

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Сервис катков и кранов

Ближе к потребителю в 2,3 раза

стр. 2

Проблемы импортозамещения

На примере опыта «Специнструмента»

стр. 2

Системный комментарий

«Час Земли» не навредит работе ЕЭС России

стр. 2

Есть порядок!

РОСНАНО, банки, проектные компании

стр. 3

На надежное крыло

Используя конструктивный опыт «Сухого»

стр. 3

СТРАТЕГИИ

4-5

Опыт Techint и Tenova

Итало-Российское деловое партнерство

стр. 4

«Сатурн», наука и техника

Развивая прогресс и привлекая кадры

стр. 4

Интеллектуальная Вселенная

Роскосмос возьмется за ноу-хау

стр. 4

Расширение 3G

Сотовые операторы делают ставку

стр. 5

Газпром реализует опцион

Покупка 20% «Газпром Нефти»

стр. 5

Экспорт газа

Падение в январе на 43,6%

стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6

Защита оборудования

Ростов готовится к грозовому сезону

стр. 6

Судьбы мини-ТЭЦ

Большие перспективы малых теплостанций

стр. 6

Новые горизонты

«ЭЛСИБ» развивает отношения с Астаной

стр. 6

ПОДРОБНОСТИ

8

«Открытая Европа»

Грандиозный международный фестиваль

стр. 8

Полезный симулятор

Пилотный тренажер ЕС135

стр. 8

Открытый конкурс

Системный оператор приглашает строителей

стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

Центральный Банк Российской Федерации прогнозирует, что банковская система страны в 2009 году в лучшем случае сработает в «ноль», всю ее прибыль по всей видимости съедят резервы по проблемным кредитам. Даже при консервативном прогнозе развития событий уровень «просрочки» составит 10%, это потребует создания резервов в 1,5 трлн руб., которые и уничтожат всю прибыль банковской системы за 2009 год. В прошлом году российские банки получили 450 млрд руб. прибыли, в 2007 году — 550 млрд руб. В этом году «плохие» долги грозят оставить банковскую систему без прибыли. Однако, по предварительным данным, в феврале объем вкладов населения вырос чуть более чем на 1%. Рост получился за счет рублевых вкладов. Снижение доли валютных вкладов уже стало тенденцией, и в ближайшее время ожидается еще болтлив увеличение доли рублевых вкладов? В немалой степени опирающихся на то, что курс рубля в перспективе нескольких месяцев не будет изменяться.

Прецедентный позитив

НАМС подготовила программу развития

Юрий Соколов

В ситуации кризиса, когда подавляющее большинство рецептов выздоровления экономики связаны с распределением и перераспределением бюджетных средств, проекты социального развития особенно ценны. В этой связи приятным непотребительским содержанием выделяется программа развития автокрановой техники до конца 2011 года, подготовленная Независимой Ассоциацией машиностроителей («НАМС»). Данную программу можно вполне считать положительно прецедентной. В программе предусмотрена реализация проектов создания автокрана самой большой грузоподъемности (220 т) и других новинок техники, до сих пор не производимых в России. Модернизация производства — один из главных приоритетов компаний, входящих в Ассоциацию. Общие инвестиции на модернизацию производственной базы, обновление модельного ряда, улучшение условий труда составили более 1 млрд руб.

В 2009 году Ассоциация намерена осуществлять масштабную кампанию по поддержке своих марок. Для реализации кампании Ассоциация наняла агентство по связям с общественностью Fleishman-Hillard Vanguard, которое представляет в России интересы крупнейшего мирового коммуникационного агентства Fleishman-Hillard.

В 2008 году партнеры Ассоциации показали заметный рост. Годовой рост производства автокранов составил 5,4%. Поставки автомобильных кранов военного назначения в рамках Государственного оборонного заказа составили на 12,8% машин больше, чем в 2007 году. Без учета экспорта ЗАО «БАЗ» поставил на 50% больше седельных и балластных тягачей высокой проходимости и большой грузоподъемности, расширил ассортимент выпускаемой продукции, производит технику не только военного, но также и гражданского назначения. Доля крановых шасси в общем выпуске ЗАО

«БАЗ» в 2008 году увеличилась почти на 20%. Годовой рост производства ОАО «Раскат» в том же году составил 18,5%.

На фоне мирового финансового кризиса и при общем значительном снижении спроса на российский рынок строительной и дорожной техники, когда большинство предприятий отрасли «ушли в минус», партне-

ры поддерживаем потребителями автокрановой и дорожно-строительной техники. «Ивановец» на шаг вперед конкурентов, потому что всегда думает о будущем. Сотрудничество с Fleishman-Hillard Vanguard для нас — продуманный шаг. Это всемирно известная сеть коммуникационных агентств, которая имеет бога-

твенный потенциал в российском строительстве машиностроения на ближайшие годы. Очевидно, что флагами роста и лидерами завтра будут такие компании, которые, во-первых, инвестируют значительные средства в инновации, а, во-вторых, даже в непростое время находят силы и средства для активных коммуникаци-

онной продукции являются для ОАО «Автокран» важнейшими приоритетами. В частности, ОАО «Автокран» является единственным производителем автомобильных кранов в России, на котором действует система менеджмента качества в соответствии с требованиями международного стандарта ДИН ЕН ИСО 9001:2000. Се-



Только развивая реальный сектор, можно вывести страну из кризисного тупика

ры НАМС увеличивают продажи. На 9% увеличился объем заключенных договоров на поставку автокранов «Ивановец» за 11 месяцев 2008 года по сравнению с тем же периодом 2007 года. ЗАО «БАЗ» за аналогичный период продало на 181% больше тягачей и спецшасси. Вице-президент Ассоциации НАМС Сандлер В.Л.: «Сегодня самое важное, чтобы все участники рынка были заодно и шли на встречу друг другу. Мы со своей стороны запускаем различные антикризисные программы для наших клиен-

ты опыт сотрудничества с различными автомобильными брендами во всем мире, в том числе и в России. Fleishman-Hillard Vanguard имеет опыт сотрудничества с крупнейшим российским автомобилестроительным холдингом «Группой ГАЗ». Нам нравится серьезный подход и профессионализм этого агентства».

Елена Фалеева, генеральный директор Fleishman-Hillard Vanguard: «Несмотря на сложившуюся сегодня ситуацию на рынке строительной техники, мы видим большой

потенциал. Мы видим, что компании-партнеры Ассоциации НАМС придерживаются именно таких принципов и мы рады сотрудничеству с лидерами российской индустрии строительной техники».

В Ассоциацию НАМС входят: ОАО «Автокран» (город Иваново), ЗАО «ГАЗПРОМ-кран» (город Камышин), ОАО «РАСКАТ» (город Рыбинск) и ЗАО «Брянский автомобильный завод» (ЗАО «БАЗ», город Брянск).

Традиционно качество и технический уровень выпуска-

годня, несмотря на мировой экономический кризис, предприятие инвестирует в модернизацию оборудования значительные средства. Инвестиционная программа ОАО «Автокран», запущенная в 2007 году сроком на 3 года, будет реализована в полном объеме. В 2009 году будет осуществлен запуск новых технологических линий, цехов, значительно обновится парк станков для резки, токарных и фрезерно-сверлильных обрабатывающих центров.

(Окончание на стр. 2)

ЦИФРА НЕДЕЛИ

В 2009 году ослабление реального курса рубля составит 4,1%. Сальдо торгового баланса составит \$28 млрд, сальдо текущих операций будет отрицательным, но не превысит \$5 млрд. Отток капитала составит около \$80 млрд, а международные резервы упадут не более, чем на \$90 млрд. Прирост денежной массы прогнозируется на уровне 10-11%. Рубль по номинальному курсу должен упасть за год к бивалютной корзине не менее, чем на 14%.

После модернизации

Экономика России всплывет со дна

Владислав Кочетков

Информационная группа Finam.ru провела конференцию «Российская экономика легла на дно?».

Эксперты в целом позитивно оценивают действия российских властей по стабилизации ситуации в экономике. «При всех претензиях к действующей команде, пока ей удалось избежать самых катастрофических последствий, которые маячили на горизонте прошлой осенью — краха банковской системы, развала инфраструктуры (транспорт, электроэнергетика, коммунальные службы), остановки градообразующих предприятий (сценарий «Новочеркасск-2009»). Хотя риски резкого ухудшения ситуации еще есть, экономика постепенно адаптируется к новым условиям», — считает аналитик компании «Совиник» Ольга Беленькая.

Ее коллеги не столь оптимистичны. «Пока, за исключением сохранения устойчивости банковской системы, мы не видим особого эффекта от антикризисных мер. Даже государственные предприятия испытывают огромные трудности, в том числе с обслуживанием долгов, не говоря уже о

частных. Кредитование в экономике оживает очень вяло, ставки по кредитам очень высоки для подавляющего большинства предприятий. Абсолютно непонятно, как предприятия смогут обслуживать взятые сейчас кредиты под 18-20% годовых, даже если ситуация стабилизируется», — заявил руководитель аналитического отдела УК «КапиталЪ» Сергей Карыхалин.

Антикризисный план правительства участники организованной «ФИНАМом» конференции оценивают как незначительный. «Плюс — это его оперативность и решительная настрой. Минус — это, помимо всего прочего, идеологически недостаточное внимание конечному спросу. Смотрите, какая штука: вытаскивая нагана, мало заботятся о том, кому он будет сбывать свою продукцию», — считает руководитель отдела эконанализа МДМ-Банка Николай Кашеев.

Г-жа Беленькая обращает внимание и на уже совершенные властями ошибки: «Основные ошибки, на мой взгляд, связаны с бесконтрольным расходованием огромных ресурсов на поддержку банковской системы и обеспечением плавной девальвации. Главной проблемой на данный момент представляется неспособность правительства справиться с резким ростом безработицы и сокращением доходов населения».

Аналитики соглашаются с тем, что в ближайшие месяцы российская экономика может достигнуть своего дна. «Из острой фазы кризиса мы выйдем, но к экономическим показателям предыдущих лет можем не вернуться очень долго. Если цены на нефть стабилизируются на текущем уровне, а Россия не сделает никаких шагов по модернизации экономики, то нас могут ждать годы стагнации или незначительного роста», — уверен г-н Карыхалин. Более осторожная позиция у г-на Надоршина: «Может быть, в этом году мы локально дна кризиса пройдем. Однако, впереди возможны и еще проблемы, которые могут выразиться в ухудшении экономических показателей, но уже, правда, не будут столь же неожиданными».

Пожары России

Юлия Живутская,
Санкт-Петербург

Один из первых пожарных аудиторов в России, группа компаний «Городской центр экспертиз» (ГЦЭ) составила рейтинг самых крупных промышленных пожаров в России за последние 2 года. В общей массе пожаров доля промышленных сравнительно невелика — в среднем около 4%, а вот доля совокупного ущерба приближается к 50% от общего ущерба на всех пожарах в стране.

«Мы не оценивали пожары по категориям сложности, не подсчитывали материальный ущерб и опирались лишь на данные открытых источников», — говорит руководитель департамента по связям с общественностью группы компаний ГЦЭ Анастасия Савельева. — Главный критерий «черного списка» — погибшие и пострадавшие люди. Жертвами пожаров первой десятки стали более 80 человек».

Самые крупные пожары на производственных объектах в России в период с января 2007 года по март 2009 включили, например, пожары: в Екатеринбурге на «Агростепмонтаже» (6 февраля 2007 года), когда в ангаре, приспособленном под мебельный цех, при пожаре погибли люди; в Балтийске, Калининградской область, на «33-ем Судоремонтном заводе» (05.06.08), где в ремонтном доке на гражданском судне «Енисей» произошел взрыв одного из топливных баков; в Санкт-Петербурге на заводе «Электропуль» (13.01.09), где загорелась деревянная пристройка, в которой проживало 10 граждан Узбекистана; в городе Кириши на ООО «ПО «Киришинтеорсинтез» (29.05.08) произошел взрыв водородной смеси в компрессионной установке; в Санкт-Петербурге на заводе «Россия» (06.06.07) загорелся один из бывших цехов, обрушилась кровля на площади 1500 кв. м.; в городе Славянск-на-Кубани на заводе по производству битума (05.01.09) на наливной эстакаде загорелись три емкости с дизельным топливом; в городе Череповец на ОАО «Северсталь» (31.01.08) произошел взрыв в шахте подачи домы №5; в городе Волжском на ОАО «Волжский трубный завод» (18.09.07) в электросталеплавильном цехе при уборке шлака из-под печи загорелся погружник; в подмосковном Подольске (18.12.07) на Клевском заводе сгорел один из металлических ангаров; в городе Новочеркасск на ОАО «Химпром» (20.09.07) в цехе №19 в помещении минеральных масел произошла утечка с выделением в атмосферу сероводорода, возгорание и взрыв. Ежегодно в России происходит около 250 тыс. пожаров, на которых погибает порядка 16 тыс. человек. Основные причины — неосторожное обращение с огнем, неисправное оборудование, нарушения правил техники безопасности.

Директор группы ГЦЭ по науке Алексей Исаков называет ее одну причину. По его мнению, она заключается в неэффективной системе контроля за пожарной безопасностью. «Наши законы не поощряют инициативу в вопросах пожарной безопасности», — говорит он. — Предприятию легче заплатить пожарному инспектору, чем тратить время и деньги на создание системы пожарной безопасности. Я надеюсь, что с вступлением в силу с 1 мая 2009 года нового Федерального закона № 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» ситуация изменится. Новый закон сместит акценты ответственности: отвечать за пожарную безопасность будет собственник».

726-03-03

PolisCorp

корпоративная полиграфия

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

■ Мы в любом случае уложимся в Ваш бюджет

■ Изготовим продукцию по необходимости в нереальные сроки

■ Мы работаем персонально с Вами и вашими пожеланиями

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

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



РОСНАНО разработала порядок привлечения банков к обслуживанию проектных компаний



В Москве пройдет форум по антикризисному управлению интеллектуальной собственностью

Соседи

Энергетика содружества России и Армении

Впервые после распада Советского Союза энергетики бывшей союзной республики пройдут стажировку на российской электростанции. На Киришскую ГРЭС из Республики Армения прибыли на стажировку будущие работники электростанции «Раздан-5» ЗАО «Армазгазпром». Обе энергокомпании входят в группу Газпром, которая уделяет большое внимание развитию профессиональных связей и обмену практическим опытом.

«Киришская ГРЭС была выбрана нами не случайно, — говорит Ашот Погосян, руководитель группы стажировки. На станции установлен головной, т.е. первый в серии, проточный котел. Его модернизированный вариант смонтирован на Раздан-5. Раньше было обычной практикой стажироваться на станции, где обкатывался первый образец нового оборудования. Хорошо, что это возвращается».

В течение 9 месяцев 30 армянских энергетиков будут перенимать опыт работы своих российских коллег. Они были выбраны из 62 человек, которые откликнулись на объявление Раздан-5 о наборе персонала, прошли переподготовку в Армянском Государственном инженерном институте и показали лучшие результаты в профсоревнованиях.

Каждый из стажеров получит практические навыки по всем профессиям, которые су-



ществуют в котлотурбинном цехе: от машиниста-обходчика до начальника смены. По окончании стажировки им предстоит строго экзамены, которые будут принимать специалисты Киришской ГРЭС и «Раздан-5». Лишь после этого бывшие стажеры будут назначены на ту или иную должность на «Раздан-5».

«Мы хотим максимально эффективно использовать время, оставшееся до пуска энергоблока Раздан-5 в 2010 году. Нам предстоит месяцы серьезной учебы вдали от дома, но

это — гарантия стабильной и надежной работы в будущем. Надеюсь, что наставники, которых закрепил за нашими

специалистами, будут строги и требовательны, ведь энергетики не имеют права на ошибку», — добавляет Ашот Погосян.

Первые четыре блока Разданской ТЭС были построены еще во времена Советского Союза. Пятый блок остался незавершенным, так как после распада СССР резко упала загрузка в энергосистеме Армении. В 2006 году «Газпром» и правительство Армении подписали соглашение сроком на 25 лет, определяющее стратегические принципы сотрудничества в газотранспортных проектах на территории Армении. Документом предусмотрено приобретение дочерней компанией Газпрома ЗАО «Армазгазпром» у правительства республики Армения пятого энергоблока Разданской ТЭС (Раздан-5) и завершение его строительства и модернизации. В 2010 году мощность станции увеличится с проектных 300 МВт до 440 МВт за счет установки новой газовой турбины.

На надежное крыло

Используя конструктивный опыт «Сухого»



Около ста конструкторов компании «Сухой» принимают участие в эскизном проектировании нового крыла из композитных материалов (КМ) для нового пассажирского самолета МС-21. Параллельно идет исследование новых материалов, конструкций, создание прототипов крыла.

«Сухой» уже имеет опыт создания композитного крыла для экспериментального истребителя «Беркут». Интерес компании к внедрению инновационных технологий

объясняется также существующими перспективными планами запуска удлиненной версии среднемагистрального авиалайнера «Сухой Суперджет 100» (SSJ 100), в котором крылья также предполагается изготавливать из композитных материалов. Унификация производственных решений с МС-21 позволила бы добиться большей эффективности в производстве новой авиатехники.

Проектирование крыльев из КМ отличается от проектирования обычных. С самого начала проектирование ведется на цифровой основе с изготовлением элект-

ронных моделей. При этом учитываются все особенности данных материалов. Цифровым будет и новое производство. Накопленный опыт в работе «Сухого» по SSJ 100 помогает при реализации нового проекта.

Широкое применение композитных материалов при изготовлении планера самолета позволяет добиться снижения веса лайнера, тем самым на 10-12% повышается его топливная экономичность, а также снижается трудоемкость изготовления и себестоимость изделия.

ЗАО «Аэрокомпозит» было создано в январе этого года. Учредителями стали Объединенная авиастроительная корпорация, «Сухой» и Группа компаний «Прогрестех». Основными видами деятельности компании является разработка, испытание, производство и реализация деталей, агрегатов и компонентов авиационной техники гражданского назначения из композиционных материалов. «Аэрокомпозит» занимается, в частности, разработкой, проектированием и созданием крыла из КМ для нового пассажирского авиалайнера МС-21. Планируется также привлечение к сотрудничеству иностранных партнеров.

В 2009-2010 годах «Аэрокомпозит» будет выполнять проектные функции. Решение о переходе к промышленной фазе будет принято в начале 2010 года. Для этого в течение этого года планируется выбрать площадку для создания производства. Технологии производства элементов крыла, частей фюзеляжа и других конструкций из композитных материалов являются одними из передовых в мировом авиастроении и позволяют значительно улучшить эксплуатационные характеристики самолетов.

Есть порядок! Будет результат!

Деньги для nanoинвестиций: кто, как, зачем и почему

В РОСНАНО разработан порядок привлечения банков к оказанию услуг по расчетно-кассовому обслуживанию Проектных компаний.

Генеральный директор РОСНАНО Анатолий Чубайс подписал приказ, регламентирующий порядок формирования перечня банков для работы с проектными компаниями в рамках реализации инвестиционных проектов, где РОСНАНО будет выступать в качестве одного из соинвесторов. Этот документ является частью механизма, который позволит и Корпорации, и участвующим в проектах соинвесторам осуществлять контроль за эффективностью расходов инвестиционных средств.

В соответствии с утвержденным порядком, ключевыми критериями отбора банков являются наличие лицензии ЦБ РФ на осуществление банковской деятельности на территории страны, наличие кредитного рейтинга на уровне не ниже «BB-» (Fitch-Ratings, Standard & Poor's) или «Ваз» (Moody's Investors Service), либо аналогичных рейтингов НРА, Усерейтинг

или Эксперт РА. Указанный уровень кредитного рейтинга должен быть подтвержден в течение двух последних завершающихся кварталов до даты отбора.

Другим существенным условием отбора банков является доля кредитов, выданных физическим лицам, которая не должна превышать 50% в общем объеме кредитного портфеля.

Удовлетворяющие этим критериям банки смогут предоставлять проектным компаниям услуги по расчетно-кассовому обслуживанию с применением счетов со специальным режимом использования. Данный механизм предусматривает, что кредитная организация будет осуществлять контроль соответствия платежей проектной компании согласованному инвестором бюджету. Таким образом, будет обеспечена процедура мониторинга целевого расходования денежных средств, предоставляемых РОСНАНО и участвующими в проектах соинвесторами.

Планируется, что этот Список будет обновляться не реже, чем каждые шесть месяцев. Первое обновление предполагается осуществить с 1 августа 2009 года.

Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» (РОСНАНО) учреждена федеральным законом №139-ФЗ 19 июля 2007 года для «реализации государственной политики в сфере нанотехнологий, развития инновационной инфраструктуры в сфере нанотехнологий, реализации проектов создания перспективных нанотехнологий и наноматериалов». Корпорация решает эту задачу, выступая соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом. Финансовое участие корпорации на ранних стадиях проектов снижает риски ее партнеров — частных инвесторов. Корпорация участвует в создании объектов нанотехнологической инфраструктуры, таких как центры коллективного пользования, бизнес-инкубаторы и фонды раннего инвестирования. РОСНАНО выбирает приоритетные направления инвестирования на основе долгосрочных прогнозов развития (форсайт), к разработке которых привлекаются ведущие российские и мировые эксперты. В 2007 году на деятельность корпорации Правительством Российской Федерации выделено 130 млрд руб.

Спецдавос

Антикризисное развитие интеллекта

«Специализированным Давосом» уже называют созываемый в Москве международный форум «Антикризисное развитие через рынок интеллектуальной собственности». Он пройдет в 23-24 апреля в Международном университете (МУМ).

На нынешней неделе планируется окончательное утверждение программы этого представительного собрания. Проект ее был предложен еще месяц назад, но до сих пор от будущих участников международной встречи в дирекцию Форума, что ведет свою работу в Республиканском НИИ интеллектуальной собственности, поступают дополнения и заявки.

Так, болгарские партнеры РНИИИС предложили провести также российско-болгарский инновационный форум — собрание тем более уместное, что нынешний год объявлен Годом этой страны у нас. А по завершении этого мероприятия состоится концерт народной артистки Греты Ганчевой «Россия и Болгария: вместе навсегда».

Целями форума являются обобщение российского и зарубежного опыта антикризисного развития при реализации инновационной стратегии развития через рынок интеллектуальной собственности, определение проблем инновационного развития при международном сотрудничестве и выработка пакета антикризисных мер их решения на национальном и международном уровнях, и, наконец, содействие развитию деловых контактов между организациями и предпринимателями, вовлеченными в оборот интеллектуальной собственности, а также концентрации инвестиционных ресурсов на инновационных проектах, в том числе при международном сотрудничестве.

Напомним, что международный форум состоится в рамках ежегодных Дней интеллектуальной собственности, проводимых под эгидой ООН по всему миру. В нашей стране запланировано на это время проведение во всех регионах третьего Всероссийского Форума «Интеллектуальная собственность России-2009». Центральным мероприятием Дней и крупнейшим событием года в сфере интеллектуальной собственности и станет широкое собра-

ние в Москве. Кстати, в рамках этих мероприятий пройдет также и ежегодная специализированная выставка «Интеллектуальная собственность — 2009».

В составе Оргкомитета Форума участвуют руководители Комитетов и Комиссий палат Парламента России, министерств и ведомств, в том числе Министерства юстиции Российской Федерации, Минобрнауки Республики Болгария, Роспатента, Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами, Национального агентства инвестиций Республики Болгария, Международного союза товаропроизводителей, РАН, корпораций, университетов и общественных объединений.

Сопредседатели Оргкомитета Форума: Степашин С. — Председатель Счетной Палаты России, Рыжков Н. — Президент Международного союза товаропроизводителей и Российского союза товаропроизводителей, председатель Комиссии Совета Федерации по естественным монополиям, Лавров Н. — вице-президент Российской академии наук, Председатель Наблюдательного совета РНИИИС, академик РАН. В качестве дирекции Форума выступает РНИИИС.

Примет гостей со всего мира Международный университет в Москве, расположенный на Ленинградском проспекте.

Среди прочего программа этого важного международного события включает в себя такие интересные мероприятия, как торжественное открытие международной выставки «Интеллектуальная собственность — 2009», подведение итогов Всероссийского конкурса «100 лучших изобретений России» и награждение победителей, российско-болгарский инновационный форум.

В целом устроители мероприятия рассчитывают со временем превратить его в некий «специализированный Давос» по проблемам интеллектуальной собственности — со столь же широким и представительным обсуждением, со столь же амбициозной постановкой проблем. Нынешний московский Форум должен стать его прообразом.

К обсуждению заявлены самые актуальные темы в области интеллектуальной

собственности, например, практика преодоления кризиса при реализации инновационной стратегии развития через рынок интеллектуальной собственности, распределение прав на результаты интеллектуальной деятельности, полученных при бюджетном финансировании в России и за рубежом, проблемы формирования, налогообложения и бухгалтерского учета нематериальных активов на основе интеллектуальной собственности в России и за рубежом, проблемы государственного участия в формировании рынка интеллектуальной собственности в деятельности контрольных, правоохранительных и судебных органов и так далее.

Участники обсуждают также новые возможности для инновационного антикризисного развития, создаваемые благодаря законодательному стимулированию и экономическим инструментам. Не обойдется без внимания и тема борьбы с контрафактом и международно-кооперационными проблемами. На заседании будет обсуждаться также тема для внебюджетной работы, интересные не только специалистам, но и широкой публике. Например, «Автор — беспомощная жертва интеллектуальных пиратов или безжалостный Гобсек?», «Интеллектуальный пират — благородный Робин Гуд или кровавый Капитан Флинт?». Здесь же, как ожидается, заработают студенческий форум по интеллектуальному праву в Интернете, дискуссионный портал авторов и читателей, портал изобретателей. Во все дни работы Форума будет работать также и Международная выставка «Интеллектуальная собственность — 2009».

О своем участии в этом мероприятии уже заявили многочисленные российские ведомства и учреждения, научные и учебные заведения, инновационные и венчурные компании и фонды, технопарки и особые экономические зоны, компании, оказывающие услуги в сфере интеллектуальной собственности, представители бизнес-элиты. Свое участие в работе форума и выставки подтвердили также представители власти, науки и бизнеса из более 20 стран.

Международный Форум

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ

Как добиться наибольшей отдачи от Ваших инвестиций

27-28 Апреля, 2009 • Москва

International Forum

RUSSIAN INFRASTRUCTURE FINANCE

Getting the Most Out of Your Investments

27-28 April, 2009 Moscow

WITH VALUABLE CONTRIBUTIONS FROM:

PSK Transstroy	Ennergokapital	VTB Europe
Ministry of Transport, Russian Federation	Macquarie Capital Advisers	Renaissance Investment Management
Rostransmodernizatsiya	Raiffeisen Investment Ltd	Hochtief PPP Solutions GmbH
Vnesheconombank	EBRD	JP Morgan
Strabag AG	Troika Dialog	Infrastructure Capital
Citibank	Gazprombank	Magisters

ПЛЮС! Интенсивный Курс

ПИЛОТНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИЙСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: ГАРАНТИИ И РИСКИ

28 Апреля, 2009 • 14:00 - 17:30

ПЛЮС! Intensive Training

RUSSIAN PILOT INFRASTRUCTURE PROJECTS: HOW TO MINIMISE RISKS AND SECURE GUARANTEES

28 April, 2009 • 14:00 - 17:30

Sponsored by:

General Media Partner:

Business Partner:

Media Partners:

STANDARD & POOR'S

portn-ivs

VEGAS LEX

The RZD-PARTNER INTERNATIONAL

deliver

bne

КНОВОСТИ

NOVOSTI

The Moscow Times

www.transportweekly.com

Для ознакомления с программой и регистрации, посетите сайт конференции: <http://www.c5-online.com/RussianPPP.htm/MR13>
 За дополнительной информацией просьба обращаться по тел: +44 (0) 20 7878 6931, email: marketing@c5-online.com, ссылка ref: 798F09.IW

«Сатурн», наука и техника

Двигателестроители развивают прогресс и привлекают кадры

Ирина Скумина

Постановлением Правительства Российской Федерации № 221 присуждены премии Правительства Российской Федерации 2008 года в области науки и техники и присвоены звания «Лауреат премии Правительства Российской Федерации в области науки и техники» первому заместителю генерального директора ОАО «НПО «Сатурн», кандидату экономических наук Сергею Чулкинову, главному сварщику ОАО «НПО «Сатурн» Геннадию Лымаеву и заместителю главного сварщика ОАО «НПО «Сатурн» Алексею Полякову за разработку и внедрение оборудования нового поколения и технологий сварки в вакууме для повышения качества газотурбинных двигателей.

По словам руководителя работы Сергея Чулкинова, на единой научно-методической базе был создан комплекс вакуумного сварочного оборудования и технологий, обеспечивающих применение новых материалов и новых конструктивно-технологических решений при разработке и производстве газотурбинных двигателей (ГТД) пятого поколения. Комплекс включает новые разработки оборудования для электронно-лучевой сварки (ЭЛС) жаропрочных сплавов и диффузионной сварки (ДС) разнородных материалов.

В результате данного исследования: Разработан новый многофункциональный автоматизированный сварочный комплекс ЭЛУР-1АТ с рабочей камерой объемом 100 куб. м, двумя внутрикамерными электронно-лучевыми пушками и с модернизированной электронно-лучевой аппаратурой ЭЛА-60В. Он обеспечивает сварку деталей и узлов ГТД практически любой конфигурации и размеров в постоянно поддерживаемом глубоком вакууме. Это позволяет получать качественные сварные соединения с минимальными симметричными усучными деформациями, исключает взаимное смещение деталей и нарушение динамической балансировки конструкций ГТД.

Разработаны технологии ЭЛС новых жаропрочных сплавов и тугоплавких металлов с минимальными деформациями конструкций крупногабаритных узлов ГТД. Созданы не имеющие аналогов высокопроизводительные установки диффузионной сварки УДС-1 промышленного типа с АСУ ее работой, а также синхронизирующей системой и контроля параметров сварки.

На основе теории твердофазного взаимодействия и исследований особенностей интенсификации процессов диффузии разработаны научные основы управления активностью порошковых промежуточных слоев: их дисперсностью, развитостью поверхности, чистотой. Это позволило впервые разработать технологии получения качественных неразъемных соединений материалов класса ВЖЛ и ЖС для рабочих колес турбин и завихрителей.

На базе теории автоматизации сварочных процессов разработана гамма новых интегрированных АСУ процессами сварки, в том числе для ЭЛС и ДС. Разработаны технологии и оборудование: применение в конструкции ГТД перспективных материалов и конструктивных решений, полную замену механических и паяных соединений на неразъемные сварные, создание на ОАО «НПО «Сатурн» ГТД для самолетов 5-го поколения и новых энергетических и морских установок. По конструкторско-технической документации на основе CALS технологий в ОАО «Электромеханика» организован промышленный выпуск данного комплекса оборудования. Конструкторские и технологические решения разработки защищены 22 патентами РФ. Авторы удостоены 3 Золотых, 2 Серебряных и 1 Бронзовой медали на Международных Салонах изобретений в Швейцарии, Германии, Польше.

ОАО «НПО «Сатурн» заинтересовано в специалистах, представляющих различные научные школы страны, и ежегодно принимает на практику сотни студентов ведущих российских



профильных вузов. В НПО «Сатурн» проходили практику студенты шестого курса Московского государственного технического университета им. Баумана, обучающиеся по специальности «Проектирование технических и технологических комплексов в машиностроении», пятого курса Ивановского государственного химико-технологического университета, по специальности «Технология электрохимических производств», четвертого курса Пермского государственного педагогического университета, по специальности «Лингвистика-переводчик».

Организация производственной практики для учащихся всех форм обучения является одним из наиболее действенных методов закрепления в компании молодежи. НПО «Сатурн» имеет договоры о долгосрочном сотрудничестве с такими учебными заведениями, как МАИ, Самарский государственный аэрокосмический университет, МГТУ им. Баумана, Рыбинская государственная авиационно-технологическая академия.

Тесная связь с вузами и широкие формы взаимодействия — часть кадровой политики компании. С 2005 года на основании договора между НПО «Сатурн» и Рыбинской государственной авиационной технологической академией им. Соловьева и соглашения между студентами и предприятием осуществляется программа дополнительной целевой подготовки студентов 4 и 5 курсов по семи специальностям в качестве будущих специалистов предприятия. Таким образом, ежегодно, начиная с 2007 года, порядка 100-150 «целевиков» — выпускников РГАТА — ежегодно вливаются в коллектив НПО «Сатурн». С 2003 года осуществляется сотрудничество с Самарским государственным аэрокосмическим университетом им. академика Королева.

Выпускники СГАУ приглашаются на работу в Объединение на контрактной основе, предусматривающей обеспечение жильем, определенные условия оплаты труда, подъемные. Сегодня в СГАУ учатся и бывшие рыбинские школьники, которые придут на предприятие в 2010 году. С 2006 года действует программа по направлению студентов РГАТА в МАИ, с 2007 года — в МГТУ им. Баумана для завершения обучения после 3-го курса. Студенты целевой подготовки специалистов для НПО «Сатурн» в СГАУ, МАИ и МГТУ получают корпоративную стипендию, оплачиваемое место в общежитии.

Опыт марки Techint и Tenova

Итало-Российское деловое партнерство в фактах и цифрах

Благодаря политической атмосфере двусторонних отношений Италии и России плюс близость подходов специалистов двух стран в решении технических и деловых вопросов объективно являются крепким фундаментом реальному российско-итальянскому партнерству. Наглядный пример — деятельность компании Techint в России. О том, какие проекты ведет компания в нашей стране, каковы особенности работы итальянского бизнеса в России, мы беседуем с главой представительства компании Techint в СНГ Владимиром Канези.

— Господин Канези, какова история деятельности компании в России?

— Свой первый заказ в Советском Союзе компания Techint выполнила в 1976 году, построив в содействии с фирмой Сния (кстати, один из основателей ИСПП) завод по производству капролактама в г. Чирчик, Узбекистан.

С 1988 года компания начала постоянную деятельность в СССР, заключив несколько контрактов с «Проммашинпромом» по установкам для производства минеральной ваты. В 1991 году мы официально аккредитовались в Министерстве внешней торговли, причем наше представительство находилось в офисе самой Итали-российской торговой палаты. В этом же году, нарастающей обороты, Techint открыла отдельное официальное представительство.

Подразделение в Москве занимается продвижением контрактов с Россией и странами СНГ. С 1991 по 2000 годы при содействии представительства, аккредитованного при ТПП Российской Федерации, в среднем ежегодно Techint выполняла контрактов примерно на \$35 млн. Это были разнородные проекты. Например, в автомобильной промышленности мы поставили на Борский стекольный завод установку по производству стекла для вазовской «десятки», выполнили проект по поставке автоматизированных центров для производства клапанов автомобильных двигателей на АВТОВАЗе в г. Тольятти, а также завод для производства автостекла для УАЗа/Ав-то в Узбекистане. Несколько заказов было осуществлено в металлургии — установка по производству алюминиевых профилей для Самарского металлургического завода, установка непрерывной разливки стали для ОАО «Северсталь», предоставлена технология по производству электрических плит для Лысьвенского металлургического завода.

Стоит также упомянуть поставку оборудования и технологии для производства электрических плит на Заводе им. Ильича в Москве, поставку комплектной линии и технологии для производства газовых плит в городе Чайковском для «Газпрома», поставку инжиниринга и оборудования по производству бутылочного каучука для совместного предприятия «Совбитал» в Тобольске, а также строительство

компрессорной станции для «Газпрома» в городе Касимов. Я перечислил основные контракты, которые компания получила до 2000 года, средний размер каждого из них составлял \$30-70 млн.

С 2000 года обороты Techint в России значительно увеличились, а в 2008 году (год выделения всех инженерных и машиностроительных металлургических активов группы Techint в новую компанию Tenova) представительство в



СНГ вышло на первое место по продажам среди иностранных представительств, превысив даже показатели деятельности подразделений компании в Китае, где работает около 230 человек.

Общий объем контрактов, заключенных в России в прошлом году, составил почти \$220 млн, причем предпочтение технологическим решениям и оборудованию компании Tenova отдали ведущие предприятия промышленной элиты России, такие как «ГМК Норильский никель», Магнитогорский и Новолипецкий металлургические комбинаты, Стальная группа Мечел и другие.

В этот период акционеры компании Techint заключили серию сделок, направленных на улучшение и пополнение технологической и машиностроительной базы Tenova, среди которых нужно отметить приобретение спотроцентного актива таких передовых фирм, как немецкая «LOI Tectoprocess», южноафриканская Pyromet (мировой лидер по технологиям производства ферросплавов), немецкая TAFKRAF (обладает высокими технологиями и ноу-хау в оборудовании для разработки карьеров, перемещении сырьевых материалов, труб со складов в порта перегрузки и так далее).

Нельзя пороботали в эти годы и в области теплоизоляции. Стеклозное и теплоизоляционное отделение у нас выделены в отдельную фирму, которая занимается производством оборудования и технологий для производства стекла, автомобильного стекла; оборудования и установок для производства минеральной и стекловаты. Именно по минеральной вате был заключен ряд контрактов в Ярославле, Салавате и

Самаре. Каждый из них был в среднем на сумму 12 млн евро.

Мы также успешно ведем несколько масштабных проектов с Украиной и Узбекистаном, и несколько небольших проектов — в других странах СНГ.

— Вы могли бы охарактеризовать атмосферу взаимоотношений итальянского бизнеса с российским через призму контрактов с нашими компаниями? В чем плюсы и минусы, если они есть?

— Приведу пример. Мы поставляем печь, мы не трогаем знание, то бишь не отвечаем за проект. Но от нас требуют лицензию на проектную документацию, которая включает все изменения в здании, которые нужно сделать при установке печи и сопутствующих систем. Скажем, надо усилить фундамент или провести другие работы. Но мы этим не занимаемся в рамках наших контрактных обязательств, это делает организация, которая занимается строительством. Естественно, возникает недопонимание.

Или возьмем лицензию на проектирование, например, которые были обязательны, а потом их отменили, но не отменили. Они как бы «подотменены». При этом место официальных федеральных разрешительных органов заняли СПО. Что они из себя представляют? Как у них получать лицензию? Вы понимаете, что можете подписать контракт, только когда знаете и можете оценить объем обязательств и объем работы, которую должны сделать. Когда же все эти вопросы остаются в ведении самоорганизующихся организаций, все становится гораздо сложнее. Фактически заключение контракта в этих условиях, как прыжок в бездну: закрыл глаза и подписал. Ведь надо помнить, что контракт имеет определенные обязательства и закрытую цену.

Кстати, можно еще отметить сложности в работе с миграционными службами. Сегодня не существует четкой координации между центром и периферией. К примеру, у нас был проект в области шинной промышленности в Татарстане. И мы столкнулись с тем, что визы, полученные в Москве, не признаются милицией в регионе. То есть, прилете и вылететь специалистам в московской визой возникают проблемы, их заносит в «черный список» и так далее. Приходится получать приглашения прямо в Татарстане. Это означает, что вместо недели на получение визы тратится 20 дней. Это не идет на пользу оперативности работы, как вы понимаете.

Пожалуй, это единственные проблемы. В остальном мы с русскими находим прекрасное взаимопонимание. Вообще, россияне и итальянцы очень близки по подходу к бизнесу. Они всегда могут найти компромиссные решения. Этого у нас не отнять. В этом я не испытываю никаких проблем.

— То есть, в остальном ни деловых, ни каких-то психологических барьеров нет?

— Абсолютно. — А как вы смотрите на фоне ваших европейских конкурентов на российском рынке?

— У нас в области металлургии достаточно квалифицированных и хорошо известных на мировом рынке конкурентов, как SMS, SVAI, Danieli, от которых отличаемся, потому что мы не фуллтаймеры, то есть мы не покрываем весь спектр производства металлов — от руды до конечного продукта. Компания Tenova имеет узкоспе-

циализированный подход и пытается занять первые места по нишам. Поэтому практически со всеми вышеназванными конкурентами мы чаще всего работаем в партнерстве.

Например, с SMS мы выполнили контракт в Иране, с фирмой SVAI мы также работаем в тесной связке — поставляем нагревательные печи, тем более, что они продали в свое время нам это свое отделение и сейчас это направление у них закрыто. С другой стороны зачастую идет жесткая конкуренция с производителями оборудования.

— В связи с изменившимися экономическими условиями, какую стратегию развития выберет компания на российском рынке?

— Сейчас, конечно, сократились производство и заказы. В данный момент больше, чем развитием новых проектов, мы занимаемся сохранением стабильности, хотя хватать проработок и по новым направлениям (например, очень актуальна сейчас тема технологий по энергосбережению в металлургии).

Дело в том, что большинство наших контрактов уже профинансировано, выплата по ним имеет банковскую расписку, что позволяет как нашим заказчикам чувствовать себя уверенно, так и нам спокойнее их выполнять. Да и кризис все-таки должен кончиться. Я знаю, что многие металлургические заводы хотя бы стабилизировали свои продажи. Это не позволяет, конечно, разбрасываться деньгами, но дает возможность завершить ключевые проекты по реконструкции. К тому же я хочу отметить, что промышленность, металлургическая отрасль России, в отличие от металлургии стран СНГ, воспользовалась прошедшим ликовым моментом и в значительной степени перестроила, перевооружила, модернизировала свои мощности. Она больше вышла и закрепилась на международном рынке, поэтому, думаю, будет менее подвержена кризису, чем, например, металлургическая отрасль Украины.

В любом случае уходить с рынка или предпринимать какие-то действия в этом направлении мы не собираемся, а ищем новые решения с твердой намеренностью использовать кризисный период для внутренней реорганизации и оптимизации всех процессов осуществления проектов.

— Скажите, каким образом Итальянско-Российская торговая палата оказывает вам содействие и насколько оно эффективно?

— С самого начала моей рабочей деятельности я постоянно поддерживал контакты со всеми ключевыми фигурами ИСПП. В советские времена палата играла очень важную роль, поскольку была связующим звеном между властью в Советском Союзе и итальянским бизнесом, что в значительной мере усилило возможности достижения наших целей.

Работая через палату, мы могли правильно представлять в СССР. Это происходило через организацию делегаций, другие инструменты, что позволяло, в частности, представлять проекты не просто в министерствах, а напрямую в определенных отделах Совмина. Одно это давало Италии кзыри в зарубежной конкуренции, в основном, конечно, с Германией. При развале Советского Союза Итали-Российская торговая палата, в отличие от многих своих аналогов, выжила и ее роль все равно осталась важной, потому что она продолжила организацию деловых контактов между Италией и Россией, оставаясь при этом в узком кругу госуководителей и/или предпринимателей, которые принимали реальные решения. В нее стали все чаще обращаться частные бизнесмены, которые просили помощи для выхода напря-мую на изготовителя, с чем палата справлялась и справляется, я бы отметил, с большим успехом. Это было особенно важно в годы распада СССР, когда многие предприниматели, решившие действовать самостоятельно, без помощи палаты, часто очень серьезно «обжигались».

Палата сохранила свое лицо и, я думаю, нашла свое место, помогая компаниям через организацию встреч и нахождения партнеров, в основном в регионах. Если раньше все решалось в Москве, в Минторге и Совмине, то сейчас ключевые решения принимаются конкретные предприятия. Поэтому наша мобильность повысилась. И то, что делает палата в данное время, то есть организует поездки, принимает делегации из регионов, проводит выставки, семинары и симпозиумы, является для нас ценной возможностью укрепить свой бизнес.

Группа Techint (2007 год) Более 100 компаний работает по всему миру Годовой доход — \$26 млрд Численность персонала — 70000 человек Основные компании Группы: Тенарис: ведущий поставщик труб и услуг для энергетической промышленности в определенных направлениях. Объем продаж: 12,1 миллиардов \$ США. 23900 человек Терниум: ведущий производитель готовых стальных изделий в Латинской Америке. Имеет центры производства в Аргентине, Мексике, США и Гаителе. Объем продаж: \$9 млрд. 15900 человек Текинт Инженеринг и Констракцион: Инженеринг: поставка и услуги строительства для глобальных проектов. Работает в Аргентине, Бразилии Мексике и в других странах Латинской Америки, и Италии, на Среднем Востоке. Объем продаж: \$2,1 млрд. 20200 человек Тенова: ведущий поставщик современных технологий, оборудования и услуг для металлургической и горнодобывающей промышленности. Объем продаж: \$1,55 млрд. 2900 человек Текпетрол и Текгаз: разведка, добыча и транспортировка нефти и газа. Объем продаж: \$625 млн. 700 человек Уманитас: сеть частных больниц высокой специализации в Италии, фокусированные на исследовании области медицины. 1260 эффективных кроватей. 2500 человек.

Интеллектуальная Вселенная

Роскосмос всерьез возьмется за разработку и внедрение ноу-хау

Сергей Круть

В конце января впервые после почти двадцатилетнего перерыва, собрался представительный патентный служб более 60 организаций и предприятий ракетно-космической промышленности (РКП), а также организаций смежных отраслей промышленности, выполняющих работы по контрактам с Роскосмосом, чтобы обсудить назревшие вопросы создания, правовой охраны и использования объектов интеллектуальной собственности (ИС).

Совещание было проведено по инициативе ФГУП «Организация «Агат», являющийся головным НИИ экономики и управления в космической отрасли, при поддержке руководства Роскосмоса. Необходимую тональность обществу проблемных вопросов задали выступившие представители Сводного управления организации космической деятельности Роскосмоса Сергея Колчина, а также директора ФГУП «Организация «Агат» Александра Куряченко. Информативными, вызвавшими живой интерес, были выступле-

ния заместителя начальника Управления по контролю в сфере правовой охраны и использования результатов научно-технической деятельности Роспатента Анатолия Корольва и референта Департамента государственных целевых программ Минэкономразвития России Анны Давыдовой.

Выступление директора Республиканского НИИ интеллектуальной собственности Владимира Лопатина было посвящено проблемам регистрации прав на ноу-хау (секреты производства). Эта форма правовой охраны научно-технических достижений пока еще не нашла должного применения в организациях и на предприятиях РКП, хотя такой режим правовой охраны в ряде случаев имеет преимущественно перед широко используемой патентной формой охраны. Докладчик отметил, что вступающая в силу с 1 января 2008 года IV часть Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) впервые законодательно определила принципы правового регулирования ноу-хау. Новые положения части четвертой ГК РФ были учтены при работе над новой редакцией Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов». Начиная с 2008 года, бухгалтерский учет нематери-

альных активов должен вестись уже по новым правилам. В связи с тем, что часть четвертая ГК РФ относит ноу-хау к объектам интеллектуальной собственности, важным изменением бухгалтерской отчетности представляется включение в состав нематериальных активов (НМА) ноу-хау, которые до этого выделялись в качестве НМА только в налоговом учете.

Бухгалтерская отчетность теперь регламентирует учет прав на ноу-хау наряду с учетом прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы и другие объекты интеллектуальной собственности. На совещании выступили представители ряда предприятий отрасли, которые поделились опытом работы по информационному обеспечению создания и правовой охраны объектов интеллектуальной собственности (КБ транспортного машиностроения), по зарубежному патентованию изобретений и использованию прав на них в качестве вклада в уставный капитал совместного предприятия (ОКБ «Факел»), об организации и эффективности рационализаторской работы (Воткинский завод).

В основном докладе начальника отдела методологии охраны интеллектуальной собственности ФГУП

«Организация «Агат» Вячеслава Осипова были освещены вопросы результативности НИОКР, выполняемых по контрактам с Роскосмосом, в части создания объектов интеллектуальной собственности, обеспечения их правовой охраны и принятия к бухгалтерскому учету, практика исполнения условий государственных контрактов Роскосмоса в части правовой охраны и использования объектов ИС, состояние изобретательской и инновационной деятельности в РКП.

В докладе Вячеслава Осипова было отмечено, что в организациях и на предприятиях РКП создан ряд высокоэффективных изобретений, определивших высокий технический уровень и конкурентоспособность разрабатываемых космических объектов и технологий. К таким следует отнести изобретения «Теплоаккумуляторное устройство» (разработчик — НИИ точных приборов), «Способ и устройство для термостатирования космических объектов и отсеков ракет-носителей» (КБ общего машиностроения), «Технология изготовления трехслойных панелей» (ОАО «Информационные спутниковые системы имени академика М.Ф. Решетнева»), «Конструкция и технология из-

готовления звукопоглощающих панелей» (ОАО «Пермский завод «Машиностроитель»), «Сопло ракетного двигателя» (ОАО «НПО «Искра»). Семнадцать патентами защищены разработка углепластиковых композиционных материалов Уральского НИИ композиционных материалов, пять патентов защищают созданную ПО «Корпус» технологию изготовления волоконно-оптических приборов.

Значительное число научно-технических достижений организаций и предприятий РКП может быть использовано и в других отраслях промышленности. Так, высокой эффективностью обладают разработанные в ОАО «Красноярский машиностроительный завод» автоматизированная информационно-поисковая система технологической оснастки и технология объемного проектирования изделий, а так же разработанная в ОАО «Государственный ракетный центр имени академика В.П. Маскеева» (ГРЦ) система контроля наличия взрывоопасных газов в оборотной воде теплообменников. Изготовленные по лицензии ГРЦ системы контроля успешно работают на нескольких десятках нефтеперерабатывающих заводов России, Беларуси, Украины.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

Газпром реализует опцион на покупку 20% Газпром Нефти у ENI

Как стало известно по результатам переговоров между председателем правления Газпрома Алексеем Миллером и главой итальянского концерна ENI Паолом Скарони, прошедших 24 марта в Москве, Газпром будет реализовывать опцион на покупку 20% Газпром Нефти. Срок действия опциона истекает в апреле, поэтому сделку будут проводить в ускоренном режиме. Цена выкупа по опциону составляет порядка \$3,7 млрд за пакет 20%, или \$3,9 за акцию.

На текущий момент Газпром владеет долей 75,7% в Газпром Нефти, сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин: «После реализации опциона эта доля повысится до 95,7%, что создаст вероятность объявления принудительного выкупа оставшихся акций у миноритарных акционеров. Если это произойдет, цена выкупа будет не менее \$3,9 за акцию, что значительно превышает текущие рыночные котировки. После реализации опциона Газпром может передать Газпром Нефти свои лицензии на нефтяные месторождения, вместо того чтобы заниматься ее в качестве подрядчика при разработке этих месторождений. Прирост доказанных нефтяных запасов Газпром Нефти в результате передачи лицензий может составить до 12%. Это помогло бы компании восстановить позиции по добычи нефти в 2009 году, учитывая, что по текущим планам самой компании падение добычи в этом году ожидается на 4,4%, что является одним из худших показателей в отрасли.

ОГК-1 может провести допэмиссию в 2010 году

Привлечение «длинных» кредитов для финансирования инвестиционной программы ОАО «ОГК-1» и получение дополнительных средств из бюджета РФ в 2009 году не планируются. Однако менеджмент ОГК-1 рассчитывает на господдержку компании в 2010 году через допэмиссию акций, которую могут выкупить ВЭБ и Интер РАО.

По оценкам менеджмента, дефицит финансирования инвестиционной программы ОГК-1 на 3 года составляет 34,4 млрд руб., в том числе на 2009 год — 17 млрд руб. При этом в 2009 году генкомпания может привлечь долгосрочные кредиты лишь для рефинансирования коротких займов. В настоящее время Интер РАО перечислило ОГК-1 первый транш в 700 млн руб. кредита для рефинансирования задолженности. В апреле генкомпания необходимо перекредитоваться на сумму 1,6 млрд руб., а следующий срок, к которому ОГК-1 надо найти средства для рефинансирования, — август.

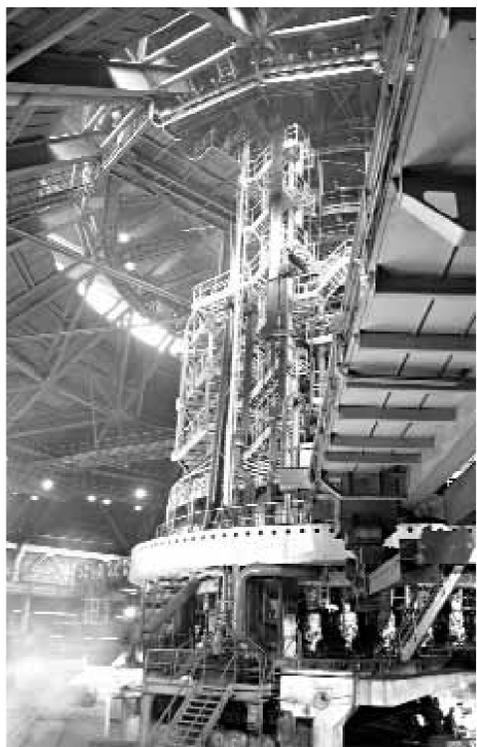
Из-за дефицита финансирования сильно сдвинулся по срокам проект на Уренгойской ГРЭС. У ОГК-1 есть риск не уложиться в сроки, зафиксированные в договоре на предоставление мощности, что повлечет за собой значительный штраф. В то же время по еще одному проекту — Нижневартовской ГРЭС — ОГК-1 укладывается в сроки, зафиксированные в договоре на мощность.

«Мы считаем, что ОГК-1 оказалась в сложной ситуации, столкнувшись с дефицитом финансирования инвестпрограммы. Во-первых, на заседании правительства в апреле, посвященном электроэнергетике, есть вероятность пересмотра инвестиционных программ ряда энергокомпаний. С учетом ситуации в ОГК-1 регулятор может пойти навстречу менеджменту компании и пересмотреть параметры ряда проектов. Во-вторых, допэмиссия в 2010 году может привести к обязательству нового акционера выставить оферты миноритариям», — считает аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Рейли.

НЛМК получил убыток в четвертом квартале 2008 года

24 марта НЛМК опубликовал консолидированную отчетность за 4 квартал 2008 года. Выручка по сравнению с третьим кварталом опустилась на 45% до \$2,06 млрд. EBITDA упала более чем в три раза до \$518 млн. Чистый убыток НЛМК составил \$481 млн. Отрицательный результат 4-го квартала обусловлен, в первую очередь, убытками от неосновной деятельности. Менеджмент компании, предвидя сложный 2009 год, отразил убытки по нерезализованным валютным контрактам (\$496 млн) и штрафные санкции за отказ от сделки по приобретению JMC (\$234 млн) в финансовом результате 2008 года.

Разочаровали ожидания НЛМК относительно результатов первого квартала, говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Владимир Сергиевский: «Компания ожидает выручку на уровне \$1,1 млрд (почти в два раза ниже результатов 4-го квартала), а предварительный прогноз по рентабельности EBITDA составляет 20% (почти в два раза ниже показателя 2008 года). Прогнозы менеджмента еще раз подтвердили, что текущий год будет сложным для сталелитейных компаний. По итогам 2009 года мы ожидаем выручку НЛМК на уровне \$5 млрд, EBITDA порядка \$1,3 млрд и близкую к нулю чистую прибыль».



Расширение 3G

Сотовые операторы делают ставку

Анна Зайцева,
аналитик УК «Финам
Менеджмент»

В текущий момент крупные федеральные операторы активно расширяют покрытие сетей 3G. Активное развитие сетей третьего поколения и предоставление услуг мобильного интернета станут ключевыми факторами роста доходов сотовых операторов в ближайший год.

луг 3G является малый процент аппаратов, поддерживающих высокоскоростную передачу данных. Наконец, для большинства пользователей нет явного преимущества при использовании сетей передачи данных третьего поколения перед GPRS/EDGE сетями.

Все эти трудности не позволяют пока утверждать однозначно, что 3G станет базой для дальнейшего роста удельной выручки с абонента, несмотря на

торы — а речь идет о независимых операторах, не входящих в «большую тройку», — которые не получили лицензий на 3G, будут испытывать значительное конкурентное давление. Единственное, что им будет оставаться — это уход в нишу низкокачественных голосовых услуг, что фактически равносильно скорой смерти бизнеса.

Мы полагаем, уже в 2009 году доля операторов, не входящих в «большую тройку»,

вой связи: первое место, согласно нашим прогнозам будет занимать МТС, второе — «Вымпелком», а третье — «Мегафон».

Усиление позиций «большой тройки» будет способствовать разрешению Государственной комиссии по радиочастотам в марте провести испытания по использованию оборудования сотовой связи третьего поколения на частоте 900 МГц в Москве. В проведении таких испытаний были

мерческой эксплуатации сетей третьего поколения в самом привлекательном с точки зрения инноваций регионе. Поэтому «большая тройка», получившая лицензии 3G еще в 2007 году, вынуждена была строить сети лишь в регионах.

Теперь же, в случае успешного испытания диапазона 900МГц, новые операторы столичного рынка начнут эксплуатацию сетей 3G, что значительно повысит средний



Мобильная связь пока еще далеко не исчерпала потенциала своего развития

В текущий момент все три федеральных оператора из новых услуг в первую очередь активно расширяют покрытие сетей 3G, а для «Вымпелкома» эта услуга стала единственной возможностью полностью развивать полноценно сеть на Дальнем Востоке. В настоящее время сеть третьего поколения у каждого из операторов насчитывает в покрытии лишь несколько регионов и до массового внедрения этой услуги еще далеко. Вторым препятствием для активного расширения ус-

очевидный факт роста ARPU при использовании операторами новых услуг — виной всему малое распространение данного типа услуг среди абонентской базы всех без исключения операторов. Вместе с тем, в долгосрочном периоде очевидно, что те опера-

снизится по сравнению с 2008 годом за счет потери части абонентов. При этом в течение всего 2009 года мы не видим причин для серьезной ребалансировки сил внутри «большой тройки» по количеству сотовых абонентов и выручке от услуг сото-

заинтересованы МТС, Вымпелком и Мегафон. Проблема частотного спектра в столице стоит очень остро. Стандартный диапазон сетей 3G (2,1ГГц) в Москве практически полностью занят спецслужбами, что приводит к невозможности ком-

ARPU в Москве. В случае с МТС мы оцениваем средний счет абонента 3G на 20-100% выше, чем средний счет абонента 2G, а количество потенциальных активных пользователей в столице как 10-20% от абонентской базы. Учитывая, что в Москве у МТС находится около 15% абонентов, в случае запуска и по завершению этапа активной раскрутки 3G только в столице может принести дополнительно 0,3-3,0% к консолидированной выручке оператора.

Особенности торговли

На валютном и фондовом рынках



Ирина Елисеева,
старший преподаватель
УЦ «ФИНАМ»

Исторически валютный рынок более привлекателен для российских трейдеров, чем рынок фьючерсов и фондовый рынок. Такая ситуация сложилась во многом благодаря прочно укрепившемуся мнению, что практически любой в состоянии правильно оценить перспективы движения валютных пар на мировом рынке.

Долгое время валютный рынок был особенно притягателен для трейдеров благодаря применению так называемого маржинального плеча. Плечо позволяет использовать при торговле суммы, в несколько десятков, а порой и сотен раз превышающие собственные средства. Это обстоятельство в начале сильно подогревало интерес к валютному рынку. Фондовый же рынок до последнего времени предлагал максимальное плечо на внутримаркетинговой торговле 1:4, а перенос позиции требовал наличия как минимум 50% ее стоимости. Таким образом, очевидно неоспоримым, на первый взгляд, преимуществом торговли на валютном рынке. На самом деле эти преимущества относительны, возможность максимизации прибыли в данном случае оборачивается весьма высокой вероятностью потери собственных средств. Но не в этом суть — в последнее время многие западные и российские брокерские компании стали предлагать клиентам торговлю на фондовом рынке с использованием кредитного плеча (с применением контрактов на разнице цен — CFD), аналогичного тому, которое применяется на валютном рынке, но меньшего по величине. А с учетом соотношения кредитного плеча и волатильности фондового рынка данный факт должен в большей степени способствовать увеличению интереса к акциям.

Валютный рынок в силу его глобальности не всегда можно проанализировать с применением технических индикаторов корректно. Фактически под одним валютным рынком имеет смысл понимать несколько существенно отличающихся друг от друга валютных сессий — европейскую, американскую, азиатско-тихоокеанскую. Именно из-за такого разделения применены одних и тех же индикаторов может не привести к требуемому результату. При торговле же акциями, будь то американские или европейские корпоративные бумаги, трейдер всегда жестко привязан к сессии. А она имеет строго фиксированное начало и конец (за исключением очень редких форс-мажорных случаев).

Зачастую можно услышать, что именно сессионная природа фондового рынка не позволяет вовремя зафиксировать результат или отрезать убытки. Это утверждение верно, но только отчасти.



НОВОСТИ

Активы Сбербанка в феврале снизились

24 марта Сбербанк опубликовал финансовую отчетность по состоянию на 1 марта 2009 года, из которой следует, что активы банка за февраль снизились на 15,3 млрд руб. (на 0,2%) до 7,13 трлн руб. «Основной причиной снижения активов является консервативная стратегия банка по выдаче кредитов. В частности, кредитный портфель реальному сектору в феврале вырос лишь на 1,8% до 4,13 трлн руб., тогда как в начале года представители Правительства РФ сообщали, что кредитный портфель госбанков должен увеличиваться на 2% в месяц. Кредитный портфель физическим лицам снизился на 1,3% до 1,23 трлн руб., — сообщает аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов. — Мы позитивно оцениваем стратегию Сбербанка по отбору заемщиков и консервативному наращиванию кредитного портфеля в текущих условиях. Это позволит банку ограничить темпы роста просроченной задолженности».

Экспорт природного газа из РФ в январе-феврале упал на 43,6%

По данным мониторинга Минэкономразвития РФ, экспорт природного газа из России в январе-феврале 2009 года упал на 43,6% относительно соответствующего показателя 2008 года и составил 17,9 млрд куб. м. Представители Газпрома, комментируя эту ситуацию, заявляли, что Европа просто не хочет покупать газ по высоким ценам в ожидании их существенного снижения во втором квартале. Так, в первом квартале средняя цена за тысячу кубометров газа для европейских потребителей, по оценкам Газпрома, составил более \$390, в то время как во втором квартале ожидается ее снижение более чем на четверть. Если следовать логике Газпрома, то нужно было бы ожидать сильного роста спроса на газ во втором квартале, что частично компенсировало бы потери в первом.

Несмотря на доводы Газпрома, есть весомые аргументы в пользу того, что падение спроса на газ в Европе вызвано фундаментальными причинами, а не желанием подождать спада цен, полагает аналитик ИК «ФИНАМ» Александр Еремин: «Газпром широко использует схему «бери или плати» в своих контрактах, условия которых фиксируются на квартал. При такой схеме оплачивается заранее законтрактованный объем газа, и плата не снижается даже в случае недобора. В таком случае недобор газа



со стороны потребителей становится невыгоден. Из этого следует, что Европа вряд ли могла пойти на намеренное снижение закупок газа. По нашим оценкам, во втором квартале существенного роста спроса на газ в Европе не ожидается. А сезонное снижение спроса, которое в 2008 году составило 13%, может повлиять на экспорт с полной силой».

Госбанки заплатят дивиденды по итогам 2008 года

25 марта вице-премьер — министр финансов РФ Алексей Кузнецов заявил о том, что Сбербанк и ВТБ должны выплатить по итогам 2008 года определенный размер дивидендов. Он также отметил, что эти банки должны учитывать интересы ми-

норитарных акционеров. Первый заместитель председателя ЦБ РФ Алексей Улюкаев считает, что уровень дивидендов Сбербанка на уровне 2007 года в размере 10% чистой прибыли приемлемый. Что касается дивидендов по ВТБ, то прошлогодний уровень дивидендных выплат на уровне 50% чистой прибыли по РСБУ он считает слишком высоким в условиях финансового кризиса.

Данная новость позитивна для инвесторов, так как ранее высказывались мнения о том, что государственные компании в условиях кризиса не будут выплачивать дивиденды, говорит аналитик ИК «ФИНАМ» Константин Романов: «Мы полагаем, что дивидендные выплаты Сбербанка останутся на уровне 10% чистой прибыли по РСБУ, что соответствует 0,47 рубля на 1 обыкновенную акцию и 0,61 руб. на 1 привилегированную акцию. Что касается ВТБ, то его коэффициент дивидендных выплат составит не более 20% от чистой прибыли банка по РСБУ в 2008 году. В этом случае банк заплатит 0,08 копейки на 1 акцию».

Вимм-Билль-Данн выкупает свои акции с рынка

Вимм-Билль-Данн Продукты Питания объявил, что дочернее предприятие компании — Вимм-Билль-Данн Финансы — приобрело на открытом рынке 724123 тыс. акций, что составляет порядка 1,65% акционерного капитала компании.

Намерения провести buyback акций компании с рынка звучали из уст менеджмента еще в 2008 году. Однако упоминался больший объем потенциального buyback — до 10% уставного капитала. Исходя из комментариев членов Совета директоров, компания может дополнительно выкупить с рынка порядка 1,65% в зависимости от изменения рыночной конъюнктуры, а также потребности в наличных средствах.

Аналитик ИК «ФИНАМ» Сергей Фильченков полагает, что инициативы ВБД по выкупу собственных акций с рынка способны оказать весомую поддержку котировкам акций компании: «Учитывая достаточно сильное финансовое состояние компании (по итогам 2008 года денежная позиция ВБД составляла более \$277 млн), мы не исключаем дальнейшего продолжения выкупа акций компании. Недавно была исполнена оферта по выпуску рублевых облигаций, в рамках которой ВБД выкупил почти все обязательства в обращении за счет собственных денежных потоков».

Защита оборудования

«Ростовэнерго» готовится к грозовому сезону

В целях предотвращения технологических нарушений и обеспечения бесперебойного энергоснабжения потребителей в производственных отделениях находящихся в зоне ответственности филиала ОАО «МРСК Юга» — «Ростовэнерго» реализуется комплекс мероприятий, направленных на защиту энергооборудования от атмосферных перенапряжений в период прохождения грозового сезона 2009 года.

На территории Ростовской области грозовой сезон, как правило, начинается 15 апреля и заканчивается 15 ноября. Грозовой сезон в работе распределительной сетевой компании является одним из самых напряженных периодов работы. По словам специалистов службы технической эксплуатации филиала «Ростовэнерго», решающим в вопросе об устойчивости воздушных линий к ударам молний всегда оказывается величина разряда молнии и объект ее воздействия, прямого попадания может не выдержать даже железобетонная опора линии электропередачи. Но, утверждают они, надежность линии или подстанции напрямую зависит от класса напряжения: чем он выше, тем больше имеет уровень защиты.

Как правило, самые сильные грозы приходится на начало июня. К середине лета их разрушительная сила заметно ослабевает, и к августу они практически не доставляют неприятностей ни потребителям, ни энергетикам. По данным Центра управления сетями «Ростовэнерго», прошлым

летом интенсивность гроз была выше в сравнении с предыдущим годом.

Основными задачами при подготовке Ростовэнерго к



грозовому сезону выступают проверка наличия, укомплектованности и технического состояния устройств молниезащиты и средств защиты от перенапряжений, а также ус-

танова недостающих и замена поврежденных и забракованных вентиляционных разрядников и ограничителей перенапряжения.

дования подстанций из-за загрязнения или увлажнения, проверяется соответствие грозоаппарату распределительных устройств подстанций и подходов к ним воздушных линий требованиям Правил устройства электроустановок, состояния порталов, молниеотводов, опор, заземляющих спусков и контуров заземления. Линейный персонал проводит расчистку трасс линий электропередачи для приведения к нормативу габаритных расстояний от проводов до пересекаемых ими сооружений и дресвно-кустарниковой поросли.

На сегодняшний день, во всех производственных отделениях Ростовэнерго проводятся внеочередные инструктажи и противоаварийные тренировки дежурного, оперативно-ремонтного, ремонтного персонала по определению мест повреждений электрооборудования и действий в условиях грозы и ее приближении.

Следует отметить, что из-за

грозовых отключений электроэнергии в первую очередь страдают потребители. Поэтому в утвержденном в филиале ОАО «МРСК Юга» «Ростовэнерго» плане мероприятий на текущий год были тщательно проанализированы и учтены результаты прохождения грозового сезона 2008 года, что, в конечном итоге, позволит увеличить надежность и стабильность работы распределительного электросетевого комплекса в этом году.

Все мероприятия, предусмотренные при подготовке к грозовому сезону 2009 года, выполняются по утвержденным графикам и будут завершены в установленные сроки.

При подготовке к грозовому сезону осуществляются работы по распределительным устройствам, проводятся работы по предотвращению перекрытий изоляции электрооборудования, а также ус-

ОАО «МРСК Юга» было зарегистрировано 28 июня 2007 года. Общество было образовано в рамках реализации очередного, инвестиционного этапа реформирования РАО «ЕЭС России», в ходе которого произошло разукрупнение межрегиональных распределительных сетевых компаний. ОАО «МРСК Юга» отвечает за транспорт электрической энергии по сетям 110 кВ и ниже на террито-

рии шести субъектов Федерации: Краснодарского края, Ростовской, Астраханской и Волгоградской областей, Республики Калмыкия и Адыгея. На сегодняшний день ОАО «МРСК Юга» — одна из крупнейших и наиболее динамично развивающихся энергокомпаний Южного Федерального округа. В зону ответственности МРСК Юга входит 4 региональных филиала: «Ростовэнерго», «Волгоград-

энерго», «Астраханьэнерго» и «Калмыкэнерго», а также ОАО «Кубаньэнерго». ОАО «МРСК Юга» обслуживает территорию общей площадью порядка 423 тыс. кв. км с численностью населения около 14 млн человек. Протяженность воздушных и кабельных линий электропередачи, обслуживаемых Обществом, достигает 0,25 млн км. Численность персонала — почти 20 тыс. человек.

T-50 на Томской ГРЭС-2

ТГК-11 продолжит строительство турбины

Октябрина Ермакова, Томск

26 марта подписано соглашение между ОАО «ТГК-11» и ЗАО «Энергия-Сервис» о порядке и условиях завершения строительства турбины T-50 на Томской ГРЭС-2.

На сегодняшний день на Томскую ГРЭС-2 поставлено основное и вспомогательное оборудование: паровая турбина, генератор, конденсатор, насосное оборудование и другое.

Согласно первоначальному договоренностям, ввод турбины должен был быть осуществ-

лен в декабре 2008 года. Но в июле 2008 года ЗАО «Энергия-Сервис» заявило об увеличении фиксированной стоимости договора в связи с увеличением стоимости оборудования и работ согласно проекту. ОАО «ТГК-11» отказалось от увеличения цены, и генподрядчик в августе 2008 года приостановил работы. В результате проведенных переговоров стороны пришли к соглашению о завершении строительства и ввода в эксплуатацию турбоустановки на Томской ГРЭС-2.

Инвестиционный проект по установке турбины на ГРЭС-2 реализуется в рамках инвестиционной Стратегии ОАО «Территориальная генерирующая компания — 11». Установка турбины T-50 увеличит электрическую мощность станции на 50 МВт и тепловую мощность на 106 Гкал/час. Это обеспечит тепловое хозяйство микрорайона города — Восточный и Солнечный, где региональные власти планируют ввести до миллиона кв. метров жилья.

Новые горизонты

«ЭЛСИБ» развивает отношения с Казахстаном

Дмитрий Яковлев

В начале марта НПО «ЭЛСИБ» ОАО и АО «Павлодарэнерго» заключили контракт на поставку генератора с воздушным охлаждением мощностью 63 МВт. Генератор предназначен для сопряжения с паровой теплофикационной турбиной ЗАО «Уральский турбинный завод». Оборудование будет поставлено на Павлодарскую ТЭЦ-3 в рамках программы по реконструкции электростанции.

Заключенный контракт является развитием многолетних отношений между НПО «ЭЛСИБ» ОАО и АО «Павлодарэнерго». В начале 2008 года компании подписали многолетнее соглашение о сотрудничестве с перечнем конкретных объектов взаимодействия. Результатом выполнения соглашения явилось заблаговременное согласование всех технических особенностей и требований заказчика, а также позволило заводу выдать ведущему проектному институту Республики Казахстан — «КазНИПИЭнергопром» необходимый объем данных для начала проектирования.

Практика заключения многолетних стратегических соглашений является выгодной как для заводов-изготовителей оборудования, так и для заказчиков: у завода имеется необходимое время для подготовки и планирования производства, у заказчика — для детальной проработки проекта и связанного с ним финансирования, что позволяет оптимизировать затраты.



Казахстан раньше России столкнулся со сложившимися трудностями на финансовом и кредитном рынках. Начало реализации АО «Павлодарэнерго» инвестиционного проекта на Павлодарской ТЭЦ-3 говорит о том, что нашим казахским партнерам удалось решить не только вопросы сокращения издержек и оптимизации расходов, чем занимается сегодня практически все предприятия России, но и найти возможности для осуществления развития своего производства.

СПРАВКА «ТЭК»: НПО «ЭЛСИБ» ОАО является одним из основных поставщиков генерирующего оборудования для Казахстана. За последние годы были поставлены генераторы для всех знаковых объектов Казахстана: в 2005 году ТФ-63-2/3 для ТЭЦ АО «Алюминий Казахстана» (Павлодар), в 2006 ТФ-125 — для ТЭЦ-2 СП «Астана-Энергия», в 2008 ТФ-63 для ТЭЦ АО «СГПО» (г. Рудный).

Судьбы мини-ТЭЦ

Большие перспективы малых теплоэлектростанций

Анастасия Колчева

В последние годы все большее распространение получает практика использования в городских энергосистемах малых теплоэлектростанций. Так, Самарской региональной энергетической корпорацией в рамках целевой программы запланировано строительство ряда малых ТЭЦ общей мощностью 300 МВт электрической энергии и 500 МВт тепловой в районах, удаленных от крупных объектов теплоснабжения. Действительно, в некоторых случаях подобные решения представляются наиболее целесообразными. Однако вопрос об эффективности широкого применения мини-ТЭЦ вызывает сегодня полемику среди специалистов.

Самый известный аргумент, приводимый противниками распространения мини-ТЭЦ — их недостаточная рентабельность, являющаяся следствием низкого КПД малых станций и высокой амортизационной стоимости оборудования. Рассмотрим объективные факторы, определяющие эффективность работы небольших ТЭЦ.

Как известно, рентабельность системы энергоснабжения складывается из трех основных составляющих: эффективности производства, транспортировки и потребления энергии. Что касается транспортировки, то здесь преимущество мини-ТЭЦ налицо. По мнению члена экспертного совета Комитета по энергетике Госдумы Игоря Кузника, чем больше тепловая сеть, тем есть расстояние между источником тепла и потребителем, тем она менее эффективна. Большая протяженность трубопровода увеличивает тепловые потери и затраты электричества на циркуляцию теплоносителя. Действительно, при дальней передаче теряется минимум 8-10% энергии. Если же источник расположен в непосредственной близости к потребителю, то потери незначительны. Кроме того, стоимость подключения удаленных абонентов к внешним сетям часто сопоставима с бюджетом строительства малой станции.

Поскольку потери при транспортировке минимальны, можно считать, что вопрос рентабельности мини-ТЭЦ — это вопрос эффективности производства и потребления энергии.

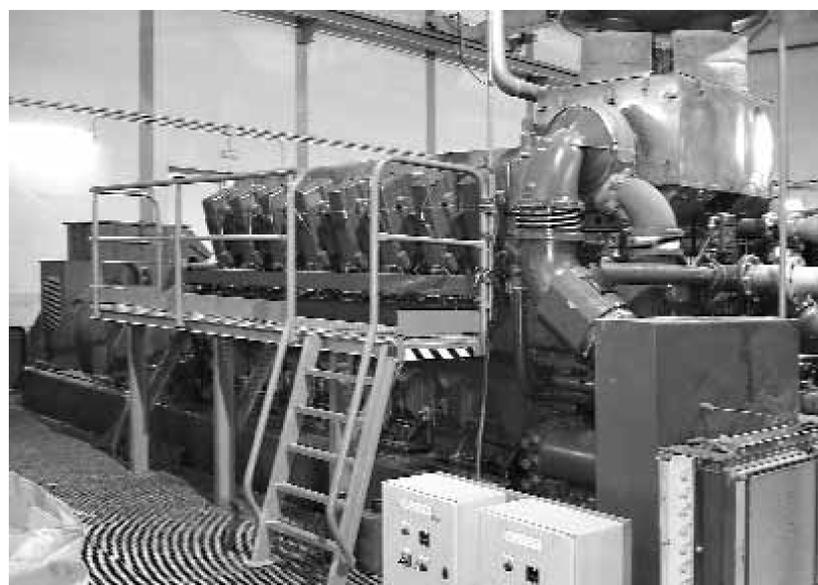
Конечно, малым станциям сложнее добиться такого же КПД, как большим ТЭЦ. Последние работают с постоянной нагрузкой, тогда как занятость агрегатов малой мощности подвержена существенным колебаниям, как сезонным, так и суточным. Однако, как показывает зарубежная практика и опыт немногих отечественных проектов, имея достоверную информацию об этих колебаниях, можно существенно повысить рентабельность мини-ТЭЦ. Детальный и регулярный анализ данных об энергопотреблении помогает оптимизировать режим эксплуатации оборудования и более рационально использовать топливо. Достичь высоких показателей рентабельности позволяет организация на станции приборного учета энергоресурсов.

Примером успешного решения проблемы эффективности мини-ТЭЦ может служить система учета, которая используется специалистами Энергоцентра «Мякинино», снабжающего электроэнергией и теплом комплекс зданий правительства Московской области и собственный административно-офисный блок. Проектная электрическая мощность этой станции — 30 МВт, тепловая — 52 МВт. В настоящее время работает первая пусковая очередь объекта, состоящая из четырех газопоршневых агрегатов по 3,01 МВт электрической и 2,8 МВт тепловой мощности, а также трех пиковых водогрейных котлов мощностью по 8 МВт. В ближайшее время планируется ввести в эксплуатацию еще три энергоустановки.

«Проектируя Энергоцентр, мы приняли решение о необходимости учета на всех ключевых этапах производства, так как нас не устраивали «средние по больнице» показатели. Нужны были точные данные о погрешности производимости станции, — говорит Владимир Пак, ведущий инженер компании «НАТЭК Инвест-Энерго», эксплуатирующей Энергоцентр. — Причем, для проекта необходим контроль точности измерений имеет чуть ли не большее значение, чем для коммерческого учета. Подрядной организацией, осуществлявшей монтаж основного технологического оборудования, нам было предложено несколько вариантов систем учета тепловой энергии. Мы остановили свой выбор на теплосчетчиках MULTICAL®, так как получили положительные отзывы из нескольких независимых источников о качестве

этих приборов и точности измерений необходимых параметров».

«Если проведенный нами анализ выявляет несоответствие объемов потребленного топлива (природного газа) количеству произведенной электроэнергии и выработанного при этом тепла, мы на основании этих данных решаем, как именно скорректировать технологический процесс, чтобы добиться оптимального режима когенерации», — поясняет специалист. В результате



Пусть и малы, но необходимы и перспективны

Энергоцентром достигаются наиболее эффективные показатели выработки тепла и электричества. Производительность энергоагрегатов вплотную приближается к паспортным характеристикам, что позволяет добиться максимального значения КПД используемого оборудования.

Конечно, режим производства электрической и тепловой энергии на мини-ТЭЦ зависит от особенностей потребления, суточных колебаний и пиковых нагрузок. В то же время благодаря своей близости к потребителю небольшие станции располагают большими возможностями для гибкого взаимодействия с ним. «Имея необходимую

информацию, которую дает анализ почасовых данных из памяти прибора учета, мы получили возможность построить работу Энергоцентра в соответствии с определенным графиком. В некоторых случаях мы советуем диспетчерам, работающим на стороне потребителя, скорректировать режим эксплуатации оборудования для поддержания температуры обратной воды на уровне, предусмотренном договором. Можем дать ре-

комендации по наладке отопительной системы и настройке ИТП», — добавляет Владимир Пак. Немаловажным является и то обстоятельство, что наличие оперативных данных об энергопотреблении на различных участках системы позволяет в режиме реального времени контролировать ее состояние. На мини-ТЭЦ в Мякинино используется трехуровневая система автоматического управления технологическими процессами (АСУ ТП) на базе серийных блок-модулей фирмы Siemens AG, что практически полностью исключает вероятность ошибок персонала. Система автоматического считывания открывает доступ к данным в реальном

времени и позволяет по запросу с диспетчерского пульта получать всю необходимую информацию о работе станции.

«В любой момент можно снять «живую» показания с приборов учета и сверить баланс. Постоянный мониторинг работы оборудования Энергоцентра позволяет нашим специалистам своевременно реагировать на любые изменения ключевых показателей, что предотвращает внештатные ситуации, —

баланс между данными о расходе энергии на выходе станции и потреблении на стороне абонента.

Показательная ситуация, с которой столкнулись специалисты Энергоцентра в Мякинино. На выходе магистрали из ТЭЦ и на коммерческих узлах учета тепловой энергии у потребителей была выявлена 35-процентная разница в показаниях теплосчетчиков. Учитывая, что теплотрасса является новой, а ее протяженность составляет всего 1,5 км, подобные потери при транспортировке исключены. «В результате проведенного специализированной организацией энергоаудита и анализа данных мы пришли к выводу об истинности показаний приборов, установленных со стороны Энергоцентра, — отмечает Владимир Пак. — Затем мы проверили узлы учета со стороны потребителей. Стало ясно, что были допущены нарушения: один из установленных приборов не соответствует проекту, к тому же, он уже был в эксплуатации. По нашему требованию этот узел учета заменили и провели пусконаладочные испытания. После этого ситуация нормализовалась».

Как считает Татьяна Кислякова, директор по продажам и маркетингу российского представительства компании Kamstrup, «было бы разумным, чтобы каждый поставщик энергии имел четкую политику установки приборов учета и держал этот процесс под своим контролем. В этом случае ситуация, подобная возникшей в Мякинино, была бы исключена». Здесь российской малой энергетике может быть полезен европейский опыт. На Западе приборы учета являются собственностью тепловой компании, поэтому поставщики энергии устанавливают у потребителей те счетчики, в точности показаний которых они уверены.

Известно, что три четверти генерирующей мощности российских электростанций исчерпают свой ресурс к 2015 году. Поэтому вопрос об эффективности небольших энергоисточников актуален сегодня для многих руководителей и чиновников. «Говоря о рентабельности той или иной станции, — комментирует Владимир Пак, — учитывайте лишь прибыль от продажи электричества и тепла. Но не стоит забывать, что отсутствие энергии заставило бы отложить запуск производства или сдачи жилья на длительное время, иногда на несколько лет. Почему-то упущенную выгоду никто не считает».

Для достижения высокой производительности станции главное — подойти к ее проектированию с умом. «Решение о строительстве мини-ТЭЦ должен предварять глубокий анализ режимов энергопотребления объектов по отдельным составляющим, — считает Александр Наумов, вице-президент «АВОК». — Правильный учет коэффициента одновременности работы оборудования, снятие пиковых нагрузок за счет аккумулирующих систем, использование энергосберегающих решений позволяют сократить на 20-30% и капитальные, и эксплуатационные затраты».

В частности, при разработке проекта нужно учитывать, что КПД станции может быть значительно увеличен, если эксплуатировать ее в режиме тригенерации, когда часть тепловой энергии преобразуется в энергию охлаждения. В среднем КПД небольших станций составляет не менее 80-82% зимой и 60% в теплое время года. Если же летом использовать тепло для обеспечения работы холодильных установок абсорбционного типа, эффективность работы мини-ТЭЦ значительно повышается. Так сделали в Мякинино, где летом тепло потребляется агрегатами, производящими хладагент для системы кондиционирования административного здания. Кстати, при необходимости можно учитывать энергию охлаждения отдельно. Если счетчики multifunctionальные, например, как применяемые в Мякинино приборы MULTICAL®, то задачу эту решить совсем несложно.

В заключение следует отметить, что мини-ТЭЦ находят сегодня все более широкое применение. Так, компания «НАТЭК» в настоящее время строит малую теплоэлектростанцию в подмосковной Лобне. При ее проектировании был учтен опыт работы Энергоцентра в Мякинино, в том числе анализ данных о динамике потребления, полученных с помощью приборов учета.

Малая энергетика, конечно, не сможет полностью заменить большую, однако у нее есть хорошие перспективы в нашей стране. Появление таких решений, как мини-ТЭЦ, стало ответом на один из главных вызовов современности: необходимость удовлетворения растущей потребности в тепле и электричестве. При условии грамотной реализации подобных проектов, небольшие станции могут стать высокоэффективными источниками энергии.

РОССИЙСКИЙ ОПК

Реальное лекарство от кризиса

ОАО «ММП им. В.В.Чернышева»: оптимистический портрет на фоне эпохи. Рассказ первый

В ситуации глобального экономического кризиса стало уже общим публицистическим местом печально рассуждать о безутешных судьбах ключевых предприятий российского ОПК. При этом нередко остается за скобками тот факт, что наиболее уверенные в себе и обладающие реальным экономическим потенциалом предприятия не тратят силы на стенания, а просто работают, стараясь находить и в самых сложных ситуациях возможности не только не растерять достигнутого, но и продолжать развиваться, вкладывая как можно больше в свое будущее. Эти предприятия так же спокойно и содержательно преодолевали лихолетья девяностых, когда на наших оборончиков обрушился смертоносный вакуум рухнувшего госзаказа. Так и теперь: сильные стараются выживать и развиваться вопреки любым кризисным явлениям. И такие предприятия — настоящая реальная опора российской оборонки и отечественной высокотехнологической индустрии вообще. Ведь у России есть отрасли, которые по своему технологическому потенциалу (и при эффективной господдержке) могут выступать в роли мультипликативных «паровозов» экономики, способных выводить целые сектора индустрии из кризиса — прямо на новый технологический и конкурентный уровень. Одна из таких отраслей, безусловно, — авиационное двигателестроение. Его потенциал и перспективы даже в контексте глобального экономического кризиса хорошо просматриваются на примере ОАО «ММП им. В.В.Чернышева», предприятия по-хорошему упрямого и непрерываемо перспективного, которое находит в себе силы работать и трудиться вопреки любым вакуумам и кризисам. История и современность таких предприятий заслуживает особого внимания. Их опыт — наш антикризисный резерв. В этом номере «Промышленный еженедельник» представляет исторический очерк о выдающемся российском предприятии — ОАО «ММП им. В.В.Чернышева».

Историческая наследственность

ОАО «Московское машиностроительное предприятие имени В.В.Чернышева» (ММП имени В.В.Чернышева) прошло путь длиною почти в восемь десятков лет. От мастерской в дощатом бараке до признанного лидера российской авиационной промышленности. Сегодня это — стабильное, современное предприятие, способное идти в ногу с передовыми достижениями науки и техники. Основа политики ММП имени В.В.Чернышева — опыт и профессионализм, подкрепленные высокотехнологическим оборудованием, мощным испытательным комплексом, прогрессивными методами контроля качества.

Двигатель РД-33, изготовленный в ММП имени В.В.Чернышева, прошел госиспытания в 1984 г. С этого времени завод выпускает эти моторы серийно. Истребитель МиГ-29 и двигатель РД-33 были гордостью страны, для перевооружения ВВС требовались сотни новых самолетов, и более 1000 двигателей в год. ММП имени В.В.Чернышева с поставленной задачей успешно справилось, практически полностью переоснатив свой станочный парк, освоив новые технологические процессы, станки с числовым программным управлением и многое другое. Уникальная обитаемая сварочная камера, например, до сих пор вызывает восхищение зарубежных специалистов. Кстати, завод одним из первых в России освоил станки с ЧПУ, а сегодня CALS-технологии — неотъемлемая часть ведущих цехов и отделов предприятия. Стоит отметить и еще один факт: освоение производства нового двигателя и реконструкция производства ни на один день не остановило выпуск двигателей РД-33, РД-33М, РД-33В.

Эти моторы были «сердцами» «МиГов» предыдущего поколения — истребителей МиГ-23 и истребителей-бомбардировщиков МиГ-27. А еще раньше, с 1959 по 1973 г. ММП имени В.В.Чернышева выпустило 12.000 двигателей семейства Р11 для истребителей МиГ-21, перехватчиков и бомбардировщиков Як-28, перехватчиков Су-15. Можно без преувеличения сказать, что те годы практически всю истребительную авиацию ВВС России оснащали двигателями производства ММП имени В.В.Чернышева.

И хотя сегодня гораздо больше внимания уделяют лопнувшим финансовым структурам, люди объективно понимают: реальный потенциал экономики — такие предприятия с такими разработками. Ставка на них позволит не просто преодолеть негативные последствия нехватки фондовых вложений цивилизации, но и выстроить новую действительно инновационную и действительно реальную экономику. Ведь и весь исторический путь предприятия можно считать дорогой инноваций.

Но обо всем по порядку...

Родом из мастерских

В 1930 г. на месте будущего завода был лишь огромный заболоченный лес, да несколько деревянных барачков. В этих бараках, недалеко от Москвы, находились ремонтные мастерские 4-го Московского авиационного техникума Гражданского Воздушного флота, где проводили мелкий ремонт агрегатов и моторов М-11 конструкции А.Швецова. Станочный парк насчитывал всего восемь станков, а работников было всего 70, начиная с уборщицы, и заканчивая директором.

Рост потребностей гражданской авиации настоятельно требовал создания завода, который не только обеспечит бы ремонт агрегатов и изготовление запчастей, но и выпускал бы новые образцы авиационных двигателей. Близость мастерских к железной дороге и к аэродрому создавали благоприятные условия для строительства такого завода именно в этом месте. Будущий заказчик — самолетостроительный завод ГВФ №81 также располагался неподалеку.

В январе 1932 г. Постановлением Правительства мастерским было присвоено наименование «завод №63 ГВФ». Директором завода назначили Ф.И.Емельянова, но вскоре его сменил С.Е.Киселев. С этого момента началось строительство корпусов завода. Люди прибывали ежедневно из самых разных мест, большей частью, это была молодежь из ФЗО и детдомов. Первыми возвели корпус механического и литейного цехов. Одновременно будущие моторостроители учились собирать авиалайнер М-23. В конце 1933 г. заводу присвоили номер 82.

Первое серьезное задание — изготовление семейства поршневых унифицированных бензиновых звездообразных моторов воздушного охлаждения МГ-11, МГ-21, МГ-31 конструкции М.Косова и А.Назарова. Одновременно завод должен был производить и запасные части к мотору М-11. Уже в 1934 г. коллектив завода начал выпускать эти двигатели, а в 1935 г. приступил к проведению их госиспытаний. Накопленный опыт позволил заводу взяться и за более сложное дело: изготовление опытного образца нового мотора — МГ-40.

Эти двигатели и их модификации широко применяли в те далекие годы на легких самолетах, созданных в конструкторских бюро В.В.Никитина, А.С.Москалева, З.И.Ицковича, А.Н.Рафаэлянца, А.И.Путилова, Г.И.Бахшаева, В.Б.Шаврова и даже на вертолете «Оме-га-11» конструкции И.П.Братухина.

В 1936 г. директором стал В.С.Войтов, а завод в качестве опытного был подчинен научно-исследовательскому институту ГВФ. Через год на заводе произошла очередная смена руководства — директором назначили А.С.Черныкова. Завод выделили в самостоятельную единицу, как серийный по выпуску моторов МГ-31 и запчастей к мотору М-11. Всего завод изготовил около 150 моторов серии МГ.

В июле 1938 г. завод №82 перевели в систему НКВД с заданием перейти к изготовлению нового дизельного мотора АН-1. На завод снова назначили нового директора, С.Н.Жилина, перевели опытных

В 1943 году в состав предприятия вошел ульяновский завод №25 со всем персоналом и оборудованием. В том же году начало поступать оборудование из Соединенных Штатов и Англии. Это были токарные станки «Монарх», «Черилль», фрезерные «Ван Норман», «Динциннати». Несмотря на то, что это оборудование было маркировано как «военное производство», то есть, его качество было ниже обычного, многие станки отправили в утиль не так давно. Осенью 1943 г. на заводе, на специально отгороженной территории появился лагерь военнопленных, которых распределили по участкам, где те добросовестно работали.

В феврале 1944 г. к предприятию присоединили территорию завода №10 Наркомата легкой промышленности. В том же году директором завода назначили А.А.Петрова, основной задачей оставался выпуск дизелей АЧ-30.

В 1945 г. директором завода был назначен М.Л.Конюченко, а главным инженером — В.В.Чернышев. Именно с этим именем связана целая эпоха создания производства для серийного выпуска реактивных двигателей, почти через десятилетия этим именем назовут завод. По окончании войны производство военной техники резко сократилось, значительная часть мощностей завода, перешла, в основном, на изготовление гражданской продукции: черепичные прессы, генераторы, детали для тракторов, провели работу по адаптации дизеля АЧ-30Б для танков.

Для ТРД АЛ-7, но в 1956 г. завод получил новое задание — производство двигателя Р11-300, созданного в ОКБ под руководством С.К.Туманского. Разработкой модификаций этого двигателя и внедрением их в серийное производство занималось ОКБ-500 под руководством Н.Г.Мецхваришвили. Не прекращали серийный выпуск мотора АМ-5 и освоение узлов двигателя АЛ-7. В 1957-1959 гг., выпуска АМ-5, завод параллельно работал над производством опытных двигателей Р11-300 и Р11Ф-300, что потребовало очередной реконструкции цехов и строительства новых корпусов. Серийное производство Р11Ф-300, Р11Ф2-300, Р11Ф2С-300, Р11АФ-300, Р11АФ2-300, Р11В-300 продолжалось 15 лет. За это время было изготовлено более 12.000 двигателей. Эта продукция пользовалась за рубежом. В создании этих двигателей, сопровождении их в серийное производство и эксплуатации участвовали главные конструктора ТМКБ «Союз» — Н.Г.Мецхваришвили, К.Р.Хачатуров, Ю.Е.Шевцов и др.

В 1957-1959 гг. завод выполнил еще одну большую и очень важную работу — изготовил четырехкамерные ЖРД С2.1150 конструкции А.М.Исаева для ускорителя первой ступени межконтинентальной крылатой ракеты «Бура». Все пуски с двигателями завода прошли успешно.

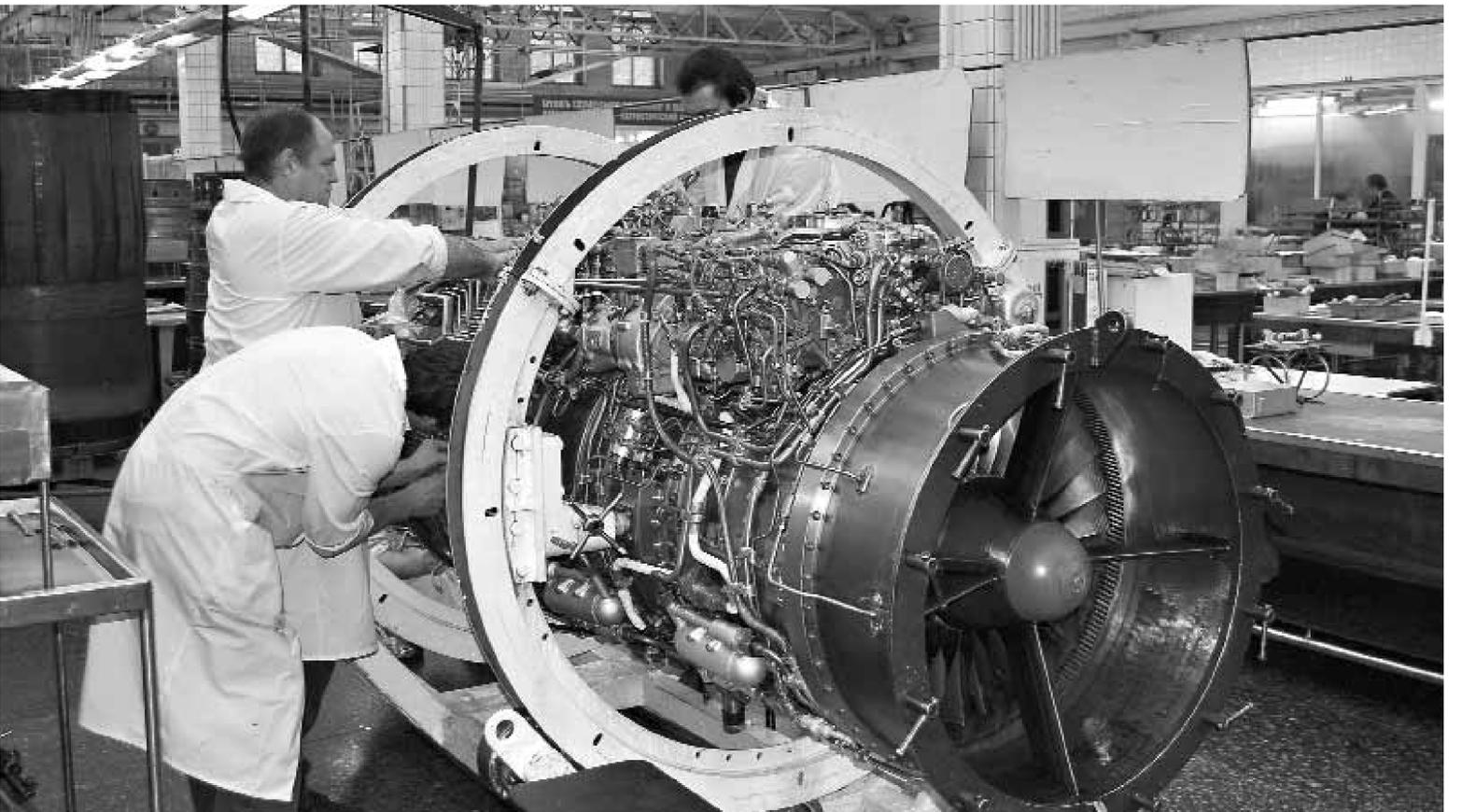
1961 и 1962 гг. охарактеризовались резким ростом серийного выпуска изделий Р11. По плану капитального строительства сдали в эксплуатацию

Р35. В конце года была изготовлена первая партия этих двигателей и отправлена заказчику. Началось внедрение в производство лазерного оборудования.

За выдающиеся успехи в создании и освоении новой техники, обеспечение выполнения государственных заданий в феврале 1976 г. завод наградили орденом Октябрьской Революции, а в январе 1977 г. он получил название «Производственное объединение «Московский машиностроительный завод «Красный Октябрь». Однако через три месяца название снова изменили, и предприятие стало именоваться Московским машиностроительным производственным объединением «Красный Октябрь».

Со 2-го полугодия 1977 г. объединение приступило к проработке производства двигателя Р-100, в том же году стала поступать техническая документация на двигатель 4-го поколения — ТРДФ РД-33 для истребителя МиГ-29.

Создание новой техники невозможно без внедрения новых передовых технологий, новых материалов и новых методов обработки. Предстояла огромная работа по перевооружению производства. Создавались новые цеха, участки, приобретали новое оборудование и станки. Работы в области лазерной технологии позволили объединению стать ведущим предприятием СССР в этой области. Реконструкция производства и освоение нового двигателя шли параллельно с выпуском двигателей Р27Ф2М-300, Р29-300, Р29УБ-300 и Р-35. В 1982 г. объединение выпустило первую партию двигателей



специалистов из ЦИАМа. Помогали им заключенные спецлагеря, созданной на территории завода, — 65 ученых, конструкторов и технологов. Для успешного решения поставленной задачи в 1939 г. начали строительство новых корпусов, передали радиоавтомат №85 ГВФ. Существенно обновился и расширился станочный парк.

Конструкторский отдел завода под руководством главного конструктора Ф.Я.Тулупова в сравнительно короткий срок спроектировал новый дизель М-30Б мощностью 1125 л.с. Это был самый мощный и самый экономичный авиационный дизель, когда-либо применявшийся на самолетах. В начале войны он прошел длительные испытания и был внедрен в серийное производство.

Все для фронта!

В конце 1940 г. завод №82 снова сменил «хозяина» — его передали из НКВД в НКАП в качестве опытного завода. В январе 1941 г. предприятие получило статус серийного. Основной задачей был выпуск авиадизеля М-30Б. В конце июня 1941 г. предприятие эвакуировали в Казань, где большую часть кадров и имущества передали заводу №27. Над доводкой М-30Б для дальних бомбардировщиков Ер-2 и Пе-8 продолжал работать лишь небольшой коллектив.

В ноябре первого военного года предприятие вывели из состава завода №27, и оно вновь стало самостоятельной единицей. Директором назначили В.Н.Дубова, а главным инженером — А.Г.Тананаева. Следует отметить, что корпуса завода на московской площадке в Тушино были сохранены только благодаря выдержке А.Г.Тананаева: при подходе немцев к Москве завод был заминирован, и он получил приказ немедленно взорвать завод. Тананаев ответил, что он выполнит приказ лишь в том случае, когда увидит хотя бы одного немца своими глазами. 1 марта 1942 г. завод вернули в Тушино, и НКАП решает завод ликвидировать, а вернувшихся из Казани людей и оборудование передать заводу №45. Это был, пожалуй, самый критический момент в жизни завода. Однако, благодаря усилиям главного инженера справедливость восторжествовала.

В 1942 году на площадке завода №82 был организован опытный завод №500 и при нем конструкторское бюро ОКБ-500. Новый завод начал свою деятельность в июне 1942 г. при полном отсутствии станочного парка и квалифицированных рабочих. Главным конструктором стал А.Д.Чаромский. В честь автора дизель М-30Б переименовали в АЧ-30Б. Рабочим пришлось вербовать из разных мест СССР, в том числе из Средней Азии. Лишь незначительная часть их поступила с заводов №45 и №161, составив основное ядро квалифицированных рабочих нового завода.

Но завод продолжал работать и на авиацию. В 1946 г. был освоен и изготовлен опытный жидкостный реактивный двигатель конструктора Л.С.Душкина. Создание отечественных турбореактивных двигателей требовало времени, которого у страны тогда просто не было, сильная современная авиация необходима была уже сегодня.

Поэтому пришлось купить лицензию на английские двигатели «Дервент» и «Нин». В 1947-1949 гг. производство двигателей РД-500 («Дервент») освоил завод №500. Для этого потребовалось создать целый ряд новых цехов и участков, испытательную станцию. Двигатели РД-500 оснащали первые советские реактивные самолеты Як-23, Як-23УТИ и Ла-15. В 1947 г. директором завода стал В.В.Чернышев.

Послевоенный этап

В 1948 г. цеха полностью перестроили под новое производство по агрегатному принципу, с перепланировкой размещения оборудования механических цехов, было выпущено 84 серийных мотора РД-500. Кроме того, завод занимался опытными работами по изготовлению деталей и узлов двигателя М-50.

Чтобы полностью загрузить цеха работой, пришлось изготавливать пивные насосы, кирпичные прессы, солдатские котелки, молочные флаги, алюминиевые миски и столовые ложки, кроватки-раскладушки, детали для тракторов, редукторы для речных судов, реактивные ускорители «РУ» Душкина, компрессор и холодильную часть для троллейбусов и многое другое. В то трудное послевоенное время коллектив серийного конструкторского отдела (СКО) завода сократился до 22 человек.

В 1950 г. на смену РД-500 и РД-45 пришел ТРД с центробежным компрессором отечественной конструкции. Это был двигатель ВК-1, спроектированный В.Я.Климовым. Именно с этого мотора и началось сотрудничество завода с ОКБ А.И.Микояна. Такие двигатели устанавливали на истребители МиГ-15бис и МиГ-17, на бомбардировщики Ил-28 и Ту-14. ВК-1 завод изготавливал до 1963 г. В том же году при заводе открылся вечерний авиационный техникум, который за время своего существования подготовил более 4000 специалистов. Сегодня на предприятии проводится плановая подготовка молодых специалистов, при заводе работают две кафедры МАИ — 203 и 205. В целом осуществляется большая программа подготовки кадров: в техникум, и техническое училище, и высшая школа.

В 1952 г. началась сборка первых образцов ТРДМ-5 конструкции А.А.Миклулина. Для успешного выполнения этой работы снова пришлось провести реконструкцию цехов, испытательной станции. Серийное производство этих моторов началось с марта 1954 г. Со следующего года предприятие приступило к технологической подготовке к

еще несколько корпусов, топливохранилище, котельную. В 1963 г. приказом Мосгорсовета, завод №500 получил название «Красный Октябрь».

В начале 60-х годов, по приказу директора завода В.В.Чернышева, началась организация информационно-вычислительного центра (ИВЦ). Интересно, что для того, чтобы «выбить» ЭВМ, необходимо было иметь ИВЦ, а разрешение на его создание предприятие не давали, если у него нет ЭВМ. Более года кропотливо подбирали и обучали кадры. После оборудования помещения ИВЦ и машинного зала, получили ЭВМ «Урал-3».

Совершенствовались и технологические процессы. Выйдя на передовые позиции, специалисты завода с готовностью делились своим опытом. На заводе в апреле 1964 г. прошла Всесоюзная техническая конференция по электрохимическому методу обработки деталей, а в сентябре — Общесоюзная отраслевая техническая конференция по вопросу наружного протягивания де талей и жаропрочных сплавов. В результате напряженного труда всего коллектива, семилетний план был выполнен досрочно — 4 мая 1965 г. За успешное его выполнение и освоение новой техники Московский машиностроительный завод «Красный Октябрь» в 1966 г. был награжден орденом Ленина, а труд большой группы работников завода отметили орденами и медалями.

В 1966 г. началась конструктивно-технологическая обработка технической документации двигателя Р27-300. ОКБ-500 в том же году возглавил К.Р.Хачатуров — ученик и последователь скоростно-конечно-конечного Мецхваришвили. Серийное производство Р27-300 началось в 1968 г., а вскоре пришлось осваивать новые изделия — ТРД Р27Ф2-300 и Р29-300. Эти моторы стали «сердцами» истребителей семейства МиГ-23 и строились серийно до 1985 г.

Впервые в СССР

В 1971 г. в производство начали внедрять станки с программным управлением. Впервые в СССР непосредственно в механических цехах завода была внедрена переметка магнитных лент, что позволило увеличить срок их службы, поднять культуру производства и повысить производительность труда за счет увеличения норм обслуживания станков. Это позволило одному рабочему работать одновременно на 3-4 станках. Совершенствовалась система управления производством с применением средств вычислительной техники. Внедрение устройств сбора информации позволило передавать данные о ходе производственного процесса из цехов и складов завода непосредственно на ИВЦ.

В 1975 г. специалисты завода приступили к подготовке производства нового изделия двигателя

РД-33 и провело первое длительное испытание технологического изделия.

23 сентября 1983 г. на 78-м году жизни скончался генеральный директор ММПО «Красный Октябрь» Владимир Васильевич Чернышев, а в ноябре того же года предприятие стало именоваться «Московское машиностроительное производственное объединение имени В.В.Чернышева». Директором объединения стал А.Н.Напольнов.

В конце 1984 г. успешно завершились госиспытания РД-33, а в следующем году предприятие приступило к серийному выпуску этих двигателей. Оно продолжается и сегодня. Предприятие выпускает двигатели 3-й серии, РД-93 для китайских истребителей FC-1, РД-33МК для индийских палубных истребителей МиГ-29К/КУБ. Работы над новыми моделями РД-33 показали, что потенциал двигателя далеко не исчерпан, и на его базе возможно создание еще более совершенного ТРДФ для боевых машин следующего поколения.

Время конверсии

В рамках конверсии в 90-х годах ММП имени В.В.Чернышева начало выпускать ТВД ТВ7-117С для пассажирских самолетов Ил-114. Сегодня начался выпуск модернизированного двигателя ТВ7-117СМ, полученная документация для изготовления двигателя ТВ7-117СТ для легких военно-транспортных самолетов Ил-112В.

В 2001 г. завод начал изготовление первых двигателей РД-1700 для УТС МиГ-АТ. Этот мотор послужит базой для создания двигателей с тягой 1700-4000 кгс. В настоящее время проходит отработка, испытания и подготовка двигателя к госиспытаниям.

В 2001 г. генеральным директором ММП имени В.В.Чернышева стал А.С.Новиков. Для обеспечения экономической стабильности и поступательного развития ММП имени В.В.Чернышева предпринимает активные шаги по диверсификации производства, осваивая производство перспективных типов двигателей. Планы на ближайшее будущее предусматриваются началом серийного производства ТРД РД-1700, ТВД ВК-3000 для вертолета Ми-38, ТВД ТВ7-117СТ для военно-транспортного самолета Ил-112В. Прорабатывается перспектива серийного выпуска двигателя ВК-2500, предназначенного на замену ТВД ТВ3-117 на вертолетах «Ка» и «Ми».

Сегодня ОАО «Московское машиностроительное предприятие имени В.В.Чернышева» входит в число ведущих авиационно-двигательных предприятий России и мира. Выпущенные им двигатели эксплуатируются более чем в 40 странах мира.

Продолжение см. в следующем номере «ПЕ» По материалам ОАО «ММП им. В.В.Чернышева»

«Открытая Европа»

Грандиозный международный фестиваль-конкурс

В этом году уже в шестой раз проходит Московский международный фестиваль-конкурс детского и юношеского художественного творчества «Открытая Европа». Он проводится под эгидой Совета Федерации Федерального собрания РФ, Министерства культуры РФ и Комиссии Российской Федерации по делам ЮНЕСКО, организаторами являются Международная ассоциация содействия культуре и Представительство международных детских и юношеских фестивалей и конкурсов в России «Весало-тур». Генеральным попечителем VI Московского международного фестиваля-конкурса «Открытая Европа», как и в прошлые годы, является компания ООО «Газпром экспорт». Материальную поддержку Фестивально-конкурсу оказывает Министерство культуры РФ.

Фестиваль-конкурс проходит в сотрудничестве с Международной федерацией мира и согласия, с Московским союзом обществ дружбы, Благотворительным общественным фондом «Новые имена», Фондом развития творчества социальными незащищенными детьми «Дети России», Международным благотворительным фондом «Дягилев Центр», Государственным Российским Домом народного творчества, Домом культуры и эстетики «Нега», Фондом Герарда Васильева по сохранению и развитию жанра оперетты, Детской школой искусств им. Е.Ф. Светланова и другими учреждениями культуры и искусства, при поддержке Правительства г.Москвы и ряда Административных округов российской столицы.

Информационные попечители Фестивально-конкурса: ВТГРК, канал «Культура», Межгосударственная телерадиокомпания «Мир», радиоконпания «Голос России», журналы «Мещан и мир», «Смак», «Оперетта — Land», газеты «Известия», «Российская газета», «Труд», «Москвичка» и ряд других средств массовой информации.

Цель Московского международного фестиваля-конкурса «Открытая Европа» — содействовать сохранению и развитию общего культурного и информационного пространства в Европе, культурного диалога «Восток — Запад», развитие детского и молодежного фестивального движения, вовлечение в это движение не только различных, в том числе отдаленных, регионов России, но и стран Азии и Африки.

Выдвинув идею проведения Фестивально-конкурса «Открытая Европа», его организаторы исходили из того, что само геополитическое положение России, являющейся мостом, связывающим европейскую и азиатскую цивилизации, призвано способствовать тому, чтобы она, ее столица г. Москва стали местом проведения регулярных встреч представителей молодого поколения европейских и других стран, их культурного взаимодействия.

За прошедшие годы Фестивально-конкурс «Открытая Европа» уверенно вошел в общественную и культурную жизнь России. С ростом популярности Фестивально-конкурса пришла признательность его юных участников из многих городов и регионов России (от Якутии до Калининграда) и зарубежных стран.

В конкурсных просмотрах участвовали более десяти тысяч детей и молодых людей — музыкантов, певцов, танцоров, художников.

В Фестивале-конкурсе могут принять участие творческие коллективы и отдельные исполнители в возрасте от 5 до 20 лет.

Участники Фестивально-конкурса имеют возможность показать свои творческие достижения в номинациях: «Вокал», «Инструментальная музыка», «Хореография», «Шоу программы и Театры мод» и «Художественное и декоративно-прикладное творчество».

С учетом специфики каждого года на Московском международном фестивале-конкурсе «Открытая Европа» учреждаются специальные номинации. В 2009 году темой конкурса в номинации «Художественное и декоративно-прикладное творчество» стала тема: «Это край мой, край, любимый сердцем».

В каждой номинации присуждаются Гран-при, вручаются Дипломы лауреатов 3-х степеней, дипломантов 3-х степеней, а также участников. Учреждаются Специальные призы, проводятся мастер-классы.

Конкурсные выступления оцениваются представительными жюри по указанным номинациям, состоящими из видных деятелей культуры и искусства, в том числе композиторов, поэтов, певцов, хореографов, преподавателей высших учебных заведений искусств, журналистов и др.

В состав жюри приглашаются и принимают активное участие в его работе руководители европейских детских и юношеских фестивалей и конкурсов из Италии, Франции, Австрии, Словакии, Чехии, Болгарии, Македонии, Германии, Украины, Казахстана, Литвы, Латвии, Эстонии и др.

У юбилейный Фестивально-конкурс «Открытая Европа — 2008» вновь подтвердил, что его идея — развитие международного культурного сотрудничества и привлечение к этому сотрудничеству молодого поколения, вступающего в XXI веке в активную общественную, политическую, экономическую и культурную жизнь — востребована и поддержана российской и зарубежной общественностью.

Фестиваль-конкурс выдвинул идею общеевропейского проекта «Открытая Европа». Его лауреаты ежегодно принимают участие в детских и юношеских фестивалях и конкурсах в Италии, Франции, Германии, Испании, Болгарии, Македонии, Украине, Латвии, Эстонии и др.

В организованных Международной ассоциацией содействия культуре совместно с компанией ООО «Газпром экспорт» при поддержке Посольства РФ Миссия мира и дружбы «Открытая Европа» они выступают с благотворительными концертами во многих городах Чехии, Словакии, Австрии и Германии.

Фестиваль-конкурс вышел за границы Европы, и его лауреаты в 2006 году в рамках Года России в Китае впервые были приглашены в Китай на Тяньцзиньский международный детский и юношеский фестиваль культуры и искусства, в котором участвовали более 4000 детей и молодежи со всего мира.

В 2007 году в рамках Года Китая в России в IV Московском международном фестивале-конкурсе «Открытая Европа» приняли участие юные посланцы Китая, которые выступили с большим успехом.

Китайский детский художественный коллектив примет участие и в нынешнем VI Московском Фестивале-конкурсе «Открытая Европа».

Накопленный Московским международным фестивалем-конкурсом «Открытая Европа» опыт позволил выдвинуть новую идею. В рамках V Фестивально-конкурса состоялась презентация его новой программы «Дети с ограниченными возможностями на Фестивале-конкурсе «Открытая Европа».

Цель программы — вовлечь детей-инвалидов в художественное творчество, интегрировать их в общее фестивальное движение в Европе, предоставить им возможность встреч и творческого общения со своими сверстниками.

Важным событием в жизни Московского международного фестиваля-конкурса «Открытая Европа» стал в нынешнем году его Зональный этап в Нижневаторовске, собравший 2 тыс. детей и молодых людей не только со всего Ханты-Мансийского автономного округа — Югры, но и из соседних регионов.

Ханты Мансийский автономный округ — Югра впервые в России выступил инициатором проведения Зонального этапа московского международного фестиваля-конкурса «Открытая Европа», и можно по праву утверждать, что старт VI Фестивально-конкурса был дан на Ханты-Мансийской земле.

Теперь Фестиваль-конкурс «Открытая Европа» ждет победителей Зонального этапа в Москве и сделает все возможное, чтобы юные сибиряки хорошо чувствовали себя в столице, получили возможность встретиться со своими сверстниками из других регионов России и зарубежных стран, ярко продемонстрировать свои творческие достижения.

Торжественное открытие VI Московского международного Фестивально-конкурса «Открытая Европа» состоится в Концертном зале Дворца культуры МГТУ им. Н.Э.Баумана.

Полезный симулятор

Пилотажный тренажер Eurocopter EC135 готов к использованию



Широко известная компания Eurocopter представила свой новый пилотажный тренажер EC135, установленный в учебной академии г. Донауорт (Германия). Тренажер предназначен для обучения пилотов-вертолетчиков и является дополнительным компонентом глобальной концепции обучения Eurocopter, базирующейся на решениях, позволяющих повысить безопасность полетов, что является одним из приоритетных направлений компании.

Созданная в 1992 году франко-германо-испанская Группа Eurocopter является подразделением EADS, глобального лидера в аэрокосмической и оборонной отрасли, а также в предоставлении сопутствующих услуг. В Группе Eurocopter работает около 15600 человек. В 2008 году Eurocopter укрепил свои позиции производителя вертолетов номер 1 в мире в гражданском и ведомственном сегментах; головной оборот компании превысил 4,5 миллиарда евро, были получены заказы на 715 новых вертолетов, доля на рынке гражданских вертолетов для коммерческого и ведомственного секторов составила 53%. На Eurocopter приходится 30% всего мирового парка вертолетов. 18 дочерних предприятий на пяти континентах, разветвленная сеть дистрибуторов, сертифицированных агентов по продаже и центров технического обслуживания обеспечивают всемирное присутствие. Более 10000 вертолетов Eurocopter в настоящее время находятся в эксплуатации более 2 800 заказчиков в 140 стра-

нах. Eurocopter предлагает самый широкий в мире выбор вертолетов гражданского и военного назначения.

«Мы инвестировали в установку пилотажного тренажера в городе Донауорт, чтобы предложить нашим национальным и международным клиентам самую современную учебную платформу. Тренажер повышает безопасность полетов, предоставляет возможность летных тренировок независимо от погоды и наличия вертолета, а так же позволяет без риска выполнять очень сложные задачи», — заявил Вольфганг Шодер, генеральный директор Eurocopter в Германии.

Маневренный пилотажный тренажер оснащен системой полного движения с шестью степенями свободы. Тренажер снабжен визуальной системой обеспечения поля зрения пилота 160° по горизонтали и 80° по вертикали и может визуализировать как светлое время суток, сумерки и ночное время, так и любые другие погодные ситуации. Спектр его задач включает в себя, к примеру, аварийно-спасательные операции в условиях заснеженного высокогорья. Трехмерные изображения пейзажей и зданий выглядят очень реалистично. Тренажер был разработан Eurocopter в сотрудничестве с CAE и Indra.

Чарльз Хебека, менеджер по работе с клиентами учебной академии Eurocopter, комментирует: «Мы уже получили заказы на 400 летных часов». Сертификация в соответствии с 3-м уровнем JAA FTD начнется в апреле 2009 года, так что тренажер может быть использован в учебных курсах JAR FCL 2. Существуют также планы позже сертифицировать его по FFS уровня В.

Eurocopter постоянно расширяет свой портфель средств обучения, в том числе пилотажных тренажеров, устройств летной подготовки, тренажеров авионики и компьютерных тренировочных устройств как часть глобальной компании стратегии обучения, которая направлена на повышение безопасности полетов. Другой симулятор EC135 в American Eurocopter (АЕС) в Далласе (США) недавно получил сертификат FAA. Также официальным учебным центром на аэрокосмическом салоне Heli-Expo в феврале 2009 было объявлено о выпуске тренажера Astar/Esquireuil, который будет доступен уже в конце 2010 года. Тренажеры EC225, используемые компанией HeliSim, находятся в эксплуатации в окрестностях Марселя (Франция) с конца 2008 года. В 2010 году другой тренажер EC225 будет доступен для обучения в Абердине, Шотландия. Кроме того, два новых тренажера будут созданы для вертолета EC225/725: один в Бразилии в конце 2010 и в Малайзии в 2011 году.

Двадцать лет прошло с тех пор, как EC135 дебютировал на рынке в середине 1996 года. На сегодняшний день поставлено около 800 вертолетов этого типа. Спектр его задач варьируется от поисково-спасательных операций и полицейских работ до курсов по обучению пилотов. Продолжительный успех EC135 и его неоспоримые лидирующие позиции в мире среди последнего поколения двухдвигательных легких вертолетов для сотрудничества полиции и спасательных служб были достигнуты благодаря инновационным и надежным технологиям вертолета.

ИЗВЕЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ ОТКРЫТОГО КОНКУРСА

1. 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 одностороннем конкурсе на право заключения Договора на выполнение работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению 2-й очереди здания ОАО «СО ЕЭС», расположенного по адресу: Санкт-Петербург, ул. Курчатова, д. 1/39.

2. Предмет Договора, сроки исполнения обязательств, порядок оплаты:

2.1. Подрядчик обязуется по заданию Заказчика выполнить работы по строительству, инженерному и технологическому оснащению (далее — Работы) 2-й очереди здания, предназначенного для размещения Филиала ОАО «СО ЕЭС» «Региональное диспетчерское управление энергосистемами Санкт-Петербурга и Ленинградской области» в соответствии с рабочим проектом «Строительство административного здания по адресу: Санкт-Петербург, Выборгский район, ул. Курчатова, д. 1/39», а Заказчик обязуется принять результат Работ и оплатить обусловленную настоящим Договором цену.

2.2. Оплата производится Заказчиком в порядке, указанном в Конкурсной заявке Победителя конкурса. При этом Потенциальный Участник вправе предложить один из следующих вариантов оплаты (пункты 2.2.1 и 2.2.2 настоящего Извещения):

2.2.1. Вариант 1.

2.2.1.1. Заказчик выплачивает Подрядчику аванс в размере 10% от цены Договора в течение 15 (пятнадцати) рабочих дней с момента наступления условий, предусмотренных пунктом 2.2.1.5 настоящего Извещения, на основании выставленного Подрядчиком счета, который засчитывается ежемесячно в сумме промежуточного платежа пропорционально к общей цене договора.

2.2.1.2. Подрядчик в срок с 25 до последнего числа расчетного месяца представляет Заказчику документы для определения суммы промежуточного платежа (аванса): Акты о приеме выполненных работ (форма № КС-2), Справки о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3), счета на оплату за вычетом ранее перечисленного аванса, указанного в п. 2.2.1.1. настоящего Извещения, пропорционально стоимости выполненных Работ. Заказчик подписывает указанные акты в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента представления их Подрядчиком либо в этот же срок дает отказ от подписания. При получении частичной оплаты Подрядчик выставляет Заказчику счет-фактуру в соответствии с действующим законодательством.

2.2.1.3. Промежуточный платеж (аванс) проводится Заказчиком путем перечисления денежных средств на расчетный счет Подрядчика не позднее 15 (пятнадцати) рабочих дней с момента подписания Сторонами Актов о приеме выполненных работ (форма № КС-2), Справок о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3) и выставления Подрядчиком счетов на оплату. В случае обнаружения недостатков в работах Подрядчика срок расчета, отодвигается соразмерно сроку устранения соответствующих недостатков.

2.2.2. Вариант 2.

2.2.2.1. Подрядчик в срок с 25 до последнего числа расчетного месяца представляет Заказчику документы для определения суммы промежуточного платежа (аванса): Акты о приеме выполненных работ (форма № КС-2), Справки о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3) и выставления Подрядчиком счетов на оплату. В случае обнаружения недостатков в работах Подрядчика срок расчета отодвигается соразмерно сроку устранения соответствующих недостатков.

2.2.2.2. Промежуточный платеж (аванс) проводится Заказчиком путем перечисления денежных средств на расчетный счет Подрядчика не позднее 15 (пятнадцати) рабочих дней с момента подписания Сторонами Актов о приеме выполненных работ (форма № КС-2), Справок о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3), Акта приема объекта в эксплуатацию, оформленного в установленном порядке (форма КС-14), выставления Подрядчиком счета на оплату и счет-фактуры при наличии Разрешения на ввод Объекта в эксплуатацию.

2.3. Сроки выполнения Работ: не позднее 5 (пяти) календарных дней с момента подписания Договора; окончание выполнения Работ: — срок завершения Работ по Договору, в т.ч. подготовительных и заключительных (получение разрешения на строительство и разрешения на ввод Объекта в эксплуатацию); не более 18 календарных месяцев с момента заключения Договора.

2.2.1.4. Окончательный расчет за выполненные по Договору работы проводится Заказчиком не позднее 30 дней после полного завершения строительства, включая устранение выявленных дефектов, на основании Акта о приеме выполненных работ (форма № КС-2), Справки о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3), Акта приема объекта в эксплуатацию, оформленного в установленном порядке (форма КС-14), выставления Подрядчиком счета на оплату и счет-фактуры при наличии Разрешения на ввод Объекта в эксплуатацию.

2.2.1.5. Аванс, предусмотренный пунктом 2.2.1.1 настоящего Извещения, выплачивается при наличии следующего условия: — Подрядчик предоставляет Заказчику безотзывную банковскую гарантию в порядке и на условиях, предусмотренных настоящим Извещением;

До момента уплаты аванса Подрядчик обязуется представить Заказчику на сумму аванса (включая налоги и иные обязательные платежи) безотзывную банковскую гарантию, выданную банком, предварительно согласованную с Заказчиком, с активами-нетто не менее 150 млрд руб. До момента предоставления банковской гарантии ее форма и содержание подлежат обязательному согласованию с Заказчиком.

2.2.2. Вариант 2.

2.2.2.1. Подрядчик в срок с 25 до последнего числа расчетного месяца представляет Заказчику документы для определения суммы промежуточного платежа (аванса): Акты о приеме выполненных работ (форма № КС-2), Справки о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3) и счета на оплату. Заказчик подписывает указанные акты в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента представления их Подрядчиком либо в этот же срок дает отказ от подписания. При получении частичной оплаты Подрядчик выставляет Заказчику счет-фактуру в соответствии с действующим законодательством.

2.2.2.2. Промежуточный платеж (аванс) проводится Заказчиком путем перечисления денежных средств на расчетный счет Подрядчика не позднее 15 (пятнадцати) рабочих дней с момента подписания Сторонами Актов о приеме выполненных работ (форма № КС-2), Справок о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3) и выставления Подрядчиком счетов на оплату. В случае обнаружения недостатков в работах Подрядчика срок расчета отодвигается соразмерно сроку устранения соответствующих недостатков.

2.2.2.3. Окончательный расчет за выполненные по Договору работы проводится Заказчиком не позднее 30 дней после полного завершения строительства, включая устранение выявленных дефектов, на основании Акта о приеме выполненных работ (форма № КС-2), Справки о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3), Акта приема объекта в эксплуатацию, оформленного в установленном порядке (форма КС-14), выставления Подрядчиком счета на оплату и счет-фактуры при наличии Разрешения на ввод Объекта в эксплуатацию.

2.3. Сроки выполнения Работ: не позднее 5 (пяти) календарных дней с момента подписания Договора; окончание выполнения Работ: — срок завершения Работ по Договору, в т.ч. подготовительных и заключительных (получение разрешения на строительство и разрешения на ввод Объекта в эксплуатацию); не более 18 календарных месяцев с момента заключения Договора.

— срок завершения Работ, предусмотренных разделом проекта «Проект организации строительства», не более 14 календарных месяцев с момента получения разрешения на строительство.

3. Потенциальным Участником конкурса может быть любое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель. Предпочтение на победу в конкурсе имеют Участники, предлагающие лучшие условия для исполнения Договора и отвечающие следующим требованиям:

а) наличие гражданской правоспособности в полном объеме для заключения и исполнения Договора;

б) соответствие требованиям, устанавливаемым в соответствии с законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим выполнение обязательств, являющихся предметом Договора (в том числе наличие лицензии на строительство зданий и сооружений 1 и 2 уровня ответственности);

в) наличие необходимых для исполнения Договора ресурсов (финансовых, материально-технических, производственных, трудовых);

г) непроведение ликвидации, реорганизации, процедуры банкротства;

д) неприостановление деятельности в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях;

е) на имущество не должен быть наложен арест;

ж) 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 года; — выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) за последние 2 года должна быть не менее 300 000 000 рублей;

з) Потенциальный Участник, Участник конкурса должен отвечать оптимальным параметрам ликвидности (значение коэффициента текущей ликвидности не менее 1);

и) наличие опыта строительства и/или реконструкции административных зданий площадью не менее 200 кв. м в регионе предполагаемого строительства;

и) наличие в собственности или гарантии возможности приобретения (покупка, аренда, лизинг) машин и механизмов, необходимых для выполнения Работ.

4. Подробное описание технических требований к выполняемой Работе, условий Договора, требований к Потенциальным Участникам, Участникам и их Конкурсным заявкам, а также процедур конкурсов содержится в Конкурсной документации на право заключения Договора на выполнение Работ по строительству, инженерному и технологическому оснащению 2-й очереди здания ОАО «СО ЕЭС», расположенного по адресу: Санкт-Петербург, ул. Курчатова, д. 1/39, которая может быть получена всеми заинтересованными лицами на сайте ОАО «СО ЕЭС» <http://www.so-ups.ru>.

5. На основании заявления заинтересованного лица, поданного в письменной форме, Конкурсная документация может быть получена по адресу: Москва, ул. Летниковская, дом 5, стр.2, у ответственного секретаря Центральной закупочной комиссии Ноздринной Тамары Константиновны, тел.: (495) 627-94-13, (внутр. 20-13), факс (495) 627-94-89, в течение двух рабочих дней со дня получения Ор-

ганизатором 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.

6. 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 — ЦДУ ЕЭС» от 24.11.2008 № 372.

7. Для участия в конкурсе необходимо своевременно подать Конкурсную заявку, подготовленную в порядке, оговоренном в Конкурсной документации. Конкурсные заявки представляются до 10 часов 00 минут по московскому времени «29» апреля 2009 года по адресу: г. Москва, ул. Летниковская, дом 5, стр.2, ответственным секретарю Центральной закупочной комиссии Ноздринной Тамаре Константиновне, тел.: (495) 627-94-13, (внутр. 20-13), факс (495) 627-94-89.

8. Организатор конкурса проводит процедуру публичного вскрытия конвертов с Конкурсными заявками, начиная с 15 часов 00 минут по московскому времени «29» апреля 2009 г. по адресу: г. Москва, ул. Летниковская, дом 5, стр.2, ком. 217, на заседании Центральной закупочной комиссии. На процедуру вскрытия конвертов с Конкурсными заявками могут присутствовать представители Потенциальных Участников, подавших в установленный срок Конкурсные заявки.

9. Итоги конкурса подводятся в мае 2009 года.

10. Точное время и место подписания протокола о результатах конкурса между Организатором конкурса и Победителем конкурса указываются в Уведомлении Победителя конкурса.

11. Начальная (предельная) цена Договора, заключаемого по результатам конкурса, составляет 286 081 147,00 (Двести восемьдесят шесть миллионов восемьдесят одна тысяча сто сорок семь) рублей 00 копеек, кроме того НДС 18% 51 494 606 (Пятьдесят один миллион четыреста девятнадцать тысяч шестьсот шесть) рублей 46 копеек.

12. Договор по результатам конкурса между Заказчиком и Победителем конкурса заключается в течение 20 дней с момента подписания Протокола о результатах конкурса между Организатором конкурса и Победителем конкурса.

13. Обязательства Потенциальных Участников, связанные с подачей Конкурсных заявок, обеспечиваются неустойкой в размере 2% (двух процентов) от предполагаемой Потенциальным Участником цены Договора с учетом налогов.

14. Организатор конкурса имеет право отказаться от проведения конкурса не позднее, чем за 5 (пять) рабочих 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», на сайте ОАО «СО ЕЭС» — <http://www.so-ups.ru>, а также размещается на сайте информационно-аналитической и торгово-операционной системы «Рынок продукции, услуг и технологий для электроэнергетики» «B2B-energy» — www.B2B-Energy.ru.

Заместитель Председателя Правления ОАО «СО ЕЭС»

А.О. Батов

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 № Ф77-19251 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
Заместитель главного редактора Дмитрий Кожевников
Помощник главного редактора Юлия Гужонкова
Ответственный секретарь Светлана Головань

Дизайн и верстка Роман Кураев, Елена Бурылина
Директор по развитию Дмитрий Минаков
Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев
Логистика ЗАО «Истгалл-Трансавто»
Водитель-экспедитор Дмитрий Ботнар

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. Также можно подписаться через «Интер-Почту».

Адрес для корреспонденции: 123104, Москва, а/я 29
Тел. редакции: (495) 729-3977, 778-1447, 970-1956 (тел/факс)
www.promweekly.ru
E-mail: promweekly@mail.ru

Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Ванкувер, Канада); vk1@telus.net
Тел.: (1-604)-805-5979
Над номером работают: Анастасия Рыкова, Анна Глуховская, Анатолий Коптяев, Владимир Тихомиров, Елена Львова, Игорь Степанов

Использованы материалы информгентств и интернет-изданий. Материалы со знаком «©» публикуются на правах рекламы. Номер подписан 27.03.2009 г. Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса» 125993, г. Москва, ул. Правды, 24. Номер заказа 912311 Тираж 40000 экз.