

6.7. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ (КОММУНИКАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ)

6.7.1. ОПИСАНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

Госкорпорация «Росатом» признает одним из фундаментальных факторов устойчивого развития взаимодействие с заинтересованными сторонами и распространяет данную практику на предприятия отрасли как путем утверждения локально-нормативных актов, так и постоянным обучением сотрудников ключевых предприятий. ОАО «Атомэнергомаш» совместно с предприятиями Дивизиона последовательно развивает продуктивное

взаимодействие с заинтересованными сторонами, в т. ч. реализует следующие задачи:

- выявление факторов, влияющих на деятельность Компании и подверженных ее влиянию;
- анализ характера влияния заинтересованных сторон на различные аспекты деятельности Компании;
- анализ характера влияния Компании на заинтересованные стороны;
- определение ожиданий и стремлений заинтересованных сторон;
- реагирование на ожидания заинтересованных сторон и поиск консенсуса по проблемным вопросам.

¹ Здесь и далее — № риска в карте рисков.



1 ОАО «ОКБМ АФРИКАНТОВ» В РЕЙТИНГЕ
«ИНТЕРФАКС-ЭРА»

Для повышения эффективности взаимодействия заинтересованные стороны должны быть приоритизированы, чтобы в первую очередь сконцентрировать усилия на наиболее «проблемных» заинтересованных сторонах, т.е. тех, интересы которых могут быть нарушены Компанией.

GRI 4.25

Процесс выявления и приоритизации заинтересованных сторон базируется на опросе руководителей Компании, сравнительном анализе международных, отечественных и отраслевых практик, а также обзоре международных стандартов. Карта заинтересованных

сторон ежегодно выносится на согласование в рамках общественных диалогов.

В отчетном году был пересмотрен формат карты заинтересованных сторон. В первую очередь это было обусловлено тем, что зависимость или влияние Компании не является прямым источником проблемы, т.е. могут не приводить к конфронтации интересов. В связи с этим был введен третий параметр, по которому проводится оценка, — отношение заинтересованной стороны к Компании и ее деятельности (от полной поддержки до конфронтации).

КАРТА ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН (СТЕЙКХОЛДЕРОВ)

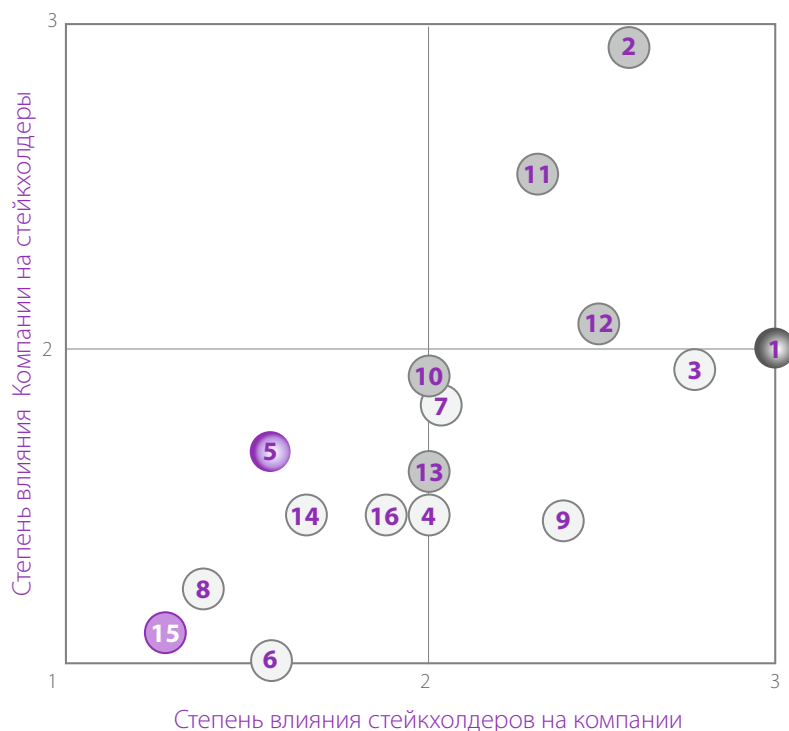
GRI 4.24

СТЕЙКХОЛДЕРЫ

- 1 Акционеры
- 2 ДЗОК
- 3 Заказчики
- 4 Инвесторы
- 5 Конкуренты
- 6 Научное сообщество
- 7 Образовательные учреждения
- 8 Общественные организации и НКО
- 9 Органы власти
- 10 Партнеры
- 11 Персонал
- 12 Поставщики
- 13 Профсоюз
- 14 СМИ
- 15 Экологическое сообщество
- 16 Экспертное сообщество

ОТНОШЕНИЕ К КОМПАНИИ

- Конфронтация
- Неодобрение
- Нейтральное
- Одобрение
- Поддержка



1 ОСНОВНЫЕ ИНТЕРЕСЫ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

В рамках подготовки Отчета по сложившейся традиции было проведено четыре общественных диалога с заинтересованными сторонами.

1. 28 ноября 2013 г. представители Компании доложили о результатах отчетной кампании 2012/2013 и представили Концепцию Отчета за 2013 г.

2. 12 марта 2014 г. было проведено два диалога по приоритетным темам Отчета — «Формирование стратегии ОАО «Атомэнергомаш» в области устойчивого развития до 2020 года» и «Формирование комплексной системы управления рисками ОАО «Атомэнергомаш».

3. 22 апреля 2014 года были проведены общественные консультации, на которых был представлен Проект Отчета за 2013 г.

По итогам активных дискуссий можно говорить о достижении целей общественных диалогов — достигнуто взаимопонимание ОАО «Атомэнергомаш» и заинтересованных сторон по обсуждаемым вопросам, что нашло свое отражение как в интегрированном годовом отчете ОАО «Атомэнергомаш» за 2013 г., так и в практике Компании.

6.7.2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

Doosan Power Systems

В 2011 г. подписан Меморандум с компанией Doosan Power Systems (Корея) о сотрудничестве в России в рамках сооружения пылеугольных тепловых электростанций с блоками мощностью 660 МВт на суперсверхкритических параметрах пара. Объем работ по таким проектам предполагает поставку паровых котлов, паротурбогенераторов, а также модернизацию и сервисное обслуживание оборудования.

В течение 2011—2012 гг. были подготовлены соответствующие технико-коммерческие предложения для заказчиков и обсуждены направления дальнейшей работы, которые будут зависеть от сроков и условий реализации в России проектов тепловых электростанций на суперсверхкритических параметрах пара.

ALSTOM

ООО «АЛЬСТОМ Атомэнергомаш» (совместное предприятие с компанией ALSTOM, Франция) совместно с собственниками реализует проекты поставки:

- дизель-генераторных установок для ЛАЭС-2 Блок 1. ООО «АЛЬСТОМ Атомэнергомаш» выполняет инжиниринговые работы и обеспечивает управление проектом. Субпоставщиком оборудования является ALSTOM;
- оборудования для машинного зала Балтийской АЭС (1 и 2 энергоблоки). ООО «АЛЬСТОМ Атомэнергомаш» в рамках проекта выполняет инжиниринговые работы и обеспечивает общее руководство проектом. Основными субпоставщиками являются ALSTOM и ОАО «Атомэнергомаш».

В планах участие в тендерах на поставку оборудования для АЭС «Аккую» (Турция).

В настоящее время принято решение выбрать производственную площадку завода ЗАО «Атоммаш» в Волгодонске для размещения собственного производства ООО «АЛЬСТОМ Атомэнергомаш». Планируется использовать уже имеющиеся производственные площади и инфраструктуру этой площадки после проведения реконструкции здания и оснащения производства новым технологическим оборудованием. Производственные мощности будут вводиться поэтапно с расширением выпускаемой номенклатуры компонентов турбоустановки на каждом этапе.



АЭМ
7.3.1



1 ИНФОРМАЦИЯ О ДИАЛОГАХ

2 РАЗВИТИЕ ПРАКТИКИ ДИАЛОГОВ



3 ЛИЦЕНЗИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ



« Я уверен, что производственные возможности в Волгодонске и компетентность Alstom в атомном энергомашиностроении, подкрепленные целеустремленностью наших акционеров и коллектива, позволят ООО «АЛЬСТОМ Атомэнергомаш» стать значимым игроком на рынке »

Илья Вергизаев, Генеральный директор
ООО «АЛЬСТОМ Атомэнергомаш»



NEM Energy b.v.

Подписано рамочное соглашение о продолжении сотрудничества ОАО «ЗиО-Подольск» и ОАО «ИК ЗИОМАР» с ведущей европейской компанией NEM Energy b.v. (Нидерланды) в области инжиниринга котлов-утилизаторов барабанного типа с газовыми турбинами мощностью более 20 МВт. Новое соглашение действует до 2019 г.

« Сотрудничество с компанией NEM Energy b.v. позволило ОАО «ЗиО-Подольск» войти в тройку лидеров в сегменте производства мощных котлов от 400 МВт и выше в России. Уверен, что привлечение передовых зарубежных технологий и обмен опытом в рамках реализации совместных проектов позволят нам предлагать рынку наиболее конкурентоспособный продукт »

Игорь Котов, Генеральный директор Группы
компаний ОАО «ЗиО-Подольск» и ОАО «ИК ЗИОМАР»

В рамках соглашения уже реализованы проекты по производству котлов для ПГУ-190 Новомосковской ГРЭС, ПГУ-420 Южноуральской ГРЭС-2 и ПГУ-400 Нижневартовской ГРЭС и ведется активная работа по формированию портфеля соответствующих заказов.

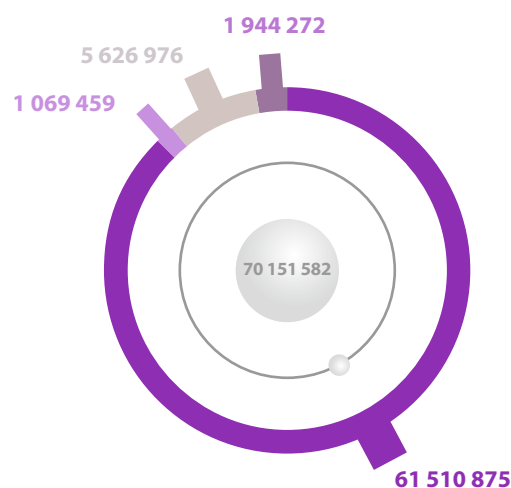


1 ЭТАПЫ ВВОДА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ

6.7.3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЗАКАЗЧИКАМИ

Для Генерального директора ОАО «Атомэнергомаш» установлены КПЭ, связанные с объемами реализации продукции. Они напрямую зависят от выполнения КПЭ генеральных директоров ДЗОК, а также руководителей продуктовых направлений в ОАО «Атомэнергомаш».

СТРУКТУРА ЗАКЛЮЧЕННЫХ В 2013 Г. ДОГОВОРОВ ПО РЫНОЧНЫМ СЕГМЕНТАМ



- Атомная энергетика
- Газнефтехимия
- Прочие отрасли
- Тепловая энергетика
- Общий итог



2 НОРМАТИВНАЯ БАЗА

3 ДИНАМИКА ОБЪЕМА ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ЗА ПЕРИОД 2010—2013 ГГ.

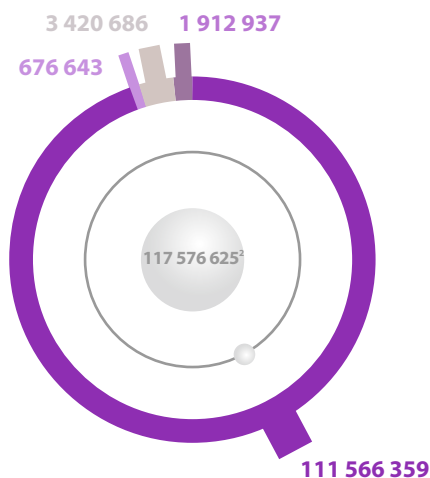
4 СЕКТОРАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗОВ НА 31.12.2013 ПО СТАТЬЯМ УЧЕТА

« Портфель заказов ОАО «Атомэнергомаш» в 2013 г. вырос более чем на 50% по сравнению с предыдущим годом. С такими темпами у нас не растет ни один из дивизионов атомной отрасли »

Сергей Кириенко, Генеральный директор Госкорпорации «Росатом»

АЭМ
7.1.1

СЕКТОРАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗОВ НА 31.12.2013, ТЫС. РУБ.¹

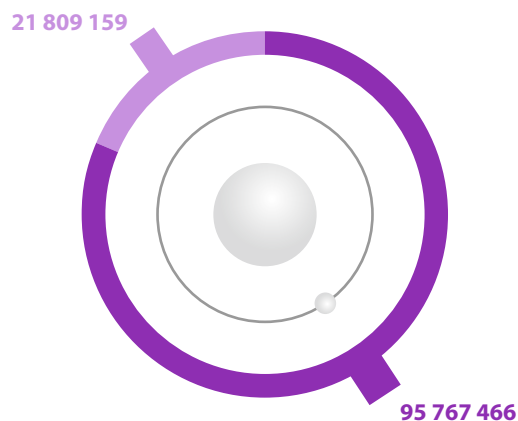


- Атомная энергетика
- Газнефтехимия
- Прочие отрасли
- Тепловая энергетика
- Общий итог

¹ Консолидированный портфель заказов — стоимостная оценка по объему реализации в последующие периоды по действующим на 31.12.2013 доходным договорам.

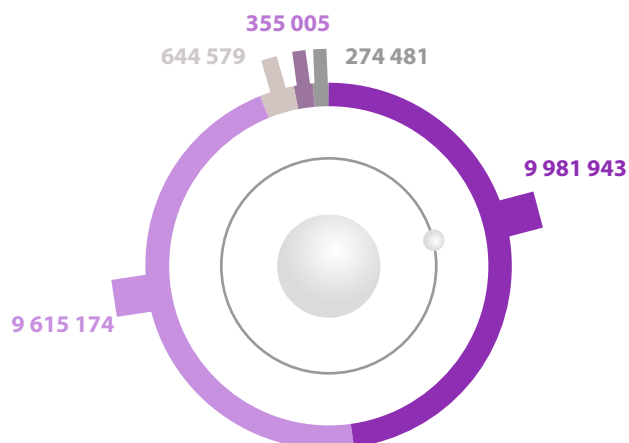
² Портфель заказов консолидирован по контуру консолидации финансовой информации. Совокупный портфель заказов всех предприятий Дивизиона составляет порядка 150 млрд руб.

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ ЗАКАЗОВ НА 31.12.2013, ТЫС. РУБ.



- РФ
- Зарубежные страны

ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ ТОП-5 ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН, ТЫС. РУБ.



- Китай
- Белоруссия
- Украина
- Болгария
- Индия

6.7.4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

АЭМ
7.4.1

Для контроля программ подготовки в вузах и максимального учета потребностей Дивизиона ведется активная работа по интеграции профессионального образования и производства. На это направлено создание и открытие базовых кафедр и филиалов кафедр ведущих российских технических вузов (НИЯУ МИФИ, МГТУ СТАНКИН, МГТУ им. Баумана, НГТУ им. Алексея, УРФУ им. Ельцина) на наших предприятиях, а также организация экскурсий, практик и стажировок для студентов. На предприятиях Дивизиона ежегодно проходят практику более 700 студентов старших курсов среднего и высшего профессионального образования, лучшие из которых приглашаются на работу.

Потребность в молодых специалистах требует постоянного взаимодействия с ведущими вузами, специализирующимися на подготовке узкоспециализированных специалистов. Для реализации данного взаимодействия ОАО «Атомэнергомаш» заключены следующие соглашения:

- Соглашение о стратегическом партнерстве между ОАО «Атомэнергомаш» и НИЯУ МИФИ № 249/60/2011 от 02.06.2011;
- Соглашение о стратегическом партнерстве между ОАО «Атомэнергомаш» и МГТУ им. Н.Э. Баумана № 9/60/2013 от 05.02.2013.

« В условиях постоянного технологического и инновационного развития предприятий Дивизиона мы заинтересованы в стабильном притоке новых квалифицированных специалистов, имеющих серьезную профессиональную подготовку. Уверена, что наше сотрудничество с МГТУ им. Н.Э. Баумана, ведущим профильным вузом, обеспечит реализацию долгосрочных планов развития ОАО «Атомэнергомаш» благодаря привлечению новых талантливых молодых выпускников »

Ксения Сухотина, Заместитель генерального директора — директор по персоналу и организационному развитию

По данному направлению в КПЭ включен показатель «Количество студентов вузов, прошедших практику на предприятиях Дивизиона».

ЗАТРАТЫ НА РАБОТУ С ВУЗАМИ, ТЫС. РУБ.

АЭМ
7.4.2

Компания 2011 г. 2012 г. 2013 г. Прогноз на 2014 г.

ЗАО «АЭМ-технологии»	—	—	265	300
ОАО «ОКБ «Гидропресс»	—	—	318,6	712,6
ОАО «ЗиО-Подольск»	—	1 018,75	846,25	953
ОАО «ОКБМ Африкантова»	—	—	—	100
ОАО «ПЗМ»	604	1525	293	—
ОАО «ЦКБМ»	—	1749	52 750	60 000
ПАО «ЭМСС»	256	413,6	431,3	407,5

C. 79

C. 64

6.7.5. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПОСТАВЩИКАМИ

ОАО «Атомэнергомаш» относится к организациям, на которые распространяется действие Федерального закона «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ. В соответствии с положениями данного закона в ОАО «Атомэнергомаш» принято Положение о закупках и опубликовано на официальном сайте Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг по адресу <http://zakupki.gov.ru>. Поскольку ОАО «Атомэнергомаш» входит в периметр Госкорпорации «Росатом», в качестве Положения о закупках применяется Единый отраслевой стандарт закупок Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», утвержденный решением Наблюдательного совета Госкорпорации «Росатом».



1 СОГЛАШЕНИЕ С МГТУ ИМ. БАУМАНА

2 ПРАКТИКА ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР



GRI
4.12GRI
4.13

Эффективность закупочной деятельности предприятий Дивизиона оценивается по общепромышленным методикам.

Предприятия Дивизиона взаимодействуют с множеством поставщиков, которые поставляют различную продукцию и услуги. Среди закупок, проводимых на открытом рынке, можно выделить три крупные группы продукции:

- трубная продукция: около 3,5 млрд руб., в т. ч. НДС;
- поковки, отливки и др. заготовки: более 1,2 млрд руб., в т. ч. НДС;
- технологическое оборудование (станки и т. п.) для программ технического перевооружения предприятий: более 1,3 млрд руб., в т. ч. НДС.

Необходимо отметить, что значительная часть так называемой цепочки поставок находится внутри Дивизиона. Из общего объема закупок предприятиями Дивизиона в 2013 г. (более 43,8 млрд руб. с НДС) почти треть (около

13,6 млрд руб. с НДС) пришлось на закупки между предприятиями Дивизиона в рамках производственной кооперации.

Политика государства и отрасли в области закупок, направленная на формирование рыночно обоснованных цен, развитие добросовестной конкуренции и предотвращение коррупции, не допускает принятых за рубежом подходов к управлению цепочками поставок. На каждый обособленный объем продукции или услуг каждый раз выбираются поставщики путем проведения конкурентных процедур закупок (за исключением оговоренных в Стандарте случаев). Соответственно, с поставщиками не устанавливаются длительные взаимоотношения. Кроме того, к участникам закупочных процедур не устанавливаются специфические требования, не обоснованные потребностями заказчика и которые могут повлечь за собой ограничение количества участников закупки и нарушение антимонопольного законодательства Российской Федерации.



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Показатель	Методика расчета	Выполнение в 2013 г.
Средний срок от подачи заявки на закупку до принятия решения о выборе поставщика ¹	Рассчитывается исходя из определенных методикой предельных сроков проведения различных закупочных процедур	Выполнен
Доля открытых процедур закупок	Рассчитывается по специальной методике без учета закупок у единственного поставщика по основаниям, предусмотренным Положением о закупках	По результатам 2013 года показатель составил 94% при нормативном показателе 93%
Доля конкурентных процедур закупок, по которым жалобы на действия организатора/заказчика закупки признаны обоснованными	Рассчитывается как доля открытых конкурентных процедур, по которым были поданы и признаны обоснованными/частично обоснованными жалобы	По проведенным 2 933 открытым конкурентным процедурам было подано и признано обоснованными/частично обоснованными 13 жалоб (0,4%), что ниже установленных отраслевой методикой показателей (0,7%)

¹ В 2013 г. был установлен впервые.



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР

AEM
6.8.1

Каждого участника конкурсной процедуры на предмет соблюдения законодательства РФ проверяет Дирекция по безопасности Компании.

GRI
HR10

ОАО «Атомэнергомаш» принимает участие в общерасловых российских (форум «АТОМЕКС-2013» 2—4 декабря 2013 г., Москва) и иностранных форумах поставщиков (форум «АТОМЕКС Европа 2013» 8—9 октября 2013 года, Брно, Чехия), а также организует собственный форум поставщиков (форум «АТОМЕКС Регион Атомэнергомаш» 18 ноября 2013 года, г. Волгодонск). В ходе них проводится обмен информацией с поставщиками по вопросам изменения нормативной документации по системе закупок, потребностей предприятий атомной отрасли в продукции.

GRI
4.26

« Форум поставщиков атомной промышленности в Волгодонске — первый опыт ОАО «Атомэнергомаш» в проведении таких мероприятий. Проявленный интерес к форуму со стороны поставщиков не только Ростовской области, но и других российских регионов говорит о том, что мероприятие может стать ежегодной отраслевой площадкой для эффективного диалога поставщиков и предприятий Дивизиона »

Денис Батулин, Директор департамента закупок
ОАО «Атомэнергомаш»

6.7.6. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И НКО

ОАО «Атомэнергомаш» принимает активное участие в проектах внутриотраслевого сотрудничества и поддерживает инициативы, направленные на развитие и укрепление позиций отечественной промышленности на внутреннем и зарубежных рынках. Особое внимание уделяется участию в некоммерческих отраслевых и деловых организациях, конференциях и форумах, где проходят обсуждение, разработка и принятие важных отраслевых документов и решений, согласованных с ключевыми участниками энергетической отрасли.

ОАО «Атомэнергомаш» активно взаимодействует с Союзом работодателей атомной промышленности, энергетики и науки России и Российским профессиональным союзом работников атомной энергетики и промышленности, в т. ч. является участником действующего Отраслевого соглашения по атомной энергетике, промышленности и науке, заключенного между работниками и работодателями с участием Госкорпорации «Росатом». Основной целью Соглашения является создание необходимых трудовых и социально-экономических условий для работников отрасли с учетом интересов работодателей и государства. Данное Соглашение регулирует вопросы здоровья и безопасности работников отрасли, вопросы охраны труда, здоровья, социальной защиты, физкультурно-оздоровительной и воспитательной работы и прочее.

GRI
4.16

Организация

Основные цели и задачи

Комитет по энергетическому машиностроению при Бюро Центрального совета Союза машиностроителей России

Объединение усилий машиностроительного комплекса и смежных отраслей промышленности России в интересах повышения экономической и оборонной мощи страны, содействие обеспечению совершенствования механизмов нормативного, правового, административного и рыночного регулирования деятельности отраслей машиностроительного комплекса, обеспечивающих эффективное развитие и укрепление отечественного энергетического машиностроения, сохранение за Россией статуса мировой энергетической державы

Комитет по энергетической политике и энергоэффективности Российского союза промышленников и предпринимателей

Создание с помощью РСПП законодательных, общественно-политических и научно-технических предпосылок для реорганизации топливно-энергетического комплекса России в высокотехнологичную, финансово устойчивую, динамично развивающуюся по мировым стандартам отрасль экономики, не наносящую вреда окружающей среде, являющуюся основой энергетической безопасности РФ в глобальном мире.



1 ФОРУМ ПОСТАВЩИКОВ «АТОМЕКС-РЕГИОН»

Кроме того, сотрудники Компании осуществляют индивидуальное членство в различных организациях. Например, С.М. Васильев, Главный специалист Группы служб главного инженера и охраны труда, является членом рабочей группы «Охрана труда» Отраслевой комиссии по регулированию социально-трудовых отношений Российского профессионального союза работников атомной энергетики и промышленности.

В рамках подготовки Отчета Компания уже четвертый год подряд использует Руководство GRI (Глобальная инициатива по отчетности). Кроме того, в рамках взаимодействия с заинтересованными сторонами Компания использует соответствующий Стандарт AA1000SES.

GRI
4.15

6.7.7. ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

ОАО «Атомэнергомаш» и ДЗОК активно развивают внутрикорпоративные коммуникации в рамках создания единой системы коммуникаций Дивизиона, включающей в себя:

- информирование персонала о деятельности предприятий Дивизиона;
- развитие внутрикорпоративных коммуникационных каналов и ресурсов для персонала (сайты, корпоративные порталы, СМИ предприятий, информационные стенды и др.);
- реализация программ по повышению лояльности персонала (корпоративные мероприятия, конкурсы и др.);
- обеспечение обратной связи с сотрудниками.

В ОАО «Атомэнергомаш» утверждены следующие нормативные документы, регламентирующие деятельность по данному направлению:

- Приказ «Об утверждении Регламента по созданию и организации деятельности подразделений по коммуникациям дочерних, зависимых и курируемых обществ ОАО «Атомэнергомаш»;
- Приказ «Об информационном планировании»;

- Приказ «Об утверждении Регламента информационного взаимодействия ОАО «Атомэнергомаш» с дочерними, зависимыми и курируемыми обществами в сфере массовых и внутренних коммуникаций»;
- Приказ «О разработке и внедрении фирменного стиля в дочерних, зависимых и курируемых обществах ОАО «Атомэнергомаш»;
- Приказ «Об организации конференц-выставочной деятельности ОАО «Атомэнергомаш».

Основной показатель, по которому оценивается эффективность деятельности в области внутрикорпоративных коммуникаций, — вовлеченность персонала.

В ОАО «Атомэнергомаш» и ключевых ДЗОК реализуются следующие проекты развития корпоративных коммуникаций.

C. 93

АЭМ
7.6.1

1. Внутрикорпоративная газета «Вестник АЭМ»

В рамках поддержания единого информационного пространства Дивизиона ежемесячное корпоративное издание «Вестник АЭМ» с 2013 г. выходит на трех языках (русский, чешский, венгерский) в четырех странах: Россия (тираж 5 300 экз.), Украина (тираж 500 экз.), Чехия (тираж 130 экз.), Венгрия (тираж 80 экз.).

2. Дни информирования

По традиционной практике Госкорпорации «Росатом» на регулярной основе проводятся встречи руководства Компании с сотрудниками в формате Дней информирования, целью которых является не только донесение важной корпоративной информации до работников, но и организация диалога между персоналом и руководством.

Дни информирования в течение года проведены на 15 предприятиях Дивизиона.



1 ДНИ ИНФОРМИРОВАНИЯ В 2013 Г.



3. Интерактивные информационные киоски на предприятиях Дивизиона

В начале 2013 г. в ОАО «ЗиО-Подольск» заработали информационные киоски (терминалы) для персонала. Они предназначены для улучшения сервисного обслуживания работников предприятия и повышения их информированности. Работник может, не покидая рабочего места, посмотреть личные данные, табель рабочего времени, заказать справку, уточнить график отпусков или график аттестации сотрудников. В свободном доступе имеется вся справочная информация по заводу: о социальных программах, нормативно-правовых актах, событиях ОАО «ЗиО-Подольск» и ОАО «ИК ЗИОМАР», а также ключевых новостях Госкорпорации «Росатом» и ОАО «Атомэнергомаш». Инфокиоск содержит и электронные версии печатных корпоративных изданий. Одним из наиболее востребованных разделов киоска стала «Общественная приемная», где каждый может оставить свое сообщение, жалобу, просьбу, в том числе адресовав вопрос Генеральному директору. Статистика посещения разделов информационного киоска отслеживается в автоматическом режиме.

В 2013 г. киоски были также установлены на заводах ЗАО «Атоммаш» и ОАО «ПЗМ».

« Внедрение информационных киосков — дивизиональная инициатива. Нам кажется, это очень важно с точки зрения информирования, вовлеченности сотрудников Дивизиона. Инфокиоск — очень удобная форма не только информирования работников, но и их общения, в частности с руководством компании »

Ксения Сухотина, Заместитель генерального директора — директор по персоналу и организационному развитию

4. Фирменный стиль

В ОАО «Атомэнергомаш» в 2013 г. активно реализовался проект по обновлению корпоративного фирменного стиля. Основная цель объединения предприятий под единым стилем — повышение узнаваемости компаний как единой группы и неотъемлемой части Госкорпорации «Росатом».



Идея единства предприятий Дивизиона реализуется с помощью информационных стоек и стендов, табличек и указателей, фирменных бланков и пропусков. Обновленными вывесками оснащаются здания предприятий и производственные площадки. Такими довольно простыми средствами создается атмосфера единой группы компаний независимо от географического расположения предприятий.

« Благодаря внедрению нового фирменного стиля мы надеемся в значительной степени усилить вовлеченность персонала не только во внутривзаводские, но также и в дивизиональные процессы, программы и кампании »

Владимир Тафров, Начальник отдела корпоративных коммуникаций ОАО «ЗиО-Подольск» и ОАО «ИК ЗИОМАР»

Другое направление работы по внедрению нового фирменного стиля ориентировано на взаимодействие с бизнес-партнерами. В Дивизионе запускаются в эксплуатацию обновленные корпоративные сайты в едином корпоративном шаблоне. На выставочных стендах под единым брендом распространяется сувенирно-полиграфическая продукция, выполненная в новом стиле. Компания выходит на новые, высококонкурентные рынки, где, имея сильный, узнаваемый бренд, легче добиваться успеха. В этом ключевые единые визуальные коммуникации призваны помочь вести диалог с партнерами в совместном решении бизнес-задач.



1 ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ В ДЗОК

6.7.8. ОПИСАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РИСКОВ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ

№ ¹	Риск	Фактор риска	Мероприятия по управлению/ возможности
2	Недостаток финансирования	- Дефицит инвестиционного ресурса - Снижение госфинансирования - Безавансовый порядок расчетов	Переход к более гибким формам неорганического роста (альянсы, лицензии vs. M&A)
4	Усиление требований по локализации на зарубежных рынках	Стремление зарубежных заказчиков поддержать национальный промышленный сектор	Локализация производства собственного оборудования на зарубежных площадках путем передачи технологий/создания СП/приобретения активов
6	Неконкурентоспособность существующих продуктов и технологий	- Потеря технологического преимущества - Повышение стоимости продукции за счет удорожания факторов производства - Ужесточение требований к параметрам энергетического оборудования	Кооперация с крупными зарубежными производителями оборудования, получение лицензий на производство новых видов оборудования (котлы на ССКП и др.)
9	Политическая нестабильность или ухудшение политических отношений РФ со странами осуществления деятельности	«Арабская весна» - Европейский кризис	- Расширение географии присутствия Компании на зарубежных рынках - Мониторинг и прогнозирование влияния на бизнес существенных геополитических изменений - Привлечение ресурсов Госкорпорации «Росатом» к решению вопросов о стратегическом сотрудничестве с ключевыми, в т. ч. зарубежными заказчиками

¹ Здесь и далее — № риска в карте рисков.