (для целей определения авансов) Актов о приеме выполненных работ (форма №КК-2) риск случайной гибели или повреждения части результата Работ, а также право собственности на часть результата Работ не переходят от Подрядчика к Заказчику.
      - Промежуточные платежи (авансы) в размере не более 90% от цены Работ, выполненных Подрядчиком в расчетном месяце, производятся Заказчиком не позднее 21 (двадцати одного) дня с даты подписания Сторонами промежуточных (для целей определения авансов) Актов о приеме выполненных работ (форма №КК-2), Справки о стоимости выполненных работ и затрат (форма №КК-3) за расчетный месяц и выставления Подрядчиком счета на оплату, при условии выставления счетов-фактур, оформленных в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.
  - В случае обнаружения недостатков в работах Подрядчика срок расчета продлевается на срок устранения соответствующих недостатков.
  - Окончательный расчет за выполненные по Договору Работы, а также уплата вознаграждения за передаваемое право использования ПО производится Заказчиком путем перечисления денежных средств на расчетный счет Подрядчика не позднее 30 (тридцати) дней со дня завершения Работ по Договору в целом, получения разрешения на ввод Объекта в эксплуатацию и подписания Сторонами Акта о приеме выполненных работ по Договору в целом (форма №КК-2), Справки о стоимости выполненных работ и затрат по Договору в целом (форма №КК-3), Акта о предоставлении права использования ПО, Акта приема законченного строительства объекта приемочной комиссией (форма №КК-11), Акта приема законченного строительства объекта приемочной комиссией (форма №КК-14) на основании выставленного Подрядчиком счета на оплату и счета-фактуры, оформленного в соответствии с законодательством Российской Федерации. Расчет проводится с зачетом всех ранее произведенных по Договору платежей.
  - Моментом оплаты считается день списания денежных средств с расчетного счета Заказчика.
- Сроки исполнения Подрядчиком своих обязательств:
  - начало: дата заключения Договора;
  - окончание: не позднее, чем по истечении 18 (восемнадцати) месяцев со дня заключения Договора.
- Потенциальным Участником конкурса может быть любое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель. Претендовать на победу в конкурсе могут Участники, предлагающие лучшие условия для исполнения Договора и отвечающие следующим требованиям:
  - Наличие гражданской правоспособности в полном объеме для заключения и исполнения Договора;
  - Соответствие требованиям, устанавливаемым в соответствии с законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим выполнение обязательств, являющихся предметом Договора (в том числе наличие соответствующих лицензий, необходимых для выполнения Работ, свидетельств, выданных Подрядчику саморегулируемыми организациями в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства: — свидетельства о допуске к работам по строительству, реконструкции, капитальному ремонту, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства; — свидетельства о допуске к работам по организации строительства, реконструкции и капитальному ремонту привлекаемым застройщиком или заказчиком на основании договора юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем (генеральным подрядчиком) — в случае, если для выполнения Работ будут привлекаться третьи лица);
  - Неприведение ликвидации, реорганизации, процедуры банкротства;
  - Несопоставление деятельности в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях;
  - На имущество не должен быть наложен арест;
  - Соответствие требованиям к финансовой устойчивости: — величина чистых активов за последний финансовый год в соответствии с годовым бухгалтерским балансом должна быть не ниже величины минимального уставного капитала, определенного соответствующим федеральным законом для хозяйственного общества; — отсутствие убытков за последние 2 (два) года;
  - выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) за последние 2 (два) года должна быть не менее 100 000 000 (Сто миллионов) рублей;
  - Потенциальный Участник, Участник конкурса должен отвечать оптимальным параметрам ликвидности (значение коэффициента текущей ликвидности не менее 1);
  - Наличие опыта строительства и/или реконструкции административных зданий площадью не менее 2000 кв. м (подтверждается копиями договоров и актов выполненных работ);
  - Количество введенных в эксплуатацию объектов — административных зданий площадью не менее 2000 кв. м в качестве генерального подрядчика — не менее 3 (три);
  - Наличие в собственности или гарантии возможности приобретения (покупка, аренда, лизинг) машин и механизмов, необходимых для выполнения Работ;
  - Наличие партнерских соглашений, лицензионных (сублицензионных) договоров, в том числе заключенных под отлагательным условием, в соответствии с которым права и обязанности сторон возникают в случае признания Потенциального Участника Победителем конкурса (согласно п. 1 ст. 157 ГК РФ) или иных документов, подтверждающих наличие исключительных прав или права использования программного обеспечения, указанного в Приложении №4 к Договору (ПО должно быть перечислено в представленном документе), и предусматривающих передачу прав на программное обеспечение Заказчику.
- Правильное описание технических требований к выполняемым Работам, условий Договора, требований к Потенциальным Участникам, Участникам и их Конкурсным заявкам, а также процедур конкурса содержится в Конкурсной документации на право заключения Договора на выполнение комплекса работ по завершению строительства, инженерному оснащению неоконченного строительством здания ОАО «СО ЕЭС», расположенного по адресу: г. Калининград, пр. Мира, д. 93, которая может быть получена всеми заинтересованными лицами на сайте ОАО «СО ЕЭС» <http://www.so-ups.ru/>.
- На основании заявления заинтересованного лица, поданного в письменной форме, Конкурсная документация может быть получена по адресу: Москва, ул. Летниковская, д. 5, стр. 2, у ответственного секретаря Центральной закупочной комиссии Ноздриной Тамары Константиновны, тел.: (495) 627-94-13, (внутр. 20-13), факс (495) 627-94-89, в течение 2 (двух) дней со дня получения Организатором конкурса соответствующего заявления. Заявление на предоставление Конкурсной документации должно содержать полное название конкурса, наименование и реквизиты заинтересованного лица, а также сведения о представителе, уполномоченном получить Конкурсную документацию.
- Вскрытие конвертов с Конкурсными заявками, рассмотрение, оценка и сопоставление Конкурсных заявок, определение Победителя, уведомление об итогах конкурса, иные необходимые действия Заказчика совершаются постоянно действующей Центральной закупочной комиссией ОАО «СО ЕЭС», созданной приказом ОАО «СО ЕЭС» от 24.11.2006 № 372.
- Для участия в конкурсе необходимо своевременно подать Конкурсную заявку, подготовленную в порядке, оговоренном в Конкурсной документации. Конкурсные заявки представляются до 15 часов 00 минут по московскому времени «09» марта 2011 года, по рабочим дням с 09:00 до 16:00 (исключая обеденный перерыв с 12:00 до 13:00), по адресу: г. Москва, ул. Летниковская, д. 5, стр. 2, ответственным секретарю Центральной закупочной комиссии Ноздриной Тамары Константиновны, тел.: (495) 627-94-13, (внутр. 20-13), факс (495) 627-94-89.
- Организатор конкурса проводит процедуру публичного вскрытия конвертов с Конкурсными заявками, начиная с 15 часов 00 минут по московскому времени «09» марта 2011 года по адресу: г. Москва, ул. Летниковская, д. 5, стр. 2, комн. 217, на заседании Центральной закупочной комиссии. На процедуре вскрытия конвертов с Конкурсными заявками могут присутствовать представители Потенциальных Участников, подавших в установленный срок Конкурсные заявки.
- Итоги конкурса подводятся в марте 2011 года.
- Точное время и место подписания протокола о результатах конкурса между Организатором конкурса и Победителем конкурса указывается в Уведомлении Победителю конкурса.
- Начальная (предельная) цена Договора, заключаемого по результатам конкурса, составляет 155 405 380 (Сто пятьдесят пять миллионов четыреста тысяч триста восемьдесят) рублей 00 копеек без учета НДС и включает в себя вознаграждение за передаваемое право использования ПО, которое НДС не облагается (пп. 2,6 п.2 статьи 149 Налогового кодекса Российской Федерации).
- Договор по результатам конкурса между Заказчиком и Победителем конкурса заключается в течение 40 (Сорока) дней с момента подписания Протокола о результатах конкурса между Организатором конкурса и Победителем конкурса.
- Заказчиком устанавливается требование обеспечения исполнения обязательств Подрядчика по договору, заключаемого с Победителем конкурса, в форме безотзывной банковской гарантии на сумму 10% (Десять процентов) от цены Договора без учета НДС.
- Обязательства Потенциальных Участников, связанные с подачей Конкурсных заявок, обеспечиваются денежными средствами в размере 1% (одного процента) от начальной (предельной) цены Договора без учета НДС, установленной в п. 11 настоящего Извещения, в сумме 1 554 053 (Один миллион пятьсот пятьдесят четыре тысячи триста три) рубля 80 копеек.
- Организатор конкурса имеет право отказаться от проведения конкурса не позднее, чем за 5 (Пять) дней до даты публичного вскрытия конвертов, указанной в п. 8 настоящего Извещения, не неся никакой ответственности перед Потенциальными Участниками или третьими лицами, которым такое действие может принести убытки. Извещение об отказе от проведения конкурса публикуется в газете «Промышленный еженедельник», копия размещается на сайте ОАО «СО ЕЭС» — <http://www.so-ups.ru/>, на сайте информационно-аналитической и торгово-операционной системы «Рынок продукции, услуг и технологий для электроэнергетики» «B2B-energo» — [www.B2B-energo.ru](http://www.B2B-energo.ru).

## Обслуживание клиентов

«МРСК Сибири» открыла Центр в городе Тара Омской области

Светлана Черногулова,  
г. Тара

В Омской области состоялась открытие Центра обслуживания клиентов «МРСК Сибири». Он стал девятым по счету ЦОКом в системе централизованного обслуживания клиентов компании.

Открытие Центра обслуживания клиентов в Таре — важный шаг в развитии партнерских отношений между «Омскэнерго» и потребителями Омского региона. «МРСК Сибири» — клиентоориентированная компания. Нам важно знать проблемы потребителей. Это даст возможность реализовать программы по надежному электроснабжению наиболее эффективно и с минимальными затратами, — сказал на открытии ЦОКа заместитель генерального директора — директор филиала «Омскэнерго» Сергей Моденов.

В Таре активно ведется малоэтажное жилое строительство. На сегодняшний день в реестре застройщиков 500 человек. По словам главы администрации



Тарского поселения Евгения Михеева, Центр позволит оперативно решать вопросы по техническому присоединению но-

вых потребителей к сетям «Омскэнерго».

Отметим, что у омских энергетиков есть положительный опыт

работы с потребителями электроэнергии. В Омске на протяжении трех лет успешно работает Центр обслуживания клиентов. На пло-



# Фондовый рынок

## совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

### НОВОСТИ

#### Внутренние цены на металлургическое сырье растут

С февраля внутренние цены на коксующийся уголь были повышены на 7-10% в зависимости от марки. Еще большее повышение контрактных цен было отмечено в железорудном сегменте: с февраля цены выросли как минимум на 20%. Новые цены будут действовать до конца февраля, когда металлургам и производителям сырья предстоит очередной раунд переговоров.

Стоит отметить, что продолжающиеся стихийные бедствия в Австралии спровоцировали взлет мировых спотовых цен на коксующийся уголь до почти \$400 за тонну, тогда как еще несколько месяцев назад цены лишь незначительно превышали \$200. Спотовые цены на ЖРС в Китае вплотную приблизились к историческим максимумам.

«Принимая во внимание стихийные бедствия в Австралии, я считаю, что высокие мировые спотовые цены на металлургическое сырье сохранятся как минимум в течение 1-го полугодия, — говорит стратег ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский. — Тем не менее, я не ожидаю сопоставимого роста внутренних цен на уголь по причине невозможности оперативно перенаправить товарные потоки на экспорт и наличия «политической составляющей» вопроса».

#### «АвтоВАЗ» заключил контракт с ростом на 30%

«АвтоВАЗ» заключил соглашение о поставках автомобильного листа с «Северсталью», которая обеспечивает около 60% потребностей автозавода. Контракт заключен сроком на 1 месяц и предусматривает рост цены на автомобильный лист на 30%. Именно такого увеличения требовала металлургическая компания.

«Учитывая, что компания работает в сегменте производства бюджетных автомобилей, доля листа в себестоимости у «АвтоВАЗа» выше, чем у конкурентов, выпускающих более дорогие автомобили, — отмечает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — В результате, повышение цен на автомобильный лист более негативно отразится на «АвтоВАЗе», чем на других компаниях отрасли. Компании придется либо повышать цены, что приведет к снижению спроса на ее продукцию, либо снижать маржу. Учитывая текущую невысокую рентабельность бизнеса «АвтоВАЗа» (валовая рентабельность по итогам 1 полугодия 2010 года составила 9,9% по МСФО), я полагаю, что в ближайший месяц компания вновь повысит цены на свои автомобили, в среднем на 2-4%».

#### «ДИКСИ» покупает «Викторию» за 20 млрд руб.

В СМИ приводятся подробности сделки по приобретению Группой компаний «ДИКСИ» продуктовой сети «Виктория». За 100% акций «Виктории» «ДИКСИ» заплатит 20 млрд руб. (без учета долга в размере 5,1 млрд руб.). Деньгами будет оплачено порядка 13 млрд руб. (из них 4,5 млрд руб. — кредит, 8,5 млрд руб. — поступления от продажи миноритарным акционерам акций допэмиссии), остальное — акциями «ДИКСИ». Сообщается, что допэмиссия будет проведена в мае, а ее размер составит порядка 28-32% от увеличенного капитала компании.

По информации источников, близких к участкам сделки, EBITDA «Виктории» в 2010 году составила около \$2,5-2,7 млрд. Таким образом, компания оценивается в 9-10 показателей EBITDA прошлого года, что представляется вполне адекватной оценкой (сама сеть «ДИКСИ» оценивается в 11,8 показателей EBITDA 2010 года, а «Копейка» была продана X5 по 11-12 EBITDA 2010 года). «Что касается изменения долговой нагрузки «ДИКСИ» вследствие привлечения кредита для финансирования сделки, то мы не ожидаем критического роста показателя net debt/EBITDA 2011 года вследствие увеличения масштабов бизнеса объединенной компании, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — По нашим оценкам, этот показатель составит порядка 2,1 (без учета Виктории этот же показатель для «ДИКСИ» равен 1,5). Учитывая те преимущества, которые получит ДИКСИ от покупки Виктории, мы оцениваем новость с долей позитива».

#### «Сбербанк» приобретет инвестиционную компанию «Тройка Диалог»

В СМИ появилась информация о включении в повестку дня заседания наблюдательного совета «Сбербанка», которое состоится 25 февраля, вопроса об одобрении сделки по приобретению инвестиционной компании «Тройка Диалог». Сообщается, что покупка будет происходить в несколько этапов. Сначала будет приобретен блокирующий пакет, а в течение нескольких лет оперативное управление компанией останется за нынешним менеджментом.

По мнению старшего аналитика ИК «ФИНАМ» Константина Романова, покупка инвестиционного бизнеса позволит «Сбербанку» получить значительный синергетический эффект от его взаимодействия с корпоративным блоком.

#### Акционеры «ТНК-ВР» через суд добились приостановки сделки

«Высокий суд» Лондона принял решение отложить сделку по обмену акциями между компаниями ВР и «Роснефть» по иску мажоритарного акционера группы «ТНК-ВР» — консорциума ААР. Сделка отложена до рассмотрения иска ААР в Стокгольмском суде 25 февраля. Данная сделка была инициирована в январе этого года и предполагает обмен 9,53% акций «Роснефти» на 5% акций ВР по рыночным ценам на равноправных условиях. Напомним, что консорциум ААР добивается отмены сделки между ВР и «Роснефтью», так как ВР по соглашению с «ТНК-

## Продолжение роста

### Производство энергетического машиностроения

Константин Романов, старший аналитик ИК «ФИНАМ»

По итогам 2010 года сектор электроэнергетического оборудования обогнал рост промышленного производства. В текущем году амбициозная государственная инвестиционная стратегия будет способствовать наращиванию мощностей российского рынка энергетического машиностроения.

ширению основных средств. При этом они размещают заказы на российских предприятиях, которые во время кризиса стали более конкурентоспособными за счет ослабления курса рубля и таможенных пошлин на ввоз импортного оборудования.

По данным Министерства промышленности и торговли, по итогам января-сентября 2010 года рост объемов производства компаний ОПК составил 13,9%, по сравнению с

теми годами с целью ускорения обороноспособности РФ. В соответствии с данными Министерства обороны, до 2013 года бюджет, направляемый на закупку вооружений, будет увеличен почти в три раза — с \$12,3 млрд в 2010 году до \$35,6 млрд в 2013 году. Основными бенефициарами увеличения российского военного бюджета, по нашим оценкам, должны стать компании машиностроения, выпускающие продукцию военного назначения.

2010-2016 годах в России будет построено и введено в эксплуатацию 42,8 ГВт новых электроэнергетических мощностей. Энергетическая стратегия, одобренная Правительством РФ в середине ноября 2009 года, еще более амбициозна: в российскую генерацию предполагается инвестировать более \$80 млрд до 2015 года. В соответствии с этим документом, до 2015 года будет инвестировано \$29-30 млрд в генерацию атомной энергии, \$17-18 млрд —

более реалистичными и рекомендуем инвесторам ориентироваться на них. В результате, производители оборудования для электростанций станут основными бенефициарами реализации большой инвестиционной программы в российской электроэнергетике.

Позитивной динамики мы ожидаем и в портфеле заказов компаний ВПК. Компании, работающие в секторе российского ВПК, продолжат получать от государства большие за-



По итогам 2010 года сектор электроэнергетического оборудования обогнал рост промышленного производства

По данным Росстата, за 9 месяцев 2010 года индекс производства электроэнергетического оборудования, электичного и оптического оборудования вырос на 24,3% против роста в 8,9% по индексу промышленного производства и 12,6% по индексу обрабатывающих производств. Российские электроэнергетические компании продолжают реализовывать большие инвестиционные программы по обновлению и рас-

аналогичным периодом прошлого года. В августе 2010 года Президент РФ принял решение увеличить объемы финансирования оборонно-промышленного комплекса в ближай-

Мы ожидаем, что российский рынок энергетического машиностроения и дальше будет демонстрировать рост. По наиболее актуальным прогнозам Минэнерго от 2010 года, в

в гидрогенерацию, \$32-33 млрд — в тепловую генерацию и \$44-45 млрд — в распределительные сети. Тем не менее, мы считаем более консервативные прогнозы Минэнерго

казы вследствие роста бюджета на закупку вооружений. По нашим оценкам, бюджет на закупку вооружений в 2011 году вырастет на 20-25%, по сравнению с уровнем 2010 года. Основной акцент планируется сделать на закупку военных судов и самолетов, при этом от закупки танков планируется отказаться. Также мы ожидаем, что будет реализовываться потенциал увеличения экспортных заказов.

**Бюджет на закупку вооружений в 2011 году вырастет на 20-25%, по сравнению с уровнем 2010 года. Основной акцент планируется сделать на закупку военных судов и самолетов, при этом от закупки танков планируется отказаться. Также мы ожидаем, что будет реализовываться потенциал увеличения экспортных заказов.**

### НОВОСТИ

ВР» должна была предоставить последнее право на участие в совместном с «Роснефтью» проекте по освоению арктического шельфа, но так и не предоставила.

«Победа ААР в суде Лондона вряд ли сорвет сделку между «Роснефтью» и ВР по совместному освоению арктического шельфа, — уверен аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин. — Тем не менее, затягивание сделки в судебном порядке может стать рычагом влияния для ААР, который может позволить группе «ТНК-ВР» получить долю в проекте. Я не исключаю, что при благоприятном для ААР сценарии доля в проекте ВР и «Роснефти» будет предоставлена «ТНК-ВР Холдингу», акции которого торгуются на бирже».

#### Группа «Черкизово» представила отчетность за 2010 год

Один из лидеров мясного рынка России — Группа «Черкизово» раскрыла результаты операционной деятельности за 2010 год. Согласно данным управленческой отчетности, за истекший год компания добилась неплохого роста отгрузок в сегментах мясопереработки (+9% год к году до 142 тыс. т) и птицеводства (+5% год к году до 194 тыс. т). Что касается сегмента свиноводства, то продажи здесь выросли на 63% год к году до 87,7 тыс. т, чему способствовала инкорпорация в отчетность производственных результатов приобретенных компанией свиноплеков в Липецкой и Пензенской областях.

В то же время, в 2010 году была отмечена неубедительная ценовая динамика на продукцию компании. Если в сегменте мясопереработки рост цен оказался в районе 4% (что более чем в два раза ниже уровня инфляции), то в сегментах птицеводства и свиноводства цены упали на 3,3% и 0,2% соответственно.

«Отчетность компании представляется весьма неплохой, — говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Эльдар Вагабов. — Солидный рост отгрузки готовой продукции в целом по году на фоне позитивной динамики цен в IV квартале, которая была отмечена несмотря на затоваривание рынка осенью истекшего года».

#### TRG может отказаться от покупки 10% акций «ВТБ»

Появилась информация о том, что американский фонд TRG, который планировал ранее приобрести 10% акций «ВТБ» у государства, может отказаться от запланированной сделки. Причи-

ной отказа называется запрет на продажу в течение трех лет. По данным деловых СМИ со ссылкой на источники в банковских кругах сообщается, что в качестве альтернативного варианта в настоящее время рассматривается продажа пакета акций на открытом рынке в рамках СПО.

Старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов негативно оценивает планы продажи 10%-ого пакета акций «ВТБ», «поскольку рынок одновременно будет предельно более 2/3 от текущего объема акций, находящихся в обращении».

#### ОАК за 2010 год увеличила выручку на 45%

«Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК) опубликовала информацию о предварительных итогах 2010 года. За прошлый год выручка компании выросла на 44,7% и составила 165 млрд руб. (\$5,5 млрд). При этом продажи военной техники увеличились на 36% — до 117 млрд руб. (\$3,9 млрд), а продажи гражданской продукции — на 60%, до 20 млрд руб. (\$0,7 млрд). Общий долг компании сократился на 6,4% — до 147,6 млрд руб. (\$4,9 млрд). На конец 2010 года портфель заказов ОАК, 50% которого приходится на гражданские самолеты, составил 1,1 трлн руб. (\$36,7 млрд).

«Увеличение выручки ОАК на 45% в 2010 году произошло за счет увеличения объема поставок как военных, так и гражданских самолетов, — говорит старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Тем не менее, сегмент военных самолетов продолжает доминировать. Вместе с тем, стоит отметить, что долговая нагрузка компании пока остается высокой».

#### «Группа ГАЗ» подписала соглашение о сборке Chevrolet Aveo

«Группа ГАЗ» опубликовала информацию о том, что компания подписала соглашение с General Motors о сборке до 30 тыс. автомобилей Chevrolet Aveo ежегодно. «Сборка автомобилей Chevrolet Aveo позволит «Группе ГАЗ» увеличить коэффициент загрузки конвейера по производству легковых автомобилей до 25% без осуществления значительных дополнительных инвестиций, — считает старший аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — А контрактная сборка Mercedes Sprinter и Chevrolet Aveo будет приносить «ГАЗу» \$14-18 млн операционной прибыли в год».

## Компании

### Управляющие



Ярослав Кабаков, ректор УЦ «ФИНАМ»

Управлением активами на рынке коллективных инвестиций занимаются управляющие компании. Именно они аккумулируют средства клиентов в фонды и впоследствии, соответственно инвестиционной стратегии, вкладывают их в различные финансовые инструменты.

Управляющая компания — это организация, которая имеет право управлять имуществом своих клиентов посредством индивидуального доверительного управления, паевого фонда или акционерного фонда. Также управляющая компания может заниматься управлением пенсионными резервами негосударственных пенсионных фондов.

Управляющая компания привлекает средства частных инвесторов, аккумулирует их в фонды, а затем в соответствии с заявленной инвестиционной декларацией покупает на средства фонда различные финансовые активы. В зависимости от ситуации на рынках управляющая компания принимает решения о перераспределении средств фондов для максимально возможного увеличения доходности фондов и, соответственно, каждого вкладчика. Успех управляющей компании во многом зависит от работающих в ней профессиональных трейдеров, финансовых аналитиков и других людей, принимающих решения о том, как наиболее выгодно разместить средства фондов с учетом рыночной ситуации.

Деятельность по доверительному управлению имуществом ПИФов является исключительной, то есть управляющая компания не имеет права заниматься чем-либо еще, кроме доверительного управления имуществом паевого инвестиционного фонда. За свою деятельность управляющая компания получает вознаграждение, определяемое на основании правил паевого фонда.

Стоит отметить, что управляющая компания может управлять несколькими инвестиционными фондами одновременно. В этом случае стоимость услуг управляющей компании для пайщиков фондов резко снижается.

Поскольку государство заинтересовано в том, чтобы на фондовый рынок приходило как можно большее количество инвесторов, оно позаботилось о том, чтобы инвестиции в ПИФы были максимально безопасны с юридической точки зрения. К таким организациям предъявляются жесткие требования по размеру собственных средств, принципам работы и отчетности перед контролирующими органами.

Все управляющие компании имеют лицензию регулирующего органа, то есть Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР). Получив лицензию, управляющая компания должна заключить договоры со специализированным депозитарием, регистратором, аудитором, независимым оценщиком (только в случае интервального фонда и если в портфеле есть активы, подлежащие оценке), агентами по размещению и выкупу паев, которые будут обеспечивать деятельность фонда.

В настоящее время в России зарегистрировано свыше 200 управляющих компаний, которые с немалым успехом предоставляют широкий спектр услуг по инвестированию денег инвесторов в различные виды ПИФов.



### НОВОСТИ

«ФИНАМ» расширяет присутствие ИХ «ФИНАМ» объявляет об открытии в Кипре нового офиса компании FINAM LIMITED, в рамках которого кипрский инвестор будет предложен широкий спектр услуг по работе на финансовых рынках. Реализация стратегии развития, направленной на активное продвижение услуг «ФИНАМ» в странах ЕС, предполагает запуск офисов компаний холдинга в крупнейших европейских финансовых центрах уже в ближайшем будущем. Своим европейским клиентам — как физическим, так и юридическим лицам — FINAM LIMITED предоставляет широкий спектр услуг по инвестированию на основных биржевых площадках развитых и развивающихся стран и на международном валютном рынке.



#### «ФИНАМ» расширяет присутствие

ИХ «ФИНАМ» объявляет об открытии в Кипре нового офиса компании FINAM LIMITED, в рамках которого кипрский инвестор будет предложен широкий спектр услуг по работе на финансовых рынках. Реализация стратегии развития, направленной на активное продвижение услуг «ФИНАМ» в странах ЕС, предполагает запуск офисов компаний холдинга в крупнейших европейских финансовых центрах уже в ближайшем будущем. Своим европейским клиентам — как физическим, так и юридическим лицам — FINAM LIMITED предоставляет широкий спектр услуг по инвестированию на основных биржевых площадках развитых и развивающихся стран и на международном валютном рынке.





# АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

## КОРОТКО

### Кадровый прецедент

В «Ростовэнерго» состоялось второе в текущем году организационное совещание Совета молодых специалистов, на котором было принято несколько важных и перспективных решений, включая план работы Совета на 2011 год.

Молодые, активные и перспективные сотрудники «Ростовэнерго» обсудили план своей работы на 2011 год, структуру Совета, создали группы по основным направлениям деятельности объединения, избрали ответственных за каждое направление.

Также обсуждались вопросы расширения численности Совета за счет актива производственных отделений филиала, выявление потенциала каждого специалиста путем анкетирования, формы работы с Координационным Советом ветеранов, студентами профильных учебных заведений, организация обучающихся «круглых столов», возрождение института наставничества и др.

Молодежь рассмотрела все направления деятельности Совета, основными из которых являются корпоративное, профессиональное, спортивно-оздоровительное и культурно-массовое. Наибольший интерес вызвали проведение уроков электробезопасности в школах и детских садах, рационализаторство, взаимодействие с общественными организациями, политическими партиями и учащейся молодежью области, предложения по организации форм социальной поддержки трудящейся в филиале молодежи.

Также члены Совета готовы принять участие в организации тематических встреч с учащимися вузов и средних специальных учебных заведений области в целях привлечения молодежи на работу в филиал Компании по окончании обучения, в областных и городских «ярмарках вакансий».

Целенаправленная работа с молодежью, реализация ее творческого и интеллектуального потенциала, постоянное повышение ее квалификации — важнейшее направления кадровой и социальной политики ОАО «МРСК Юга».

### ИЦ ЭЭС и Alstom

Филиал ОАО «ИЦ ЭЭС» — «ИЦ Сети» и компания Alstom обсудили вопросы проектирования, поставки, размещения на площадке хранения и монтажа оборудования комплектного распределительного устройства с элегазовой изоляцией (КРУЭ) на ПС 500 кВ «Каскадная» филиала ОАО «ФСК ЭЭС» — МЭС Центра.

На совещании представители компаний согласовали общую схему и компоновку электротехнического оборудования. Были внесены уточнения по монтажу КРУЭ 220 кВ и КРУЭ 500 кВ, обсуждены организационные вопросы, что позволит завершить подготовку рабочей документации по проекту.

Отгрузка оборудования КРУЭ 220 кВ намечена на третий квартал, а КРУЭ 500 кВ — на четвертый квартал текущего года. Согласно договору, компания Alstom проведет поэтапные испытания оборудования КРУЭ на месте его производства, а затем, выполнит временный ввоз испытательных установок в Россию для проведения испытаний полностью смонтированного оборудования на площадке ПС «Каскадная».

Филиал ОАО «Инженерный центр ЭЭС» — «ИЦ «Сети» с опережением графика ведет работы по строительству ПС 500 кВ «Каскадная» в рамках инвестиционной программы филиала ОАО «ФСК ЭЭС» — МЭС Центра. Подстанцию, установленной мощностью 1900 МВА, планируется построить к 2013 году.

Инженерные изыскания по проекту выполнил филиал «Инженерного центра ЭЭС» — «Институт Энергомонтажпроект». Была подготовлена рабочая документация по всем сооружениям пускового этапа. Полностью выполнена документация по сооружениям вспомогательного назначения.

К лету 2011 года планируется закончить строительную часть практически всех сооружений. В августе-сентябре начнется монтаж оборудования КРУЭ 500 кВ и КРУЭ 220 кВ, а также силовых трансформаторов 500/220 кВ и 220/10/10кВ.

## Сибирский опыт

### Вор должен сидеть без света

**Энергетики филиала «МРСК Сибири» — «Красноярскэнерго» совместно с правоохранительными органами проверили законность потребления электрической энергии в районе частной застройки Красноярска.**

В период наступивших холодов резко возрастает электропотребление. Связано это с одной стороны с массовым использованием мощных электрообогревательных приборов, с другой — с безудачным потреблением электроэнергии, что приводит к опасному увеличению нагрузки на электрические сети. Жалобы жителей частного сектора на качество электроснабжения напрямую зависят от нарушения режимов электропотребления самими жителями. Для пресечения незаконных подключений специалисты филиала «МРСК Сибири» — «Красноярскэнерго» совместно с представителями органов местного самоуправления, территориальными органами внутренних дел провели рейд в микрорайоне Покровка, в ходе которого было проверено 22 частных жилых дома. В результате только за один день было выявлено шесть фактов хищения электроэнергии общим объемом 54252 кВт·ч. Это при том, что некоторые жители не только не допускали контролеров к приборам учета, но и умышленно отключали электродолги и другие обогревательные приборы, временно снижая нагрузку на питающие микрорайон подстанции.

В ряде случаев энергетики на месте восстанавливали схему электроснабжения, демонтировали самовольные, в обход приборов учета, подключения. В ходе мероприятия специалистами «Красноярскэнерго» выданы четыре предписания на установку выносных приборов учета электроэнергии, участков полностью составлены три протокола об административных правонарушениях. За самовольное подключение, отсутствие договора на электроснабжение и недопуск специалистов к приборам учета, что противоречит нормам закона, один потребитель был отключен от электроснабжения.

Стоит отметить, что прошедший рейд в микрорайоне Покровка уже второй за последнюю неделю. Подобные мероприятия проводятся не только в городе Красноярске, но и на всей территории Красноярского края. В очередной раз энергетика напоминают, что самовольное подключение к линиям электропередачи являются незаконными и предусматривают наказания вплоть до лишения свободы, массовое использование мощных электроотопительных приборов вместо печного отопления, предусмотренного техническими условиями, ведет к снижению напряжения в сети, к скачкам напряжения, коротким замыканиям, обесточиванию. Более того, ставит под угрозу жизни и здоровье людей.

### СПРАВКА «ПЕ»: «Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири» (ОАО «МРСК Сибири»), дочернее общество ОАО «Холдинг МРСК», осуществляет передачу и распределение электроэнергии на территориях республик Алтай, Бурятия, Тува и Хакасия, Алтайского, Забайкальского, Красноярского краев, Кемеровской, Омской и Томской областей. В состав ОАО «МРСК Сибири» входят филиалы — «Алтайэнерго», «Бурятияэнерго», «Горно-Алтайские электрические сети», «Красноярскэнерго», «Кузбассэнерго-РЭС», «Омскэнерго», «Хакасэнерго», «Читаэнерго».

ОАО «Томская распределительная компания», ОАО «Улан-Удэ Энерго» и ОАО «Тываэнерго» (дочернее общество) находятся под управлением ОАО «МРСК Сибири». В филиалах действуют 244 Района электрических сетей (РЭС). Территория обслуживания — 2,173 млн кв. км. Общая протяженность линий электропередачи — 271,642 тыс. км, трансформаторных подстанций 6-10-35/0,4 кВ — 55369 единиц, подстанций 35 кВ и выше — 1922. Полезный отпуск электроэнергии в 2009 году составил 98,2 млрд кВт·ч, выручка — 39 млрд руб. Численность персонала — 21,5 тыс. человек.

## Мировая интеграция

### ОАО «Сатурн — Газовые турбины» развивает российское энергомашиностроение

Валерий Стольников, Рыбинск — Москва

С этого года фактически в штатном режиме начала работать уникальная и, возможно, одна из наиболее высокотехнологичных международная интеграция, созданная на базе российского ОАО «Сатурн — Газовые турбины» (входит в Объединенную двигателестроительную корпорацию) и включающая в себя технологии и достижения ведущих международных игроков в области производства энергетического оборудования Caterpillar, GE, Energy Jenbacher, MTU Onsite Energy. Данная кооперация фактически включает российское энергомашиностроение в инновационный контекст высшего дивизиона мировой индустрии и демонстрирует не только технологическую состоятельность отечественной конструкторской и производственной школы, но и высокую способность выступать в качестве глобального интегратора. Хочется верить, что созданный ОАО «Сатурн — Газовые турбины» прецедент станет показательным и для других отраслей промышленности высоких переделов.

Под самый занавес прошлого года в городе Рыбинске (Ярославская область) состоялось событие чрезвычайно высокой принципиальной важности одновременно для российской машиностроительной индустрии и российской энергетики и российского ЖКХ. Входящее в Объединенную двигателестроительную корпорацию ОАО «Сатурн — Газовые турбины», национальный лидер в области производства наземного энергетического оборудования, провело церемонию официального открытия производства газопоршневых энергетических установок на базе при-

водов ведущих мировых производителей. Новое производство предполагает использовать действующее самое передовые разработки и технологии от признанных мировых грандов, таких как Caterpillar, GE, Energy Jenbacher, MTU.

Фактическое и символическое значение этого внешне достаточно рабочего момента (в официальных документах оно было обозначено весьма

новой ниши на международном рынке, на самом деле его историческая роль не может быть оспорена, особенно с позиций развития энергоэффективных технологий и модернизации российской индустрии.

На торжественной церемонии открытия генеральным директором ОАО «Сатурн — Газовые турбины» Игорь Юдин, в частности, отметил, что сегодня «Сатурн — Газовые тур-

бины» — «это еще один шаг к полному жизненному циклу, то есть от разработки до эксплуатации. К тому же предприятие включает в свои проекты и инвестиционную составляющую. «То есть, мы приходим не только со своим предложением оборудования на рынок, но и приходим с уже знакомыми финансовыми схемами и финансовыми моделями, которые позволяют потребителю более эффектив-

но использовать свои возможности», — подчеркнул Игорь Юдин. При этом «Сатурн — Газовые турбины» позиционирует себя как базовая компания, опираясь на которую сегодня реализуются масштабные программы (региональные и отраслевые) по реновации энергетической и генерационной инфраструктуры.

Как отметил на торжественной церемонии открытия губернатор Ярославской области Сергей Вахруков, новый проект ОАО «Сатурн — Газовые турбины» — «это еще один шаг в направлении формирования компании, которая, на мой взгляд, должна стать лидером энергетического машиностроения на территории России», а также «еще один шаг в формировании энергомашиностроительного кластера на территории Ярославской области, и «Сатурн — Газовые турбины» выступает базовой компанией этого кластера».

мы совместно с ОАО «Сатурн — Газовые турбины» будем устанавливать в регионе, позволяя значительно повысить энергоэффективности областной энергетики. Я уверен, что это только начало пути. Продукция, которую будут здесь выпускать, явится основой повышения энергоэффективности в реализации программы энергосбережения на территории Российской Федерации». По словам губернатора, представители целого ряда регионов интересуются продукцией «Сатурн — Газовые турбины» с тем, чтобы использовать ее в собственных программах энергоэффективности. «Это сегодня не модная идея, это сегодня необходимость и требование времени», — подчеркнул Сергей Вахруков.

### СПРАВКА «ПЕ»:

ОАО «Сатурн — Газовые турбины» — интегратор и комплексный поставщик высокоэффективного наземного энергетического оборудования для нужд ОАО «Газпром», энергогенерирующих компаний, предприятий ЖКХ, нефтегазовых компаний, энергоемких промышленных предприятий. ОАО «Сатурн — Газовые турбины», унаследовав богатейший опыт и научно-технический потенциал, реализует «под ключ» проекты газотурбинной энергетики, изготавливает также оборудование для атомной и химической промышленности. В 2009 году ОАО «Сатурн — Газовые турбины» определено генеральным подрядчиком УК «Объединенная двигателестроительная корпорация» (ОДК) по строительству энергетических объектов, газоперекачивающих комплексов и сопровождению их в эксплуатации.



скоромно как «торжественное открытие цеха №904 по производству газопоршневых энергетических установок мощностью 0,5-2,0 МВт) намного превышает конкретно производственный смысл. И хотя данное событие реально ознаменовало (цитируем) «новый важный этап в развитии предприятия — расширение модельного ряда энергетической продукции, рост объемов производства, привлечение к сотрудничеству новых потребительских сегментов, занятие

позиционирует себя на российском и международном рынке как компания полного цикла, являющаяся производителем энергетического машиностроения, газоперекачивающих и энергетических станций разной малой мощности и включающая помимо производственных блоков — собственные КБ, строительное управление, управление по пуску-наладке, сервисная служба. При этом нужно отметить, что, в целом-то, все модули обслуживаются по

полностью использовать свои возможности», — подчеркнул Игорь Юдин. При этом «Сатурн — Газовые турбины» позиционирует себя как базовая компания, опираясь на которую сегодня реализуются масштабные программы (региональные и отраслевые) по реновации энергетической и генерационной инфраструктуры.

Как отметил на торжественной церемонии открытия губернатор Ярославской области Сергей Вахруков, новый проект ОАО «Сатурн — Газовые турбины» — «это еще один шаг в направлении формирования компании, которая, на мой взгляд, должна стать лидером энергетического машиностроения на территории России», а также «еще один шаг в формировании энергомашиностроительного кластера на территории Ярославской области, и «Сатурн — Газовые турбины» выступает базовой компанией этого кластера».

## Бразильские станции

### Концерн «РУСЭЛПРОМ» поставил гидрогенераторы

Олег Шульц

Российский электротехнический концерн «РУСЭЛПРОМ» осуществил поставку гидрогенераторов для ГЭС «Гойандира» и ГЭС «Новая Аврора» (Бразилия). Всего в Бразилию было поставлено 4 гидрогенератора: 2 гидрогенератора суммарной мощностью 27 МВт (2х13,5 МВт) для ГЭС «Гойандира» и 2 гидрогенератора суммарной мощностью 21 МВт (2х10,5 МВт) для ГЭС «Новая Аврора».

Специалистами концерна было выполнено проектирование оборудования, изготовление гидрогенераторов, а также шефнадзор за монтажом оборудования непосредственно на ГЭС.

Гидроэлектростанции «Гойандира» и «Новая Аврора» расположены в штате Гояс и принадлежат бразильской компании «Гояс Сул», входящей в группу «Неоэнергия». Суммарная мощность

двух станций составляет 48 МВт. Запуск двух блоков турбина-генератор в коммерческую эксплуатацию на станции «Гойандира» состоялся в ноябре и декабре 2010 года. Запуск первого блока турбина-генератор на станции «Новая Аврора» состоялся в конце декабря, запуск блока №2 запланирован на февраль 2011 года. В настоящее время на ГЭС завершаются пуско-наладочные работы. Лауреат Национальной бизнес-премии «Компания года 2010» в номинации «Инновационный лидер года» концерн «РУСЭЛПРОМ» является вторым крупнейшим в России производителем и поставщиком электрических машин. Концерн объединяет 11 предприятий и зависимых обществ, которые выпускают более 3000 наименований электродвигателей, генераторов и систем управления для горнодобывающей, металлургической, нефтяной промышленности, электроэнергетики и ЖКХ. Основанный в 1991 году, концерн завершил программу формирования производственных мощностей в 2003 году.

## Реализация инвестпрограммы

### Центральные сети перевыполнили план

В рамках реализации инвестпрограммы 2010 года все филиалы ОАО «МОЭСК» успешно выполнили предусмотренный объем работ по строительству и реконструкции объектов. В частности, филиал Центральных электрических сетей по итогам года перевыполнил на 3% запланированный объем работ по строительству и реконструкции 110 энергообъектов. Центральными электрическими сетями в 2010 году направлено капитальных вложений в объеме 2372408 тыс. руб. при плане 2303264 тыс. руб.

Надежное энергоснабжение потребителей на территории города Москвы обеспечивают три филиала ОАО «МОЭСК». В состав Центральных электросетей входят 124 подстанции 35-110-220 киловольт (кВ), воздушные линии электропередачи 35-110-220 кВ, общей протяженностью более 1144 км и более 500 км кабельных линий электропередачи 0,4-20 кВ, находящихся в пределах столицы. Филиал ОАО «МОЭСК» — Московские кабельные сети — обслуживает кабельные линии электропередачи 0,4-20 и 35 киловольт (кВ), общей протяженностью более 61 тыс. км и более 16 тыс. распределительных и трансформаторных

подстанций в Москве. В зоне ответственности Высоковольтных кабельных сетей — более 800 км кабельных линий электропередачи 110-500 кВ, расположенных в Москве и Московской области. По словам заместителя директора по капитальному строительству Центральных электрических сетей — филиала ОАО «МОЭСК», Павла Веретенникова: «Энергетики ЦЭС разрабатывают программу по активизации замены перегруженных оборудования на более мощное по подстанциям центральной части города Москвы. Программа позволит удовлетворить растущие требования по техническому присоединению».

## На карте декабря

### Совет рынка проанализировал предновогодний месяц

На очередном заседании Некоммерческого партнерства «Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью» (НП «Совет рынка») подведены итоги функционирования торговой системы оптового рынка электроэнергии в декабре 2010 года.

Объем покупки электроэнергии потребителями на оптовом рынке электроэнергии в декабре 2010 года составил 92,1 млн МВт·ч (в ноябре — 80,7 млн МВт·ч). По итогам торгов индекс равновесных цен на покупку в Европейской части России и на

Урале снижился на уровне 878,96 руб./МВт·ч, увеличившись на 5,37% относительно цены предыдущего месяца. В Сибирь индекс равновесных цен уменьшился за месяц на 2,03%, составив 549,09 руб./МВт·ч. Задолженность на оптовом энергорынке по состоянию на 31 декабря 2010 года составила 21,921 млрд руб., снизившись с начала 2010 года на 8,227 млрд руб. Основная задолженность приходится на ОЭС Юга. Задолженность на розничных рынках по состоянию на 21 декабря 2010 года составила 121,4 млрд руб., увеличившись с начала года на 47,9 млрд руб. Основная задолженность приходится на ОЭС Центра. Наблюдательный совет также при-

нял решение: принять в члены партнерства и включить в Палату экспертов ООО «Воронежпромэнергосбыт»; присвоить статус субъекта оптового рынка и внести в реестр субъектов оптового рынка в раздел «Энергосбытовые организации» ООО «ПЭСТ» и ОАО «Маяк-Энергосервис»; присвоить статус субъекта оптового рынка и внести в реестр субъектов оптового рынка в раздел «Поставщики электрической энергии и мощности — владельцы генерирующего оборудования» ЗАО «ГР ТЭЦ»; присвоить статус субъекта оптового рынка и внести в реестр субъектов оптового рынка в раздел «Крупные потребители» ОАО «Московский нефтеперерабатывающий завод».

готовки правил оптового и розничных рынков электроэнергии и мощности; разработывает и утверждает Договор о присоединении к торговой системе, ведет реестр субъектов оптового рынка, осуществляет разрешение споров на рынке и др.

## На 4,3 млрд руб.

### ОАО «Силовые машины» утвердило план инвестиций

Роман Деняк

Согласно бизнес-плану ОАО «Силовые машины» на 2011 год на финансирование инвестиционной программы компании в текущем году будет направлено 4,3 млрд руб., что на 22% больше, чем было выделено на инвестиционную программу 2010 года. Для финансирования инвестиционной программы будут использованы собственные и заемные средства.

Инвестиционная программа 2011 года является продолжением инвестиционного плана «Силовых машин», утвержденного в 2008 году, цель которого — создать современное промышленное предприятие с обновленными, рационально размещенными производственными фондами, снизить себестоимость выпускаемой продукции, увеличить производственные мощности компании и внедрить новые типы продукции с техническими характеристиками, соответствующими или превосходящими мировые аналоги. Инвестиционные мероприятия 2011 года включают развитие производственной и лабораторно-стендовой базы компании, расширение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, дальнейшую реализацию проекта строительства первой очереди нового завода «Силовых машин» по производству энергетического оборудования в промышленной зоне «Металлострой» (Колпинский район Санкт-Петербурга).

В настоящее время в промышленной зоне «Металлострой» развернуто строительство первого пускового комплекса по производству тихоходных и быстроходных турбоагрегатов мощностью до 1600 МВт для атомных электростанций. Срок окончания строительства первого пускового комплекса запланирован на середину 2012 года, выпуск новой продукции — на 2013 год. С выходом нового комплекса на полную проектную мощность производственные мощности компании увеличатся до выпуска оборудования общей мощностью 14 ГВт в год (2011 год — 9 ГВт). Объем финансирования данного направления составил примерно 50% бюджета инвестиционной программы 2011 года.

Другое крупное направление инвестиционной программы «Силовых машин» — это расширение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

В настоящее время компания реализует несколько масштабных инновационных проектов, направленных на создание новых типов продукции с техническими характеристиками, соответствующими или превосходящими мировые аналоги. Среди них: создание нового тихоходного турбоагрегата мощностью 1200 МВт для АЭС; разработка современных паровых турбин на сверхкритических параметрах пара для ТЭС и АЭС; промышленное освоение газовых турбин мощностью 65 МВт собственного производства; создание высокоэффективного гидротурбинного оборудования для сверхмощных ГЭС Сибири и других регионов мира, разработка оборудования для гидроакмулирующих гидроэлектростанций и другие.

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), «Энергомашэкспорт» (1966), а также ООО «Силовые машины — завод Реостат» (1960). Оборудование, произведенное предприятиями «Силовых машин», установлено в 57 странах мира.

## IT для ПРОМЫШЛЕННОСТИ

## Глобальное партнерство

«Волга-Днепр» и «Лаборатория Касперского»

«Лаборатория Касперского» осуществила поставку Группе компаний «Волга-Днепр» глобального решения для централизованной защиты рабочих станций и файловых серверов компании — программно-аппаратного комплекса Kaspersky Business Space Security. Поставка 1500 лицензий продукта осуществлена при поддержке партнера «Лаборатории Касперского» — компании Softline. В настоящее время производится развёртывание решения.



Группа компаний «Волга-Днепр» на протяжении 20 лет успешно представляет российскую грузовую гражданскую авиацию на международном рынке, являясь мировым лидером в сегменте перевозок сверхтяжелых и негабаритных грузов. В ее состав входят две ведущие грузовые авиакомпании России — «Волга-Днепр» и «ЭйрБриджКарго» — многократные обладатели национальной премии «Крылья России». По совокупным результатам Группа «Волга-Днепр» входит в топ-десять грузовых авиаперевозчиков мира. Ее флот насчитывает 21 воздушное судно (10 самолетов Ан-124-100 «Руслан», 3 Ил-76ТД-90ВД, 11 Боинг-747). Интернациональный коллектив «Волга-Днепр» насчитывает около 3000 сотрудников; представительства группы располагаются в девяти странах мира.

«В рамках проекта по централизации ИТ-инфраструктуры Группы «Волга-Днепр» мы провели всесторонний анализ предложений различных компаний и выбрали предложение Kaspersky Labs, — отмечает директор по ИТ Группы «Волга-Днепр» Юрий Колесников. — Решение и условия сотрудничества позволяют нам не только надежно защитить свои вычислительные ресурсы, но и гибко управлять лицензиями на продукт в соответствии с потребностями бизнеса в текущих и планируемых странах присутствия «Волга-Днепр». Мы благодарим Kaspersky Labs и Softline за помощь в осуществлении проекта».

«Наше сотрудничество с Группой «Волга-Днепр» имеет уникальный характер, — комментирует управляющий директор «Лаборатории Касперского» в России Сергей Земков. — Обычно у российских компаний, работающих на глобальном уровне, в каждом конкретном регионе есть отдельный эксперт, обслуживающий ИТ-систему. Однако в данном случае отлично зарекомендовавшие себя российские технологии компьютерной защиты будут обеспечивать информационную безопас-

ность работы Группы «Волга-Днепр» по всему миру в самых различных условиях». Kaspersky Business Space Security — это оптимальная защита информационных ресурсов компании от современных интернет-угроз. Решение разработано с учетом повышенных требований к серверам, работающим в условиях высоких нагрузок. Защищая рабочие станции, смартфоны и файловые серверы от всех видов вирусов, троянских программ и червей, продукт предотвращает вирусные эпидемии, а также обеспечивает сохранность информации и мгновенный доступ пользователей к сетевым ресурсам.

«Лаборатория Касперского» — крупнейший в Европе производитель систем защиты от вредоносного ПО, хакерских атак и спама. Компания входит в четверку ведущих мировых производителей программных решений для обеспечения информационной безопасности. Продукты компании надежно защищают компьютеры и мобильные устройства более 300 млн пользователей во всем мире, технологии используются в продуктах крупнейших мировых поставщиков программного и аппаратного решений. «Лаборатория Касперского» является группой компаний с центральным офи-

сом в Москве, пятью региональными дивизионами и десятками локальных представительств. Образованная в 1993 году, компания Softline, — международная компания в сфере лицензирования программного обеспечения и оказания полного спектра ИТ-услуг по обучению, консалтингу, технической и юридической поддержке, ИТ-аутсорсингу. Softline является одним из ведущих поставщиков более 3000 производителей программного обеспечения. Компания имеет авторизацию и высший статус партнера от мировых производителей, включая «Лабораторию Касперского».

## Учиться и учиться

Обеспечение промышленной долговечности

Компания Autodesk, мировой лидер в области решений и создания виртуальной реальности, объявила о размещении на онлайн-ресурсе Autodesk Sustainability Workshop новой подборки учебных материалов, посвященных обеспечению долговечности промышленных изделий. Освоить их студенты помогут учебные версии программ Autodesk с расширенными лицензиями, которая теперь действует в течение трех лет.

Sustainability Workshop — это раздел Образовательного сообщества Autodesk, демонстрирующий принципы экологически рационального проектирования с использованием технологий цифровых прототипов. Новые видеоролики, примеры и пособия, размещенные на ресурсе, содержат советы и стратегии по обеспечению долговечности, ремонтопригодности и возможности модернизации электронных устройств, которые, как правило, негатив-

но влияют на экологическую обстановку. Состоящие из множества деталей, для создания которых применяются токсичные соединения и тяжелые металлы, подобно рода устройства загрязняют окружающую среду — период их разложения может составлять несколько тысяч лет. Участникам Образовательного сообщества доступны более тридцати бесплатных учебных материалов, значительно дополняющих классические академические пособия. А за счет новой расширенной трехлетней лицензии, распространяющейся на учебные версии программных продуктов Autodesk (в том числе Inventor, Revit, 3ds Max, Maya, и AutoCAD), молодые специалисты смогут значительно развить горизонты знаний и навыков в интересующих их областях. Учебные материалы Sustainability Workshop основаны на реальных проектах, таких как проект ноутбука Bloom, разработанный в Стэнфордском университете.

Более 80% воздействия зная или устройства на окружающую среду выявляется

еще на стадии проектирования, поэтому принципы экологической рациональности нужно принимать во внимание изначально. Проектировать рационально — значит обеспечивать наиболее эффективное использование материалов и энергии за счет продления срока службы или упрощения переработки изделия.

«В большинстве существующих программ пока уделяется очень мало внимания экологически рациональному проектированию, — говорит Дон Дэни, руководитель программы экологически рационального проектирования в компании Autodesk. — За счет работы ресурса Sustainability Workshop, студенты получают доступ к ресурсам по экологически рациональному проектированию, которые они могут использовать для самостоятельного обучения. В частности, новые материалы по обеспечению долговечности изделий учитывают специалистов выбирать проектные стратегии, направленные на сохранение равновесия окружающей среды, и применять их на практике».

## Портрет AspenTech

30 лет инновационной деятельности в процессе производства

Екатерина Шевченко

Этот год для компании Aspen Technology, Inc., ведущего поставщика программного обеспечения и услуг в сфере оптимизации производственных процессов, является юбилейным: компании исполняется 30 лет. AspenTech — одна из немногих софтверных компаний, успешно работающих в течение такого продолжительного периода (в этот список входят компании Microsoft, IBM, Oracle и SAP). За прошедшее время AspenTech заняла и закрепила за собой ведущее положение на рынке, продолжая оставаться крупнейшим поставщиком программных решений для оптимизации процессного производства.

Компания была создана в 1981 году на основании исследований, проведенных в Массачусетском технологическом институте, и с тех пор остается на переднем крае инновационной деятельности в области непрерывного производства. За прошедший период более 1500 энергетических, химических, машиностроительных, строительных и других компаний стали клиентами AspenTech, используя предлагаемые ей решения для оптимизации своих технологических и производственных процессов, а также системы поставок. Результа-



том стали стандартизация работы, рост эффективности эксплуатации предприятия, повышение производительности, увеличение скорости управления цепочками поставок и сокращение энергопотребления для клиентов парниковых газов. «В течение 30 лет фокус AspenTech на оптимизации непрерывных производств оставался неизменным. Все это время основой суще-

ствования нашей компании было стремление к инновациям и приверженность четкой и ясной миссии, которая заключается в разработке лучших в своем классе продуктов для оптимизации, обеспечивающих для клиентов улучшенные операционные и финансовые результаты», — говорит Марк Фаско, президент и исполнительный директор Aspen Technology, Inc.

AspenTech — ведущий поставщик программного обеспечения для оптимизации производства. Клиенты AspenTech — это нефтегазовые, химические, фармацевтические предприятия и проектные институты. Используя интегрированные решения aspenONE, производители могут применять свой опыт для оптимизации процессов проектирования, производства и поставок. Клиенты AspenTech имеют все возможности для роста производственных мощностей, полу-

чения высокой прибыли, снижения затрат и обеспечения эффективности использования энергии.

В рамках информационной кампании, посвященной итогам тридцатилетней деятельности AspenTech, состоится глобальная конференция OPTIMIZE 2011 для клиентов компании. Конференция пройдет в конференц-центре Gaylord (Вашингтон, США) 23-25 мая 2011 года.

## Полный Android

Компания NXP выпустила портфель приложений

Компания NXP Semiconductors N.V. представила приложение NXP Android, обеспечивающее простой и быстрый доступ к полному портфелю продуктов NXP. Это бесплатное мобильное приложение позволяет инженерам искать, покупать и делиться информацией о более чем 10 000 продуктах из портфеля решений на основе высокопроизводительных смешанных цифровых аналоговых (High Performance Mixed Signal) и стандартных полупроводниковых компонентов в любое время и в любом месте. Это приложение работает на всех смартфонах и планшетах Android с поддерживаемой версией Android 1.6, 2.1, 2.2 и 2.3.

Особенности приложения NXP Android состоят прежде всего в том, что инженеры могут получать техническое описание продуктов, осуществляя просмотр базы данных продукции NXP и поиск по функциональным возможностям продукта, области его применения и номеру. Касанием пальца можно легко получить спецификацию продукта, указав по применению и информации о корпусировке. Это приложение позволяет клиентам заказывать продукты. Поместив заказ в корзину, клиенты направляются непосредственно на сайты онлайн-магазинов дистрибьюторов продукции NXP, где могут оформить покупку в считанные минуты.

Инженеры могут также делиться информацией о технических характеристиках продукта по электронной почте или через социальные сетевые сервисы, такие как Facebook или Twitter. Функция «My Favorite» («Избранное») позволяет инженеру отслеживать информацию об интересую-

«Android market» непосредственно в телефоне.

«Выпуск мобильного приложения NXP Android является важным достижением в обеспечении прямого доступа к каталогу нашей продукции и возможности заказывать различные инструменты и наборы приложений, — сказал Майк

не будучи привязанными к компьютеру».

«Для инженеров особенно важно иметь как можно более простой и быстрый доступ к информации о новых продуктах. Новое приложение компании NXP на базе платформы Android обеспечивает им оптимальный доступ к информации



щих его продуктов. Функция «About NXP» («О компании») содержит список торговых представителей NXP по всему миру, дистрибьюторских сетей, а также, обеспечивая доступ к центрам технической поддержки онлайн. Приложение NXP Android можно быстро загрузить, просканировав представленный ниже штриховый код с помощью сканера функций вашего мобильного устройства или функции

Нунен, исполнительный вице-президент по глобальным продажам и маркетингу компании NXP Semiconductors. — Первое полупроводниковое приложение на базе Android — это существенное достижение, крайне важное для современных инженеров, вынужденных выполнять часть своей работы вдали от рабочего места, что ограничивает возможности доступа. Но теперь они могут быстро сделать выбор и заказ,

тогда, когда это необходимо, — заявил Сандерс Артс, вице-президент по связям и продвижению торговых марок компании NXP Semiconductors. — Новое приложение на базе Android прекрасно дополняет выпущенное в июле 2010 года и удостоенное награды приложение NXP для iPhone и подтверждает, что компания NXP нацелена на обеспечение доступа к информации о своих продуктах в любое время и в любом месте».

## Sabre от Аэрофлота

Внедрение системы регистрации в аэропортах

ОАО «Аэрофлот» успешно внедрил собственную систему регистрации Sabre в аэропортах Франкфурта, Бухареста, Венеции, Милана, Афин, Амстердама, Варшавы, Осло, Рима и Дрездена. Так, в сети маршрутов Аэрофлота уже 59 аэропортов, где установлена система Sabre. Внедрение данной системы в аэропортах позволяет Аэрофлоту повышать качество услуг с помощью таких современных технологий, как электронный билет, самостоятельная регистрация на рейс через интернет или мобильный телефон.



Международная система бронирования Sabre создана в 1960 году рядом североамериканских авиакомпаний. Мировой лидер информационных технологий в области пассажирских перевозок и туристических путешествий. Более 40% бронирований, совершаемых в мире, осуществляется через компьютерную систему Sabre. Имеет развитый интерфейс и большое число продуктов,

ориентированных как на нужды авиакомпаний, так и на агентов по продаже авиабилетов. Аэрофлот уже внедрил собственную систему регистрации Sabre в 21 аэропорту России, 4 аэропортах стран СНГ и 36 международных аэропортов.

По словам генерального директора Аэрофлота Виталия Савельева, «внедрение собственной системы регистрации в аэропортах позволяет Аэрофлоту не только улучшить качество обслуживания пассажиров, но и конкурировать на равных с

ведущими игроками мировой воздушной отрасли. В российской авиации Аэрофлот является признанным лидером по внедрению высокотехнологичных передовых решений в области сервиса».

Процесс внедрения системы регистрации Sabre в аэропортах, куда выполняет полеты Аэрофлот, начался около четырех лет назад и стал одним из первых шагов по использованию электронных билетов в авиакомпании.

**СПРАВКА «ПЕ»:** Аэрофлот входит в число 25 ведущих авиакомпаний мира по версии журнала Air Transport World в соответствии с результатами финансово-экономической деятельности в 2009 году (категории «операционная прибыль» и «чистая прибыль»). Аэрофлот первым из российских перевозчиков вошел в реестр операторов IOSA и постоянно подтверждает этот сертификат.

## Дальновидный игрок

Epicor получил статус в «магическом квадрате»

Александра Ветриных

Компания Epicor Software Corporation, ведущий поставщик информационных решений по управлению предприятием для средних компаний и подразделений Global 1000, объявляет о том, что аналитическая компания Gartner причислила Epicor к категории «Дальновидные игроки» («Visionary») в отчете «Magic Quadrant (MQ) for ERP (Enterprise Resource Planning) for Product-Centric Midmarket Companies».

В этом отчете проводится анализ систем управления ресурсами предприятий (ERP), присутствующих на международном рынке и предназначенных для продукт-ориентированных компаний среднего бизнеса с примерным доходом от \$50 млн до \$1 млрд. «Курс Epicor на предоставление высокоэффективных решений своим клиентам определяет постоянное развитие технологий и услуг, которые обеспечивают нашим клиентам наибольший выбор и гибкость», — сказал Джордж Клаус, председатель, президент и CEO компании Epicor. — «Мы считаем, что позиционирование Epicor в качестве дальновидного игрока подтверждает нашу приверженность к предоставлению клиентам гибких, масштабируемых и экономичных решений, соз-

данных с использованием новейших технологий и основанных на лучших отраслевых практиках. Успешная реализация стратегии консолидации нескольких продуктов в едином решении Epicor 9 позволяет нашим клиентам повысить эффективность и производительность, и в конечном итоге достичь целей, которые они ставят перед своей компанией».

ERP-система нового поколения Epicor 9, вышедшая на рынок в декабре 2008 года, получила признание и удостоилась награды во многих странах мира. Она представляет собой квинтэссенцию 25-летнего опыта Epicor в разработке и внедрении корпоративных ИТ-решений. Сегодня по всему миру насчитывается более 300 компаний, уже продуктивно использующих Epicor 9, более 2000 инсталляций в 56 странах, включая более 800 новых клиентов.

По данным Gartner, одна из основных тенденций на рынке с момента предыдущей публикации отчета «Магический квадрат» — доказанная ценность сервисно-ориентированной архитектуры (SOA) и управления бизнес-процессами (BPM) в приложениях для среднего бизнеса. Сочетание концепций SOA и BPM позволяют достичь беспрецедентного уровня гибкости и адаптивности. В 2010 году Epicor выпустила новый релиз ERP-системы Epicor 9, созданный, чтобы помочь компаниям извлечь выгоду в условиях меняющейся экономиче-

ской обстановки. Epicor True SOA™ обеспечивает решение мощной технологической платформой, который позволяет результативнее и эффективнее использовать ERP в бизнес-целях. Также решение обеспечивает возможность снижения затрат, совершенствования процессов и своевременной реакции на запросы клиентов — это основные приоритеты в рамках восстановления бизнеса и его последующего роста.

В Epicor 9 также добавлена дополнительная функциональность для компаний, работающих в сфере производства, дистрибуции, финансовых услуг, строительства и машиностроения, а также проектных организаций. Дополнительные возможности для сервисных организаций — усовершенствования в области управления проектами и проектного учета позволяют оптимизировать деятельность компаний-подрядчиков, работающих с государственными структурами и компаний, предоставляющих профессиональные услуги. Epicor продолжает развивать в своих решениях современные технологии — инновационный подход к архитектуре, мобильность, встроенные аналитические возможности, а также возможности управления бизнес-процессами. Это обеспечивает широкий выбор, гибкость при использовании решения, которое может быть либо внедрено непосредственно в компании, либо доступно как услуга или «облачное» приложение.

Корпорация Epicor является мировым лидером, специализирующимся на поставке для компаний среднего и крупного бизнеса интегрированных программных решений по планированию ресурсов предприятия (ERP), управлению взаимоотношениями с клиентами (CRM), управлению цепочками поставок (SCM) и автоматизации профессиональных услуг (PSA). Корпорация Epicor основана в 1984 году. Она обслуживает свыше 20000 клиентов в более чем 150 странах и

поставляет решения на более чем 30 языках. Используя новейшие технологии сервисно-ориентированной архитектуры (SOA) и веб-сервисов, Epicor поставляет комплексные отраслевые решения для сферы промышленного производства, дистрибуции, розничной торговли, гостиничного бизнеса и профессиональных услуг, позволяющие компаниям повысить эффективность и производительность, создать конкурентные преимущества.



# Промежуточные итоги

## VELUX 5 OCEANS: участники лишились соперника

Алена Арутюнова

Подведены предварительные итоги второго этапа одиночной кругосветной яхтенной гонки VELUX 5 OCEANS 2010/11. Бельгийцу Кристофу Буллесу, одному из пяти шкиперов, уже в начале данного участка соревнования пришлось покинуть регату из-за многочисленных повреждений судна. Американец Бред Ван Лью вновь пришел к финишу первым. Второе и третье место заняли поляк Збигнев Гутковски и канадец Дерек Хэтфилд, соответственно. Четвертое место достанется британцу Крису Стэнмор-Мейджору, прибытие которого ожидается в ближайшее время.

Регата VELUX 5 OCEANS является самой длинной одиночной кругосветной парусной гонкой в мире, которая проводится на протяжении 28 лет. На первом этапе регаты шкиперы преодолели расстояние от порта Ла-Рошель (Франция) до Кейптауна (ЮАР), затем они достигли Веллингтона (Новая Зеландия). В начале третьего этапа участники направляются в Пунта-дель-Эсте (Уругвай), на четвертом — достигнут Чарльстона (США), после чего яхтсмены пересекут Атлантику и вернутся во Францию.

«Многочисленные проблемы, с которыми мне пришлось столкнуться, не дали возможности продолжить участие, — рассказывает Кристоф Буллес. — К сожалению, у меня не было иного выхода, кроме как завершить гонку. Иногда человек должен быть реалистичным, а не упрямым и горделивым. Было бы неразумным и даже опасным плыть дальше».

Тем не менее, трое шкиперов уже прибыли в Веллингтон (Новая Зеландия) из Кейптауна (ЮАР), завершив второй этап соревнования. Бред Ван Лью проплыл 7682 морских мили за 30 дней, 9 часов и 49 минут со средней скоростью 10,53 узла. Яхтсмен «Гутек» финишировал почти на 24 часа позже Бреда, преодолев расстояние в 7753 морских мили со средней скоростью 10,3 уз-

ла. Дерек Хэтфилд прошел данный отрезок соревнования за 32 дня и 17 часов.

«Я счастлив, что вернулся назад живым и невредимым, и смог, наконец, опутить под ногами землю! — заявил Збигнев Гутковски, сойдя на берег. — Яхта тоже в целости и сохранности, чему я несказанно рад — в течение более трех недель я сталкивался с серьезными неполадками моего автопилота. Тем более что с южной частью Индийского океана, где бушуют огромные волны и

исчезновение биологических видов и сдвиги океанских течений, зафиксированные ими во время регаты, свидетельствуют о серьезных изменениях климата в глобальном масштабе. За последние 12 лет Дерек Хэтфилд и Бред Ван Лью совершили по две кругосветки, а VELUX 5 OCEANS станет третьей в этом списке. В течение всего времени, проведенного в океане, шкиперы наблюдали его трансформации, вызывающие у них серьезные опасения.

должна быть гораздо холоднее, — заметил американский шкипер. — Чтобы не столкнуться со льдами и айсбергами, я прокладываю маршрут значительно севернее, чем обычно. Зона антарктической конвергенции (зона льдов) сдвинулась на сотни миль к северу по сравнению с 1998 годом, когда я впервые пересекал южную часть Индийского океана».

Перед началом гонки все шкиперы регаты VELUX 5 OCEANS подписали «Экологическую хартию», приняв на се-



дуют сильные ветра порывами до 50 морских узлов, шутки плохи. В первый раз я по-настоящему испугался, ведь одна допущенная ошибка может стоить мачты или даже жизни. На этом участке гонки меня сильно потренило».

Борясь с сильными ветрами и бушующими волнами, яхтсмены шли практически бок о бок, периодически уступая друг другу пальму первенства. «В какой-то момент мы с «Гутеком» подошли друг к другу настолько близко, что я смог докричаться до него во время шторма — хотел убедиться, что его радар работает», — рассказал Дерек.

Участники кругосветной парусной гонки в очередной раз стали очевидцами радикальных перемен в экосистеме нашей планеты. Поднимающийся уровень мирового океана, погодные аномалии,

«Я не ученый, но я знаю, что климат меняется. Это видно по океану, — рассказывает канадский шкипер Дерек. — Пересекая Атлантику от Канады до Франции — места старта гонки VELUX 5 OCEANS, я не заметил ни одного дельфина или кита. Океан умирает. Впервые я путешествовал по Атлантике в 1993 году, и тогда каждый день я видел десятки дельфинов, а иногда и пару китов. А теперь сложно увидеть хоть одного представителя морской фауны. Птиц тоже стало гораздо меньше. Океан пустеет, кругом только вода. С трудом верится, что еще несколько лет назад все было иначе».

Бред, помимо ошутимого сокращения численности морских обитателей, отметил также потепление воды. «Сейчас температура воды за бортом — 9 градусов по Цельсию, а ведь в этом месте океана она

была миссию «послов океанов», призывающих уважать водную стихию — самого главного «спонсора» не только этой кругосветной гонки, но и всей жизни на Земле. Водные ресурсы стали основной темой, обсуждаемой на втором этапе соревнования, проходившего под девизом TAKING ON THE ELEMENTS (Бросая вызов стихиям). Участники видят свой долг в том, чтобы объяснить людям, как мы влияем на окружающий мир и как можем свести к минимуму вред окружающей среде. После прохождения каждого этапа гонки шкиперы делятся своими наблюдениями за удаленными, но важными для всей планеты уголками океана. По возвращении на берег они будут вести эколого-просветительскую работу, пропагандируя поклонникам и зрителям регаты уважительное отношение к хрупким экосистемам.

# С «выпрыгивающим» экраном

## Just5 — бренд российского происхождения

Марина Рожкова

Согласитесь, что со времени выпуска первого iPhone мировая индустрия мобильной связи так и не родила ни одного достаточно оригинального концепта, способного по-настоящему удивлять. Но кое-что оригинальное на рынке все-таки найти можно. Например, мобильный телефон Just5 с огромными кнопками, оранжевой подсветкой и монохромным узеньким дисплеем на пару строк в стиле начала 90-х годов и с... выпрыгивающим дисплейчиком.

Just5 — единственный бренд мобильной электроники с «российским корнями», широко представленный на рынках Европы, Азии, Америки. За год, прошедший с момента выхода торговой марки на рынок, телефоны с большими кнопками бренда Just5 успешно «проникли» на рынки 33 стран: в 22 устройства продается под собственным брендом, еще в 11 — под брендами сотовых операторов. В том числе, устройства Just5 представлены на одном из самых конкурентных рынков с высокими «входными» барьерами — американском. Начиная с ноября 2010 года телефоны Just5 представлены в одной из крупнейших торговых сетей электроники США — Fry's Electronics. Компания получила необходимые сертификаты для начала продаж своей продукции на розничном рынке Америки. К ноябрю 2010 года продукция Just5 также представлена в 100 крупнейших интернет-магазинах, включая TigerDirect, Amazon и eBay.

Идеология стремительного успеха Just5 — выпуск функционально простых телефонов, но с оригинальным, необычным внешним видом и набором функциональ-



ных, дизайнерских и эргономических «фишек», превращающих простейший телефон в трендовый электронный аксессуар.

Недавно объявлено о начале продаж в России Just5 CP11, третьей модели в линейке «телефонов с большими кнопками». Главная «фишка» аппарата — монохромный экран с диагональю 2,36 дюйма, который «выпрыгивает» из корпуса при одновременном нажатии на две оранжевые кнопки, расположенные на боковых гранях телефона. Ранее телефоны подобного форм-фактора «слайдер наоборота» (выдвигается не клавиатура, а дисплей) практически не были представлены в линейках именитых мировых брендов: нечто похожее было только в телефоне Nokia

8910 и в легендарном Samsung Matrix Phone (SPH-N270) из фильма «Матрица. Перезагрузка» братьев Вачовски. Именно механизм дисплея является основной отличительной характеристикой Just5 CP11 по сравнению с другими моделями продуктовой линейки Just5 и любыми другими аппаратами класса «телефоны с большими кнопками». Другие уникальные «фишки» Just5 CP11: зарядка телефона производится через крелд — аксессуар практически не встречающийся в современных моделях телефонов мировых брендов. При этом само зарядное устройство, по традиции, выполнено в ярком оранжевом пластике и совместимо с зарядками устройствами Nokia.

# Dell в России

## Новые перспективные модели выходят на рынок

Корпорация Dell анонсировала ряд новых компьютерных моделей, среди которых нетбук-планшет Inspiron Duo, ноутбук XPS L501x и моноблок Inspiron One 2310. «Новинки уже доступны на российском рынке, и мы уверены, что российские покупатели по достоинству оценят все их возможности», — отметил Даниил Капцан, директор по маркетингу потребительского направления компании Dell в России и СНГ. «Мы считаем, что в 2011 году рынок планшетных компьютеров продолжит рост, поэтому продолжаем активные разработки в этой области и планируем выпустить в этом году ряд новых моделей, ориентированных на широкую аудиторию».

25 января корпорация Dell провела в Москве пресс-конференцию, в рамках которой ведущие менеджеры потребительского направления Dell рассказали о планах на 2011 год и представили ряд интересных моделей, ориентированных на семью и молодежь.

Inspiron Duo на базе ОС Windows 7 Home Premium оснащен программным обеспечением Dell Duo Stage для быстрого доступа к музыке, видео,

сы миниатюрная клавиатура для работы с традиционными приложениями типа электронной почты, текстового редактора, электронных таблиц и пре-



играм и интернету. Модель имеет 10,1-дюймовый дисплей, встроенную 1,3-мегапиксельную камеру, Wi-Fi и Bluetooth, а если открыть крышку и перевернуть экран внутрь, откроет-

ся миниатюрная клавиатура для работы с традиционными приложениями типа электронной почты, текстового редактора, электронных таблиц и пре-

Ноутбук XPS L501x в алюминиевом корпусе пополнил семейство Dell XPS, модели которого оснащены решениями JBL и Waves, воспроизводят HD-видео кинематографического качества благодаря графической подсистеме от NVIDIA. В дополнение к этому ноутбуку семейства с размерами экранов 15 или 17 дюймов способны поддерживать 3D-телевидение и содержать программное обеспечение NVIDIA 3DTV Play.

В Dell XPS L501x устанавливаются процессоры от Intel Core i3 до Intel Core i7. Оперативная память новинки достигает 8 Гб, жесткий диск — 1 Тб. Размер экрана составляет 15,6". Ноутбук оснащен Bluetooth 3.0, колонками JBL 2.1, приложением Waves MaxxAudio.

Компактный моноблок Dell Inspiron One 2310 обладает 23-дюймовым Full HD ЖК-монитором со светодиодной подсветкой, процессором Intel Core i3-380, встроенным Wi-Fi-адаптером, Bluetooth 3.0, веб-камерой и несколькими аудио- и видеовходами. Устройства работают на базе ОС Windows 7 Home Premium.

# Туристические сим-карты

## Теперь доступно и на борту аэроэкспресса

Елена Фролова

С января 2011 года в скоростных электропоездах «Аэроэкспресс», доставляющих пассажиров между Москвой и аэропортами Внуково, Домодедово и Шереметьево, можно приобрести туристические сим-карты мобильной связи от ОАО «МегаФон».

ООО «Аэроэкспресс» — динамично развивающаяся в России компания-оператор, осуществляющая интермодальные и пригородные пассажирские перевозки в соответствии с лицензией Министерства транспорта РФ. Деятельность «Аэроэкспресс» направлена на организацию железнодорожного сообщения между столицей и аэропортами Московского авиационного узла (Внуково, Домодедово и Шереметьево), а также городом Лобня. Участниками компании являются ОАО «Российские железные дороги», ООО «Дельта-Транс-Инвест» и частные инвесторы.

Теперь пассажиры, пользующиеся услугами «Аэроэкспресса», смогут бесплатно оформить туристическую сим-карту непосредственно в электропоезде и пополнить ее через терминалы оплаты в аэропорту.

Пассажиры предлагаются сим-карты по тарифному плану «Вокруг света» для выгодных звонков в Россию из стран зарубежья. Переход на данный тариф позволит абонентам значительно сократить расходы на мобильную связь и сделать свое пребывание за границей максимально



комфортным. А гости столицы смогут приобрести в аэроэкспрессах сим-карты по тарифу «Международный» для выгодных звонков за пределы нашей страны.

ОАО «МегаФон» является стратегическим партнером ООО «Аэроэкспресс». Стороны заключили соглашение о сотрудничестве в области развития телекоммуникационной инфраструктуры и услуг в ноябре 2010 года.

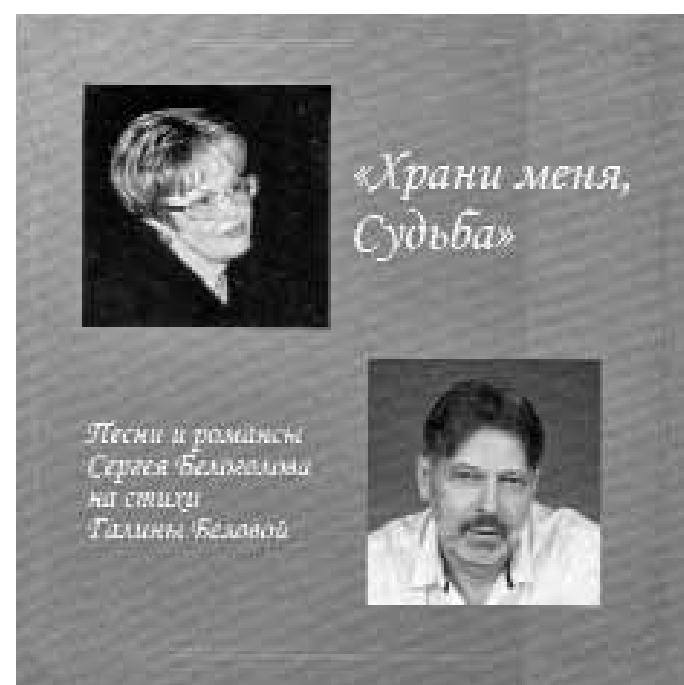
**СПРАВКА «ПЕ»:** В 2010 году услугами «Аэроэкспресса» воспользовались рекордные 11 млн 463 тыс. пассажиров, что превышает показатель 2009 года на 38%. Доля компании на рынке интермодальных перевозок по итогам прошлого года увеличилась с 17% до 20%.

# «Храни меня, Судьба»

## У современного эстрадного искусства есть шанс

В суете современных ритмов много действительно глубокого, настоящего, истинно развивающее современную культуру проходит мимо нас. Вернее, мы проскальзываем мимо, традиционно ориентируясь на формальности внешней популярности и расхожанности в сфере частоты медийного упоминания. Что, на самом деле, никакого отношения к реальной художественной состоятельности не имеет.

Так, например, возможно, наиболее интересной музыкальной работой прошлого года в области современной российской песни следует считать неброский внешне альбом под названием «Храни меня, Судьба. Песни и романсы Сергея Белоголова на стихи Галины Беловой», включивший 22 композиции, написанные в широком спектре жанров: от детского хорового «Дождика» в лучших традициях советской песенной школы — до пронзительных классических по уровню качества, но



при этом исполненных современной чувственности, романсов и эстрадных песен, которые, по сути, являются внятными развитием гармонических и упительных классических по уровню качества, но

которые бесконечно ностальгически используются всеми без исключения эфирами и каналами. Не говоря уже о блистательной стилизации традиций отечественного фольклора («Под лежачий камень»).

Композитор Сергей Белоголов вряд ли хорошо знаком широкому кругу (все та же беда: мы знаем узкий круг «назначенных» к известности), хотя профессионалы и специалисты знакомы с его музыкой к детским спектаклям, мюзиклам, высоко ценятся подготовленные им диски, коих уже несколько. А вот поэт Галина Белова (рифмуемость фамилий — случайность!) — подлинное открытие. Глубокие, искренние, образные и яркие ее стихи — высокая радость... Остается только быть благодарным, что хорошие современные композиторы пишут на тексты малоизвестных, но замечательных авторов. У этого диска только один недостаток: о нем мало кто знает кроме профессионалов. А жаль. Потому что если не слушать такие работы, как этот альбом, можно действительно поверить, что стеления о глобальной шансонизации современной русской песни — полная правда и противопоставить нам нечего. Хотя настоящая серьезная работа на уровне самого взыскательного «гамбургского» счета в стране ведется.

## ПРОМЫШЛЕННЫЙ

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

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

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

Директор по развитию Дмитрий Минаков  
Региональный директор Наталья Можаяева  
Дизайн и верстка Роман Кураев, Елена Бурлыгина  
Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев

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

любом отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России»; индекс для инд. подписчиков — 45774, для предприятий и организаций — 83475; по каталогу «Почта России»; индекс для инд. подписчиков — 10887, индекс для предприятий и организаций — 10888. На газету также можно подписаться через «Интер-Почту».

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

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий.  
Номер подписан 4.02.2011 г.  
Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38  
www.redstarph.ru  
Номер заказа 306  
Тираж 40000 экз.