

ФИНАНСЫ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

ПРОМЫШЛЕННЫЙ
е ж е н е д е л ь н и к

КОРОТКО

РосБР финансирует производство авиадвигателей

Российский банк развития предоставил ММП им. Чернышева новую кредитную линию с лимитом выдачи 430 млн руб. на срок до 3 лет. Средства планируется направить в развитие производства авиационных двигателей в рамках финансового обеспечения банком производственных планов предприятия. Основная деятельность ММП им. Чернышева — серийное производство и ремонт авиадвигателей различных модификаций.

Предложение о покупке акций

ОАО «Мечел» направил официальные документы акционерам Oriel Resources plc, включающие текст предложения и форму подтверждения о принятии предложения. Рассылка текста предложения акционерам компании представляет собой процедуру официального выставления оферты «Мечела» о покупке всего выпущенного и выпускаемого акционерного капитала Oriel Resources plc («Ориэл»). Предложение «Мечела» предусматривает получение акционерами «Ориэл» наличных средств в размере 219,86 центов США за каждую акцию компании, что, исходя из обменного курса USD:GBP по состоянию на конец рабочего дня 25 марта 2008 г. (1,9992 USD:GBP), составляет 109,97 пенсов за каждую акцию «Ориэл». По условиям предложения весь выпущенный и выпускаемый акционерный капитал «Ориэл» оценивается приблизительно в \$1 498 млн США (749 миллионов фунтов стерлингов).

Менеджмент качества

В ОАО «Губахинский кокс» проведена наблюдательная экспертиза системы менеджмента качества (СМК) предприятия на соответствие требованиям германского стандарта ДИН ЕН ISO 9001:2000. В течение трех дней аудиторы ООО «Интерсертифика-ТЮФ» совместно с «ТЮФ Тюринген» определяли соответствие действующей на предприятии системы менеджмента качества на производство каменноугольного кокса требованиям стандарта ДИН ЕН ISO 9001:2000. Сертификат сроком действия 3 года был получен «Губахинским коксом» весной 2007 года (с обязательным проведением последующих ежегодных наблюдательных аудитов). Детальный анализ деятельности СМК за истекший период, проведенный во время аудита, подтвердил — все требования стандарта выполняются, отклонений и замечаний в процессе проверки не выявлено. Кроме этого, аудитором отмечена положительная динамика в развитии СМК и улучшение деятельности предприятия. Заключение аудиторской проверки: рекомендовать немецкому органу по сертификации «TUF CERT TUF Thüringen e. V.» продлить действие сертификата соответствия СМК ОАО «Губахинский кокс» требованиям стандарта ДИН ЕН ISO 9001:2000 до следующей аудиторской проверки в 2009 году.

Акции «МРСК Центра и Поволжья»

Федеральная служба по финансовым рынкам приняла решение о государственной регистрации отчетов об итогах дополнительных выпусков обыкновенных именных бездокументарных акций Открытого акционерного общества «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья» (г. Нижний Новгород), размещаемых путем конвертации при присоединении ОАО «Владимирэнерго», ОАО «Ивэнерго», ОАО «Калугазэнерго», ОАО «Кировэнерго», ОАО «Маризэнерго», ОАО «Нижегородэнерго», ОАО «Рязаньэнерго», ОАО «Тулэнерго», ОАО «Удмуртэнерго» к ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья».

ОГК-5 — годовая отчетность

ОАО «ОГК-5» подготовило к публикации бухгалтерскую отчетность Общества за 2007 г., составленную в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ). Активы ОАО «ОГК-5» по состоянию на 31 декабря 2007 года составили 54557851 тыс. руб. (на 31 декабря 2006 года — 51253725 тыс. руб.). Краткосрочная дебиторская задолженность ОАО «ОГК-5» по состоянию на 31 декабря 2007 года составила 5481245 тыс. руб. Долгосрочная дебиторская задолженность ОАО «ОГК-5» по состоянию на 31 декабря 2007 года составила 3658837 тыс. руб. Краткосрочная кредиторская задолженность ОАО «ОГК-5» по состоянию на 31 декабря 2007 года составила 3101309 тыс. руб. Выручка ОАО «ОГК-5» за 2007 год составила 33464949 тыс. руб. (за 2006 год — 25898943 тыс. руб.), при этом валовая прибыль составила 2539619 тыс. руб. Прибыль от продаж ОАО «ОГК-5» за 2007 год составила 2073998 тыс. руб. Превышение прочих расходов над доходами ОАО «ОГК-5» (включая проценты к получению и уплате) за 2007 год составило 41667 тыс. руб. Расходы по налогу на прибыль и иным аналогичным обязательным платежам, а также влияние отложенных налоговых активов и обязательств за 2007 год составили 228 111 тыс. руб. ОАО «ОГК-5» получило чистую прибыль за 2007 год в размере 1804220 тыс. руб.

«Калугазэнерго» наращивает инвестиции

В 2008 году филиал «Калугазэнерго» ОАО «МРСК Центра и Приволжья» инвестирует в строительство, техническое перевооружение и реконструкцию оборудования более 543 млн руб. Инвестиции в этом году, по сравнению с прошлым годом, выросли на 92,7 млн руб. В рамках инвестиционной программы будут построены и введены в эксплуатацию энергообъекты, имеющие огромное экономическое и социальное значение для Калужской области. Один из самых значимых проектов инвестпрограммы, который планируется к завершению во 2-ом квартале 2008 года, является строительство двухцепной ВЛ-110 кВ для электроснабжения завода «Фольксваген» в Калуге. На строительство этого объекта всего будет направлено 199,95 млн руб. «Калугазэнерго», в ходе рабочей встречи калужских и немецких энергетиков — представителей автоконцерна в феврале 2008 года, получило высокую оценку работы по строительству линии электропередачи со стороны специалистов Volkswagen. В рамках выполнения инвестиционной программы, для увеличения надежности электроснабжения и расширения возможности подключения новых потребителей будет выполнена замена существующего трансформатора 16 МВА на 25 МВА на ПС 110кВ Азарово. На реконструкцию этой подстанции будет направлено 35,82 млн руб. Инвестиционная программа филиала «Калугазэнерго» ОАО «МРСК Центра и Приволжья» будет финансироваться за счет собственных средств, платы за технологическое присоединение новых потребителей и заемных средств.

Социально-ответственный бизнес

7,44 млрд руб. в 2007 году составила выручка от продажи продукции на Каменск-Уральском заводе по обработке цветных металлов (КУЗОЦМ), что на 20% выше, чем годом раньше. Налоги в бюджеты и внебюджетные фонды завод уплатил 555 млн руб. Это на 8% больше, чем по итогам 2006 года. За каждого из своих работников КУЗОЦМ перечислил государству 250 тыс. руб. налогов. Чистая прибыль, достигнув около 700 млн руб., несколько уменьшилась по сравнению с 2006 годом — сказалась непростая рыночная ситуация прошлого года и недавно стартовавший проект заводского перевооружения. Поэтому, за счет концентрации внутренних ресурсов перекрыть негативные внешние факторы и сохранить прежний уровень доходности — серьезное достижение, считает заводское руководство. «Инструменты оптимизации издержек известны — это проведение тендеров на все виды затрат, обеспечения четкого учета и контроля вспомогательных материалов, построения системы бюджетного управления, оптимизация структур и процессов на основе техники бережливого производства», — утверждает заместитель ген.директора по экономическим вопросам Никита Савяк.

Визит адмирала

Главком ВМС Индии посетил РСК «МиГ» и остался всем доволен



Валерий Родиков

Финансовое благосостояние ведущих предприятий российского ОПК в немалой степени зависит от успешной внешнеэкономической деятельности. В этой связи достаточно знаменательным выглядит визит на производственный комплекс №1 РСК «МиГ» в Луховицах председателя Комитета начальников штабов вооруженных сил Индии, Главкома ВМС адмирала Суриш Мехта, прибывшего в Россию во главе индийской военной делегации.

Главком ВМС адмирал Суриш Мехта ознакомился с ходом выполнения контракта на поставку многофункциональных самолетов корабельного базирования МиГ-29К. Всего по

контракту, стоимостью \$700 млн, будет поставлено 12 одноместных самолетов МиГ-29К и 4 двухместных учебно-боевых самолета МиГ-29КУБ. В сборочном цехе главком показали первые процесс сборки серийных самолетов. Первый серийный самолет будет поставлен заказчику в мае-июне текущего года, а первый полет первого серийного самолета планируют совершить в конце марта.

Опытные образцы МиГ-29К и МиГ-29КУБ были впервые подняты в прошлом году и уже совершили около ста испытательных полетов. Это заново спроектированные и заново построенные самолеты. На них ряд принципиально новых систем. Среди них — система управления. Она полностью цифровая. Впервые в России многофункциональный истребитель летает с такой системой. На самолете

новый локатор — «Жук-МЭ». Другая новинка — оптико-локационная станция. Ее параметры превышают характеристики даже истребителя пятого поколения. Впервые на самолете проведен комплекс мероприятий по снижению радиолокационной заметности. МиГ-29К/КУБ — это первый российский самолет со сниженной радиолокационной заметностью, который будет поставлен заказчику за границу.

Самолет оснащен новым двигателем РД-33МК с увеличенным тягой. На самолете также новая коробка самолетных агрегатов, новая система энергоснабжения, новая гидравлическая и топливная система, новая кислородная система. Резко увеличен ресурс двигателей и других ответственных агрегатов.

Планер самолета имеет ресурс 6000 летных часов и выполнен с примене-

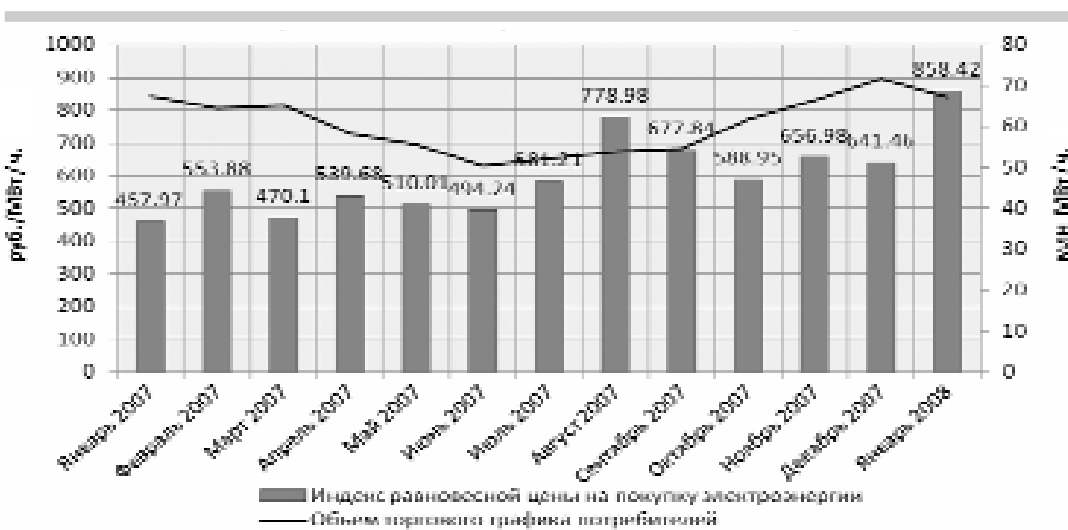
нием технологий антикоррозионной защиты по стандартам корабельной эксплуатации. «По результатам испытаний, — заявил главный конструктор — директор программ МиГ-29К/КУБ, МиГ-35, МиГ-29ОВТ, МиГ-29М/М2 Николай Бунтин, — можно с уверенностью сказать, что новый МиГ-29К — это хорошо летающий летательный аппарат, лучше самолетов, которые мы делали ранее. Как летающая платформа он может быть в производстве без изменений вплоть до 2040 года, а может и далее».

Адмирал сообщил журналистам, что после поставки первой машины индийские летчики прибудут в Россию для освоения самолета. Курс обучения — пять месяцев. Он включает в себя теоретическую подготовку, занятия на тренажере и затем, спустя 2,5 месяца занятий на земле,

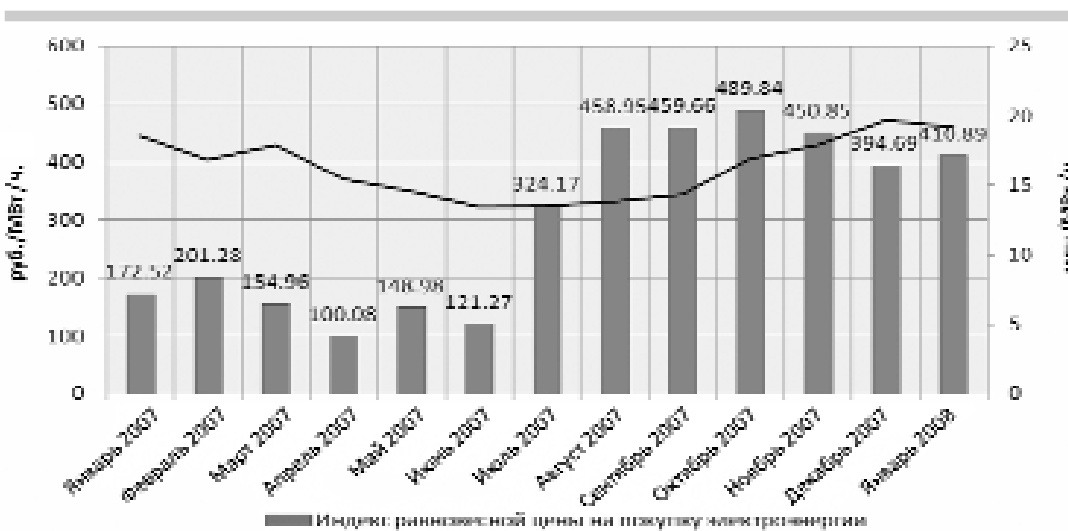
— полеты. Отработка посадки будет проводиться на тренировочном комплексе «Нитка» в Крыму. В дальнейшем подобный комплекс будет построен в Индии.

Насчет муссируемого в прессе предложения США предоставить бесплатно Индии старый американский истребитель Kitty Hawk в обмен на победу в тендере на поставку для ВВС Индии 126 истребителей Индии адмирал сказал, что этот слух пустили сами журналисты. А относительно многофункционального истребителя МиГ-35, с которым Россия вышла на индийский тендер, главком заметил, что пока он не знает этот самолет, но собирается с ним познакомиться. Планировавшиеся в Луховицах демонстрационные полеты были отменены по метеословиям. Вес Луховицкий район был в сильном тумане.

Первая ценовая зона за период с января 2007 по январь 2008



Вторая ценовая зона за период с января 2007 по январь 2008



вень оптовых цен на газ для промышленности (без НДС) повысился с 1351,8 руб. (\$55) за тысячу кубометров до 1690 руб. (\$69). Также выросли цены на сверхлимитный газ. Кроме то-

го, оптовые цены НПЗ России на точечный мазут за 2007 год выросли почти в три раза. Дополнительный рост энергопотребления, а, следовательно, и индексов равновесных цен в

январе, обусловлен климатическим фактором — достаточно низкой температурой на большей части территории России. Департамент информационной политики НП «АТС»

Некоммерческое Partnership «Администратор торговой системы оптового рынка электроэнергии Единой энергетической системы» (НП «АТС») создано 23 ноября 2001 года в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации N 526 от 11 июля 2001 года «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации». НП «АТС» является одним из крупнейших операторов торгов в мире среди организованных электроэнергетических площадок. Годовой оборот российского оптового рынка электроэнергии составляет более 650 млрд руб. На рынке

работают более 200 участников: крупные поставщики, покупатели электроэнергии, инфраструктурные организации. Partnership предоставляет участникам рынка услуги по организации торговли на оптовом рынке электроэнергии. Членами НП «АТС» являются 32 крупные компании (поставщики и потребители электроэнергии). В Наблюдательный совет Partnership входит 8 представителей государства, 4 представителя от Палаты поставщиков электроэнергии и 4 — от Палаты покупателей. Председателем НП «АТС» с момента его основания является Дмитрий Пономарев.

ФИНАНСЫ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Национальный масштаб

Как правильно организовать связь в банке

Людмила Старикова, руководитель Группы стратегического маркетинга «Синтерры»

Последние несколько лет российский банковский сектор, невзирая на переживаемые время от времени сложности, демонстрирует устойчивый рост. На фоне укрупнения финансовых институтов и их региональной экспансии, идет процесс внедрения банками новых услуг как для корпоративных, так и для индивидуальных клиентов. Активно растет сектор потребительского кредитования, интернет-банкинг, мгновенных денежных переводов. Все это приводит к расширению и обновлению структур банков, заставляет внимательно следить за ростом расходов на поддержание развивающегося бизнеса, в том числе — на телекоммуникационную и ИТ-составляющие.

При правильном подходе к организации этих систем крупные структуры получают не только сокращение издержек на связь, но и строят устойчивые системы, обеспечивающие непрерывность всех жизненно важных бизнес-процессов. Сегодня на первый план в функционировании банка выходит не столько сама связь, сколько информационные системы, построенные поверх современной телекоммуникационной инфраструктуры.

Основываясь на собственном опыте работы с ведущими национальными структурами (в том числе и банками) можно с уверенностью сказать, что все они в конечном итоге выбирают модель построения единой межрегиональной информационной магистрали на базе ресурсов сетей передачи данных национальных операторов связи. Как правило, для построения выделенной сети, объединяющей всю филиальную структуру предприятий используются технологии IP/ MPLS. Такие подходы позволяют, что называется, в режиме «одного окна» получить весь спектр телекоммуникационных услуг, будь то контролируемый доступ в глобальное информационное пространство, передача файлов, синхронизация баз данных, или услуги телефонии или видеоконференцсвязи.

Создание единой информационной магистрали на базе сети передачи данных оператора связи национального масштаба полностью соответствует целям и задачам информационного обмена между предприятиями банковского сектора. В спектр решаемых задач входит и формирование защищенной среды передачи конфи-



Любой банк — не только объект, но и субъект связи

денциального информационного трафика, и организация корпоративной сети телефонной и видео связи, в том числе, с возможностью организации многосторонних конференций для проведения оперативных совещаний.

Занимаясь реализацией проектов национального масштаба, таких как проект по созданию телекоммуникационной структуры для государственной системы паспортно-визовых до-

кументов нового поколения, обеспечение работы единого центра обработки сообщений «Прямой линии с Президентом России Владимиром Путиным», создание сетей для энергетических компаний ОФК-6 и ОФК-2, «Почта России», мы понимаем, что при выборе оператора многие из наших клиентов предпочитают получить полный набор телекоммуникационных услуг из одних рук (принцип «одного окна»). Для этого

Эффективность внедрения новых коммуникационных технологий		
Статья расходов	% снижения расходов	По сравнению с...
Передача данных	> 40%	Выделенные каналы
Межсетевая голосовая связь	90% — 95%	TDM решение
Исходящая голосовая связь	30% — 50%	TDM решение
Одна IP-АТС на 4 офиса и более	> 30%	TDM-АТС в каждый офис
Видеоконференцсвязь	> 25%	ISDN
Построение и поддержка кабельной инфраструктуры в офисах	> 30%	Две сети — Ethernet и TDM
Технический персонал	> 40%	Специалисты по данным, TDM, видеоконференцсвязи
Многофункциональное оборудование	> 30%	Различное оборудование для разных типов сервиса

КОРОТКО

POZIS — значит лучше!

В рамках национального проекта «Здоровье» компания POZIS и Министерство здравоохранения Республики Татарстан подписали Государственный контракт на поставку медицинского холодильного оборудования в центры здравоохранения Республики. Документ предусматривает отгрузку более 1300 единиц холодильной техники на сумму 20 млн руб. в крупнейшие центры здравоохранения Татарстана. Кроме того, новая холодильная техника появится в поликлиниках и больницах во всех районах республики. Реализация нового контракта начнется уже в апреле 2008 года. Учитывая его важность, руководство компании системно проводит эффективную работу по исполнению вышеназванного контракта. Впервые прямые поставки высокотехнологичной продукции POZIS в лечебные учреждения начались в 2000 году. Фармацевтические холодильники и морозильники POZIS для хранения плазмы и крови сразу получили высокие отзывы специалистов онкологических, гематологических, кардиологических центров, станций переливания крови. Сегодня POZIS продолжает масштабно осваивать все регионы России и страны СНГ. Постоянно растут объемы поставок медицинской техники в Туркменистан, Азербайджан, Казахстан, Узбекистан.

Новая горная техника «Якутгугля»

ОАО «Мечел» сообщает, что в ОАО ХК «Якутгугль», входящем в компанию, в рамках программы модернизации горнотранспортного оборудования введен в эксплуатацию новый электрогидравлический экскаватор PC-8000 с емкостью ковша 36 куб.м. фирмы KMG (Комачу-Германия) — уже третий по счету экскаватор этой марки, закупленный холдинговой компанией «Якутгугль». Техника обладает высокими рабочими характеристиками и надежностью, удовлетворяющими требованиям угольщиков. Кроме того, специалисты фирмы-производителя учли пожелания инженеров разреза «Нерюнгринский» и усовершенствовали машину, адаптировав ее к северным условиям работы. Была модернизирована ходовая часть и перемотрена система обогрева кабины. Благодаря внесенным в конструкцию экскаватора изменениям, будет обеспечена еще большая надежность и производительность данной техники. Стоимость оборудования составила около 404 млн руб. (около \$17 млн). Данный проект рассчитан на быструю окупаемость. Только в 2008 году экскаватором планируется отгрузить около 8 млн куб.м вскрышной породы. «Учитывая расширение нашего горнодобывающего сегмента и запланированное увеличение производственных объемов, приобретение современного мощного горнотранспортного оборудования вносит существенный вклад в реализацию стратегической программы развития компании», — заявил генеральный директор ООО «УК Мечел» Владимир Полин.

На ПУМ надели гусеницы

На традиционной конференции дилеров Уралвагонзавода производители техники показали образцы продукции с применением новых комплектующих — тракторы, экскаваторы, универсальные погрузчики. Однако и дилеры доказали, что умеют творчески подходить к своему делу. Особое внимание представителей дилерских компаний привлек ПУМ на гусеничном ходу. Такого изделия еще не выпускала ответственная промышленность. Образец представил один из партнеров — ООО «ТМО» (г. Нижний Тагил), который, взяв за основу базовую модель ПУМ-800, «одел» ее в резиновые гусеницы. При этом машина полностью сохранила технические преимущества этого ряда изделий УВЗ. Тагильские умельцы кардинально переработали ходовую часть, отказавшись от колесного хода и применив гусеничный движитель зарубежного производства. За счет удлинения базы на 400 мм увеличилась площадь опоры и грузоподъемность: новый ПУМ способен поднимать до 1100 кг. Благодаря резиновым гусеницам повысилась проходимость погрузчика, ему нипочем любое бездорожье. Кроме того, не повреждается ландшафт, если приходится работать на земле. Привлекательность нового изделия еще и в оптимальном соотношении параметров цена-качество, стоимость ПУМа не увеличилась. На Уралвагонзаводе поддержали предложение о производстве погрузчика на гусеницах. Однако в традициях объединения — самостоятельно разрабатывать и изготавливать основные части изделий. Поэтому решено сконструировать собственный движитель и запустить в производство. Идея пришлась по душе дилерам, которые считают, что новый ПУМ будет востребован на рынке.

Экономика электричества

МОЭСК снижает потери электроэнергии

Юлия Толкачева

ОАО «Московская объединенная электросетевая компания» в 2007 году добились снижения уровня потерь электроэнергии до 7,26% к отпуску в сеть при нормативе 7,32%. Суммарные фактические потери электроэнергии при передаче по сетям Компании составили 5 159,6 млн кВт/ч (для сравнения, в 2006 году потери электроэнергии составили 5 633,1 кВт/ч).

Для достижения таких показателей в компании ведется серьезная целенаправленная работа, ежегодно разрабатывается Программа мероприятий по снижению уровня потерь электроэнергии. Выполнение норматива потерь в 2007 году и снижение потерь относительно 2006 года обусловлено проводимой коллективами филиалов ОАО «МОЭСК» и ОАО ЭЦ «Энергобаланс Москва» работой по качественному улучшению учета электроэнергии, выполнению организационных и технических мероприятий. Энергетики про-



водят систематическое снятие показаний приборов коммерческого учета у потребителей, осуществляют контроль над

техническим состоянием приборов учета электроэнергии, а также контроль над формированием полезного отпуска по

каждому абоненту. Для обеспечения выполнения установленного регулирующими органами норматива потерь электроэнергии в 2007 году по каждому электросетевому филиалу ОАО «МОЭСК» были разработаны и утверждены плановые показатели потерь электроэнергии.

Для сокращения коммерческих потерь электроэнергии работниками энергокомпаний выявлялись и пресекались случаи безучетного энергопотребления. Было проведено более 698 рейдов по выявлению и ликвидации случаев безучетного потребления электроэнергии в производственном и коммунально-бытовом секторе. Всего по итогам 2007 года было выявлено 1265 нарушений и составлено актов на 31508,7 млн кВт/ч.

В ОАО «МОЭСК», как и во всех электросетевых компаниях страны, разработаны и реализуются программы снижения потерь электроэнергии, внедряются механизмы материального стимулирования персонала и персональной ответственности за реализацию программ снижения потерь.

Инвестиционные ожидания

Какая политика РЖД поможет производителям техники

Генеральный директор Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Юрий Саакян выступил на заседании Научно-технического совета ОАО «Российские железные дороги» с докладом, посвященным роли ОАО «РЖД» в реализации Стратегии развития транспортного машиностроения.

Юрий Саакян напомнил, что, являясь крупным заказчиком железнодорожной техники и оборудования, ОАО «РЖД» устанавливает как количественные параметры поставок (и, как следствие, необходимость расширения производства машиностроительной продукции), так и технические характеристики. Таким образом, ОАО «РЖД» во многом определяет инвестиционную политику и направления развития производителей железнодорожной техники и комплектующих.

Эксперт отметил, что компания играет роль экономического регулятора — сдержи-

вает рост цен на продукцию отраслей-поставщиков. Это связано с тем, что доходная база ОАО «РЖД» формируется из тарифов, уровень которых устанавливается государством. В итоге компании приходится преодолевать один из недостатков рынка: при увеличении заказа со стороны крупного потребителя цены имеют тенденцию возрастать опережающими темпами. Таким образом, с одной стороны, сдерживание цен со стороны ОАО «РЖД» сдерживает развитие предприятий, но также сдерживает и рост цен в секторе промышленного производства, где спрос превышает предложение. С макроэкономической точки зрения это фактор, частично сдерживающий инфляцию. Однако без принятия эффективных мер, направленных на поддержание инвестиционной привлекательности предприятий отрасли, ОАО «РЖД» рискует ограничить собственный потенциал роста. Следует отметить, что планируемый переход к определению цены на поставляе-

мую продукцию, исходя из стоимости жизненного цикла, как раз позволит достичь компромисса между этими двумя тенденциями.

По мнению Юрия Саакяна, перед железнодорожной отраслью стоит важнейшая задача — обеспечение подвижным составом (ПС) — включающая в себя множество мероприятий, в которых целесообразно участие ОАО «РЖД»:

- изменение нормативно-правового поля, в том числе коренной пересмотр всего процесса сертификации ПС;
- формирование перечня НИОКР в области ПС, для реализации которых предполагается привлечь госфинансирование;
- формирование перечня важнейших инвестиционных проектов, реализуемых с привлечением госфинансирования;
- формирование консолидированного долгосрочного заказа в области комплектующих.

Развитие компонентной базы как в плане увеличения объема производства, так и

улучшения качественных характеристик, например, в области электротехники или металлургии, одинаково важно и для ОАО «РЖД», и для производителей подвижного состава. Поэтому ОАО «РЖД» целесообразно выступить идеологом формирования консолидированного заказа по комплектующим на долгосрочный период. Участие государства в формировании этого заказа позволит реализовать различные механизмы привлечения госфинансирования на разработку и внедрение в производство новых видов комплектующих (например, в рамках федеральных целевых программ, межведомственных программ и др.).

Юрий Саакян также отметил, что привлечение государства в качестве источника финансирования для первоочередных НИОКР и важнейших инвестпроектов позволит снизить риски их реализации и повысить инвестиционную привлекательность отрасли.

Институт проблем естественных монополий

КОРОТКО

Ожидание роста труб средних диаметров

К 2010 году потребление труб средних диаметров вырастет на 38–40% до 5 млн т. Такой оптимистический прогноз в ходе Межотраслевой конференции «Трубы для стройиндустрии» и общего назначения: производство, рынок и дистрибуция» дал директор по маркетингу ОМК В. Ткаченко. По его словам, основная доля этого потребления придется на промышленные трубы и профильные средних и малых периметров. Прирост же мощностей по выпуску этих труб к 2010 году составит более 2 млн т. При этом 1,2 млн т придется на производителей 2-го эшелона: Трубопрофильный завод Северстали, Уралтрубпром, Ревдинский ТЗ, Энгельский ТЗ и др. По словам Ткаченко, на данный момент рост мощностей уже опережает рост рынка и в будущем эта ситуация усугубится: начиная уже с 2009 г. разница прироста мощностей и прироста рынка в отдельные периоды может составлять более 2-х раз. На рынке СНГ ситуация еще хуже: там уже с 2007 г. указанная разница достигла 3-х раз. Поэтому рассчитывать на рынок СНГ российским трубникам не приходится.

Хрустальная гарнитура «За доверие Государства»

«Синтерра» — национальный оператор связи, объявляет о присуждении Центру обработки вызовов (ЦОВ) «Синтерры» специального приза IV Международной Награды «Хрустальная Гарнитура». Международная Награда «Хрустальная Гарнитура» (Russian and CIS Call Centre Awards) — ежегодная награда, присуждаемая лучшим из лучших в индустрии call-центров на территории России, СНГ и других стран региона. Обладатели Награды определяются членами Экспертного Жюри. Награда является идеальным продолжением Конкурса «Оператор года» и вручается с 2005 года. В этом году в конкурсе, проводимом в рамках бизнес-форума «Call Center World. Russia/CIS — 2008», приняли участие свыше 50 представителей call-центров из России и стран СНГ. В рамках мероприятия ЦОВу «Синтерры» за организацию на его базе в течение пяти лет подряд работы единого центра обработки сообщений «Прямой линии с Президентом России» был присужден специальный приз конкурса «Хрустальная Гарнитура» — «За доверие Государства». ЦОВ «Синтерра» реализован на базе распределенной катастрофоустойчивой инфраструктуры, имеющей представительства в Москве, Самаре, Пскове. ЦОВ рассчитан на 320 рабочих мест и может ежедневно обрабатывать свыше 150 тыс. вызовов. В числе его постоянных клиентов государственные структуры, ряд телекоммуникационных операторов и других крупных коммерческих предприятий.

«Мы гордимся высокой оценкой, данной сообществом профессионалов нашему Центру обработки вызовов», — говорит Виталий Слипень, генеральный директор компании «Синтерра». — Успех реализации этого проекта во многом обусловлен стратегией нашей компании «Объединяя преимущества каждого, создаем новое качество целого». Эта награда — заслуга не только «Синтерры», но и всех операторов связи, наших партнеров, принимавших участие в реализации проекта по организации работы единого центра обработки сообщений «Прямой линии с Президентом России Владимиром Путиным».

«Святогор» получит экологический сертификат

ОАО «Святогор» (предприятие металлургического комплекса УТМК, г. Красноуральск Свердловской обл.) успешно прошло сертификационный аудит системы экологического менеджмента на соответствие требованиям международного стандарта ISO 14001:2004. Положительное заключение по результатам проверки вынесли аудиторы Ассоциации по сертификации «Русский Регистр». Планируется, что сертификат соответствия сроком действия до 2011 года «Святогор» получит в апреле 2008 года. Над внедрением системы экологического менеджмента (СЭМ) специалисты экологического управления «Святогора» работали в течение 2007 года совместно с представителями отдела сертификации систем менеджмента ООО «УТМК-Холдинг». По словам начальника экологического управления «Святогора» Ирины Бичукиной, за время внедрения СЭМ был обучен управленческий и производственный персонал, создана необходимая нормативная документация, структурированы экологические аспекты производственной деятельности предприятия, которые нашли свое отражение в «Экологической политике ОАО «Святогор». Сейчас СЭМ интегрирована во все сферы деятельности «Святогора» и является частью общей системы управления. Ежегодно на предприятии будут проходить надзорные аудиты с целью соблюдения СЭМ, ее дальнейшего совершенствования и повышения эффективности.

4й Международный Форум ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА РОССИИ 2008

28-29 апреля 2008, Лондон

Инвестиционные потребности сектора превышают 120 миллиардов долларов! Иностранным энергетическим компаниям и российским промышленным группам разрешено контролировать до 25% генерации. РАО ЕЭС проходит последний этап реорганизации и перестанет существовать к середине 2008 года.

Серия мероприятий РОССИЙСКАЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА компании С5 имеет безупречную репутацию. С момента начала в 2007 в них приняли участие сотни докладчиков и делегатов.

В этом году конференция состоится 28-29 апреля в гостинице Sofitel St James London в Лондоне.

Что бы получить дополнительную информацию о конференции, а так же чтобы подать заявку на участие свяжитесь с организаторами конференции, С5, по телефону в Лондоне +44 (0) 20 7878 6931 либо по e-почте marketing@C5-online.com.

ПОМЕТЬТЕ ЭТИ ДАТЫ В ВАШЕМ КАЛЕНДАРЕ И ЗАРЕЗЕРВИРУЙТЕ ДЕЛЕГАТСКОЕ МЕСТО ДЛЯ УЧАСТИЯ В ЭТОМ ПОКАЗАТЕЛЬНОМ МЕРОПРИЯТИИ!

Лондонский Форум в апреле 2008 года соберет вместе высоких представителей из Правительства России и энергетических компаний, международных и российский инвесторов и финансистов с целью обсуждения критических задач и проблем стоящих перед сектором.

«Очень информативно. Прекрасная организация!», Менеджер по Развитию Бизнеса, Вашингтон Групп Интернашнел

Целью Форума является критический анализ самых последних событий в секторе, приглашены самые лучшие и интересные докладчики:

- Последние шаги ликвидации РАО ЕЭС: Все ли идет согласно плану?
- Регулирование тарифов: Каковы планы Правительства в кратко- и долгосрочной перспективе?
- Как обеспечить непрерывный приток частных инвестиций в отрасль?
- Вопросы топливного баланса
- Генерирующие компании в частных руках: Последние известия
- Распределительные и сбытовые компании: Инвестиционные возможности
- Традиционные и альтернативные стратегии финансирования проектов в контексте недавнего глобального кризиса ликвидности
- Стратегические инвесторы: Позиционирование с целью выигрыша
- Западные энергокомпании: Планы слияний и поглощений и практические примеры пост-реструктуризации
- Российские электроэнергетические компании глазами портфельных инвесторов

«Интересная Конференция, рекомендуем всем коллегам», Старший Менеджер по Продажам, АБВ Польша

Программа мероприятия составлена с целью максимизировать Ваши знания об отрасли, тем самым предоставляя Вам уникальные конкурентные преимущества на рынке.

Количество делегатских мест на конференцию ограничено.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«КЭС-Холдинг» может избежать оферты миноритариям «ТГК-7»

«КЭС-Холдинг» в ходе покупки пакета акций ОАО «Волжская ТГК» (ТГК-7) (ПТС:ТGКG) в рамках проходящего IPO генерирующей компании (цена размещения акции — 2,848 руб.) может не превысить уровень в 30% уставного капитала, сообщает «Интерфакс». Так, «КЭС-холдинг» намерен выкупить примерно половину допэмиссии, и его доля составит больше 29%, но меньше 30%. В итоге, в соответствии с российским законодательством, КЭС не будет обязан предъявлять обязательную оферту миноритариями генкомпании.



В мае будет продан госпакет «ТГК-7» (32% от увеличенного УК), который, скорее всего, выкупит «Газпром» или аффилированная с ним структура. Дело в том, что «КЭС» и газовый монополист договорились о совместном приобретении контроля в генкомпании. Однако конкретные параметры сотрудничества не раскрываются.

Превышение «КЭС-Холдингом» уровня в 30% могло бы позитивно сказаться на котировках акций «ТГК-7» и создать уровень поддержки из-за перспектив обязательной оферты. Возможно, продажа госпакета изменит ситуацию и его покупатель выставит оферту, которая создаст уровень поддержки акциям «ТГК-7». Однако мы опасаемся структурирования сделки таким образом, что обязательной оферты не последует. Рекомендация: «Покупать» акции «ТГК-7», цель — \$0,15 за акцию.

Борьба за «Полюс Золото» продолжается

Исследовательская и консалтинговая компания RiskMetrics рекомендовала акционерам ОАО «Полюс Золото» (ПТС: PLZL), крупнейшего в РФ производителя этого драгметалла, сохранить действующий состав совета директоров. Этот вопрос акционеры будут рассматривать на внеочередном собрании 7 апреля. Собрание инициировано ХК «Интеррос», представляющей интересы одного из двух мажоритарных акционеров «Полюса» Владимира Потанина. Смену совета директоров RiskMetrics считает «нелогичным», поскольку буквально через несколько месяцев состоится годовое собрание акционеров «Полюс Золото», на котором акционеры будут «вновь» менять совет директоров компании.



Ключевые акционеры компании владеют по 30% от уставного капитала «Полюс Золото». Еще порядка 7,4% принадлежит М. Прохорову и В. Потанину через фонд «КМ Инвест», 6,4% акций «Полюс Золото» находится на балансе ее дочерней структуры Jenington (будет голосовать по рекомендации совета директоров, то есть в интересах М. Прохорова). Таким образом, в ближайшее время стоит ожидать борьбы между бывшими партнерами за голоса миноритарных акционеров — первым проявлением данной борьбы и стала «рекомендация акционерам» от RiskMetrics. Голоса миноритарных акционеров нужны для того, чтобы провести смену совета директоров, а изменения в устав потребуют наличие квалифицированное большинство (более 75%). Мы предполагаем, что для усиления своих позиций на собрании акционеров, М. Прохоров и В. Потанин могут в ближайшее время продолжить скупку акций «Полюс Золото», что не сможет не отразиться на их котировках.

В настоящий момент по среднестроительным финансовым коэффициентам, справедливая стоимость акций «Полюс Золото» должна составлять порядка \$59, что на 15% выше текущих рыночных котировок.

«Мечел» развивает ферросплавное направление

Группа «Мечел» (ПТС: MTLR) направила официальную оферту акционерам Oriel Resources на покупку компании по цене \$2,1986 за акцию. Общая оценка Oriel, которая учитывает существующие акции и дополнительную эмиссию, составляет \$1,498 млрд (749 млн фунтов стерлингов). Совет директоров Oriel рекомендовал акционерам принять предложение «Мечела». Компания уже получила согласие акционеров, владеющих 46,6% акций Oriel, принять данное предложение, причем эти обязательства остаются действительными даже в если поступят конкурирующие предложения по поглощению. Таким образом, для завершения сделки по покупке акций Oriel «Мечел» должен получить согласие регулирующих органов России и Казахстана.

Черное золото

Цены на нефть подвергнутся коррекции

Константин Рейли, аналитик ИК «ФИНАМ»

В марте цена барреля нефти достигла своего исторического максимума, превысив психологическую отметку в 100 долларов. Резкое удорожание произошло по различным причинам, и вызвано как наличием геополитических проблем в нефтедобывающих регионах, так и влиянием некоторых спекулятивных факторов. Наиболее вероятно, что в течение года цены на нефть подвергнутся коррекции до справедливого уровня.

3 марта 2008 года цена барреля нефти на товарной бирже Нью-Йорка поднялась до \$103,5. В результате был превышен рекорд апреля 1980 года, когда цена барреля нефти, выраженная в долларах января 2008, составляла \$103,76. В течение первого квартала 2008 года динамика котировок нефтяных фьючерсов характеризовалась высокой волатильностью. Цены на нефть превысили исторические максимумы и теперь торгуются в коридоре \$100-110 за баррель. С середины марта 2007 года до середины марта 2008 года цена за баррель нефти марки «Брент» выросла на 67%, на нефть марки «Юралс» — на 69%. При этом индекс РТС вырос за тот же период на 9%.

Динамика цен на нефть зависит от ряда существенных факторов. Значительное влияние на рост цен углеводородов оказывают спекулятивные факторы. В первую очередь, к ним относятся нестабильность на мировых рынках. Инвесторы перемещают свои средства из падающего финансового сектора в растущий сырьевой. В результате

рост спроса на нефтяные фьючерсы поднимает их котировки.

Еще одним спекулятивным фактором является значительное ослабление доллара. Номинальный курс доллара по отношению к евро за последний год снизился на 16%.

Немаловажное значение на рост цен на нефть оказывают и геополитические факторы. В частности, сохраняется напряженность между Турцией и Ираком, США и Венесуэлой.

Например, с каждым годом происходит удорожание себестоимости добычи нефти. За последние несколько лет в среднем в мире себестоимость добычи нефти выросла на \$10/баррель и составляет около \$20/баррель. В связи с этим существуют опасения относительно того, что «эпоха дешевой нефти» закончилась.

Неувеличение квот Организацией стран экспортеров нефти (ОПЕК) является очередным фактором, удо-

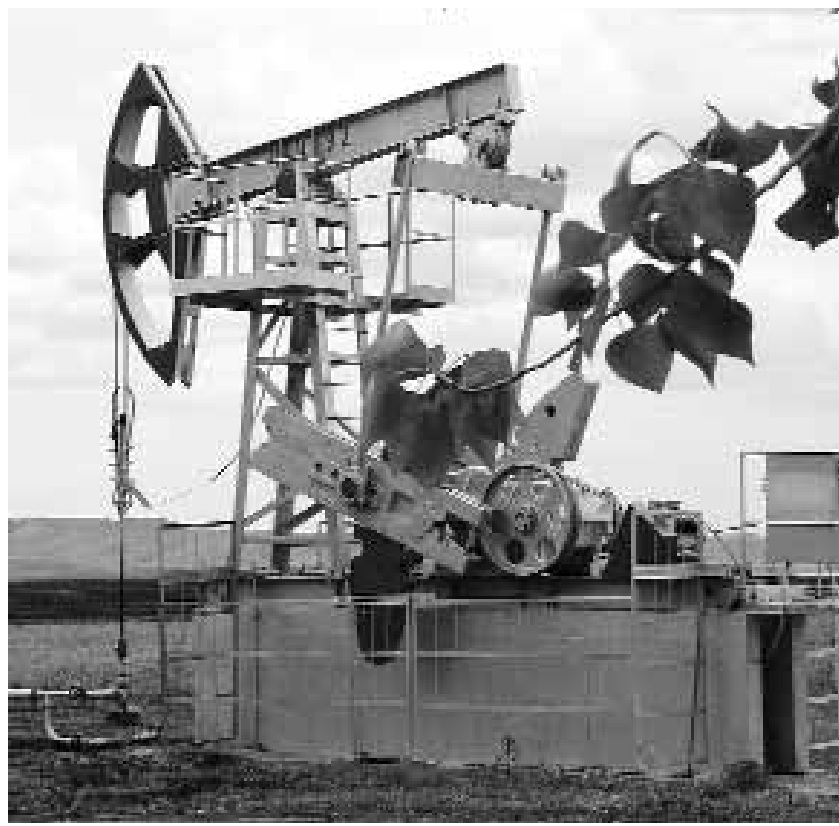
твое. В случае сохранения текущих тенденций в мировой экономике прогнозируется возможная физическая нехватка добычи нефти в 2030 году в объеме 12,5 млн баррелей в день (при спросе в 116 млн барр.). Таким образом, дефицит нефти может превысить 10%.

В среднесрочной перспективе в 2008 году высокие цены на нефть будут поддерживать еще ряд факторов. Главным образом, это нежелание ОПЕК увеличивать квоты на добычу нефти, мо-

Также продолжается рост напряженности в отношениях между США и странами-экспортерами нефти с сильными политическими лидерами, выступающими против политики Америки (Иран и Венесуэла). Так, решение о замораживании зарубежных активов PDVSA (Petroleos De Venezuela Sa'S) стоимостью \$12 млрд приняли суды Великобритании, Нидерландов для компенсации ущерба ExxonMobil от национализации в 2007 году. Одновременно с этим сегодня наблюдается стагнация добычи нефти в ряде традиционных регионов, к которым относятся Северное море и Мексиканский залив.

Влияние на рост цен на нефть оказывает и стремительный рост энергопотребления крупнейшими развивающимися странами — Китаем и Индией. С 2003 года Китай занимает второе место после США по потреблению сырой нефти в мире. Причем, по прогнозу ОПЕК, в ближайшие 25 лет спрос на нефть в Китае удвоится.

С учетом данных факторов мы сформировали долгосрочный прогноз цен на нефть. Определенные риски для снижения цен заключаются в реализации сценария рецессии в США, которая приведет к снижению спроса на нефть и понижению цен нефти. Одним из признаков реализации данного сценария является уменьшение оценки спроса на нефть МЭА в 2008 году в связи со снижением темпов роста экономик стран ОЭСР. Мы считаем, что в течение 2008 года влияние спекулятивных факторов (геополитических и ослабления доллара по отношению к евро) уменьшится, и произойдет коррекция цен на нефть до их справедливого уровня.



Ценность нефти растет по мере сокращения ее мировых запасов

Сложные отношения остаются между рядом латиноамериканских стран, а также внутри Нигерии. В итоге, по расчетам ОПЕК, в стоимости каждого барреля около 30% составляет спекулятивная премия, связанная с влиянием геополитических факторов и слабостью доллара.

Помимо спекулятивных причин, на динамику нефтяных цен оказывают влияние и фундаментальные факторы.

рожающим цены на углеводороды. Страны-участницы ОПЕК на заседании 5 марта 2008 года приняли решение не увеличивать квоты на добычу нефти.

Кроме того, имеются серьезные опасения относительно развития нефтедобывающей отрасли. Международное энергетическое агентство (МЭА) считает, что существует серьезная несбалансированность мировой энергетики в долгосрочной перспек-

тивируя это тем, что их рост не приведет к снижению цен. По мнению МЭА, в течение последних шести месяцев нефть поступает на рынок в недостаточном количестве, что повышает ее цену. Мы придерживаемся позиции ОПЕК, полагая, что в текущей цене нефти значительную долю составляет спекулятивная составляющая, и увеличение объемов добычи не окажет существенного влияния на нефтяные фьючерсы.

НОВОСТИ

Мы считаем, что цена покупки Oriel Resources вполне адекватна — исходя из цены предложения, «Мечел» оценил компанию примерно в \$1 тыс за тонну ресурсов. Для сравнения год назад «Норильский Никель» при покупке LionOre исходил из оценки в \$2,1 тыс. за тонну ресурсов. Конечно же, к цене был применен определенный дисконт, связанный с уровнем изученности запасов. В целом, активы данной компании органически вписываются в структуру «Мечела», особенно в части «ферросплавного направления» и сырьевого дивизиона. В настоящий момент акции «Мечела» торгуются вблизи своих справедливых уровней, поэтому существенного потенциала роста акций данной компании мы не видим.

«ГидроОГК»: расширение инвестиционной программы повышает риски

ОАО «ГидроОГК» (ПТС: HYDR) планирует затратить на реализацию новой среднесрочной инвестиционной программы 300 млрд руб. (\$12,77 млрд) с 2008 года по 2012 год, сообщает «Интерфакс». Финансирование инвестиционной программы «ГидроОГК» будет проходить за счет средств компании, федерального бюджета, кредитов, прибыли от продажи активов РАО «ЕЭС». На данный момент «ГидроОГК» пересматривает старую инвестиционную программу, поскольку менеджмент столкнулся с существенным

удорожанием стоимости материалов и оборудования. Размер инвестпрограммы «ГидроОГК» на текущий год оценивается на уровне 75-95 млрд руб. В 2007 году компания инвестировала порядка 60 млрд руб.

В совокупной вырубке «ГидроОГК» около 80% приходится на продажу мощности, объем которой напрямую зависит от строительства новых мощностей. На данный момент тариф на мощность регулируется государством, но вскоре цена мощности будет формироваться на рыночных принципах, что может поставить «ГидроОГК» в невыгодное положение по сравнению с ОГК/ТГК. До окончательного прояснения механизмов работы рынка мощности рост капитальных расходов «ГидроОГК» и их сомнительная эффективность повышают риски покупки акций данной компании. На данный момент у нас нет рекомендации по акциям ОАО «ГидроОГК».

Структуры РЖД консолидировали блок-пакет «Мостотреста»

27 марта стало известно о консолидации блокирующего пакета ОАО «Мостотрест» структурами РЖД. Непосредственными приобретателями стали пенсионный фонд «Благосостояние» и управляющая компания «РВМ-Капитал». Ранее сообщалось, что контрольный пакет компании был консолидирован Marc O'Polо

Рекламные ловушки

Риски для покупателей ПИФов



Ирина Елисеева, старший преподаватель АНО «Учебный центр «ФИНАМ»

Поскольку клиент при выборе ПИФа в основном обращает внимание на доходность, то следует уделить особое внимание ее анализу. Сравнивая различные ПИФы, стоит обращать внимание на то, за какой период дается информация по их доходности.

Поскольку при рекламе ПИФов основной акцент делается на исторические данные по динамике роста стоимости пая, то любой компании выгодно показать наиболее удачный период. В результате один ПИФ может рекламировать себя за последние 8 месяцев, а другой за последние 10 месяцев и т.д. Почему так? Вполне вероятно, что это просто самый удачный период их времени.

Акции меняются в цене не поступательным движением, прибавляя педантично каждый день по определенному значению, они являются живым, динамичным товаром. Они могут расти или падать в цене, при этом их изменения ничем не ограничены. Среди новичков фондового рынка, работающих с акциями, очень распространено следующее мнение: удачно вложить деньги в акции, и за день увеличив свой актив, например, на 2% (при этом даже не фиксируя прибыль, то есть не продавая акции), клиент начинает думать, что каждый день теперь будет получать по 2% и, перемножив их на 365 в году, получает шикарные результаты. Став чуть опытной, они начинают понимать, что день на день на рынке не приходится и просто перемножать разовый результат нельзя. Тогда они начинают мыслить более глобально — перемножать на 12 результат за месяц.

В реальной жизни любой опытный трейдер скажет, что даже годовые результаты нельзя перемножать на будущее. Поэтому важно смотреть доходность за длительный период времени, а сравнивая результаты работы разных ПИФов, важно смотреть их на одинаковом периоде времени, чтобы оценка была менее субъективной.



Investments. Другими крупными акционерами являются: группа «Е-4» (по последней информации увеличившая собственную долю до 20%) и несколько инвестиционных фондов.

Мы считаем, что данная новость позитивна для «Мостотреста» сразу по двум причинам. Во-первых, РЖД потенциально является одним из наиболее крупных заказчиков для мостостроительных компаний. Во-вторых, в случае реализации сценария консолидации мостостроительной отрасли поддержка государственных структур может сыграть не последнюю роль.

Несмотря на локальный позитив данной информации, мы по-прежнему считаем акции «Мостотреста» значительно переоцененными. В рыночных котировках акций компании уже заложен сценарий консолидации отрасли на базе «Мостотреста». Однако с учетом стабильного интереса к активам сектора на протяжении последних нескольких лет со стороны стратегических и портфельных инвесторов потенциально дешевых мостостроительных активов фактически не осталось. Мы рекомендуем «Продавать» акции «Мостотреста», потенциал снижения которых относительно нашей справедливой оценки составляет 54%.

Состоялся аукцион по продаже непрофильных активов «Газпрома»

24 марта состоялся аукцион по продаже непрофильных активов «Газпрома». На торги были выставлены доли газового холдинга в шести дочерних предприятиях, среди которых преимущественно были строительные и сервисные компании. По информации анонимного источника в «Газпроме», все лоты за исключением 99,99% ОАО «Газмаш» были проданы по цене, близкой к стартовой. Среди реализованных лотов доли Газпрома в двух крупных строительных активах: 63% акционерного капитала ОАО «Ленгазспецстрой» и 51% ОАО «Спецгазремстрой».

Мы считаем исход аукциона однозначно позитивным для «Ленгазспецстроя», покупка которого вполне могла не состояться. Компания была куплена с коэффициентом Р/Е 2007 22,5 и, в соответствии с российским законодательством, покупатель обязан выставить оферту миноритарным акционерам по цене приобретения (не менее \$6500 за акцию). Оценку «Спецгазремстроя» на уровне Р/Е 2007 1,6 (стартовая цена аукциона) мы считаем совершенно не соответствующей реальным перспективам развития бизнеса. На наш взгляд, инвесторы переоценивают риски, связанные со сменой собственника в компании, что выражается в неоправданно низких текущих уровнях котировок.

Мы по-прежнему считаем весьма вероятным сценарием крупные дивидендные выплаты акционерам и в этой связи рекомендуем обратить внимание на привилегированные акции компании. Наша справедливая оценка обыкновенных акций ОАО «Ленгазспецстрой» составляет \$6800, потенциал роста — 15%. Справедливая оценка обыкновенных акций ОАО «Спецгазремстрой» составляет \$848, привилегированных — \$424. Потенциал роста — 182% и 156% соответственно.



ФИНАНСЫ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Дополнительные выпуски акций

ФСФР зарегистрировала отчеты ОАО «МРСК Центра и Приволжья»



25 марта 2008 года Федеральная служба по финансовым рынкам приняла решение о государственной регистрации отчетов об итогах дополнительных выпусков обыкновенных именных бездокументарных акций Открытого акционерного общества «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья» (г. Нижний Новгород), размещаемых путем конвертации при присоединении ОАО «Владимирэнерго», ОАО «Ивэнерго», ОАО «Калугазэнерго», ОАО «Кировэнерго», ОАО «Мариэнерго», ОАО «Нижевоэнерго», ОАО «Рязаньэнерго», ОАО «Тулэнерго», ОАО «Удмуртэнерго» к ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья».

ФСФР России зарегистрировала отчеты об итогах дополнительных выпусков акций ОАО «МРСК Центра и Приволжья» номинальной стоимостью 10 копеек каждая общим количеством 112597817043 (сто двенадцать миллиардов пятисот девяносто семь миллионов восьмисот семнадцать тысяч сорок три) штуки.

Напомним, с 29 февраля 2008 года осуществляется конвертация акций присоединяемых обществ, — ОАО «Владимирэнерго»,

ОАО «Ивэнерго», ОАО «Калугазэнерго», ОАО «Кировэнерго», ОАО «Мариэнерго», ОАО «Нижевоэнерго», ОАО «Рязаньэнерго», ОАО «Тулэнерго», ОАО «Удмуртэнерго», — в дополнительные обыкновенные акции ОАО «МРСК Центра и Приволжья», благодаря чему все акционеры распределительных сетевых компаний (РСК) стали акционерами единой операционной компании.

Теперь уставный капитал ОАО «МРСК Центра и Приволжья» (с учетом первого выпуска) будет составлять 11269781704,30 (одиннадцать миллиардов двести шестьдесят девять миллионов семьсот восемьдесят одна тысяча семьсот четыре целых тридцать сотых) руб. Доля ОАО РАО «ЕЭС России» в уставном (акционерном) капитале ОАО «МРСК Центра и Приволжья» — 50,31%.

Вывод акций ОАО «МРСК Центра и Приволжья» на фондовые биржи (ММВБ и РТС) запланирован на начало апреля 2008 года. В августе 2008г. планируется осуществить прохождение листинга в котировальный список «Б», а к августу 2010 года — в котировальный список «А».

ОАО «МРСК Центра и Приволжья» — первая компания из всех МРСК, завершившая на сегодняшний день процесс присоединения РСК в рамках реформы распределительного электросетевого

комплекса РФ. Консолидация распределительных сетевых активов позволила создать крупную по мировым меркам энергетическую компанию, которая сможет представлять интерес, как для отечественных, так и для мировых инвесторов.

СПРАВКА «ПЕ»: Открытое акционерное общество «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра и Приволжья» является основным поставщиком услуг по передаче электроэнергии и технологическому присоединению к электросетям во Владимирской, Ивановской, Калужской, Кировской, Нижегородской, Рязанской, Тульской областях, а также в Республике Марий Эл и Удмуртской Республике. Под управлением ОАО «МРСК Центра и Приволжья» находятся: 263,409 тыс. км. ЛЭП (с учетом кабельных линий), 58203 трансформаторных подстанций 6-35/0,4 кВ, 520 распределительных подстанций 6-10 кВ, 1540 подстанций 35 кВ и выше — с установленной трансформаторной мощностью 27,64 тыс. МВА.

Самый востребованный

Реальные ставки реальных авиационных игроков

Владимир Карнозов

В свете высказанных 24 марта президентом Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) Алексеем Федоровым предположений о задержках с сертификацией «прорывного» продукта отечественного авиапрома — стоместного лайнера Sukhoi Superjet 100 (SSJ100) и переносе срока выхода на рынок магистрального самолета следующего поколения МС-21 на 2015-16 годы возникает вопрос: каким будет основной гражданский продукт ОАК в ближайшей перспек-

иранские самолеты, но и на собираемые в России.

Восстановление летной годности самолетов первой партии началось в прошлом году. Построенный более десяти лет назад как Ту-204-100, «борт RA64012» прошел радикальную переделку в Ту-204-300. Переделанную машину в декабре 2007 г. взял северокорейский национальный перевозчик Air Koryu. Переделки оказались столь значительными, что «Авиастар» даже сменил заводской номер самолета — MSN (manufacturer's series number — «серийный номер завода-изготовителя») 012 заменили на 112. В настоящее время «Авиастар» завершает работу над вто-

рванным с американскими требованиями летной годности FAR Part 25.

Обработана и комплектация «илдов» и «ту» системами спутниковой навигации с приемниками СНС-2, которые автоматически обрабатывают сигналы космических группировок GPS и ГЛОНАСС. «Двухсигнальные» приемники установлены на всех Ил-96 и Ту-204, в состав бортового комплекса которых включена инерциальная система фирмы Honeywell. Стоит отметить, что все новые российские самолеты могут выполнять полеты, ориентируясь только по ГЛОНАСС (что может очень пригодиться авиакомпаниям развивающихся стран, в случае

материалов (КМ). Заметим, что сегодня доля КМ в весе конструкции Ту-204 составляет 14% против 10% у Airbus A320.

Ну а пока на «Авиастаре» продолжается доработка самолетов в сертифицированном облике Ту-204-100 и Ту-204-300. Этой весной ожидается поставка еще нескольких таких машин. Два Ту-204-100 должны прийти в «Авиалинии-400» (Red Wings), и еще два — до конца года. «Владивосток-Авиа» рассчитывает забрать один Ту-204-300 в мае и еще один в сентябре (они станут пятой и шестой машиной данного типа в парке авиакомпании Приморья). Во второй половине года AirBridgeCargo надеется начать эксплуатацию двух грузовых Ту-204-100С. В скором времени «Трансаэро» надеется получить от КАПО второй Ту-214 (первый самолет этого типа авиакомпания приобрела весной прошлого года).

Самый крупный заказчик на Ульяновские «тушки» — авиакомпания «Авиалинии-400». За три года она рассчитывает нарастить свой парк Ту-204 до 16 единиц. Сегодня в нем имеется четыре пассажирских Ту-204-100, которые ранее эксплуатировались «Красноярскими авиалиниями» (KrasAir) и «Сибирью» (S7). Их заводские номера — 17, 18, 19 и 20. Причем, MSN 18 и 19 «Ильюшин Финанс Ко» выкупила у предыдущего владельца специально для передачи новому. Они прошли восстановительный ремонт и модернизацию на предприятии «Туполев-Техник» в г. Жуковский. «Авиалинии-400» станут последним получателем Ту-204 в сегодняшнем серийном варианте с экипажем из трех человек и двигателями ПС-90А Пермского моторостроительного комплекса. «Со второй половины 2009 года Ульяновск полностью переходит на «иранский вариант», так что заказов на машину в сегодняшнем облике мы больше не принимаем», — сказал генеральный директор «Ильюшин Финанс Ко» Александр Рубцов.

Перспективы продаж Ту-204 связаны с доработанными версиями самолета. Они обещают дать существенное улучшение потребительских качеств продукта. По мере улучшения базовой конструкции планера и систем, заводы в Ульяновске и Казани будут наращивать ежегодный выпуск самолетов. «Мы не ставим перед собой цель как можно быстрее набрать большое количество заказов, чтобы потом иметь проблемы с их реализацией. Мы работаем на перспективу до трех лет, балансируя количество твердых заказов с реальными возможностями заводов в части их исполнения. Мы сознательно ограничиваемся трехлетней перспективой так, чтобы качественно и в срок выполнить все взятые на себя обязательства», — утверждает Александр Рубцов.

Вместе с поставками авиакомпаниям новых самолетов, растет капитализация крупнейшей в России лизинговой компании, специализирующейся на продаже новых самолетов. По состоянию на март 2008 года «Ильюшин Финанс» передала эксплуатантам шестнадцать Ил-96 и Ту-204. В этом году к ним прибавятся еще шесть Ил-96, до восьми Ту-204 и до четырех Ан-148. За весь период деятельности с мая 1999 года лизинговая компания направила на заводы авиапрома России более 30 млрд руб. (обменный курс — один евро к 37 руб.). Из них 13 млрд руб. — государственные средства, а остальное — деньги акционеров и привлеченных инвесторов, а также заемный капитал. В начале 2008 года активы компании достигли 24 млрд руб.



тиве? Для специалистов (корруптированные госчиновники к таковым не относятся) ответ очевиден: это семейство Ту-204, производство которого освоено на ульяновском «Авиастаре» (Ту-204-100, Ту-204-300) и Казанском АПО (Ту-204-200, он же Ту-214). Именно эта машина (а не широко «распиаренные» «прорывные проекты») находится в секторе рынка, где наблюдается наибольший спрос авиакомпаний. Речь идет о магистральном самолете вместимостью 140-200 кресел. По оценкам Airbus, Boeing и других уважаемых иностранных структур, в ближайшие 20 лет будет продано от 8 тыс. до 12 тыс. самолетов данной размерности.

В настоящее время «Авиастар» ведет строительство 44 самолетов Ту-204, а Казанское АПО — порядка десяти Ту-214. Среди авиакомпаний, ожидающих поставок новых Ту-204, числятся «Авиалинии-400» (Red Wings), «Владивосток-Авиа», Iran Airtour и AirBridgeCargo. Заказы на Ту-214 разместила «Трансаэро», а также Министерство обороны РФ.

В последние пару лет наблюдается опережающий рост заказов на Ту-204: существующих мощностей заводов не хватает, чтобы удовлетворять вновь поступающие заявки без увеличения «времени ожидания» очередного покупателя. Принятые в Ульяновске меры позволяют надеяться на рост годового производства с четырех Ту-204 в 2007 году до 6-8 в 2008 году.

Рассматриваются три направления решения производственной проблемы. Первое: дополнительные инвестиции в переоснащение предприятий. Второе: восстановление летной годности Ту-204 первой партии с доведением их облика до серийного. Третье: задействовать в производственную кооперацию новые предприятия, как российские, так и зарубежные.

В феврале 2008 года представительная делегация Объединенной авиастроительной корпорации во главе с президентом ОАК Алексеем Федоровым посетила Исламскую республику Иран. Гости познакомились с состоянием главной производственной площадки страны — заводом HESA (Iran Aircraft Manufacturing Company — Авиастроительная компания Ирана) в городе Шахиншахр под Исфаханом. В развитие прошлогоднего соглашения с Ираном по поставке авиакомпаниями Iran Airtour пяти Ту-204-100, Россия рассматривает широкую промышленную кооперацию по сборке самолетов этого типа на исфаханском заводе. Всего в Иране планируется собрать сто «туполевых». При этом иранские предприятия хотят освоить производство деталей планера Ту-204 с тем, чтобы они шли не только на

рым самолетом — MSN 06. Ранее MSN 06 служил демонстратором Ту-204-120. В рамках программы модернизации с него удалены английские двигатели Rolls-Royce Rb. 211-535. Их место заняли российские ПС-90А. Планер самолета и его системы заменены с целью добиться соответствия серийному облику Ту-204-100. Третий самолет, MSN 10, проходит модернизацию с переделкой салона в VIP-вариант для последующего корпоративного использования банком ВТБ. MSN 14 и 15, принадлежащие ГТК «Россия», планируется модернизировать с переоснащением на моторы ПС-90А2.

Особые планы связаны с MSN 13. Эта машина послужит в качестве летающей лаборатории для отработки передовых технических решений, которые затем будут внедряться на серийных самолетах. На этой машине ОКБ им. А.Н. Туполева проведет комплексные испытания полного набора новых и модернизированных систем. Работа завершится получением дополнения к сертификату типа. В настоящее время MSN 13 находится на заводе в разобранном состоянии. Начались работы по его сборке в новом техническом лице. Самолет вновь отправится в небо в начале 2009 года.

Стоит заметить, что большая работа по новым инерциальным навигационным системам уже проведена в рамках контрактов по самолетам «Владивосток-Авиа» и Cubana de Aviacion. На первых в комплектации появились американские ИНС фирмы Honeywell. Теперь их могут заказывать все те, кому сии системы разрешено иметь властями США. Во время сертификационных и приемно-сдаточных испытаний кубинских Ил-96-300 и Ту-204-100СЕ проведена интеграция в состав их бортового комплекса ИНС-2000MT российской фирмы «Лазекс». Эта система выбрана для установки и на иранские «тушки». Причем, испытания проводились не по старым нормам НЛГС (на соответствие которым в 1993 году сертифицировали Ту-204-100), а по новым АП-25, гармонизи-

если по каким-то причинам их территория не будет обслуживаться точным сигналом GPS).

В следующем году «Авиастар» переходит на выпуск Ту-204 в новом техническом лице, как это согласовано с Iran Airtour. Начало поставок — середина 2009 года. Новое лицо определяет кабина пилотов на двух членов экипажа, двигатели ПС-90А2, новая вспомогательная силовая установка, модернизированная система кондиционирования, новая система управления давлением воздуха в салоне, облегченная электрическая проводка. В таком виде Ту-204 будет конкурентоспособен до 2012-13 годов. Считается, что «иранский вариант» Ту-204-100 может заинтересовать страны Ближнего Востока и Латинской Америки в качестве альтернативы Airbus A321, превосходящий последний по экономике при полетах на 4-6 тыс. км.

Затем появится Ту-204СМ с облегченным планером за счет внедрения комплексных мер по снижению веса конструкции. Вместо некоторых гидравлических агрегатов будут использованы электрические. Например, планируется электропривод закрылков и предкрылков — соответствующие изделия поставит фирма «Электроагрегат». Считается, что Ту-204СМ сможет составить конкуренцию Airbus A320 на сравнительно коротких маршрутах, 1-3 тыс. км. Продолжает рассматриваться вопрос об оснащении Ту-204СМ2 франко-американскими двигателями CFM56. На сей счет мнения специалистов ОАК разделились. «Считаю, что время на принятие решения уже вышло, и сегодня заниматься третьим мотором на базовый самолет нецелесообразно», — делится своим видением Александр Рубцов.

«Иранский» Ту-204 — это полшага от сегодняшнего Ту-204 к перспективному Ту-204СМ. Фактически на «иранском» этапе обрабатываются новые бортовые системы. Следующий «полшаг» — программы по снижению веса конструкции, в том числе за счет увеличения доли композиционных



При поддержке Российского отделения
Международного дисплейного общества

РОССИЙСКАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА СРЕДСТВ И СИСТЕМ ОТОБРАЖЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

DISPLAY

1-3 октября
2008
МОСКВА

Москва, ЦВК "Экспоцентр" 1-3 октября 2008 года

Партнеры:

СОВМЕСТНО С
ВЫСТАВКОЙ

- TFT, ЭЛТ, ЖК дисплеи и индикаторы
- Информационные табло, мониторы, дисплеи
- Плазменные дисплеи
- Цифровые и матричные дисплеи
- Лазерные технологии визуализации
- Светодиодные средства отображения
- Проекционные оборудование и системы

- Средства и технологии отображения специального назначения
- Компоненты средств отображения
- Электронные модули управления
- Передовые научные разработки
- Технологии производства и обслуживания
- Услуги по созданию комплексных информационных систем

Семинары и конференции по средствам отображения для промышленности, энергетики, транспорта, деловой и городской инфраструктуры, бортовых и встраиваемых применений, торговли, рекламного и развлекательного бизнеса.

<http://display.chipexpo.ru>

РЕЦЕПТЫ ПРОЦВЕТЕНИЯ

КАДРЫ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА



В развитие проекта «РЕЦЕПТЫ ПРОЦВЕТЕНИЯ» редакция газеты «Промышленный еженедельник» приглашает принять участие в заочном круглом столе на тему «Проблема квалифицированных кадров для нефтегазового комплекса». Предлагаем предприятиям поделиться опытом сотрудничества с целью подготовки целевых кадров, внедрения систем поощрения работников к повышению квалификации, опытом создания при предприятиях учебных курсов и системы подготовки и переподготовки кадров и т.д. Мы будем рады услышать мнения руководителей предприятия,

какие именно кадры требуются сегодня особенно остро для промышленности, в чем и как может промышленность оказать помощь образовательным заведениям. Мы хотели бы поговорить и о наиболее оптимальном участии государства в подготовке необходимых специалистов. Публикация заочного круглого стола предполагается в рамках спецпроекта «Кадры для промышленности» (выход — май 2008 года). Кадры для промышленности — это общая проблема для всех отраслей. Попробуем разобраться, какие пути ее решения сегодня оптимальны...

ФИНАНСЫ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Тюменский портрет

Зона инвестиционной привлекательности

Денис Анилов, заместитель директора департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области

На сегодня одной из наиболее привлекательных для потенциальных инвесторов заслуженно считается Тюменская область — один из самых стабильных регионов Российской Федерации. Рост валового регионального продукта в 2007 году составил более 10%. При этом рост данного показателя происходит более высокими темпами, чем в среднем по Российской Федерации.

Тюменская область является сложноустроенным субъектом Российской Федерации: помимо юга Тюменской области территориально в ее состав входят Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа. Они не являются ее административными единицами и остаются полноправными субъектами Федерации.

Экономика области характеризуется многоотраслевой структурой. Здесь имеется крупный промышленный потенциал, развитая транспортная инфраструктура, продуктивное сельское хозяйство, широкий комплекс различных социальных услуг.

Социальная политика Правительства области на сегодняшний момент определена, как один из основных приоритетов деятельности. В области прослеживается положительная тенденция в характеристике рождаемости, естественный прирост населения с каждым годом увеличивается, показатель смертности стабилизируется.

Недра Тюменской области содержат различные полезные ископаемые: нефть, торф, кварцевые пески, кирпичные и керамзитовые глины, сапропели, известняки, пресные и минеральные воды и др. Регион обладает крупными запасами торфа, промышленные запасы (495 месторождений) которого оцениваются в 37 млрд куб. м, в разработке — 5 месторождений.

Юг области богат запасами пресной и минеральной воды. В подземных водах содержатся значительные запасы йода и брома. Наиболее крупные йодо-бромные месторождения — Черкашинское и Тобольское, запасы йодных вод которых имеют промышленное значение.

Важную роль в развитии области играет лесная и деревообрабатывающая отрасль. На территории области сосредоточены значительные запасы леса. Общий запас древостоя в области составляет около 920 млн куб.м.

В Тюменской области имеются благоприятные условия для развития сельского хозяйства. Площадь сельхозугодий составляет 3352,2 тыс. кв. км, площадь пашни — 1632,5 тыс. кв. км. Сельскохозяйственные угодья — 21% земельного фонда на территории региона.

В настоящее время функционирует 11 высших учебных заведений на территории юга Тюменской области, количество студентов по очной форме обучения составляет 49105, по заочной — 37493 чел.

Научно-исследовательский комплекс Тюменской области является одним из самых молодых и уникальных по масштабам и темпам развития в Российской Федерации. На территории региона научно-исследовательской деятельностью занимаются 37 организаций.

Тюменская область включена в государственную программу по созданию в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий. Создание инновационного центра нефти и газа в Тюмени в краткосрочной перспективе позволит активизировать процессы внедрения и коммерциализации разработанных прогрессивных технологий для нефтегазового сектора экономики.

На Юге области значительное развитие получила электроэнергетика, полностью обеспечивающая потребности области и передающая энергию в другие регионы. Тюменские ТЭЦ-1 и ТЭЦ-2 являются одними из крупнейших в Европе производителей электроэнергии, работающих на попутном газе. Крупнейший энергетический концерн Германии E.ON и российская корпорация СТС образовали в г. Тюмени совместное предприятие — ЗАО «E.ON-СТС Энергия». В планах новой компании развитие в Тюменской области проектов строительства генерации с примерной мощностью 3000 МВт.

С целью более эффективного развития экономики региона Правительством Тюменской области также разработаны стратегия экономического развития области до 2020 года, стратегии развития легкой, лесной и деревообрабатывающей промышленности.

В соответствии с разработанными Стратегиями определены основные направления развития экономики области и привлечения инвестиций это:

- Кластер нефтегазового комплекса
- Кластер электроэнергетики
- Кластер лесной промышленности и деревообработки
- Кластер легкой промышленности
- Кластер сервиса и торговли
- Кластер сельского хозяйства и пищевой промышленности
- Кластер строительства и промышленности строительных материалов
- Кластер транспорта и логистики

В Тюменской области уже начали свою работу такие компании, как «ЛУКОЙЛ», ТНК-ВР, «Газпром», «Халлибертон» (США), OMV (Австрия), «Салым Петролеум Девелопмент» (компания «Шелл» Нидерланды-Великобритания) и многие другие. В 2006 году свою деятельность в регионе начали осуществлять международное кадровое агентство «Kelly Services» и страховая компания «Эрго». В 2007 году открылись филиал «Райффайзенбанка» (Австрия), представительство Uni Credit Bank, в течение ближайшего времени откроется филиал банка «Сосьете Женераль Восток (Франция).

В области развита нефтеперерабатывающая промышленность, обеспечивающая легким углеводородным сырьем нефтехимический комплекс страны. В химической и нефтехимической промышленности осуществляется выпуск бутадиена, синтетических смол, пластических масс, полиэтиленовых труб, полимерной пленки. По инициативе ОАО «Сибур Холдинг» в регионе идет создание крупнейшего в мире нефтехимического комплекса по производству олефинов и полимеров с объемом инвестиций 1,7 млрд евро.

Пользуется высоким спросом продукция тюменских машиностроительных заводов: нефтепромысловое, буровое, геологоразведочное, нефтеперерабатывающее оборудование, тракторные прицепы, деревообрабатывающие станки, бетоносмесители. Компании Шлюмберге и Бентек Дриilling энд Ойлфилд Системз реализовывают в Тюменской области проекты по производству нефтегазового оборудования. В настоящее время реализуется инвестиционный проект — строительство металлургического завода Уральской горно-металлургической компании.

В промышленности строительных материалов осуществляется выпуск сборных железобетонных конструкций и изделий, деталей для крупнопанельного домостроения, кирпича, стеновых блоков, экологических чистых изоляционных материалов и др. видов строительных материалов. Компания «Эм-Си Баухеми Раша» планирует организацию производства сухих смесей, инвестиции в проект также составят 10 млн евро. В Тюменской области существует значительный спрос на строительные и отделочные материалы в связи с высокими темпами строительства. Так, в 2007 году введено уже 896 тыс. кв.м. жилой площади, а в 2008 году к вводу планируется 1 млн кв. м жилья.

В последние годы в Тюменской области наблюдается устойчивый рост объема инвестиций в основной капитал. В 2006 году в развитие экономики и социальной сферы Тюменской области (без автономных округов) было инвестировано 87,5 млрд руб., а в 2007 году — 113,7 млрд руб.

Предложение от Epicor Software

На российский рынок выходит полностью локализованная версия Epicor ITSM 2007

Компания Epicor Software Corporation (Nasdaq: EPIC), работающая в России под маркой Epicor|Scala, ведущий поставщик решений по управлению предприятием для среднего бизнеса и подразделений международных корпораций, представила локализованную для России версию решения для управления ИТ-услугами — Epicor ITSM 2007.

Решение Epicor IT Service Management (Управление ИТ-услугами, ITSM) предназначено для того, чтобы легко отслеживать, анализировать и быстро устранять инциденты, проблемы и выполнять запросы на изменения. Epicor ITSM позволяет устанавливать и контролировать различные уровни обслуживания на основе установленных соглашений. Epicor ITSM предоставляет в распоряжение ИТ-службы мощное структурированное решение для процессов управления ИТ-инфраструктурой.

По всему миру насчитывается несколько сотен компаний из самых разных отраслей, использующих Epicor ITSM для поддержки управления ИТ-инфраструктурой. Это образовательные, медицинские и государственные структуры, компании, предоставляющие профессиональные и финансовые услуги, производственные и торговые предприятия, представители сетевого ритейла, рынка недвижимости, гостиничного бизнеса. Российским компаниям решение Epicor ITSM будет интересно с точки зрения выгодного соотношения цена-функциональность-быстрота внедрения и возможности масштабирования: эта система подойдет как небольшим компаниям, так и крупным предприятиям с распределенной ИТ-инфраструктурой, в том числе по нескольким странам и регионам.

Решение Epicor ITSM представляет собой устойчивую систему, которая обеспечивает поддержку ключевым ИТ-процессам, регламентированным в библиотеке ITIL (Information Technology Infrastructure Library). Компания Pink Elephant, ведущий поставщик услуг обучения и консалтинга в области управления ИТ-услугами, сертифицировала этот продукт как ITIL-совместимый в пяти основных областях управления услугами: управление инцидентами, управление проблемами, управление изменениями, управление конфигурациями и управление уровнем услуг.

Функциональность системы разработана с учетом соответствия стандарту ISO 20000. Epicor ITSM — мультиязычное решение. Оно поддерживает русский, английский, французский, голландский, испанский и немецкий языки и может включать несколько языков в рамках одной инсталляции. Для удобства использования система имеет встроенные средства интеграции с Microsoft Office и Active Directory. Портал самообслуживания, входящий в состав Epicor ITSM, позволяет пользователям решать проблемы, не обращаясь в службу поддержки. Кроме того, система имеет средства Business Intelligence, позволяющие строить необходимые отчеты и анализировать ситуации.

Управление инцидентами

Когда происходит инцидент, цель службы технической поддержки (Service Desk) состоит в предельно быстром восстановлении нормальной работы. В службе технической поддержки все входящие инциденты регистрируются системой Epicor ITSM с определением их приоритетности, и те инциденты, которые требуют вмешательства специалиста, сразу же направляются по соответствующему адресу. Инциденты, полученные по электронной почте или Интернету, регистрируются автоматически. Клиенты службы технической поддержки могут следить за обработкой инцидента по электронной почте или в режиме on-line. База знаний дает возможность службам технической поддержки создавать и использовать набор знаний с возможностью быстрого поиска, который позволяет малоопытным специалистам находить ответы на проблемные для них вопросы.

Управление проблемами

Проблема структурного характера приводит к возникновению инцидентов, а следовательно, к новым или повторным вызовам службы технической поддержки. Epicor ITSM не допускает урегулирования инцидентов без устранения причины их возникновения. Epicor ITSM позволяет связать несколько инцидентов в одну проблему, и, как только эта проблема решается, все связанные с ней инциденты автоматически закрываются.

Управление изменениями

Решение Epicor ITSM позволяет организациям вносить в ИТ-инфраструктуру контролируемые изменения. Независимо от того, чем вызвано изменение — необходимостью решить какую-то проблему или интеграцией новой системы в существующую ИТ-инфраструктуру, Epicor ITSM обеспечивает подачу запроса на внесение конкретного изменения, гарантирует получение необходимых подтверждений и определяет, сколько времени потребуется на внесение этого изменения. Epicor ITSM дает возможность сотрудникам компании (включая руководителей высшего

звена, в чьи обязанности входит утверждение изменений) проводить целенаправленные и контролируемые изменения в ИТ-инфраструктуре.

Управление активами и конфигурациями

Решение Epicor ITSM дает точное представление о технических средствах ИТ-инфраструктуры. С его помощью легко учитывать аппаратные, программные и прочие компоненты ИТ-инфраструктуры. Располагая всей необходимой информацией, служба технической поддержки может работать эффективно и рационально, не тратя лишнего времени и экономя денежные средства компании.

Кроме того, Epicor ITSM позволяет получать финансовые данные, связанные с конфигурациями и продуктами. В системе есть возможность фиксировать и отслеживать закупочную стоимость, сроки амортизации, стоимость после амортизационного периода, гарантийные сроки и даты установки. Существует возможность распределять расходы среди держателей бюджета, подразделений, дочерних компаний и т.д. Таким образом, Epicor ITSM обеспечивает прозрачность затрат на ИТ.



Управление уровнем услуг

Уровень предоставления услуг определяется путем регистрации в системе ITSM соглашений об уровне услуг и их стоимости. Это позволяет предоставлять услуги на требуемом уровне. Имеется также возможность регистрировать соглашения об уровне услуг (SLA) для конкретной конфигурации или конкретного клиента (конечного пользователя или подразделения). При возникновении инцидента или проблемы можно для справки обратиться к соответствующему соглашению. Указанные в SLA значения времени устранения проблем используются для управления очередностью и временем выполнения запросов.

Управление знаниями

Благодаря базе знаний Epicor ITSM вы можете быстро и правильно отвечать на вопросы. Ответы можно отправлять непосредственно клиенту по электронной почте. Кроме того, вы можете разместить базу знаний в Интернете, создав портал самообслуживания. Таким способом вы можете дать возможность клиентам получать информацию и ответы на вопросы в любое удобное для них время.

Портал самообслуживания

Портал самообслуживания увеличивает эффективность работы службы технической поддержки. Это существенно сокращает количество клиентских вызовов, что позволяет специалистам службы поддержки сосредоточиться на решении более важных проблем. Портал самообслуживания предоставляет клиентам возможность получать ответы на вопросы или решать конкретные проблемы, не обращаясь в службу технической поддержки, что экономит время конечных пользователей и средства компании. Это надежное интегрированное приложение работает в непрерывном режиме, так что ваши клиенты могут получать ответы на свои вопросы 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году.

Простота использования

Решение Epicor ITSM — это клиентское приложение класса «smart client, использующее Интернет для связи с различными Web-сервисами. Система ITSM имеет привычный пользовательский интерфейс и простые в освоении и использовании средства навигации. Благодаря мощным функциям поиска можно быстро и просто найти необходимые данные, при этом визуальные подсказки дают возможность пользователю получить полное представление о состоянии конкретной информации. Кроме того, Epicor ITSM обеспечивает присоединение файлов или гиперссылок практически к любой записи.

Простота настройки

Epicor ITSM является полностью настраиваемым продуктом и позволяет точно моделировать работу вашей компании. С помощью функций конфигурирования можно быстро настроить решение под Ваши требования, без использования программирования. Используя возможность настройки параметров, можно добавлять рабочие поля в формы приложения. Кроме этого, система ITSM располагает полным набором инструментальных средств разработки (SDK, software development kit), использующим Visual Studio® .NET для модификации рабочих экранов и бизнес-правил. С помощью SDK можно разрабатывать новые функции ITSM, используя информацию из форм Epicor ITSM и шаблоны Web-сервисов.

Интеграция с Microsoft Office

Epicor ITSM обеспечивает синхронизацию контактов, задач и встреч из почтовой системы Microsoft Outlook. Используя функции слияния Microsoft Word, пользователи Epicor ITSM могут производить рассылки писем и других документов в рамках своей рабочей среды. С помощью предустановленных шаблонов пользователи могут управлять оповещением об окончании договоров на обслуживание, рассылкой приветственных писем для новых сотрудников, запросов на покупку и т.д.

Платформа .NET.

Решение Epicor ITSM полностью реализовано на платформе Microsoft® .NET. Система работает с использованием web-доступа и может быть установлена в головной организации, предоставляя возможность пользователю обращаться к системе из любой точки земного шара. В качестве базы данных используется Microsoft SQL Server, обеспечивая надежность и масштабируемость системы. Независимо от того, идет ли речь о небольшом отделе технической поддержки для филиала или подразделения компании или о мощной службе технической поддержки в международной компании, можно сконфигурировать и настроить Epicor ITSM под любые конкретные требования.

О компании Epicor и решении Epicor ITSM

Epicor Software Corporation, работающая в России под маркой EPICOR|Scala, уже много лет является признанным лидером в создании программных решений для среднего бизнеса и подразделений крупных корпораций. Решение Epicor ITSM не является исключением. Предназначенное для подразделений ИТ средних компаний, Epicor ITSM предоставляет широкий набор возможностей, обеспечивающий новый уровень управления ИТ-инфраструктурой.

Информация о компании

Корпорация Epicor, работающая в России и СНГ под маркой EPICOR|Scala, признана журналом FORTUNE одной из 100 самых быстрорастущих компаний 2006 г., является мировым лидером, специализирующимся на поставке предприятиям среднего и крупного бизнеса интегрированных программных решений по планированию ресурсов предприятия (ERP), управлению взаимоотношениями с клиентами (CRM), управлению цепочками поставок (SCM) и автоматизации компаний, предоставляющих профессиональные услуги (ESA). Корпорация Epicor основана в 1984 году. Она обслуживает свыше 20 000 клиентов из более чем 140 стран и предоставляет решения на более чем 30 языках. Используя новейшие технологии сервисно-ориентированной архитектуры (SOA) и веб-сервисов, Epicor предоставляет комплексные отраслевые решения для сферы производства, дистрибуции, розничной торговли, гостиничного бизнеса, позволяющие компаниям повысить эффективность и производительность, создать конкурентные преимущества. Решения Epicor характеризуются масштабируемостью и гибкостью, необходимыми в современном бизнесе, и позволяяю предприятиям добиться еще большего успеха в будущем. Они дополняются широким спектром услуг, что способствует быстрой окупаемости инвестиций и низкой общей стоимости владения. Центральная штаб-квартира Epicor находится в Ирвине, штат Калифорния, а представительства и филиалы расположены по всему миру.

Более подробную информацию можно найти на сайтах www.epicor.com, www.epicor.ru.

группа компаний
ГОРОДСКОЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗ

Приглашаем Вас принять участие
VI Международная Конференция

Актуальные проблемы промышленной безопасности:
от проектирования до страхования

Ждем Вас 10-11 июня 2008 года
Гостиница Holiday Club
Санкт-Петербург, Васильевский Остров, Биржевой переулок, д. 2-4

ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Мировой опыт управления промышленной безопасностью
- Рассмотрение причин крупных техногенных аварий 2006–2007 гг. и опыта ликвидации их последствий
- Обеспечение безопасности при транспортировке опасных грузов
- Разработка проектов организации санитарно-защитных зон предприятия и промышленных узлов
- Практика расчета риска
- Механизмы прогнозирования возникновения и развития техногенных катастроф, опыт применения
- Распространенные ошибки, допускаемые при проектировании опасных производственных объектов
- Технический аудит и страхование гражданской ответственности как комплекс мер по снижению рисков

Дополнительная информация:
+7 (812) 331-83-53, 334-55-61
www.conference.gce.ru e-mail: mp@gce.ru

«Ангелы и Дети»

Дети рисуют ангелов,
какими они их себе представляют...
и верят, что рисунки помогут им встретиться с теми,
кто станет для них ангелом-хранителем.
Суть проекта «Ангелы и дети» в том,
чтобы дети из детских домов и приютов
через свои рисунки нашли себе новых друзей,
благодетелей — тех,
кто поможет им в жизни,
кто сделает мир этих детей
светлее и теплее.



ПОДРОБНОСТИ

Свердловские итоги 2007

Предприятия области произвели более 2,3 млн т стальных труб

Председатель правительства Свердловской области Виктор Кокшаров выступил на всероссийской конференции «Трубы для стройиндустрии и общего назначения: производство, рынок, дистрибуция», которая проходит по инициативе журнала «Металлоснабжение и сбыт» в Екатеринбурге.

Представительный форум трубников проводится при поддержке Российского союза поставщиков металлопродукции и Фонда развития трубной промышленности. На конференции анализируются тенденции отечественного производства труб общего назначения, рассматриваются вопросы защиты внутреннего рынка, а также перспективы производства и потребления металлопродукции и труб на Среднем Урале.

Выступая с докладом «Развитие экономики Свердловской области, перспективы производства и потребления металлопродукции и труб», Виктор Кокшаров отметил, что Средний Урал — один из самых крупных промышленных регионов России. Индустриальный комплекс области составляют более 4 тыс. предприятий, уровень концентрации в области в 4 раза выше средние российского. Свердловская область в настоящее время производит более 5% отечественной промышленной продукции.

С 1999 года в Свердловской области сохраняется положительная динамика роста объемов промышленного производства, инвестиций, оборота розничной торговли, ввода жилья, стабильно увеличиваются заработная плата и реальные денежные доходы населения. В 2007 году в экономике Свердловской области сохранялась стабильная ситуация, характеризующаяся положительной динамикой большинства показателей социально-экономического развития.

Индекс промышленного производства в январе-декабре 2007 года достиг максимальной величины за последние пять лет — 110,1%, в том числе в обрабатывающих производствах — 112,2 % (по России данные показатели составили 106,3 и 109,4 % соответственно).

Объем отгруженных товаров собственного производства, выпол-

ненных работ (услуг) по полному кругу предприятий и организаций промышленности вплотную приблизился к одному триллиону рублей — 896,2 млрд руб. Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в 2007 году составил 187,2 млрд руб., что на 40,2% выше уровня 2006 года.

Наибольшие темпы роста физических объемов достигнуты в производстве машин и оборудования (132,5%), в химическом производстве (120,2%), производстве транспортных средств и оборудования (110%), металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий (108,8 процента), производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования (107,6%).

Сегодня Свердловская область имеет ясную стратегию регионального развития. Утвержден среднесрочный прогноз социально-экономического развития области до 2010 года, в 2010 году завершается второй пятилетний этап реализации Схемы развития и размещения производительных сил Свердловской области. В настоящее время идет работа по определению показателей стратегического развития до 2020 года. Прирост промышленного производства планируется не менее 7-7,5% в год, ежегодный прирост инвестиций на уровне более 10% в год. К 2010 году валовой региональный продукт увеличится более чем в 2,2 раза по сравнению с 2000 годом, инвестиции в основной капитал — в 4,9 раза.

Председатель правительства Свердловской области подчеркнул, что важнейшее место в структуре региональной промышленности занимает металлургический комплекс. «Чугун, сталь, медь, алюминий, титан, никель, прокат черных и цветных металлов, ферросплавы — вот основные виды металлургической продукции, более 50% которой идет на экспорт, — сказал в своем докладе Виктор Кокшаров. — В 2007 году производство стали достигло 9,2 млн т, в том числе электростали — 2,5 млн т (в 1,8 раза к уровню 2006 года), производство проката черных металлов — 7 млн т, труб стальных — 2,3 млн т. Основной вклад в объем отгруженных товаров внесли металлургия — 466,6 млрд руб. Предприятия отрасли сегодня обеспечивают более полови-

ны всего промышленного производства нашего региона. Достаточно сказать о том, что каждый третий житель области так или иначе связан с производством металла. В период 2000-2007 гг. производство чугуна выросло на 24,7%, стали — на 39,2%, готового проката — на 61,1%, стальных труб — на 39,3%».

Второе место в региональной промышленности занимает маши-

ных производителей трубной продукции, — подчеркнул Виктор Кокшаров. — На территории Свердловской области ведут производственную деятельность Синарский и Северский трубный заводы, Первоуральский новотрубный завод, Уральский трубный завод. Трубная продукция является неотъемлемой и весьма важной частью различных отраслей промышленности. Поиск

ными предприятиями Свердловской области произведено более 2,3 млн т стальных труб — 102,7% к уровню предыдущего года. Трубные предприятия Свердловской области сохраняют высокую долю в производстве эксплуатационных труб нефтяного сортамента. Доля в объеме Российского производства: трубы бесшовные — 59%, насосно-компрессорные — 85,7%, буриль-

нов выпуска. Так, на Первоуральском новотрубном заводе в 2004 году введена в эксплуатацию новая линия по выпуску труб для холодильников, оборудование для которой поставила компания Marcegaglia (Италия). Программой технического перевооружения предусмотрено строительство цеха по финишной обработке бесшовных труб. В рамках реализации проекта будут установлены новая линия нарезки насосно-компрессорных и бесшовных труб, участок термообработки, новая линия комплексного контроля качества, линия для высадки концов, оборудование для производства муфт. В результате производственные мощности по выпуску труб нефтяного сортамента будут увеличены на 115 тыс. т. Запуск нового цеха намечен на конец 2008 года.

Еще один масштабный проект — строительство электросталеплавильного комплекса (ЭСПК) мощностью 950 тыс. т трубной заготовки в год. Строительство ЭСПК потребует привлечения более тысячи работников различных специальностей, участия целого ряда строительных и монтажных организаций, а с вводом комплекса в эксплуатацию постоянную работу получат порядка 700 человек. Примерный объем инвестиций — 5,9 млрд руб. Окончание строительства запланировано на 2 квартал 2009 года.

На Северском трубном заводе разработана и утверждена комплексная программа реконструкции и развития сталеплавильного, трубопрокатного и трубосварочного производств. Реализация программы предусматривает инвестирование более 10 млрд руб.

После пуска машины непрерывного литья заготовки и прошивного стана для производства бесшовных труб в 2006 году на предприятии приступили к реализации следующего этапа реконструкции сталеплавильного производства — установке дуговой сталеплавильной печи (ДСП) производительностью до 1 млн т стали в год. Ввод электрпечи в эксплуатацию состоится в 2008 году. Всего на реализацию мероприятий по строительству комплекса ДСП будет направлено около 6,5 млрд руб.

На Синарском трубном заводе производственной площадке трубо-

водочильного цеха №3 осуществля-

ется строительство нового термоотдела. Оборудование для термической обработки нефте- и газопроводных труб изготовлено и поставлено итальянской компанией «Olivetto Fetteg». Завершение строительства нового участка термообработки труб планируется в I квартале 2008 года. С его пуском предприятие получит возможность увеличить производство термообработанных труб на 200 тыс. т в год. Кроме предприятий черной металлургии, выпуск трубной продукции осуществляется также рядом предприятий цветной металлургии.

Производство сварных труб для энергетики, авиационных из титановых и алюминиевых сплавов освоено Корпорацией ВСМПО-АВИСМА, бурильных алюминиевых труб — Каменск-Уральским металлургическим заводом, из медных и медьсодержащих сплавов для энергетики и ЖКХ — Ревдинским заводом ОЦМ.

К числу наиболее крупных нерезализованных крупномасштабных проектов следует отнести строительство завода по производству труб большого диаметра. «Считаю, продолжение строительства завода по производству труб большого диаметра первоочередной задачей», — заявил на конференции председатель правительства Свердловской области.

Виктор Кокшаров в своем докладе сделал акцент на том, что в России и Свердловской области реализуются программы газификации и реконструкции системы ЖКХ. Для газификации только в Свердловской области по предварительным подсчетам потребуется более 2,5 тыс. км нового вида полиэтиленовых труб. Потребность в трубах для жилищно-коммунального хозяйства на ремонт и замену элементов теплотрассы, водовода, водоотведения в Свердловской области только в 2008 году оценивается в более чем в 400 км. Причем для создания современной инфраструктуры ЖКХ также необходимо освоение выпуска новых видов трубной продукции: труб с предвартительной изоляцией, с полимерным и полимербетонным покрытием, меднопластиковых труб, уже нашедших широкое применение за рубежом.

Источник: РСРМ

ПОДПИСКА на «Промышленный еженедельник»

Подписаться на газету можно двумя способами:

1 В любом отделении связи Российской Федерации и стран СНГ по каталогам «Роспечать» и Объединенному каталогу «Пресса России» — индекс для индивидуальных подписчиков **45774**, индекс для предприятий и организаций — **83475**. По каталогу Российской прессы «Почта России» — индекс для индивидуальных подписчиков **10887**, индекс

для предприятий и организаций — **10888**. Стоимость подписки зависит от региона, в котором вы находитесь.

2 Через редакцию. Для этого заполненный купон следует выслать на e-mail: promweekly@mail.ru. После оплаты выставленного счета каждый из оплаченных экземпляров газеты будет еженедельно вы-

сылаться по указанному адресу подписчику или его доверенному лицу. Осуществляя подписку через редакцию вы имеете возможность получить ранее вышедшие номера газеты. Стоимость подписки через редакцию на полугодие или год уточняйте по телефонам редакции (действует система корпоративных скидок).

По любым вопросам, связанным с подпиской, звоните по телефонам: (495) 729-3977, 778-1447

Ф. СП-1	
Министерство связи РФ ГПС «Моспочтамт»	
АБОНЕМЕНТ на газету _____	
«Промышленный еженедельник» (наименование издания)	
на 200__ год по месяцам:	
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	
Куда _____	
(почтовый ящик) (адрес)	
Кому _____	
(фамилия, инициалы)	
Доставочная карточка	
ПВ место за-тер газету _____	
«Промышленный еженедельник» (наименование издания)	
Стоп-мость _____ руб. _____ коп. Количество _____	
на 200__ год по месяцам:	
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12	
Куда _____	
(почтовый ящик) (адрес)	
Кому _____	
(фамилия, инициалы)	

ПОДПИСНОЙ КУПОН	
на газету «Промышленный еженедельник»	
Просим выставить счет на подписку на газету «ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК» в количестве _____ экземпляров.	
☐ полугодие	☐ полный год
Организация: _____	
Адрес доставки газеты: _____	
Тел./факс: _____	
Электронная почта: _____	
Контактное лицо: _____ (ФИО, должность)	
Счет на подписку выслать по факсу: _____	
Заполненный купон следует направить на e-mail: promweekly@mail.ru	

Отмечаем вместе!

В 2008 году «Промышленный еженедельник» твердо намерен не обходить вниманием целый ряд профессиональных, общенациональных, научно-популярных, международных, межкорпоративных, календарных и иных праздничных дат, к которым вы, наши читатели, имеете самое прямое и непосредственное отношение. Наше с вами отмечание и празднование этих светлых и радостных дней будет происходить по-разному: когда — специальным проектом, когда — практической конференцией или круглым столом под эгидой «ПЕ», когда — подготовкой блока материалов на тему, а когда — и совсем по-другому, как мы с вами вместе и придумаем. Так то давайте, сочинять, готовиться и праздновать. Наши праздники — в наших руках!

25.01	Международный день таможенника	«ПЕ» №2(230), выход 21.01
08.02	День российской науки	«ПЕ» №4(232), выход 04.02
23.02	День защитников Отечества	«ПЕ» №6(234), выход 18.02
06.04	День геолога	«ПЕ» №12(240), выход 31.03
12.04	Всемирный день авиации и космонавтики	«ПЕ» №13(241), выход 07.04
13.04	День российских войск ПВО	«ПЕ» №14(242), выход 14.04
28.04	Всемирный день охраны труда	«ПЕ» №16(244), выход 28.04
17.05	Всемирный день информационного сообщества	«ПЕ» №17(245), выход 19.05
25.05	День химика	«ПЕ» №18(246), выход 26.05
26.05	День российского предпринимательства	«ПЕ» №18(246), выход 26.05
08.06	День работников текстильной и легкой промышленности	«ПЕ» №20(248), выход 09.06
28.06	День изобретателя и рационализатора	«ПЕ» №22(250), выход 23.06
20.07	День металлурга	«ПЕ» №25(253), выход 14.07
03.08	День железнодорожника	«ПЕ» №26(254), выход 21.07
10.08	День строителя	«ПЕ» №27(255), выход 11.08
12.08	День Военно-воздушных сил РФ (День ВВС)	«ПЕ» №27(255), выход 11.08
24.08	День шахтера	«ПЕ» №29(257), выход 25.08
07.09	День работников нефтяной, газовой и топливной промышленности	«ПЕ» №31(259), выход 08.09
21.09	День работников леса	«ПЕ» №33(261), выход 22.09
28.09	День машиностроителя	«ПЕ» №34(262), выход 29.09
28.09	День работника атомной промышленности	«ПЕ» №34(262), выход 29.09
12.10	День работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности	«ПЕ» №36(264), выход 13.10
19.10	День работников дорожного хозяйства России	«ПЕ» №37(265), выход 20.10
30.10	День инженера-механика	«ПЕ» №38(266), выход 27.10
13.11	Всемирный день качества	«ПЕ» №40(268), выход 10.11
06.12	Международный день гражданской авиации	«ПЕ» №43(271), выход 01.12
22.12	День энергетика	«ПЕ» №45(273), выход 15.12

Редакция «Промышленного еженедельника» приглашает заинтересованные предприятия, компании, специалисты и т.д. принять участие в подготовке материалов, посвященных различным профессиональным праздникам».

ПРОМЫШЛЕННЫЙ УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник». Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации.	ПИ № 77-12380 от 19.04.2002 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № 77-14566 от 07.02.2003 г. Перерегистрировано в связи со сменой учредителя ПИ № ФС77-19251 от 23.12.2004 г. в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.	Генеральный директор, главный редактор Валерий Стольников Помощник главного редактора Юлия Гужонкова Ответственный секретарь Светлана Головань Руководитель фотослужбы Анвар Галеев	Дизайн и верстка Роман Кураев, Елена Бурulina Директор по развитию Дмитрий Минаков Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто» Водитель-экспедитор Дмитрий Ботнар	Распространяется по подписке и прямой рассылке. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в любом отделении связи Российской Федерации и стран СНГ по каталогам «Роспечать» и объединенному каталогу «Пресса России»: индекс для индивидуальных подписчиков — 45774 , индекс для предприятий и организаций — 83475 ; по катало-	гу российской прессы «Почта России»: индекс для индивидуальных подписчиков — 10887 , индекс для предприятий и организаций — 10888 . На «ПЕ» также можно подписаться через Интер-Почту. Адрес редакции и издателя: 123104, Москва, а/я 29 Телефоны для справок: (495) 729-3977, 778-1447 E-mail: promweekly@mail.ru	Над номером работали: Анастасия Рыкова Анна Глуховская Анатолий Коптев Владимир Тихомиров Елена Львова Игорь Степанов Наталья Сафонова Татьяна Юлаева Использованы материалы информационных агентств	и интернет-изданий. При цитировании ссылка на издание обязательна Номер подписан 28.03.2008 г. Газета отпечатана в типографии ООО «ОИД «Медиа-Пресса» 125993, г. Москва, ул. «Правды», 24. Номер заказа 812312 Тираж 10000 экз.
---	---	--	--	--	--	---	--

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ ОБРАЩАТЬСЯ ПО ТЕЛЕФОНУ (495) 778-1447. E-MAIL: editor@promweekly.ru