

# Видеостена питерских диспетчеров

**КОМПЕТЕНТНО**  
РАБОТА ДИСПЕТЧЕРОВ ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» (ОАО «СО ЕЭС») сегодня невозможна без использования современных информационных технологий и высокотехнологичного оборудования, которые играют важнейшую роль в обеспечении стабильной работы крупнейшей в мире Единой энергосистемы России и надежного функционирования рынка электроэнергии.



**Василий Синанский:** Помимо оперативно-диспетчерского и технологического управления, наша компания участвует в разработке программ развития энергетики как в регионах, так и на уровне всей ЕЭС России.

Программно-вычислительные комплексы и телекоммуникационные системы являются основными инструментами ОАО «СО ЕЭС» при решении задач по управлению технологическими режимами работы объектов ЕЭС России в реальном времени, обеспечению перспективного развития энергосистемы и работы технологических механизмов отового и розничных рынков электрической энергии и мощности. О задачах, решаемых диспетчерами, и развитии технологий оперативно-диспетчерского управления как объединенной системы Северо-Запада в целом, так и Ленинградской энергосистемы в частности, мы беседуем с генеральным директором филиала ОАО «СО ЕЭС» «Объединенное диспетчерское управление энергосистем Северо-Запада» (ОДУ Северо-Запада) Василием Ивановичем Синанским.

**Российская газета | Какие задачи решает сегодня «Системный оператор»?**

**Василий Синанский |** «Системный оператор» — уникальная организация. Именно с момента основания в 2002 году ОАО «СО ЕЭС» ведет отчет реформа всей электроэнергетической отрасли страны. Структура диспетчерского управления Единой энергосистемы России представляет собой трехуровневую вертикаль, на самом верху которой — Центральное диспетчерское управление энергосистем Северо-Запада (ОДУ Северо-Запада) Василием Ивановичем Синанским.

В настоящее время формирование этой вертикали завершено в соответствии с Федеральным законом «Об электроэнергетике». Согласно этому закону на «Системного оператора» возлагается единое выполнение функций централизованного оперативно-диспетчерского управления ЕЭС России.

**РГ | Какова зона ответственности вашего филиала?**

**Синанский |** Операционная зона филиала ОАО «СО ЕЭС» ОДУ Северо-Запада — это десять субъектов Российской Федерации: Санкт-Петербург, республики Карелия, Коми, Ленинградская, Калининградская, Архангельская, Мурманская, Новгородская и Псковская области, Ненецкий автономный округ. Объединенная система Северо-Запада работает в параллельном режиме не только с другой крупной объединенной энергосистемой — ОЭС Центр, но и с зарубежными энергосистемами — Беларусь, стран Балтии, а также имеет «электрические» связи с Финляндией и Норвегией. Под управлением ОДУ Северо-Запада находится более 100 генерирующих источников общей установленной мощностью свыше 21 тысяч МВт.

**РГ | Существуют ли какие-то особые отличия в вашей работе по сравнению с работой аналогичных систем на территории РФ?**

**Синанский |** Среди особых задач нашей операционной зоны можно выделить оперативно-диспетчерское управление режимами работы электропередачи из российской энергосистемы в энергосистему Финляндии, координацию режимов работы энергосистем Калининградской области, отделенной от ЕЭС России, и

обеспечение параллельной работы ЕЭС России с энергосистемами стран Балтии — Эстонии, Латвии, Литвы.

**РГ | Вас можно поздравить: недавно завершилось строительство нового современного здания для одного из РДУ вашей операционной зоны — «Регионального диспетчерского управления энергосистемами Санкт-Петербурга и Ленинградской области».**

**Синанский |** Да, спасибо. В октябре нынешнего года мы завершили строительство объекта, оснащенного современным оборудованием и имеющего передовые технологии, что позволит расширить наблюдаемость текущего состояния объектов диспетчеризации и тем самым повысить надежность функционирования систем диспетчерского управления.

**РГ | Какие ИТ-системы используются в оснащении диспетчерского центра Ленинградского РДУ.**

**Синанский |** Новый диспетчерский центр оснащен системами коллективного отображения информации (видеостена), диспетчерской и технологической связи, обеспечения оперативного сбора данных энергообъектов и другими не менее важными системами, которые отвечают самым современным требованиям по обеспечению надежного диспетчерского управления электроэнергетическими режимами.

**РГ | В перечне систем вы упомянули термин видеостена. Что это такое?**

**Синанский |** Одной из главных задач диспетчера является управление режимами работы энергосистемы. Диспетчеры в условиях реального времени, вынужденные оперативно реагировать на возникающие аварийные ситуации, должны принять правильное решение, четко и понятно отдавать команду на его испол-

**Новый диспетчерский щит по своим характеристикам отвечает самым современным требованиям по обеспечению точного и оперативного отображения состояния энергообъектов и их режимов работы**

полнение. Для эффективной и, самое главное, безошибочной работы диспетчерам необходимо одновременно наблюдать и оценивать десятки динамически изменяющихся показателей энергосистемы. Инструментовизуализация сложных процессов, происходящих в энергосистеме, является система коллективного отображения информации — диспетчерский щит, на котором отображена схема энергосистемы. Такими щитами оборудуется каждый диспетчерский центр. На сегодняшний момент самым передовым видом диспетчерского щита является система, построенная из видеореакционных модулей, соединенных физически в единое информационное поле. Эту систему мы и называем видеостеной. Она входит в число основных систем любого диспетчерского пункта, и от нее во многом зависит качество работы диспетчеров.

**РГ | Василий Иванович, расскажите подробнее, что собой представляет видеостена Ленинградского РДУ?**

**Синанский |** В диспетчерском центре РДУ смонтирован современный диспетчерский щит на основе 24 видеореакционных кубов производства бельгийской компании BARCO. Оборудование этой компании уже более восьми лет устанавливается в филиалах «Системного оператора», оно показало высокий уровень надежности и качества в течение всего срока службы. Весь комплект работ, включая поставку, монтаж и пусконаладку оборудования видеостен в диспетчерском центре и центре тренажерной подготовки персонала Ленинградского РДУ выполнила московская компания «Энергосот ИК». Специалисты компании выполнили работы точно в срок, на высоком профессиональном уровне, и результат работ удовлетворяет всем нашим требованиям.

**РГ | Довольны ли диспетчеры Ленинградского РДУ новой видеостеной?**

**Синанский |** Конечно. Все было спроектировано и реализовано для удобства работы диспетчеров. Это, безусловно, повысит надежность и безопасность управления электроэнергетическими режимами энергосистем операционной зоны Ленинградского РДУ.

*Вела беседу Ольга Семенова*

**ПРЯМАЯ РЕЧЬ**  
**Вадим Краснов**

НА ДНЯХ в «РГ» было опубликовано интервью главы «Ростехнологий» С.В. Чemezова, который заявил: принято принципиальное решение о создании «Русской цементной компании» (совместный проект госкорпорации и холдинговой компании «Сибирский цемент»). О сегодняшнем состоянии отрасли, о задачах, которые перед ней стоят, и о перспективах нового проекта мы беседуем с президентом холдинговой компании «Сибирский цемент» Георгом Клегером.

**Российская газета | Как случилось, что вы стали президентом ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент»?**

**Георг Клегер |** Раньше я работал в фирме, которая с самого основания «Сибирского цемента» имела с ним деловые связи. Так что и я давно знаком с «Сибирским цементом», и «Сибирский цемент» давно знаком со мной. Думаю, поэтому и предложили эту работу именно мне. Если говорить о мотивации, то «Сибирский цемент» — второй по величине производитель цемента в России, а российский цементный рынок очень интересен. В этой отрасли много чего нужно сделать. Заводы старые, а спрос на цемент растет и будет расти. Поэтому надо модернизировать производство, менять организационную структуру предприятий, работать над себестоимостью. Словом, есть много интересных задач.

Хочу отметить, что «Сибирского цемента» интересная структура акционеров — кроме одного основного есть и много других, российских и иностранных. Акция компании котируется на бирже, а это делает необходимой интернациональную форму отчетности. Я спрашивал представителей зарубежных фондов и компаний, почему они инвестируют в «Сибирский цемент». Оказалось, им тоже интересно работать в России. При этом они могут не знать Сибири, местного цементного рынка, но инвестируют в нашу компанию как раз потому, что у «Сибцема» хорошие и понятные им показатели по международным стандартам.

**РГ | Как бы вы охарактеризовали место «Сибирского цемента» на российском рынке?**

**Клегер |** Поскольку цемент нерентабельно перевозить на большие расстояния (далее, чем на 2000 км), наша компания во многом зависит от развития Сибири. Например, олимпийские стройки в Сочи для нас хороши тем, что конкуренты везут свою продукцию туда, а не к нам. Наши рынки — в рамках Сибирского федерального округа. Поэтому доля «Сибцема» на российском рынке — почти 7%, а в СФО — почти 50%. В Сибири мы — лидеры, со всеми вытекающими отсюда плюсами и минусами. Ведь лидер находится в выгодном положении, если рынок растет. Но если он падает, то положение лидера ухудшается быстрее прочих.

**РГ | Кризис серьезно сказался на ситуации в отрасли в целом и на «Сибирском цементе» в частности?**

**Клегер |** Три года назад ни один из аналитиков рынка не говорил о том, что этот кризис придет. Он очень сильно ударил по цементной отрасли. Если в 2007 году в России было произведено почти 60 млн тонн цемента, то в 2009 году производство составило чуть более 43 млн тонн. То есть объем производства сократился более чем на четверть, а цены упали почти вполновин.

Отмечу, что в Сибири кризис сказался тяжелее, чем в Центральной России. Там, где высокая плотность населения, и в экономическом смысле спад должен быть меньше. А мы больше рассчитываем на реализацию крупных инфраструктурных проектов — строительство мостов, дорог, энергетических объектов. Поэтому Сибири нужны инвестиции именно в такие проекты.

**РГ | Эксперты уже говорят о росте рынка...**

**Клегер |** Очевидно, что европейская часть России быстрее выходит из кризиса, чем Сибирь и Дальний Восток. Для Сибири существенный фактор — сезонность строительного бизнеса, а значит, и цементного. Если в Сочи можно и в июле строить, и в январе, то при нашем климате это практически невозможно. 2010 году уже показывает, что по объемам производства мы по-прежнему из кризиса выходим. В этом году мы продадим продукции примерно на 10% больше, чем в прошлом. Подъем начался с мая-июня, уже летом у нас не хватало мешко-тар для упаковки цемента. (Слову, тарифованный цемент используется в основном при индивиду-

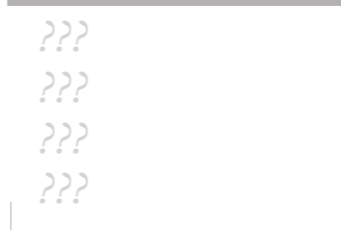


**Георг Клегер:** И само цементное производство, и логистика нуждаются в модернизации.

альном строительстве, значит, сейчас активнее развивается это направление.) Впрочем, цена на цемент при небольшом росте объемов производства остановилась на достаточно низком уровне. Так, на 2011 год рынок прогнозируется с плюсом примерно в 10% к 2010 году. Однако кризисного темпа роста цена на цемент ожидать не приходится. Поэтому что есть и такой момент — если цена вырастет до определенного уровня, начинается конкуренция с импортной продукцией. Спрос не такой большой, как в предкризисные годы, конкуренция высокая, потому что много незадействованных мощностей. Значит, одна из основных наших задач — снижение себестоимости производства.

**РГ | Насколько остра конкуренция на цементном рынке?**

**Клегер |** Она высокая, потому что в России производственных мощностей примерно на 70 млн тонн цемента в год. В 2009 году было произведено чуть менее 44 млн тонн. То есть свободных мощностей достаточно. Их наличие ведет к обострению конкуренции. Она может быть по качеству, может быть по цене и по уровню работы с клиентами. Я думаю, что она останется острой во всем, тем более что цены упали по сравнению с предкризисным наполнением. Хотя строители, заинтересованные в получении госзаказов, и сейчас говорят о том, что цемент слишком вырос в цене, я этот миф хотел бы развеять. В стоимости



квадратного метра доля цемента занимает 5–7% — не более. А вот плита и арматура очень сильно влияют на стоимость квадратного метра. В Казахстане вводили ограничения цены на цемент, а в Белоруссии, наоборот, недавно аналогичные ограничения отменили, потому что поняли: это никому не выгодно. Но и мы не заинтересованы в слишком высокой цене, потому что тогда нам придется конкурировать и с китайским, и с турецким цементом. А если цена окажется не слишком высокой, то импорт цемента не будет — его просто невыгодно везти на такие расстояния. Ведь с проблемой конкуренции в России тесно связана проблема логистики. Как только начинается строительный сезон, возникает нехватка вагонов. Но цемент тоже не может ждать в Кузбассе, пока по железной дороге пройдет уголь. Так что основная конкуренция сейчас складывается по себестоимости.

**РГ | А чем определяется конкуренция со стороны импорта?**

**Клегер |** В Сибири импорт — незначительное явление. До кризиса он был высоким, например, в Новороссийске, в Петербурге, на Дальнем Востоке, где есть порты. А наша территория расположена далеко от морских портов и может привлечь импортеров только в том случае, если цены на цемент вырастут выше мировой цены. Если у нас цена была 200 долларов за тонну, а в какой-то стране — 100 долларов, то выгодно было привезти сюда за 50 долларов и еще 50 на каждой тонне заработать. Поэтому не думаю, что в ближайшее время у нас цена на цемент будет выше 100 долларов за тонну.

**РГ | С вашей точки зрения, можно назвать российский цементный рынок цивилизованным?**

**Клегер |** Все российские цементные заводы строились более 30 лет назад. Если говорить в этом аспекте, то российский цементный рынок не цивилизованый, поскольку он устарел. И продукция, и организация труда, и ло-

гистика нуждаются в инвестициях и модернизации. Мы начали строительство новой линии по сухому способу производства цемента в Красноярске. Если посмотреть в другом аспекте — собственно рыночном, — то мы помним, как еще не так давно бартер был нормальной формой расчетов. Сейчас такого уже нет, идет нормализация рынка. Но, повторюсь, и само цементное производство, и логистика нуждаются в модернизации.

У нас, например, цемент навалом перевозится в хоппер-цементовозах — вагон открывается, пыль летит во все стороны... Этого в Европе уже нет. Там цемент перевозится, как и бензин, в цистернах. Перегрузка его происходит через шланг спомощью пневмоподъема. Причем доставка цистернами осуществляется не только по железной дороге — в Германии, например, большая часть доставки цемента приходится на автомобильные перевозки. В Сибири есть направления, на которых автомобильные перевозки напрашиваются сами — например, зачем из Новосибирска в Топки отбывать вагон, который 3 дня идет, 2 дня стоит и потом еще 3 дня едет обратно? Можно в течение рабочего дня осуществить ту же перевозку автоцистерной. Это было бы правильно и цивилизованно — чисто быстро. Но пока в России нет условий — того же оборудования для перегрузки цемента с помощью пневматики.

**РГ | «Сибирский цемент», по сообщениям СМИ, обратился в суды с исками к ОАО «Ангарский цементно-горный комбинат» о возмещении ущерба, нанесенного ООО «Карьер «Перевал» и раскрытии информации о деятельности комбината. Насколько известно, вы холдинг владеет 47,7% акций ОАО «АЦГК». Почему, являясь крупным акционером этого предприятия, «Сибирский цемент» не может добиться предоставления экономической информации о своем, по сути, активе?**

**Клегер |** Я, как президент компании, должен способствовать тому, чтобы все структуры холдинга работали эффективно. На АЦГК этого не происходит, нам не удается участвовать в управлении комбинатом совместно с мажоритарным акционером в рамках, обозначенных российским корпоративным законодательством. Этому может

быть два объяснения. Во-первых, российский корпоративное законодательство молодо и все еще несовершенно. Во-вторых, не исключено, что на происходящие влияют некие прежние отношения между собственниками. Но, олять-таки, если бы законодательство было более однозначным, более четко прописывало корпоративные нормы в подобных ситуациях, думаю, что конфликтные вопросы решались бы прозрачно и объективно.

**РГ | Не приведет ли создание крупного монополиста на рынке цемента к повышению цен?**

**Клегер |** Думаю, что не приведет, поскольку, как мы с вами уже говорили, если цены будут слишком высокими, к нам на рынок пойдет китайский и турецкий цемент. Кроме того, если на рынке будет 10 производителей, конкуренция тоже будет высокой, и она не даст подниматься ценам. Но конкуренция бывает разная. Плохая конкуренция — когда в капиталоемкой отрасли много мелких производителей. А производитель цемента весьма капиталоемко, не говоря уже о цене предстоящей модернизации. У каждого из мелких игроков в отдельности нет средств на техническое перевооружение, строительство новых заводов. И это ведет к снижению качества продукции и к высокой себестоимости. Поэтому надо находить правильный баланс между количеством игроков на рынке и их качеством. Кроме того, мы уже не можем быть независимыми от всего остального мира, не учитывая основные принципы ведения бизнеса, отключиться от конкуренции в ее глобальном формате. Конечно, и в России в каком-то регионе есть местные особенности, но общие принципы бизнеса везде одинаковы. Эффективность — основное условие его функционирования хоть в Европе, хоть в Китае, поскольку отстающие умирают. Есть данная мировая цена, есть мировой уровень качества, и нам нужно достичь такой себестоимости, при которой наш бизнес будет рентабельным.

**РГ | Существуют примеры быстрой модернизации цементной отрасли за счет ее концентрации?**

**Клегер |** Такие примеры есть. Скажем, во Франции это компания «Лаварж», которая очень быстро модернизировала цементное производство. Такие же примеры есть в Германии, Италии, где на цементном рынке — по 2–3 крупных игрока. Опыт показывал, что такая структура более эффективна. В мире существует около десятка больших компаний (если не учитывать Китай), которые занимаются производством цемента на высоком технологическом уровне. Если Россия хочет до этого уровня выйти быстрее, нужны огромные ресурсы, серьезные инвестиции.

**РГ | Существует ли возможность модернизации цементной отрасли за счет ее концентрации?**

**Клегер |** Такие примеры есть. Скажем, во Франции это компания «Лаварж», которая очень быстро модернизировала цементное производство. Такие же примеры есть в Германии, Италии, где на цементном рынке — по 2–3 крупных игрока. Опыт показывал, что такая структура более эффективна. В мире существует около десятка больших компаний (если не учитывать Китай), которые занимаются производством цемента на высоком технологическом уровне. Если Россия хочет до этого уровня выйти быстрее, нужны огромные ресурсы, серьезные инвестиции.

**РГ | Не приведет ли создание крупного монополиста на рынке цемента к повышению цен?**

**Клегер |** Думаю, что не приведет, поскольку, как мы с вами уже говорили, если цены будут слишком высокими, к нам на рынок пойдет китайский и турецкий цемент. Кроме того, если на рынке будет 10 производителей, конкуренция тоже будет высокой, и она не даст подниматься ценам. Но конкуренция бывает разная. Плохая конкуренция — когда в капиталоемкой отрасли много мелких производителей. А производитель цемента весьма капиталоемко, не говоря уже о цене предстоящей модернизации. У каждого из мелких игроков в отдельности нет средств на техническое перевооружение, строительство новых заводов. И это ведет к снижению качества продукции и к высокой себестоимости. Поэтому надо находить правильный баланс между количеством игроков на рынке и их качеством. Кроме того, мы уже не можем быть независимыми от всего остального мира, не учитывая основные принципы ведения бизнеса, отключиться от конкуренции в ее глобальном формате. Конечно, и в России в каком-то регионе есть местные особенности, но общие принципы бизнеса везде одинаковы. Эффективность — основное условие его функционирования хоть в Европе, хоть в Китае, поскольку отстающие умирают. Есть данная мировая цена, есть мировой уровень качества, и нам нужно достичь такой себестоимости, при которой наш бизнес будет рентабельным.

**РГ | «Сибирский цемент» совместно с ГК «Ростехнологии» создает «Русскую цементную компанию». Каковы перспективы для формирования такой бизнес-структуры в рамках частно-государственного партнерства?**

**Клегер |** Сейчас на цементном рынке России около пятидесяти игроков. Из них лишь один крупный — «Евроцемент». И было бы логично, если бы появился еще кто-то, в противовес ему. Ведь когда только один крупный игрок, а вокруг много мелких — это неправильно. Нельзя забывать о модернизации отрасли. Мы уже говорили о том, что абсолютное большинство цементных заводов в России — старые. Для того чтобы быть конкурентоспособными, нужно инвестировать в развитие модернизацию производства. Это приведет и к улучшению экологической обстановки, и к снижению (или хотя бы к прекращению роста) себестоимости. Но на все эти мероприятия нужно очень много денег, ведь цементная отрасль — капиталоемкая. Вот в Китае кризиса в цементной промышленности нет, там более

**Справка «РГ»**

Георг Клегер — президент ОАО «ХК «Сибирский цемент». Учился в Техническом университете г. Познань (Польша), защитил степень магистра по специальности «инженер-строитель». В 1988 году поступил в Высшее профессиональное училище г. Бохум (Германия), которое окончил с дипломом инженера-экономиста. Работал в Германии и странах Восточной Европы. До 2009 г. являлся членом правления, ответственным за Центральную и Восточную Европу, в одной из крупнейших мировых компаний по производству цемента. С июля 2009 года назначен президентом ОАО «ХК «Сибирский цемент». Стаж работы — более 30 лет.

# Так закончилась борьба с коррупцией

**ГОССОБСТВЕННОСТЬ**  
**Александр Лисенко**

Мы как-то привыкли, что существуют две реальности. Одна — та, что мы видим по телевизору: в ней представители власти говорят о борьбе с коррупцией, которая якобы идет по всей стране. Вторая — та, что без труда обнаруживается, стоит только выключить телевизор и понаблюдать за тем, что происходит в реальной жизни.

Ситуация, о которой пойдет речь, не уникальна. Подобных ей во всей стране тысячи. Она повторяется всякий раз, когда стоимость земли в каком-нибудь населенном пункте вырастает и вложение денег в нее становится прибыльным активом.

Эта история случилась в городе-курорте Железноводске Ставропольского края. Вот что рассказала в заявлении Генеральному прокурору Российской Федерации Ю.Я. Чайке Людмила Ивановна Дюиникова: «Являясь начальником Железноводского отдела управления Федеральной регистрационной службы, решила обратиться к вам в связи со следующим обстоятельством. Настоящим сообщую о фактах незаконной передачи в частную собственность, а фактически расхищении крупных земельных участков в районе Кавказских Минеральных Вод. При прямом створе определенных лиц фактически идет скрытое изъятие земель и их незаконная передача в частные руки за копейки. Так, в январе 2007 года в возглавляемой мною Железноводский отдел Федеральной регистрационной службы по Ставропольскому краю обратилось ООО «Агро-капитал» по вопросу регистрации договора аренды земельного участка площадью 2000 га, расположенного в районе федеральной автомагистрали Кавказ.

Представителю ООО «Агро-капитал» на приеме было разъяснено, что предоставляемые документы не могут являться основанием для государственной регистрации договора аренды, поскольку земля предоставлена в нарушение законодательства (отсутствие публикации в СМИ; размер ранее предоставленного земельного участка по непонятным причинам увеличился в сравнении с ранее предоставленным на 326 гектаров и образован новый участок в 2000 га).

И.о. руководителя ФРС Ставропольского края Акиншиных Юрием Алексеевичем на меня стало оказываться давление с целью

побудить произвести незаконную регистрацию. В феврале 2007 года после моего отказа договор аренды на 2000 га был зарегистрирован в управлении Росрегистрации по СК». Между тем ведь всем известно, что при проведении процедуры регистрации договора аренды, а в дальнейшем и купли-продажи огромным аппаратом реглужбы проводится экспертиза предоставленных документов.

И разобраться в преступных схемах захвата государственности сложности никакой нет. Схема очень проста. Глава администрации своим постановлением передает неформированные земельные участки в аренду, причем без проведения торгов и аукционов. Далее участки формируются и ставятся на кадастровый учет, а затем продаются заинтересованным лицам без публикации, проведения торгов, причем по заниженным ценам с использованием поддельных документов.

Данная схема не нова, и она была применена в Ставропольском крае. И все фигуранты этой сделки были полностью уверены в безнаказанности, так как понимали, что при проведении регистрационных действий никто вопросов не задаст. В результате земля, рыночная стоимость которой оценивается в 250 млн рублей, продала напрямую, причем всего лишь за пять миллионов.

Как впоследствии установила Счетная палата Ставропольского края, это был далеко не первый и не последний случай, когда в Железноводске и окрестностях земля по такой же схеме уходила в частные руки. При этом собственниками, фактическими владельцами или акционерами фирм-покупателей зачастую оказывались владельцы «Агро-капитала». Впрочем, проверка, проведенная Счетной палатой, выявила еще много интересного в хозяйственной деятельности администрации города Железноводска, что вполне тянуло на полноценное уголовное дело. Обширный ущерб от неуплаты в бюджет города возможных доходов при предоставлении в собственность земельных участков по ценам ниже кадастровой стоимости, по данным Счетной палаты, составил 472 568,7 тыс. рублей.

И что же? А ничего. Еще в феврале 2009 года Счетная палата направила отчет о результатах проверки в правоохранительные и надзорные органы. И на этом, по данным международного Комитета по проблемам Северного Кавказа, который собрал всю фактуру по данному делу, борьба с коррупцией местного масштаба закончилась.

# Что обжалуется в порядке апелляции?

**ВНИМАНИЕ!** В связи с рассмотрением дел по искам, поданным в порядке № 11, необходимо знать, куда обращаться за помощью.



Внимание! В связи с рассмотрением дел по искам, поданным в порядке № 11, необходимо знать, куда обращаться за помощью.



Внимание! В связи с рассмотрением дел по искам, поданным в порядке № 11, необходимо знать, куда обращаться за помощью.

Внимание! В связи с рассмотрением дел по искам, поданным в порядке № 11, необходимо знать, куда обращаться за помощью.

Внимание! В связи с рассмотрением дел по искам, поданным в порядке № 11, необходимо знать, куда обращаться за помощью.

Внимание! В связи с рассмотрением дел по искам, поданным в порядке № 11, необходимо знать, куда обращаться за помощью.

**Подписка и доставка «Российской газеты» Контакт-центр**

**8-800-100-11-13**

Бесплатный звонок по России