

16+



Независимая
общероссийская
газета

ПРОМЫШЛЕННЫЙ

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Газета
о промышленности,
газета
для
промышленников

www.promweekly.ru

4 ноября — 10 ноября 2013 года

№ 39 (492)

В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

2-3

Andover Continuum

Системы комплексной безопасности от SE

стр. 2

Вперед, в Китай

Развитие корпорации ТехНИКОЛЬ

стр. 2

Регламенты для ТС

Разработка стандартов силами ОПЖТ

стр. 2

Туристический рынок

Новый этап объединения и развития

стр. 3

Индекс Доу Джонса

Вехи большого пути 4

стр. 3

СТРАТЕГИИ

4-5

Выбор материалов и технологий

Новый фасад для не самого нового дома

стр. 4

Комфорт марки Vitra

Сочетание практичности и дизайна

стр. 4

Hansa Group

Награды лучшим жилым комплексам

стр. 4

Дорожная карта

Доступ к предоставлению соцслуж

стр. 5

«АРИСТОС-2013»

Премия в области менеджмента

стр. 5

Оперативный лизинг

Соглашение на 400 хопперов-минераловозов

стр. 5

АКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

6

Проверено Минэнерго

МРСК Центра и Приволжья: готовность к ОЗП

стр. 6

Десятимесячный успех

На Чебоксарской ГЭС

стр. 6

Надежный формат

День предпринимателя в МОЭСК

стр. 6

ПОДРОБНОСТИ

8

За единый стандарт

Результаты исследования в области комфорта

стр. 8

Авиастроительный рекорд

Десятитысячный A320

стр. 8

Успехи BASF

Подробности и итоги третьего квартала

стр. 8

ВАЖНАЯ ТЕМА

По данным Роструда, с января по сентябрь в России зафиксировано 6300 несчастных случаев, произошедших с людьми на работе. Это почти на 10% меньше, чем за аналогичный период 2012 года, однако по-прежнему много. В результате несчастных случаев погибли 1882 человека (-16%), тяжелые травмы получили 4218 человек (-9%). Одна из основных причин несчастных случаев — неудовлетворительная организация производства работ (более 30% всех случаев). Из наиболее травмоопасных отраслей экономики можно выделить: строительство (1057 случаев, из них 441 случай со смертельным исходом), транспорт (528 случаев и 248 смертей), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (541 случай и 229 смертей). В сфере транспорта и строительства большинство несчастных случаев произошло по причинам: неудовлетворительной организации производства работ (113 и 409 соответственно), нарушений работником трудового распорядка и дисциплины труда (45 и 101), нарушений технологического процесса (28 и 79).

Морозные ноу-хау

Современные технологии для русской зимы



Строительство носит сезонный характер. Зимой строить сложнее и дороже, поэтому застройщики стараются планировать основные работы в теплое время года. Однако реальность часто преподносит сюрпризы. Например, проблемы строительства в крупных городах часто связаны с политической ситуацией. В частности, многие застройщики отмечают, что после «смены власти» в Москве и Санкт-Петербурге получение разрешений на строительство стало занимать больше времени. В результате вместо планируемых к вводу в строй 2,54 млн кв. м жилья в столице в 2012 году сдали только 1,5 млн кв. м. Многие московские застройщики получили долгожданные разрешения только в конце лета 2013 года, а значит, строительство «уйдет в зиму». И здесь самое время вспомнить о зимних технологиях возведения зданий.

Более 80% городов России расположены в зонах умеренного, субарктического и арктического климата, для которых вполне обычные сильные холода. Зимний период нельзя назвать благоприятным временем для строительства, и, согласно нормам и правилам, не все работы могут производиться в мороз. Однако существуют технологии, позволяющие серьезно расширить «климатические рамки». Практически все компании, возводящие монолитные здания, работают круглогодично. «С точки зрения использования монолитной технологии», — рассказывает Павел Демидов, начальник Ступинского участка промышленно-строительной компании «Монолит», — зимнее строительство на сегодняшний день — это не исключение из правил. Это норма. Монолитные объекты возводятся с той же частотой, что и летом, ведь все зависит не от пожеланий компании, а от поступления финансирования. Кроме того, у нас обычно на год есть некий объем заказов, который мы должны

выполнять, вне зависимости от сезона».

Безусловно, чтобы качество строительства не снижалось, следует учитывать ряд особенностей работы зимой. Наиболее «чувствительным» к холоду элементом монолитной конструкции является бетон, так как процесс набора его прочности напрямую связан с температурой окружающей среды. Поэтому для монолитных работ в холода применяются специальные добавки (предотвращающие замораживание смеси до схватывания), а также осуществляется утепление и прогрев массы, залитой в опалубку.

Бетон представляет собой смесь необходимых пропорций цемента, песка, гравия (или щебенки) и воды. А застывание бетона — это химическая реакция гидратации цементной смеси, в результате которой образуется твердый цементный камень. Этот процесс проходит в два этапа (загустевание и твердение) и занимает несколько недель. Своей прочностью бетон во многом обязан воде, но именно

она препятствует работам при низких температурах. Если смесь, предназначенную для летнего времени, залить в несущую конструкцию зимой, вода в ней замерзнет еще до того, как будет набрана требуемая прочность. «Для работы с обычным бетоном допустимо охлаждение воздуха не ниже +5°C. Если погода стоит такая, что в течение суток температура опускается хотя бы до +4°C, уже необходимо принимать меры. Мы используем прогрев. Так что, не говоря уже о Крайнем Севере, даже в Москве в середине ноября монолитные конструкции возводятся по «зимним» технологиям», — поясняет Павел Демидов.

Решить проблему заморозки бетона в зимний период можно несколькими способами. Во-первых, добавляя в смесь компоненты, ускоряющие ее затвердевание или снижающие температуру ее замерзания (чаще всего для этого используются хлористый натрий (обычная поваренная соль), хлористый кальций, углекислый калий или азотнокислый натрий; причем

UpGrid-2013

«Россети» определили лучшие инновационные проекты Второго Международного электроэнергетического форума UpGrid-2013 «Электросетевой комплекс. Инновации. Развитие». Организатором форума выступает ОАО «Россети», соорганизатором — ОАО «Выставочный павильон «Электрификация» при поддержке Министерства энергетики Российской Федерации.

Генеральный директор ОАО «Россети» Олег Бударгин награждает победителей конкурса инновационных проектов, представленных в рамках второго Международного форума UpGrid-2013 «Электросетевой комплекс. Инновации. Развитие».

Глава «Россетей» поздравил участников и финалистов конкурса с высокими наградами, отметив безусловную важность инноваций для движения вперед и в обычной жизни, и в развитии отраслей экономики.

«Российские сети» — это компания, которая должна идти на шаг впереди всей промышленности и экономики. И мы к этому постоянно стремимся. В этом процессе мы тесно взаимодействуем с производителями. В любом движении есть лидеры, которых мы сегодня определили. С большим удовольствием поздравляю наших партнеров с высокими наградами!», — сказал Олег Бударгин на торжественной церемонии.

Всего на участие в отборе было подано 86 заявок от 59 российских и иностранных компаний — экспонентов, в том числе производителей оборудования, предприятий и организаций различных форм собственности, включая образовательные учреждения и научно-исследовательские институты.

Победителей конкурса определила экспертная группа ОАО «Россети», в состав которой вошли руководители профильных Департаментов.

По итогам конкурса первое место в номинации «Перспективный инновационный проект» присуждено ОАО «НТЦ ФСК ЕЭС» за проект создания Федерального испытательного центра.

В номинации «Реализованный инновационный проект» финалистом стала компания «Евроконтракт — Высоковольтное оборудование» с проектом Типовой модульной комплектной цифровой подстанции 10-35 кВ.

В номинации «Перспективный инновационный проект» также были награждены ОАО «Энергострой-МН» за проект создания высокоэффективной энергетической инфраструктуры в Северо-Кавказском федеральном округе и «Таврида Электрик».

В номинации «Реализованный инновационный проект» наградами были отмечены ЗАО «ЗЭТО» за Комплектное распределительное устройство с легазоловой изоляцией КРУЭ — 110 кВ и ООО «Лисис» — ПТК защиты и управления цифровой подстанцией.

Открытое акционерное общество «Российские сети» (ОАО «Россети») — крупнейшая в России и мире энергетическая компания, обеспечивающая передачу и распределение электроэнергии. Протяженность линий электропередачи Компании насчитывает 2,3 млн км, трансформаторная мощность 463 тыс. подстанций — 726 гигаВольт-ампер. Численность персонала Группы компаний «Россети» — 213 тыс. человек. Имущественный комплекс Общества включает пакеты 43 дочерних и зависимых обществ, в том числе пакеты акций 11 межрегиональных, 5 региональных сетевых компаний и пакет акций магистральной сетевой компании. Контролирующим акционером является государство, владеющее долей в уставном капитале в размере 85,3%.

СОВРЕМЕННЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДИЗАЙН во всех его воплощениях

Подготовка и издание книг, буклетов, проспектов

Корпоративная и презентационная полиграфия

Плакаты, транспаранты, наглядная агитация

Разработка и доработка корпоративного стиля

Дизайн тары и упаковок

Выставочные стенды, корпоративная экспозиция

Оформление и защита промышленных образцов

Ребрендинг «под ключ»

Разработка концепций и предложений — бесплатно!

Редакция «Промышленного еженедельника» совместно с Лабораторией промышленного дизайна «Промо-дизайн», опираясь на многолетний опыт работы в области промышленности и энергетики, предлагают широкий круг услуг по разработке и реализации заказов и проектов в области промышленного дизайна.

+7-985-766-3923
doc@promweekly.ru

Партнерство с Alcoa

Продукция для авиации и космонавтики

Юлия Лебединская

Корпорация ВСМПО-АВИСМА, входящая в Госкорпорацию Ростех, и компания Alcoa создадут совместное предприятие по производству полуфабрикатов из титановых и алюминиевых сплавов. Соглашение о намерениях подписали генеральный директор Госкорпорации Ростех, председатель совета директоров ВСМПО-АВИСМА Сергей Чemezov и председатель совета директоров Alcoa Клаус Кляйнфельд. Сотрудничество двух глобальных компаний позволит повысить объемы производства для авиационной и космической промышленности.

Совместное предприятие будет выпускать полуфабрикаты из алюминиевых и титановых сплавов. Прежде всего речь идет о крупногабаритных штамповках, в том числе о деталях шасси и крепления крыла. «Мы привлекаем к сотрудничеству крупнейшие мировые промышленные корпорации, это позволяет осуществлять масштабные проекты», — подчеркнул гендиректор Ростеха, председатель совета директоров корпорации ВСМПО-АВИСМА Сергей Чemezov. — Партнерство с Alcoa будет способствовать повышению эффективности производства, позволит увеличить портфель заказов. Тем самым корпорация ВСМПО-АВИСМА продолжит реализацию стратегии по увеличению объема продукции глубокой переработки».

Доля участия партнеров в СП будет определена позднее. ВСМПО-АВИСМА вкладывает средства в приобретение оборудования для производства продукции из титановых сплавов, привлечет за-

казы, а также использует свои компетенции по производству штамповок на больших прессах. «Технические и технологические возможности Alcoa в сочетании с опытом нашего партнера открывают широкие перспективы для развития титановой и алюминиевой отраслей в России, а также для продвижения высокотехнологичной продукции на международный рынок», — считает Клаус Кляйнфельд, председатель совета директоров и главный исполнительный директор Alcoa. — Предприятия авиационной и космической отрасли являются традиционными потребителями продукции Alcoa, и мы рады, что наш новый проект с корпорацией ВСМПО-АВИСМА позволит предложить клиентам качественные решения».

Производство будет организовано на базе кузнечно-прессового цеха «Алкоа СМЗ» (Самарский металлургический завод), входящего в структуру Alcoa. Этот цех располагает высокопроизводительным оборудованием, в том числе вертикальным прессом усилием в 75 тыс. т — это аналог прессы, который расположен на ВСМПО-АВИСМА.

«Соглашение позволяет значительно увеличить производственные мощности ВСМПО-АВИСМА, поскольку корпорация получает доступ к уникальному кузнечно-прессовому оборудованию», — отметил гендиректор ВСМПО-АВИСМА Михаил Воеводин. — Благодаря этому появляется возможность повысить объем производства, а также стабильность поставок, что необходимо для удовлетворения растущего спроса на нашу продукцию, в первую очередь со стороны ведущих мировых авиастроительных компаний».

Согласно плану, запуск производства состоится через 2,5 года. Оно пройдет процедуры сертификации в соответствии с российскими и международными стандартами.

НОВОСТИ / КОММЕНТАРИИ



Завершающая стадия строительства электростанции в Новом Уренгое



Российская корпорация ТехноНИКОЛЬ выходит на китайский рынок

НОВОСТИ

ВЭБ и BPI-Groupe SA

В рамках Московского международного форума «Открытие инноваций» Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» и BPI-Groupe SA заключили соглашение о сотрудничестве по развитию малого и среднего предпринимательства. Со стороны Внешэкономбанка документ подписал заместитель председателя Внешэкономбанка — член правления Михаил Копейкин, со стороны BPI-Groupe SA — исполнительный директор Арно Коду (Arnaud Caudoux). Целью Соглашения является разработка и обеспечение реализации совместных программ по финансовой поддержке МСП. Согласно подписанному документу стороны намерены провести исследование с целью изучения потенциала торгово-экономического сотрудничества между российскими и французскими субъектами МСП, по результатам которого будет определена целесообразность создания российско-французских фондов, которые смогут обеспечить инвестиционную и гарантийную поддержку российских и французских компаний и развитие их деятельности в обеих странах. Стороны также изучат возможность создания в России платформы EuroQuit, представляющей собой интернет-сервис, обеспечивающий поиск партнеров и инвесторов по реализации проектов. Данный сервис успешно функционирует в Европе, в частности во Франции и в Германии. В рамках подписанного Соглашения стороны будут обмениваться опытом по финансовой поддержке субъектов МСП, а также принимать участие в организации совместных форумов и конференций. Участники Соглашения также договорились о создании рабочей группы.

Первый Volvo

«Ферронордик Машины» передала первый экскаватор Volvo EC380DL, произведенный на заводе Volvo Construction Equipment в Калуге, в безвозмездное пользование компании «Востокстроймеханизация» на восстановление подтопленных участков железнодорожного полотна и для проведения берегоукрепительных работ в Хабаровском крае. Экскаватор EC380DL, специально приспособленный к потребностям Российского рынка, был передан в безвозмездное пользование компании «Востокстроймеханизация» для восстановления подтопленного железнодорожного полотна на участке Комсомольск — Советская Гавань (ДВЖД), а также для проведения берегоукрепительных работ в районе поселка «Новый Мир» Комсомольского района Хабаровского края.

«Мы благодарны компании «Востокстроймеханизация», за то, что она приняла в пользование именно первый экскаватор Volvo, произведенный в России и, тем самым, предоставила нам возможность оказать посильную помощь Хабаровскому краю в таком важном деле, как восстановление дорог, пострадавших в результате стихийного бедствия. Дальневосточный регион является важным для нас регионом, и мы рады принимать активное участие в развитии инфраструктуры страны. Мы надеемся, что наш клиент будет доволен работой техники Volvo, и дороги в Хабаровском крае будут вскоре восстановлены», — отметил Ларс Корнелиуссон, президент и генеральный директор «Ферронордик Машины».

«Мы признательны компании «Ферронордик Машины» за предоставленный в пользование нашей компании экскаватор EC380DL. Ввиду больших объемов работ, очень важно использовать мощную и надежную технику, которая способна работать 24 часа в сутки. Именно этими характеристиками обладает строительная техника Volvo. Уверены, что опыт эксплуатации новой для нас машины позволит нам и в дальнейшем плодотворно сотрудничать с нашим партнером «Ферронордик Машины», — сказал Валерий Сараев, генеральный директор ООО «Востокстроймеханизация», почетный строитель России.

Реакторы для Сызранского НПЗ

«Ижорские заводы», входящие в Группу ОМЗ, приступили к отгрузке реактора гидроочистки первой ступени 3-R2001 и реактора гидроочистки второй ступени 3-R2002 для ОАО «Сызранский НПЗ», входящего в структуру ОАО НК «Роснефть». Реакторное оборудование изготовлено в рамках контракта, заключенного Ижорскими заводами в 2012 году. Реакторы гидроочистки для ОАО «Сызранский НПЗ» представляют собой сосуда высотой 31 метра и диаметром около 6 м, вес каждого реактора — около 600 т. Разработчиком и лицензиаром базового проекта для ОАО «Сызранский НПЗ» выступила компания Ахенс (Франция). Отгрузка сосудов для ОАО «Сызранский НПЗ» — завершающий этап выполнения производственной программы «Ижорских заводов» на 2013 год. Ранее в октябре с грузового причала «Ижорских заводов» заказчиком были отправлены волновым путем четыре нефтехимических сосуда: реактор гидрокрекинга вакуумного газойля R-101 и реактор гидроочистки R-201 для ОАО «Новокуйбышевский НПЗ», а также реактор гидроочистки первой ступени 3-R2001 и реактор гидроочистки второй ступени 3-R2002 для ОАО «Куйбышевский НПЗ». Отметим, что один из сосудов (реактор гидрокрекинга вакуумного газойля R-101 для ОАО «Новокуйбышевский НПЗ») отличается внушительными габаритными характеристиками: его высота — около 45 метров. Ижорские заводы впервые в своей истории изготовили и отгрузили изделие столь значительной высоты.

Палата и суд

В ТПП РФ подписано Соглашение о сотрудничестве между Торгово-промышленной палатой Российской Федерации и Судом по интеллектуальным правам. Подписи под документом поставили глава ТПП РФ Сергей Катирин и председатель Суда по интеллектуальным правам Людмила Новоселова. Сергей Катирин отметил, что интеллектуальная собственность составляет, по сути, мизерную часть капитализации российских компаний по сравнению с компаниями западных: российский бизнес, однако, начинает осознавать ее важность. В 2011 году было рассмотрено порядка 3 тыс. дел, связанных с интеллектуальной собственностью, в 2012-м — примерно 5 тыс., а только в первой половине 2013 года — около 3 тыс. Почти 70% исков относительно нарушения прав интеллектуальной собственности были удовлетворены. По словам Сергея Катирина, подписание Соглашения открывает широкие возможности взаимодействия с третейскими судами системы ТПП. Президент ТПП РФ рассчитывает также на совместную проработку предложеий предпринимательского сообщества, чтобы лучше и эффективнее предлагать законодателям.

День состязаний, день открытий

Оргкомитет Национальной конференции «Серебряные нити» представил проект деловой программы VIII Национальной конференции корпоративных медийных ресурсов СН 2013 — SN 2013, которая состоится 15–16 ноября 2013 года в Москве. По традиции деловая программа конференции рассчитана на два дня. И, как обычно, первый день станет «Днем состязаний», а второй — «Днем открытий». Однако эти дни будут наполнены новыми темами и новыми форматами. Новые тематические линии будут связаны с обсуждением не только основных событий и тенденций в корпоративных медийных ресурсах, но также с оценкой и прогнозами их креативного уровня, с анализом места корпоративных медиа в системе брендинга/репутационного менеджмента компании и внутрикорпоративных коммуникаций. Новыми форматами Конференции станут Дискуссионные панели с внутренними тематическими секциями, брифинги экспертов и «живой» показ специальных проектов — участников Национального конкурса СН 2013 (имиджевые и социальные ролики, корпоративные кинофильмы в нестандартных версиях, проекты информативного сопровождения «event-ов» компании и необычная печатная продукция) с последующим обсуждением. Впервые в программе Конференции — «Закранный клуб» для Департаментов коммуникаций, PR-департаментов и пресс-служб банков и страховых компаний. Необычным будет и награждение победителей: по сути, на протяжении двух дней будут вручаться призы и дипломы, а номинации будут «привязаны» к содержанию дискуссий и презентаций.

Andover Continuum

SE: решения по организации комплексной системы безопасности

Компания Schneider Electric — мировой эксперт в области управления электроэнергией — запускает в России комплексную интегрированную систему безопасности Andover Continuum, построенную на современных стандартах и ИТ-технологиях.

«Наш интегрированный подход, объединяющий всё — от видеонаблюдения до управления доступом и обнаружения несанкционированного вторжения — обеспечивает более полное и единое понимание безопасности современного здания. Andover Continuum — это проверенное и эффективное комплексное решение для широкого круга проектов», — уверен Михаил Шакар, менеджер по направлению «Системы безопасности» Schneider Electric в России. С помощью новой системы можно создавать отчеты о лобовых событиях с детализацией до конкретной точки доступа, что позволяет эффективнее выявлять «узкие» места в системе безопасности или быстро обнаруживать и исправлять вышедшее из строя оборудование. Кроме того, можно экспортировать данные

в другие системы учёта, отследивая, к примеру, точное время присутствия сотрудников в различных помещениях.

Andover Continuum опирается на различные промышленные стандарты, может легко интегрироваться с другими бизнес-системами, образуя полное и единое решение. В системе Andover Continuum встроены расширенные функции безопасности, в том числе, быстрая блокировка зоны при обнаружении потенциальной угрозы, автоматическая настройка прав доступа при изменении условий или уровня «угрозы», функции «критической безопасности», плавная интеграция с системами управления идентификацией и доступом по картам различной формы. Защищенная связь Andover Continuum предлагает несколько функций для повышения безопасности связи, включая: защиту протокола интернета (IPsec) с протоколом обмена интернет-ключами (IKE) для обеспечения конфиденциальной защищенной связи между контроллерами и рабочими станциями Andover Continuum, а также протокол безопасных соединений (SSL) для защищенной



связи через интернет. В структуру Andover Continuum также включена поддержка SNMP, расширенное шифрование и другие важные функции для корпоративной сети. В Европе и Америке Andover Continuum уже продемонстрировал экономический эффект инвестиций в систему безопасности. Многие компании, интегрировав систему безопасности с другими системами здания, повысили окупаемость вложений и усилили свою безопасность.

«Мы очень довольны продуктами и услугами Schneider Electric. Международный аэропорт «Оуэн Робертс» постоянно сталкивается с проблемами, свойственными нашей сфере деятельности в XXI веке. Мы довольны своими партнерами по бизнесу, которые позволяют нам двигаться вперед, реализуя планы реконструкции и развития», — утверждает генеральный директор управления аэропортами Каймановых Островов.

Вперед, в Китай

Экспортное развитие Корпорации ТехноНИКОЛЬ

Корпорация ТехноНИКОЛЬ выходит на китайский рынок. Первым этапом станут поставки кровельных и гидроизоляционных материалов с российских заводов, однако Корпорация планирует в скором времени приступить к строительству собственных предприятий в КНР. Директор по продажам СБЕ «Каменная вата» Корпорации ТехноНИКОЛЬ Роман Колесников рассказал о планах компании по экспансии на китайский рынок.

развития, который российский рынок прошел несколько лет назад. Это дает Корпорации возможность воспользоваться накопленным опытом и разработать максимально эффективную стратегию покорения китайского рынка.

Первым шагом ТехноНИКОЛЬ на китайском направлении стало участие в крупнейшей в КНР выставке кровельных и гидроизоляционных материалов China Roofing & Waterproofing 2013, прошедшей в конце августа текущего года в Пекине. На своем стенде Корпорация представила современные материалы, разработанные специально для рынка Китая с учетом технических требований и климатических условий.

В ближайшем будущем ТехноНИКОЛЬ планирует приступить к строительству собственного завода в Китае. Конкретные сроки пока не разглашаются. До запуска завода поставки будут осуществляться с российских предприятий, в том числе с завода в Хабаровске, который планируется запустить летом 2014 года (инвестиции в строительство составят 1,5 млрд руб.).

Корпорация ТехноНИКОЛЬ является одним из крупнейших производителей и поставщиков кровельных, гидроизоляционных и теплоизоляционных материалов. На сегодняшний день в состав производственных активов ТехноНИКОЛЬ направления «Каменная вата» входят 6 заводов по производству негорючей изоляции суммарной мощностью более 550 000 тонн утеплителя в год. Согласно исследованию маркетингового агентства ABARUS Market Research 2012 н. Корпорация ТехноНИКОЛЬ является лидером в сегменте теплоизоляционных материалов на основе каменной ваты, занимая 30%. Вся продукция ТехноНИКОЛЬ сертифицирована, отличается высоким качеством, соответствует мировым стандартам. На заводах используются самые современные технологии образования волокна, что позволяет выпускать безопасные, негорючие теплоизоляционные материалы, которые обладают повышенными прочностными характеристиками. Все предприятия Корпорации работают по принципу безотходного производства.

Боевые поставки

«Калашников» расширил экспортную линейку



Елена Филатова

На международной выставке Interpolitex-2013 концерн «Калашников», входящий в Госкорпорацию Ростех, представил более 40 изделий боевого и гражданского назначения и принял участие в закрытых демонстрационных стрельбах.

Впервые на Interpolitex-2013 представлен служебный карабин «18,5 КС-К» для сил правопорядка, а также продемонстрированы малокалиберная снайперская винтовка «СВ-99» и пистолет-пулемет «Витязь-СН». Указом Президента № 737 С от 30.09.2013 г. эти образцы боевого оружия включены в список № 1 изделий, поставляемых на экспорт Федеральной службой по Военно-техническому сотрудничеству.

Также в рамках выставки прошли закрытые демонстрационные стрельбы с участием представителей Главного командования Новоуренгойского газового подразделения внутренних войск Министерства внутренних дел России. Заместителю главнокомандующего внутренними войсками МВД России — начальнику управления боевой подготовки генерал-лейтенанту Юрию Бабкину и командирам спецподразделений внутренних войск были представлены на испытания автомат АК-103-3, модернизированная снайперская винтовка СВДМ, а также автомат АК-9 для бесплан-

ной и бесшумной стрельбы, разработанной в активном взаимодействии с МВД России.

ОАО «Концерн «Калашников» (ранее — НПО «Ижмаш») — крупнейший российский производитель боевого автоматического и снайперского оружия, управляемых артиллерийских снарядов, а также широкого спектра гражданской продукции — охотничьих ружей, спортивных винтовок, станков и инструмента. Предприятия основаны в 1807 году. Входит в Госкорпорацию Ростех. «Калашников» объединил крупнейшие государственные предприятия стрелковой отрасли России (НПО «Ижмаш» и ОАО «Ижевский механический завод»). В перспективе концерн войдет в состав «Молот», БКБЛ имени Кошкина и НИТИ «Прогресс». Продукция поставляется в 27 стран мира, включая США, Великобританию, Германию, Норвегию, Италию, Канаду, Казахстан и Таиланд.

ЦИТАТА НЕДЕЛИ



Владимир Путин, Президент Российской Федерации

«Наша важнейшая задача — это повышение уровня правосознания в обществе. Антикоррупционные стандарты поведения, основанные на знании общих прав и обязанностей, должны стать нормой для всех. Общество и бизнес справедливо требуют от власти неукоснительного соблюдения этих правил, но при этом порою сами, тоже должны это отметить, остаются безучастными наблюдателями. Больше того, подталкивают подчас власть к коррупционным проявлениям, пытаются порешать таким образом свои бизнес-интересы».

Регламенты для ТС

В ОПЖТ активно разрабатывают стандарты



В Москве состоялось заседание комитета некоммерческого партнерства «Объединение производителей железнодорожной техники» по координации производителей грузовых вагонов и их компонентов, посвященное обсуждению важных вопросов грузового вагоностроения. Заседание возглавил старший вице-президент ОАО «РЖД», президент НП «ОПЖТ» Валентина Гапановича.

Заседание прошло под председательством вице-президента НП «ОПЖТ», председателя комитета по координации производителей грузовых вагонов и их компонентов, заместителя генерального директора по техническому развитию ОАО «ПГК» Сергея Калетина. В мероприятии принял участие вице-президент НП «ОПЖТ» Владимир Матюшин. В заседании приняли участие представители российских компаний и предприятий, а также профильных институтов. Среди них Уралвагонзавод, Тихвинский вагоностроительный завод, ОАО «НВЦ «Вагоны», ООО «Инжиниринговый центр ЕПК», ОАО «УК «ЕПК», «Первая грузовая компания», ВНИИЖТ и многие другие.

Открывая заседание, президент НП «ОПЖТ» Валентина Гапанович подчеркнул необходимость завершения разработок стандартов и их дальнейшего согласования в установленные сроки. До вступления в действие Технического регламента Таможенного союза остается не так много времени, поэтому работы по стандартизации должны вестись в интенсивном темпе.

В ходе заседания участники обсудили разрабатываемые стандарты, а именно ГОСТ «Вагоны грузовые. Требования к прочности и динамическим качествам», ГОСТ «Подшипники качения. Узоры подшипниковые конические буск железнодорожного подвижного состава. Технические условия» и ГОСТ «Подшипники качения. Подшипники роликовые цилиндрические для буск железнодорожного подвижного состава. Технические условия».

Кроме того, собравшиеся обсудили необходимость дополнительного рассмотрения проектов стандартов на грузовые вагоны. Вице-президент НП «ОПЖТ» Сергей Калетин отметил, что в целом заседание прошло плодотворно. «Мы рассмотрели один из основных ГОСТов, отвечающих за требования к прочности и динамическим качествам грузовых вагонов. Я рад, что мы приняли его за основу. Теперь все будет зависеть от того, как отработают все те, кто предоставил свои замечания, на согласительном совещании. По проведению согласительного совещания мы рассмотрим ГОСТ вместе со всеми членами Комитета. Думаю, что мы уложимся в поставленные сроки, одобрим этот ГОСТ и отправим его на рассмотрение в МТК 524 уже в начале декабря», — рассказал он.

«Без этого ГОСТа производители не смогут работать. ГОСТ «Вагоны грузовые. Требования к прочности и динамическим качествам» будет поддерживать Технический регламент Таможенного Союза. В свою очередь, Технический регламент нас обязывает работать по стандартам. Поэтому мы должны правильно разрабатывать стандарты, поскольку нам по ним работать в дальнейшем», — подчеркнул Сергей Калетин.

Монтаж оборудования

Новоуренгойский газохимический комплекс

В завершающую стадию вступило строительство газотурбинной электростанции, которая будет обеспечивать энергией Новоуренгойский газохимический комплекс. Специалисты Группы строительных компаний «ВИС» приступили к монтажу сложнейшего и дорогостоящего оборудования комплексного распределительного элегазового устройства напряжением на 220 кВ (КРУЭ 220 кВ). Оборудование стоимостью свыше 1 млрд руб. производства немецкого концерна Siemens AG монтируется в здании электротехнических устройств.

а также распределения электроэнергии, вырабатываемой энергетическими установками ГТЭС, между потребителями Новоуренгойского газохимического комплекса. Устройство состоит из 19 ячеек, соединенных с 8-ю силовыми трансформаторами элегазовым токопроводом 220 кВ общей протяженностью более 1000 метров. Примечательно, что КРУЭ 220 кВ такой комплектации постав-

лено и монтируется в России впервые. На текущий момент в помещении КРУЭ 220 кВ смонтировано 6 ячеек 220 кВ, более 200 м токопроводов, выполнена нововозводимая шкафов управления, современных панелей релейной защиты и автоматики, а также вскрыто и поднято на отметку порядка 70% от всего комплекта. Процесс установки оборудования проходит под руковод-

ством группы шеф-инженеров завода-изготовителя. Использование КРУЭ является наиболее передовым техническим решением для приема и распределения электроэнергии напряжением свыше 110 кВ. Оно занимает в шесть раз меньше площадь по сравнению с открытым распределительным устройством, а также превосходит его по показателям взрыво- и пожаробезопасности, обладает не-

большой массой и низким уровнем шума. Применение нового типа изоляции — элегаза — позволило увеличить срок гарантийной работы оборудования до 25 лет, что особенно важно в экстремальных погодных условиях Крайнего Севера. Строительство Новоуренгойского газохимического комплекса (НГХК) ведётся в 30 км от г. Новый. Проектная мощность — до 400 тыс. т полиэтилена.

Фондовый рынок

совместно с Инвестиционной компанией «ФИНАМ»

НОВОСТИ

«Полюс Золото» выходит из капитала РБК

Совет директоров «Полюс Золото» принял решение о прекращении участия компании в уставном капитале РБК путем продажи 17 865 716 обыкновенных акций РБК на организованном и/или внебиржевом рынке по цене USD 0,21 за бумагу. Оплата производится в рублях по официальному курсу доллара США к рублю, установленному ЦБ РФ на дату сделки. Порядок, сроки и иные условия продажи акций определяются по усмотрению генерального директора «Полюс Золото» с предоставлением совету директоров отчетов о совершенных операциях.

Чистый убыток «Акрона»

Чистый убыток «Акрона» за 9 месяцев 2013 года по РСБУ составил 3,15 млрд руб. За аналогичный период прошлого года «Акрон» получил прибыль в размере 9,8 млрд руб. Выручка компании за отчетный период снизилась на 6% и составила 25,98 млрд руб. Валовая прибыль «Акрона» за 9 месяцев упала на 23% — до 11,52 млрд руб.

Горнолыжное оборудование — бесплатно

С 1 ноября 2013 по 31 марта 2014 года «Аэрофлот» будет перевозить горнолыжное оборудование бесплатно. Комплект лыжного оборудования, принимаемый бесплатно к перевозке, представляет собой одно место багажа (чехол) с 1 парой лыж (или сноубордом) и 1 парой палок и одно место багажа с 1 парой ботинок общим весом до 23 кг. Предложение действует только при оформлении перевозки на собственные рейсы «Аэрофлота» и рейсы дочерних авиакомпаний под коммерческим управлением ОАО «Аэрофлот».

«Башнефть» за 9 месяцев

Чистая прибыль «Башнефти» за 9 месяцев 2013 года по РСБУ выросла на 45% и составила 48,76 млрд руб. За аналогичный период прошлого года чистая прибыль компании составляла 33,54 млрд руб. Выручка компании за отчетный период увеличилась на 4% — до 373,81 млрд руб. Валовая прибыль выросла на 25% и составила 181,455 млрд руб.

Конкурс «Автодора»

«Мостотрест» и ОАО «УСК Мост» (входит «СК «Мост» Геннадия Тимченко) подали заявки в конкурсную комиссию «Автодора» на участие в открытом инвестиционном конкурсе на право заключения долгосрочного инвестиционного соглашения относительно строительства, содержания, ремонта, капитального ремонта и эксплуатации на платной основе шестого участка (334-й км — 543-й км) скоростной автомобильной дороги М-11 «Москва — Санкт-Петербург» в Тверской и Новгородской области. Подведение итогов конкурса должно состояться не позднее 18 ноября 2013 года. Срок подписания долгосрочного инвестиционного соглашения определен до конца 2013 года. Срок действия соглашения — 26 лет. После завершения строительства исполнитель в течение 22 лет будет заниматься содержанием автомобильной дороги, системы взимания платы и автоматизированной системы управления движением. Строительство 217-километрового участка скоростной дороги начнется в 2014 году и должно быть завершено весной 2018 года к началу Чемпионата мира по футболу.

Чистая прибыль сократилась

Чистая прибыль «Интер РАО» за первые 9 месяцев 2013 года по РСБУ составила 3,461 млрд руб., что на 13,7% меньше аналогичного показателя за первые 9 месяцев 2012 года. Выручка «Интер РАО» за девять месяцев 2013 года составила 31,5 млрд руб., что на 0,9% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Объем выручки от экспорта электроэнергии составил 17,8 млрд руб., что на 1,1 млрд руб. (5,8%) меньше аналогичного показателя за девять месяцев 2012 года. Основное снижение объемов экспорта электроэнергии в натуральных показателях произошло по направлениям Казахстана и Литвы ввиду снижения коммерческих объемов поставок. Себестоимость за девять месяцев 2013 года составила 26,7 млрд руб., что на 0,5 млрд руб. (1,9%) больше, чем за аналогичный период 2012 года. Валовая прибыль за девять месяцев 2013 года составила 4,8 млрд руб., против 5,6 млрд руб. за аналогичный период прошлого года. Убыток от продаж за девять месяцев 2013 года составил 1,3 млрд руб., против 0,1 млрд руб. убытка от продаж за девять месяцев 2012 года.

Все объекты «РусГидро» готовы

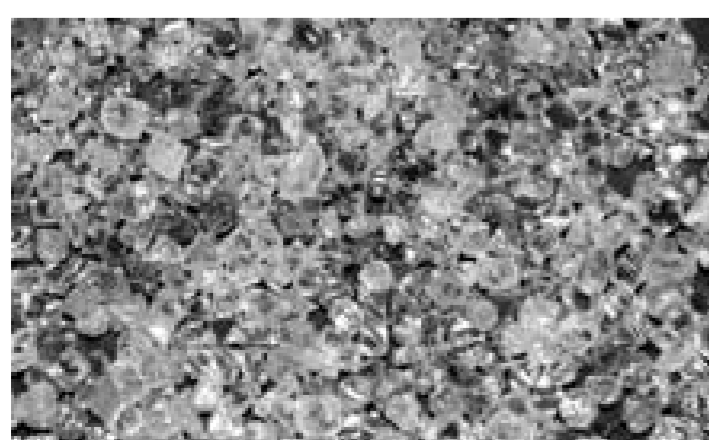
На сегодняшний день все проверяемые филиалы и ДЗО «РусГидро» подтвердили свою готовность к работе в осенне-зимний период. В сентябре и октябре подготовку генерирующих объектов к ОЗП оценивали специальные межведомственные комиссии, в которые входили представители Ростехнадзора, МЧС России, Министрства энергетики РФ, региональных диспетчерских управлений ОАО «СО ЕЭС», руководители структурных подразделений ОАО «РусГидро» и ГЭС. Всего было проверено 18 филиалов, 2 ДЗО и строящиеся в рамках проекта БЭМО Богучанская ГЭС. Комиссиями проводилась проверка готовности основного и вспомогательного электротехнического и гидромеханического оборудования станций, зданий и сооружений, а также готовности объектов и персонала к ликвидации аварийных ситуаций.

«Северсталь» перезаключила контракт

«Череповецкий металлургический комбинат» заключил очередное соглашение на поставку металлопродукции для производства автомобилей Nissan Almera. Первые поставки начались в 4 квартале 2012 года. Холодный прокат производства компании «Северсталь» будет использоваться для штамповки внутренних и лицевых деталей кузова автомобиля Nissan Almera. Согласно контракту, поставки начались в июле этого года и продлятся до марта 2014 года. ЧерМК поставляет прокат для производства и других моделей концерна Renault-Nissan и «АВТОВАЗа».

Иностранцы инвесторы

Более 80% акций «АЛРОСА», размещенных в ходе IPO компании, приобрели институциональные иностранные инвесторы. В размещении активное участие принял РФПИ, который сумел привлечь несколько инвесторов. РФПИ привлек ряд ведущих мировых инвесторов из Северной Америки, Ближнего Востока, Западной и Северной Европы и Юго-Восточной Азии к совместному консорциуму по инвестициям в IPO АК «АЛРОСА». Цена публичного предложения акций АК «АЛРОСА» составила 35 руб. за бумагу. В рамках предложения будет реализовано 1 181 332 741 акций на общую сумму 41,3 млрд руб.



Туристический рынок

Объединение сделало новый шаг в развитии

Ксения Минникова, руководитель направления Finam.info

Альянс туристических агентств рассказал, что ждет индустрию в недалеком будущем. Для того, чтобы туристический рынок развивался в нужном направлении, он должен быть защищен. Для этого цепь туроператор-турагентств-турист должна работать максимально эффективно. Эти и другие вопросы обсуждались на первой выездной конференции АТА (Альянс туристических агентств). Организатором мероприятия выступила туристская фирма «Лабиринт».

В последнее время на отрасли сказывается растущее недоверие к турагентам, и на это есть ряд причин. «Это и банкротства операторов, и демпинг, и нездоровая конкуренция», — говорит Светлана Макарова, генеральный директор сети офисов продаж «Горячие туры». Сегодня турагентство достаточно легко, и для многих предпринимате-

лей это — второстепенный бизнес. На работу нанимают некомпетентных сотрудников, падает качество услуг, а с ним и доверие. Светлана Макарова приводит статистику: в Екатеринбурге зарегистрировано 833 турагентства, при этом парикмахерских больше на 14%. Предоставить полную информацию об отделе в Турции и Египте могут 60%

агентств, по Испании и Греции — 40%, по менее популярным странам — лишь каждый десятый: «Важно не только знать о туре, но также быть вежливым и достаточно компетентным».

На отношении к туротрасли также влияет отсутствие специального института возмещения денежных средств и включение в договор невыгодной и ущемляющей интересы туриста информации. Для решения ситуации члены АТА намерены составить типовый договор с учетом пожеланий туроператоров, который защищал бы интересы всех участников цепочки туроператор-турагентств-турист. Шаблонный документ впоследствии будет рекомендован всем агентствам сети, входящим в Альянс, а это около 3500 турагентств.

Еще один вопрос, который АТА ставит в разряд приоритетных — развитие внутреннего туризма. Сейчас у нас в стране компаний, специализирующихся на поездках по России, можно пересчитать по пальцам одной руки. По словам членов Альянса, если над этим не работать, внутренний туризм, конечно, развиваться будет, но как и в какую сторону — вопросы риторические.

Андрей Гаврилов, президент АТА, считает, что в России должно быть отдельное министерство по туризму, тогда добиваться законодательного совершенствования этой структуры было бы проще: «Текущие вопросы требуют консолидированного решения, и очень важно, чтобы голоса турагентств были услышаны».



Альянс туристических агентств (АТА) — некоммерческое партнерство общенационального масштаба, созданное в 2013 году с целью консолидации и структурирования розничного

рынка. В настоящее время членами российского Альянса туристических агентств (АТА) являются уже восемь широко известных агентств сетей: Global Travel, сеть ТБТ. Туристиче-

ские бренды, «Спутник», 1001 тур, «Горячие туры», Группа компаний «Vista», сеть магазинов Горящих путевок и TBS RK Travel, присоединившаяся к Альянсу в октябре 2013 года.

НОВОСТИ

Утроить выручку

«Нижнекамскнефтехим» планирует к 2020 году увеличить выручку в 3 раза, чистую прибыль — в 4 раза. За 2012 год чистая прибыль «Нижнекамскнефтехим» по МСФО составила 15,277 млрд руб., выручка — 130,5 млрд руб. Чистая прибыль компании по РСБУ в 2012 году составила 16,95 млрд руб., выручка 125,247 млрд руб.

ФАС разрешила

Федеральная антимонопольная служба РФ удовлетворила ходатайство «СОЛЛЕРСа» о приобретении 13,1909% голосующих акций «Ульяновского автомобильного завода», что в совокупности с акциями, имеющимися в распоряжении «СОЛЛЕРСа», составит 79,4925%. Продажа пакета акций УАЗ осуществлена в рамках программы приватизации государственного имущества. Цена сделки составила 850,3 млн руб.

Пассажиропоток вырос на 12%

Аэропорты в Сочи, Анапе, Краснодаре и Геленджике, входящие в аэропортовый холдинг «Базэл Аэро», за период с января по сентябрь 2013 года обслужили 4947069 пассажиров, что на 12% больше, чем за аналогичный период прошлого года. На международных направлениях обслужено 1043768 пассажиров, что на 50% чем за этот же период прошлого года. На внутренних воздушных линиях услугами аэропортов «Базэл Аэро» воспользовались 3903301 пассажиров — на 5% больше аналогичного периода прошлого года. Количество самолетовылетов за отчетный период составило 25814 операций, что на 6% больше, чем в январе-сентябре 2012 года. Объем обработанных грузов и почты равен 9386 т.

«Роснефть» нарастила прибыль

Чистая прибыль «Роснефти» по МСФО за 9 месяцев 2013 года выросла в 1,46 раза — до 417 млрд руб. Чистая прибыль «Роснефти» за 9 месяцев 2012 года составила 285 млрд руб. Выручка от реализации и доход от зависимых и совместных компаний за январь-сентябрь 2013 года выросла на 47% и составила 3344 млрд руб. Показатель ЕВГПДА в отчетном периоде достиг 674 млрд руб. (+51%). Капитальные затраты — 378 млрд руб. (+9,8%). Свободный денежный поток — 152 млрд руб. (больше в 4,75 раза).

«Трансаэро»: устойчивый рост

Пассажироборот «Трансаэро» в январе-сентябре 2013 года составил 36293648 тыс. пкм, что на 16% больше, чем за девять месяцев 2012 года. Число перевезенных пассажиров составило 9823139 человек (на 21,6% больше, чем за девять месяцев 2012 года). За 9 месяцев самолетами авиакомпании было доставлено 47654,98 т груза (на 2,6% больше, чем за девять месяцев 2012 года). Тоннокилометраж составил 3358621 тыс. ткм (на 14,8% больше, чем за девять месяцев 2012 года).

ЧЗЗ сократил чистую прибыль

ЧЗЗ сократил чистую прибыль за 9 месяцев 2013 года по РСБУ в 3,5 раза — до 146,9 млн руб. Выручка компании за отчетный период выросла на 2% и составила 7,98 млрд руб. Валовая прибыль ЧЗЗ за 9 месяцев снизилась на 20% и составила 1,27 млрд руб.

Чистая прибыль «Газпром нефти»

Чистая прибыль «Газпром нефти» за первые 9 месяцев 2013 года по РСБУ снизилась на 22,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 51,682 млрд руб. Выручка от продаж выросла на 9,4% — до 735,62 млрд руб. Валовая прибыль увеличилась на 19,5% — до 118,209 млрд руб.

Снижение на 19,9%

Чистая прибыль «ЛУКОЙЛа» за первые 9 месяцев 2013 года по РСБУ составила 202,044 млрд руб., что на 19,9% меньше чистой прибыли за аналогичный период прошлого года. Выручка от продаж «ЛУКОЙЛа» выросла на 3,9% — до 31,147 млрд руб. Доходы от участия в других организациях при этом снизились на 20% и составили 209,834 млрд руб.

Рост на 38,5%

Чистая прибыль «РусГидро» за январь-сентябрь 2013 года по РСБУ составила 27,652 млрд руб., что на 38,5% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Скорректированная прибыль увеличилась на 45% — до 81,009 млрд руб. Валовая прибыль предприятия за отчетный период составила 39,211 млрд руб., что на 44% превышает аналогичный показатель за январь-сентябрь 2012 года. Объем прибыли до налогообложения увеличился на 41,4% — до 36,668 млрд руб. Показатель ЕВГПДА за 9 месяцев 2013 года вырос на 36% — до 48,055 млрд руб.

Пригородное сообщение

Совокупные убытки холдинга РЖД от пригородных пассажирских перевозок в 2013 году ожидаются свыше 22 млрд руб. Из них убытки по субъектам РФ составляют около 9 млрд руб. Кроме того, в текущем году, снизив, в очередной раз, ставки на ремонт и техническое обслуживание поездов, а также на работу машинистов, ОАО «РЖД» не выставило пригородным пассажирским компаниям за подвижной состав счета на сумму 5,4 млрд руб. Также, компания несет потери по инфраструктуре — около 8 млрд руб. остаются некомпенсируемыми. В РЖД подчеркивают, что в нынешних финансово-экономических условиях неисполнение региональной администрацией своих обязательств по организации транспортного обслуживания населения может привести к прекращению пригородного сообщения в отдельных регионах уже с 2013 года.

Индекс Доу Джонса

Вехи большого пути 4



Михаил Аристахсян, руководитель отдела информации и анализа мировых рынков ИК «ФИНАМ»

Франклин Рузвельт сторонник госрегулирования экономики и имеющий в советниках блестящего британского экономиста Джона Мейнарда Кейнса, который, кстати, весьма критично отзывался об экономической политике правительства своей родины во времена Великой Депрессии, так и не смог вывести экономику на предкризисный уровень.

По мнению Роберта Собела, профессора истории Университета Хофстра, «война вывела страну из Депрессии, не Рузвельт. Нужно сказать спасибо Гитлеру». И возразить на это по существу нечего. Даже взлет индекса Доу Джонса в 1933 и 1935 году проблематично отнести к его заслугам. Кстати, 30-е гг. практически у всех ассоциируется с Великой Депрессией и «потерянными» десятилетием для индекса Доу Джонса. И на первый взгляд это действительно так. Индекс открылся в 1930 году на отметке 248,48 пункта, а закрылся в 1939 на уровне 150,24 пункта. Однако такие результаты не означают, что все 10 лет индекс медленно и безысходно сползал вниз. 30-е были одной из наиболее волатильных, если не самой волатильной декадой для Доу. И динамику рынков точно нельзя назвать скучной. Эмоции зашкаливали, эйфория сменялась отчаянием, и наоборот. Индекс обрушился на 52,7% в 1931 году и на 32,8% в 1937, однако взлетел на 66,7% в 1933 году и на 38,5% в 1935 году. Как ни странно, дневная волатильность также зашкаливала. Из 20 дней с максимальным дневным процентным приростом за всю историю индекса Доу Джонса, 14 приходится именно на 30-е годы. Максимальный дневной процентный прирост за всю историю был зафиксирован 15 марта 1933 года. Индекс вырос на 15,34%. В июле 1932 года было зафиксировано минимальное закрытие за всю декаду — 41,22 пункта, всего на пункт выше того уровня, где индекс Доу Джонса начал свою историю в 1896 году. Падение от максимума 1929 года составило 89%.

В 1933 году 67% рост фондовый рынок отыгрывал ожидания девальвация доллара против золота, которая по указу Рузвельта составила 69%. 1 унция золота стала стоить \$35 вместо предыдущей цены в \$20,67, по которой и граждане, и компании, включая иностранных, должны были продать принадлежащее им золото государству. Неподчинение грозило штрафом в \$10000 либо тюремным заключением на срок до 10 лет.

Рост индекса в 1935 году начался 16 марта. В тот день Адольф Гитлер заявил о начале перевооружения в Германии. Инвесторам не составило особого труда предсказать, к чему это может привести в недалеком будущем. И наиболее осторожные начали переводить свои капиталы из Европы.



Чистая прибыль ММК

Чистая прибыль ММК за январь-сентябрь 2013 года по РСБУ составила 1,081 млрд руб., что в 8,6-разы меньше по сравнению с аналогичным показателем за первые девять месяцев 2012 года. Выручка предприятия сократилась на 8,8% и составила 170,583 млрд руб. Прибыль от продаж за отчетный период снизилась на 46,5% — до 9,534 млрд руб. Валовая прибыль сократилась на 21,8% — до 23,441 млрд руб.

Поставки нефти в Китай

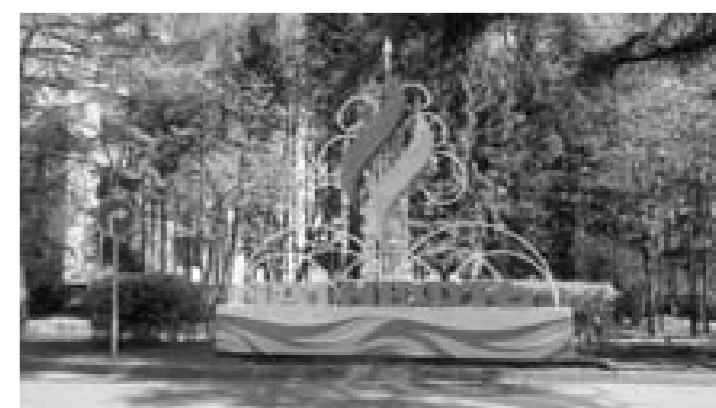
«Роснефть» ожидает, что в 2014 году объем поставок нефти в Китай вырастет до 30 млн т. Такая оценка дается с учетом подписанных в этом году контрактов с китайскими компаниями.

Экологическая безопасность

Программа экологической безопасности «ЛУКОЙЛа» на 2014–2018 гг. включает в себя свыше 600 мероприятий общей стоимостью свыше 140 млрд руб. В рамках программы экологической безопасности на 2009–2013 гг. ЛУКОЙЛ направил на ее выполнение около 115 млрд руб. Это позволило обеспечить степень использования попутного нефтяного газа на месторождениях компании в Западной Сибири, на Балтике, в Нижнем Поволжье, в том числе на Северном Каспии, на уровне 95%, в два раза снизить объем отходов на балансе предприятий, существенно сократить объемы водопотребления и водоотведения.

«Татнефть»: снижение на 10%

Чистая прибыль «Татнефти» за 9 месяцев 2013 года по РСБУ снизилась на 10% и составила 50,7 млрд руб. За аналогичный период прошлого года прибыль компании составляла 56,11 млрд руб. Выручка компании за отчетный период выросла на 3% — до 267,06 млрд руб. Валовая прибыль «Татнефти» за 9 месяцев сократилась на 3% и составила 103,34 млрд руб.



СТРАТЕГИИ

Дорожная карта Доступ к предоставлению услуг в социальной сфере

В Москве состоялась конференция Агентства стратегических инициатив и газеты «Ведомости» на тему «Социальная сфера и рынок. Новые механизмы взаимодействия государства, бизнеса и НКО». На конференции обсуждался проект дорожной карты «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере», разработанный рабочей группой из бизнесменов, экспертов и чиновников в рамках «Национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации» (НПИ).

В конференции приняли участие: генеральный директор Агентства стратегических инициатив (АСИ) Андрей Никитин, первый проректор НИУ ВШЭ, председатель профильной рабочей группы АСИ, Лев Яковбсон, первый заместитель Министра финансов Российской Федерации Татьяна Нестеренко, а также другие представители экспертного сообщества, власти и бизнеса.

В своем вступительном слове глава АСИ Андрей Никитин подчеркнул, что на подобных мероприятиях появляется возможность обсудить каждый пункт и многие неочевидные моменты дорожной карты с предпринимателями. «Весной мы собрались и обсуждали саму идею — нужна ли эта карта, потом очень много работали в группах с предпринимателями. Начиная с лета этого года, в разработку включились 4 отраслевые группы — по образованию, социальному обслуживанию,



здравоохранению и культуре. Общая рабочая группа отвечала за разработку межсекторальных мер. Работа подгрупп была построена вокруг выявления отраслевых барьеров и способов их преодоления. Но на такое широкое обсуждение она выносятся впервые», — пояснил руководитель Агентства.

По его словам, в социальной сфере, в отличие от всех остальных секторов экономики, государство традиционно играет основную роль. Частный же сектор почти отсутствует. Он привел в пример частные дома престарелых, доля которых в целом по России составляет около 1% от общего числа. При этом спрос на подобные услуги растет, и бюджет растет из-за старения населения.

«АСИ поддержало проект сети подобных частных домов, особенность этого проекта в том, что государство заказывает у частной компании услуги по уходу за теми, кто состоит в очереди в государственное учреждение. Одна из задач, которую мы ставим перед собой в нашей дорожной карте, — создать условия и правовые возможности, чтобы таких проектов становилось больше», — заявил Андрей Никитин.

Председатель рабочей группы АСИ «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере» Лев Яковбсон указал на множество проблем и барьеров, которые переплетены как Gordieus узел, и тянут одно за другое.

«Для их решения нужен системный подход, не революционный, но поэтапный и устойчивый, включающий адекватную оценку качества принимаемых мер. Вместе с тем, в дорожной карте предусмотрено много «пилотов», но не от того, что нам непонятен результат того или иного эксперимента. Просто это то, что можно сделать уже сегодня и это проложит дорогу для системных изменений в будущем», — заявил первый проректор НИУ ВШЭ. Лев Яковбсон особо выделил меры, нацеленные на совершенствование нормативного регулирования участия негосударственных структур в оказании социальных услуг. По его словам, сейчас есть множество идеологических барьеров.

«АРИСТОС-2013» Одиннадцатая ежегодная премия в области менеджмента



В Москве прошла церемония награждения лауреатов премии «АРИСТОС-2013», которая призвана отмечать «лучших из лучших» представителей российского бизнес-сообщества. Открыли торжественную церемонию Дмитрий Зеленин, президент Ассоциации менеджеров и Алексей Каспржак, вице-президент Ассоциации менеджеров. Со сцены Дмитрий Зеленин поздравил всех номинантов Премии этого года и отметил: «АРИСТОС — это премия для активных, трудолюбивых и очень упорных людей, для профессионалов своего дела. Это наша попытка сказать Спасибо предпринимателям за их работу. Мы хотим, чтобы этот основополагающий принцип премии АРИСТОС стал нормой для общества».

Премия «АРИСТОС» учреждена Ассоциацией Менеджеров в 2002 году. Ежегодно на торжественный вечер посвященный вручению премии собираются видные представители российской управленческой элиты. В этом году в в АРТ-центре «Ветосный», где проходила премия, присутствовало более 600 человек. Мероприятие вызвало большой интерес со стороны СМИ.

Исполнительный директор Ассоциации Менеджеров Алексей Каспржак, в обращении к гостям церемонии этого года, сказал: «Нынешняя церемония необычна своей исторической тематикой. На протяжении торжественного вечера мы вновь и вновь, обращаемся к именам, выдающихся предпринимателей XIX века, внесших неизмеримый вклад в развитие экономики нашей страны того времени. Эти люди применяли весь свой уникальный опыт решения сложнейших стратегических, управленческих задач во благо развития России».

Участники и гости церемонии получили уникальную возможность выбрать лучшего из представленных предпринимателей. По итогам прямого голосования им стал Николай Путилов, известный российский предприниматель и промышленник.

После голосования Дмитрий Зеленин, президент Ассоциации менеджеров, и Борис Титов, полномоченный при президенте России по правам предпринимателей, объявили об учреждении новой специальной номинации премии «АРИСТОС» — имени Николая Ивановича Путилова, великого предпринимателя прошлого, на авторитет и достижения которого нашему бизнес-сообществу можно и нужно опереться. Объявляя об этом, Дмитрий Зеленин сказал: «Посоветовавшись с коллегами, мы решили в следующем году наградить людей, активно проявивших себя и в бизнесе, и в общественной жизни, новой номинацией премии «АРИСТОС» имени самого достойного предпринимателя XIX века Николая Путилова. Думаю, что эту инициативу поддержат мои коллеги из общественных организаций и бизнес-объединений». Борис Титов поддержал эту инициативу.

Почетными гостями церемонии стали: Игорь Беликов (РИД); Екатерина Егорова (ФМС); Сергей Жданов (Велес Капитал); Дмитрий Митбрет

(БИНБАНК); Марина Олешек (Банк ВТБ); Ирина Прохорова (Благотворительный Фонд Михаила Прохорова); Борис Титов (уполномоченный при президенте России по правам предпринимателей); Давид Яковбшвили (РСПП) и другие.

Красочным завершением торжественного вечера стало выступление специальных гостей мероприятия — «Симфоджаза Братьев Ивановых со звонницей «СОФИЯ» и струнным квартетом Петербургской джазовой филармонии.

Победителями одиннадцатой премии «АРИСТОС-2013» в основных номинациях стали:
■ Лучший высший руководитель — Михаил Хабаров, президент, «Инвестиционная компания А1».
■ Лучший директор по общественным и корпоративным связям — Андрей Согрин, директор Департамента связей с общественностью и госорганами, «Аэрофлот — Российские авиалинии».

- Лучший директор по отношениям с органами власти — Елена Брусникова, вице-президент по взаимодействию с органами власти, АНК «Башнефть».
- Лучший директор по общественным и корпоративным связям — Вадим Савченко, вице-президент по продажам и обслуживанию, «Мобильные ТелеСистемы».
- Лучший директор по корпоративному управлению — Николай Бирюков, генеральный директор, РАМИ «РИА Новости».
- Лучший директор по управлению персоналом — Ольга Филатова, директор по управлению персоналом, «МегаФон».
- Лучший IT-директор — Виктор Орловский, старший вице-президент, руководитель блока «Информационные технологии», «Сбербанк России».
- Лучший директор по маркетингу — Ольга Мец, директор по маркетингу и PR, «HeadHunter».
- Лучший финансовый директор — Алексей Куличенко, заместитель генерального директора по финансам и экономике, «Северсталь».
- В специальной номинации «Лучший независимый директор» победил Сергей Дубинин, председатель Наблюдательного совета, «Банк ВТБ».
- Лауреатом специальной номинации Премии «Наши за рубежом в Германии» стал Ильдар Ильясков, управляющий директор, «Волга-Днепр Техникс».
- В номинации «Наши за рубежом в Нидерландах» — Алексей Вороненков, руководитель филиала в Амстердаме, «Аэрофлот — Российские авиалинии».
- Победителем специальной номинации Премии от ИД «Коммерсант» «По всем статьям» стал Игорь Сечин, президент, председатель правления ОАО «НК «Роснефть».

Автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» создана на исполнение поручений председателя Правительства Российской Федерации В.В.Путина от 17 мая 2011 г. №ВП-П16-3168 (пункт 15) и от 27 мая 2011 г. №ВП-П13-3511. Распоряжением Правительства Россий-

ской Федерации от 11 августа 2011 г. № 1393-р принято решение об учреждении Агентства, утвержден устав Агентства и состав его наблюдательного совета. Органы управления Агентства утверждены наблюдательный совет (коллегиальный высший орган), дирекция (коллегиальный исполнительный орган), генеральный дирек-

тор (единоличный исполнительный орган). Агентство оказывает поддержку коммерческому, социальному и инфраструктурным проектам в части преодоления административных барьеров, привлечения финансирования (через финансовые институты и институты развития) и содействия регионам РФ в тиражировании лучших практик.

Оперативный лизинг ОВК поставит «Акرون» 400 хопперов-минераловозов

Лизинговая компания RAIL1520 (входит в Объединенную Вагонную Компанию») и оператор железнодорожных перевозок ЗАО «Акрон-Транс» (входит в Группу «Акрон») заключили договор на поставку 400 хопперов-минераловозов на инновационных тележках Барбер. Срок аренды парка на условиях оперативного лизинга — три года.

Вагонную Компанию»). Первую партию из 90 минераловозов RAIL1520 уже передала в начале октября. Весом вагонов поступит в «Акрон-Транс» до января 2014 года.

Подвижной состав будет эксплуатироваться для перевозки минеральных удобрений, в частности карбамида, апатитов и калия, на маршрутах основной деятельности Группы «Акрон», включая межгосударственное сообщение.

Комментируя сделку, Александр Лукьяненко, заместитель генерального директора по продажам ООО «Объединенная Вагонная Компания», сказал: «Мы предлагаем рынку хопперы нового поколения производства Тихвинского вагоностроительного завода с повышенными эксплуатационными характеристиками. В частности, у вагонов увеличен до 500 тыс. км пробег до первого планового ремонта, а также межремонтные интервалы. Нам очень приятно, что Группа «Акрон» выбрала именно нас в качестве партнера для обновления парка компании».

Виктор Иванов, генеральный директор ЗАО «Акрон-Транс», добавил: «Российский рынок минеральных удобрений — это перспективное развивающееся направление. В 2013 году ситуация на рынке складывается немного хуже, чем в 2012 году. Но общий объем выпуска минудобрений сохраняется. Нам крайне важно поддерживать производственный план и своевременно осуществлять доставку груза на комбинаты Группы «Акрон» и клиентам, именно поэтому мы приняли решение расширить наш парк вагонами нового поколения с улучшенными техническими и экономическими показателями. Возможности, которые они дают, крайне привлекательны для нашего бизнеса, начиная со снижения стоимости жизненного цикла и увеличения грузоподъемности вагона и заканчивая сокращением транспортных расходов, благодаря скидке на порожний пробег до 7%, которая была утверждена Приказом ФСТ».

В соответствии с контрактом ЗАО «Акрон-Транс» получит 400 вагонов-хопперов, оснащенных тележками Барбер с осевой нагрузкой 23,5 т производства Тихвинского вагоностроительного завода (также входит в Объединенную

Вагонную Компанию). Первую партию из 90 минераловозов RAIL1520 уже передала в начале октября. Весом вагонов поступит в «Акрон-Транс» до января 2014 года.

Комментируя сделку, Александр Лукьяненко, заместитель генерального директора по продажам ООО «Объединенная Вагонная Компания», сказал: «Мы предлагаем рынку хопперы нового поколения производства Тихвинского вагоностроительного завода с повышенными эксплуатационными характеристиками. В частности, у вагонов увеличен до 500 тыс. км пробег до первого планового ремонта, а также межремонтные интервалы. Нам очень приятно, что Группа «Акрон» выбрала именно нас в качестве партнера для обновления парка компании».

Виктор Иванов, генеральный директор ЗАО «Акрон-Транс», добавил: «Российский рынок минеральных удобрений — это перспективное развивающееся направление. В 2013 году ситуация на рынке складывается немного хуже, чем в 2012 году. Но общий объем выпуска минудобрений сохраняется. Нам крайне важно поддерживать производственный план и своевременно осуществлять доставку груза на комбинаты Группы «Акрон» и клиентам, именно поэтому мы приняли решение расширить наш парк вагонами нового поколения с улучшенными техническими и экономическими показателями. Возможности, которые они дают, крайне привлекательны для нашего бизнеса, начиная со снижения стоимости жизненного цикла и увеличения грузоподъемности вагона и заканчивая сокращением транспортных расходов, благодаря скидке на порожний пробег до 7%, которая была утверждена Приказом ФСТ».

Лизинговая компания RAIL1520 специализируется на предоставлении услуг оперативного лизинга железнодорожного подвижного состава и ориентируется на работу с грузоборазующими предприятиями в сфере химической, металлургической, угольной и лесной промышленности, а также транспортными компаниями. Парк вагонов RAIL1520 составляет 8000 единиц (на сентябрь 2013 года). Клиенты компании — СУЭК, «СИБУР-Транс», «НефтеТранс-Сервис», «Запсиб-Транссервис», «Евросиб СПб-ТС», «Уралхим-Транс», «РВД-Сервис», «Финтрансл ПЛ» и т.д.

ООО «Объединенная Вагонная Компания» создано в 2012 году для стратегического управления деятельностью ЗАО «Тихвинский вагоностроительный завод» и лизинговой компании ООО «РЕЙЛ1520» (RAIL1520). Целью Объединенной Вагонной Компании является создание интегрированного провайдера железнодорожных услуг в сфере производства, оперативного лизинга, инжиниринга и сервиса железнодорожных вагонов. Синергия вагоностроительного завода и лизинговой компании, а также создание собственного сервисного

и инжинирингового подразделений позволит Объединенной Вагонной Компании обеспечить рынок комплексным решением в сфере железнодорожного транспорта.

ЗАО «Акрон-Транс» создано в 2003 году, осуществляет транспортно-экспедиторское обслуживание перевозок минеральных удобрений, апатитового концентрата, концентрата селитры, аммиака и других грузов с предприятий ОАО «Акрон» и ОАО «Дорогобузь» — одним из лидеров российской химической отрасли.

«Станкостроение-2013»

Итоги ключевой профессиональной выставки

В Москве в МВЦ «Крокус Экспо» состоялась Международная специализированная выставка «Станкостроение-2013». Выставка прошла при поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Союза машиностроителей России, Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Московской торгово-промышленной палаты, Союза машиностроительных предприятий Свердловской области, Союза предприятия оборонных отраслей промышленности Свердловской области, Организатором проекта выступило ООО «Райт Солюшн». Официальный спонсор — компания «Промойл».

Выставка «Станкостроение» — успешный проект, демонстрирующий инновационные достижения и современное оборудование в различных областях станкостроения, предлагающий передовые технологии для развития промышленности России.

На церемонии открытия выступили: директор Департамента металлургии и тяжелого машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации В.В.Семенов, ректор ГИЦ «МГТУ СТАНКИН» С.Н. Григорьев, заместитель Генерального директора Московской Торгово-Промышленной Палаты А.М. Ватюкина.

С.Г. Шамаков, первый вице-президент Союза машиностроителей России В.В. Гутнев.

В выставке «Станкостроение-2013» приняли участие лидеры российской промышленности: ГИЦ МГТУ «СТАНКИН», совместное предприятие «Донпрессмаш», станкозавод «САСТА», ВСЗ «Техника», Ивановский завод тяжелого станкостроения, «Астраханский Станкостроительный Завод», «Александровский Завод Кузнечно-прессового оборудования», Липецкий Станкозавод «Возрождение», ГК «Росток», «ВНИТЭП», «Велкрэн», «Уралкрэн», «ЭлмидТехно», Ульяновский завод тяжелых и уникальных станков», «Нелидовский Завод Гидравлических прессов», «Воткинский завод», а также дилеры металлообрабатывающего оборудования: «ПРОМ-ОЙЛ», «MWM Engineering», «Spinnet», «Станкомашстрой», ЗАО «Балтийская Промышленная Компания», «AJAN», «Искар», «СТМ», «Интехника», «Durmazlar Makina», «СТК Групп»

и другие — всего около 200 участников.

Тематический рубрикатор выставки: Металлообрабатывающее оборудование, инструмент, комплектующие изделия, сварочное оборудование, обработка листового металла, робототехника, лазерное оборудование, измерительные приборы, программное обеспечение.

Развернутая деловая программа усилила профессиональный потенциал международного зрителя «Станкостроение-2013». В 2013 году отдельное внимание было уделено темам: «Новые технологии для станкостроения» (ГИЦ МГТУ «СТАНКИН»), «Инновационные технологии для станкостроения» (ООО «Райт Солюшн») при поддержке ГК «Росток» и СТАНЭКСИМ), «Применение инновационных технологий в станкостроении» (ОАО «Центр технологии судостроения и судоремонта»); «Сделано у нас: станки, инструмент» (Журнал «РИТМ»).

Партнер деловой программы: журнал «РИТМ». Выставку «Станкостроение-2013» и деловые мероприятия посетила делегация от ведущих предприятий промышленного комплекса Российской Федерации.

Приоритетные цели выставки «Станкостроение-2013»: модернизация российской промышленности, продвижение продукции компаний-экспонентов на российском рынке.

Выставка представила инновационные разработки, современное оборудование и актуальные решения для предприятий общего машиностроения.



Генеральный информационный спонсор выставки — журнал «Станочный парк». Информационную поддержку проекту оказали более семидесяти специализированных СМИ, среди которых — известные издания: «ИТО», «Ритм», «Металлообработка и станкостроение», «Промышленный еженедельник», «CAD/CAM/CAE Observers», «Тяжелое ма-

шиностроение», Издательство «Машинное», «Оборудование от А до Я», «Рынок оборудования», «Вестник ВНИИ-МАШ», «Оборудование и инструмент для профессионалов», журнал «Депю», «Уральский рынок металлов», «Новый Оборотной Заказ», «РЖД Партнер», и многие другие.

Ежегодное увеличение состава участников международного зрителя «Станкостроение», активное продвижение продук-

ция экспонентов и насыщенная деловая программа обозначили дальнейшее развитие выставки, а также рост внимания к экспозиции со стороны заказчиков промышленного оборудования.

За единый стандарт

Airbus представил результаты исследования в области комфорта

Airbus представил результаты первого в мире исследования, в ходе которого была выявлена прямая зависимость физического состояния пассажира от ширины кресла в салоне самолетов на рейсах продолжительностью более пяти часов. Данное исследование проводилось центром анализа проблем сна в Лондоне (London Sleep Centre). Основным методом диагностики, примененным в исследовании, стала полисомнография, которая позволяет оценить функционирование различных систем человеческого организма во время сна. В ходе исследования было выявлено, что кресло экономического класса шириной 18 дюймов (45,72 см) позволяет значительно улучшить качество и эффективность сна на рейсах продолжительностью более пяти часов (параметры исследования приведены ниже).

Доктор Иршаад Ибрагим из Лондонского центра анализа проблем сна так прокомментировал результаты исследования: «Разница была колоссальной. В креслах шириной 18 дюймов у пассажиров наблюдался более спокойный, продолжительный и глубокий сон, в котором фазы последовательно сменяли друг друга, как если бы это было в нормальных условиях. В креслах шириной 17 дюймов сон был более беспокойным и неглубоким. Как все мы знаем, когда речь идет о путешествии в экономическом классе на длительные расстояния полноценный отдых имеет большое значение».

Индустрия воздушных перевозок претерпела значительные изменения за последние 50 лет. Конечным результатом этих изменений стало создание современных самолетов с более комфортабельными салонами, меньшим уровнем шума и более низким расходом топлива на перевозку пассажира. Airbus ежегодно инвестирует около 300 млн евро в дальнейшее улучшение семейства A320. Так, с 2012 года производитель предлагает возможность установки новых законцовок крыла sharklets, которые позволяют сократить расход топлива на 4% и увеличивают дальность полета. Кроме того, в 2015 году в эксплуатацию поступит A320neo, модернизированная версия семейства, которая станет на 15% экономичнее существующих аналогов. Именно семейство A320neo стало самым коммерчески успешным в мире, уверенно удерживая 60% рынка продаж техники в этом сегменте.



Количество пассажиров, совершающих полеты на длительные расстояния, существенно увеличилось. Только за последние пять лет частота рейсов продолжительностью 13 часов и выше возросла на 70% с 24 до 41 рейса в день.

Кевин Кенистон, руководитель департамента Airbus по изучению комфортабельности авиаперевозок, отметил: «Если авиационная индустрия не изменит стандарты комфорта сейчас, мы рискуем подменить само понятие пассажирского комфорта в дальнейшем. Нельзя допустить, чтобы будущее поколение путешественников летало на самолетах, в которых кресла соответствуют стандартам вчерашнего дня. Наше исследование наглядным образом демонстрирует, что комфорт кресел стал одним из важных критериев при бронировании билетов на длительные перелеты. Большинство пассажиров экономического класса не готовы проводить десять часов в креслах шириной 17 дюймов и при наличии выбора отдадут предпочтение более комфортабельным креслам».

Изменение индекса массы тела, а также необходимость в большем личном пространстве побудили многие компании из разных отраслей промышленности адаптировать стандарты комфорта, в том числе и ширину кресел. С самого момента основания Airbus уделял особое внимание пассажирскому комфорту при проектировании своих самолетов. В стандартных компоновках экономического класса широкофюзеляжных самолетов компания всегда предлагала кресла шириной 18 дюймов (45,72 см). Последнее исследование, которое проводилось в четырех крупных международных аэропортах (Сингапур, Париж, Амстердам, Франкфурт) с привлечением 1500 добровольцев, показало, что комфорт кресла является определяющим фактором при покупке билета.

Полисомнография — наиболее совершенный метод диагностики сна. Этот метод позволяет анализировать работу дыхательной, опорно-двигательной, пищеварительной систем, активность головного мозга и т.д. Исследование проводилось в октябре этого года в небольшой группе из шести человек, в специальной лаборатории, где была полностью воссоздана атмосфера полета (этап взлета и посадки, заката и восхода солнца, развлечения и питание на борту). Все участники имели средний индекс массы тела, у них не было обнаружено нарушений сна и проблем со здоровьем. В ходе эксперимента оценивались ощущения добровольцев во время сна в креслах шириной 17 и 18 дюймов. Для чистоты эксперимента добровольцам не сообщалось о типе кресел.

Объективные данные (научно-обоснованные) — улучшение качества сна примерно на 53%:

- Фаза засыпания: улучшение на 14,7% (6 минут) в креслах 18 дюймов;
- Фаза бодрствования после наступления сна (Wake After Sleep Onset — WASO): сокращение на 28 минут в креслах шириной 18 дюймов;
- Количество и частота нарушений во время сна: улучшение в среднем на 53% в креслах шириной 18 дюймов;
- Обнуление конечностей: сокращение на 11% в креслах 18 дюймов.

Субъективные данные (персональные ощущения): 67% сообщили о лучшем качестве сна, 86% сообщили об улучшении эффективности сна в креслах шириной 18 дюймов.

Авиастроительный рекорд

Airbus продал 10 000-ый самолет семейства A320

Авиакомпания JetBlue Airways разместила заказ на 15 самолетов A321neo (current engine option) и 20 самолетов A321neo. Таким образом, общее количество проданных Airbus самолетов семейства A320 превысило рекордные 10 000 единиц.



Программа разработки семейства A320 была запущена в 1984 году, а всего четыре года спустя первый A320 был поставлен стартовому заказчику, авиакомпании Air France. Примечательно, что за первые 10 лет с момента ввода A320 в эксплуатацию Airbus продал всего 1700 самолетов, тогда как в последующее десятилетие было продано в пять раз больше машин. Основными преимуществами семейства стали более широ-

кий и комфортабельный салон, меньший уровень шума и более низкий расход топлива на перевозку пассажира. Airbus ежегодно инвестирует около 300 млн евро в даль-

нейшее улучшение семейства A320. Так, с 2012 года производитель предлагает возможность установки новых законцовок крыла sharklets, которые позволяют сократить расход топлива

на 4% и увеличивают дальность полета. Кроме того, в 2015 году в эксплуатацию поступит A320neo, модернизированная версия семейства, которая станет на 15% экономичнее существующих аналогов. Именно семейство A320neo стало самым коммерчески успешным в мире, уверенно удерживая 60% рынка продаж техники в этом сегменте. «Мы остановили свой выбор на более вместительной модели A321, так как она идеально подходит для решения наших бизнес задач в условиях растущего спроса на авиаперевозки. Кроме того, это нам даст возможность более активно развивать сегмент премиальных перевозок по маршруту Нью-Йорк — Лос-Анджелес, Нью-Йорк — Сан-Франциско. Ну и, конечно же, мы с нетерпением ждем NEO в нашем флоте,» — отметил президент авиакомпании JetBlue Дейв Баргер.

«Нам приятно, что авиакомпания JetBlue сделала ставку на самолеты Airbus для развития своего парка. Тот факт, что JetBlue выбрала более вместительные самолеты, а также NEO говорит о том, что она знает, как угодить пассажиру и получить максимальную прибыль», — отметил Джон Лихи, исполнительный коммерческий директор Airbus.

На данный момент свыше 5700 самолетов семейства A320 было поставлено 450 заказчикам и эксплуатантам. Каждые 2,3 секунды в мире взлетает или приземляется один самолет этого семейства.

Зеленые успехи

WWF признал заслуги Дании и Группы компаний ROCKWOOL

Алла Серебрякова

На Всемирном форуме зеленого роста в Копенгагене Дания получила престижную премию «Подарок Земле» от Всемирного фонда дикой природы за «вдохновенное лидерство в области климатической и энергетической политики». Большую роль в этом признании играют датские компании, мировые лидеры в области зеленых технологий, и компания ROCKWOOL — одна из них.

Генеральный директор международной Природоохранной организации Джим Лип вручил награду премьер-министру Дании Хелле Торнинг-Шмитт. «Не-

смотря на то, что Дания — относительно маленькая страна, она является родиной ведущих компаний в области зеленых технологий», — говорится в обосновании к премии. Компания ROCKWOOL — мировой лидер из Дании в производстве решений на основе каменной ваты. Теплоизоляция является одним из самых эффективных и экономически целесообразных способов сбережения энергии.

Дания демонстрирует сочетание экономики с низким/нулевым потреблением углерода и высоким уровнем роста и благосостояния. Это было достигнуто благодаря действиям Датского парламента, начиная с 1970 года, и рациональным инвестиционным решениям. WWF

выражает надежду на то, что другие страны будут вдохновлены примером Дании и начнут двигаться в том же направлении.

Подразделение ROCKWOOL СНГ входит в Группу компаний ROCKWOOL — мирового лидера в производстве решений из каменной ваты. Продукция применяется для утепления, звукоизоляции и огнезащиты и предназначена для всех видов зданий и сооружений, а также для судостроения и промышленного оборудования. ROCKWOOL оказывает консультационные услуги в области повышения энергоэффективности зданий, устанавливает системные решения для утепления фасадов, кровель и огнезащиты, декоративные панели для фасадов и др. продукцию.

BASF: третий квартал

Концерн демонстрирует хорошие показатели по продажам и прибыли

По итогам третьего квартала 2013 года продажи концерна BASF выросли на 1,5% и составили около 17,7 млрд евро — несмотря на значительное негативное воздействие колебаний обменных курсов валют. Рост был достигнут благодаря увеличению объемов реализации — в частности, в сегменте нефти и газа. Прибыль EBIT до учета специальных статей увеличилась на 221 млн евро — почти до 1,7 млрд евро.

Скорее всего, ситуация останется напряженной, и будет иметь место неравномерная динамика на фоне экономической неопределенности. Колебания валютных курсов продолжают негативно воздействовать на показатели продаж и прибыли. Тем не менее, мы по-прежнему ставим перед собой цель превзойти уровень 2012 года по объемам продаж и прибыли EBIT до учета специальных статей.

Помимо приобретенных и инвестиций, ориентированных на инновации, концерн BASF продолжает реструктуризацию своего портфеля предложений. При этом особое внимание уделяется сегменту специальных продуктов, в котором показатели прибыльности по некоторым стандартным наименованиям продукции не отвечают предъявляемым требованиям. Как уже сообщалось, в подразделении пигментов принимаются меры по повышению конкурентоспособности и более полному удовлетворению потребностей заказчиков. Концерн BASF сохраняет свои лидирующие позиции в данном сегменте рынка, и продолжает осуществлять инвестиции — как в производственную сеть, так и в научные исследования и разработки.



«Мы продемонстрировали прочные показатели деятельности по итогам третьего квартала 2013 года. Увеличение прибыли было связано, главным образом, с более высоким вкладом сегмента функциональных материалов и решений, а также сегмента специальных продуктов, в совокупности со снижением издержек в сегменте «Прочие», — сказал д-р Курт Бок, председатель совета директоров BASF SE.

По сравнению с 3 кварталом предыдущего года, показатель EBIT вырос на 279 млн евро и составил около 1,7 млрд евро. Прибыль до уплаты налогов и процентов увеличилась на 287 млн евро — до 1,5 млрд евро, а чистая прибыль составила примерно 1,1 млрд евро (плюс 171 млн евро по сравнению с 3 кварталом 2012 года). По итогам третьего квартала 2013 года прибыль в расчете на одну акцию равнялась 1,20 евро, тогда как годом ранее этот показатель составлял 1,01 евро.

Высокие поступления денежных средств от основной деятельности

Поступления денежных средств от основной деятельности за три квартала 2013 года достигли около 6 млрд евро, что на 957 млн евро превышает аналогичный прошлый год. Сумма свободных денежных средств составила 2,9 млрд евро — по сравнению с 2,3 млрд евро за первые девять месяцев 2012 года.

Третий квартал: динамика бизнеса по сегментам

В сегменте химикатов объемы продаж уменьшились на 8% по сравнению с третьим кварталом 2012 года и составили 4,2 млрд евро. На показателях продаж негативно сказалось снижение цен, особенно в подразделении мономеров. Наряду с неблагоприятной динамикой курсов валют, во всех подразделениях было отмечено падение объемов реализации. Прибыль EBIT до учета специальных статей в данном сегменте снизилась до 527 млн евро (годом ранее было 569 млн евро). Одной из главных причин этого стало сокращение маржи по изоацианатной продукции в Азии и по аммиаку.

В сегменте специальных продуктов было отмечено увеличение объемов продаж. Итоговый показатель (3,9 млрд евро) лишь немного уступает уровню прошлого года. Третьего квартала — вследствие негативной динамики колебаний обменных курсов валют. Показатели маржи оставались относительно стабильными. Прибыль EBIT до учета специальных статей составила 376 млн евро, что на 9% превышает аналогичный показатель 3 кв. 2012 года. Это было достигнуто благодаря эффективному управлению фиксированными затратами.

Продажи в сегменте функциональных материалов и решений выросли до 4,4 млрд евро (плюс 3% к предыдущему третьему кварталу). Подразделение катализаторов и специальных материалов достигли улучшения показателей за счет увеличения объемов реализации, тогда как в подразделениях покрытий и строительной химии было зафиксировано снижение продаж (главным образом, из-за негативных валютных эффектов). Показатели прибыли заметно увеличились во всех подразделениях, за исключением подразделения покрытий. Прибыль EBIT до учета специальных статей в данном сегменте составила 300 млн евро (по сравнению с 231 млн евро в третьем квартале 2012 года).

Неблагоприятная динамика валютных курсов не помешала увеличению продаж в сегменте решений для сельского хозяйства — вновь, как и годом ранее, они превысили отметку в 1 млрд евро. Во всех подразделениях имело место увеличение цен, и объемов реализации. Приобретение бизнеса компании Becker Underwood, которое было завершено в ноябре 2012 года, внесло свой вклад в улучшение показателей. В связи с тем, что имело место увеличение инвестиций в научные исследования и разработки, а также в производство и сбыт продукции, прибыль EBIT до учета специальных статей осталась на уровне 3 квартала прошлого года: она составила 172 млн евро.

В сегменте нефти и газа прирост продаж составил 25%, и они поднялись до 3,1 млрд евро — главным образом, благодаря увеличению объемов в секторе торговли природным газом. В секторе разведки и добычи энергоносителей показатели также улучшились, чему способствовала деятельность на объектах в Норвегии, которые были приобретены у компании Statoil 31 июля 2013 года. Прибыль EBIT до учета специальных статей упала на 15% (до 422 млн евро) — в связи со снижением объемов и прибылей в Ливии, с более высокими затратами на ликвидацию скважин и демонтаж оборудования, а также с меньшим вкладом сектора торговли природным газом.

Что касается сегмента «Прочие», то здесь продажи составили 947 млн евро — примерно на 13% меньше, чем в 3 квартале 2012 года. Напротив, показатель прибыли EBIT до учета специальных статей улучшился до минус 105 млн евро. Это было обусловлено снижением издержек, в том числе и при реализации долгосрочной программы стимулирования.

Третий квартал: динамика бизнеса по регионам

Продажи по местонахождению компаний в Европе по итогам 3 квартала 2013 года выросли на 5% — в основном, благодаря увеличению объемов реализации в сегменте нефти и газа. Вместе с тем, в сегменте химикатов было отмечено ухудшение показателей, вызванное снижением объемов и цен. Прибыль EBIT до учета специальных статей выросла на 61 млн евро — до 928 млн евро, что обусловлено более высоким вкладом от сегментов специальных продуктов и функциональных материалов и решений, а также улучшением показателей прибыльности в сегменте «Прочие».

В Северной Америке продажи увеличились на 6% в долларах США, что соответствует нулевой динамике в пересчете на евро. Неблагоприятные колебания обменных курсов валют ограничили прирост продаж во всех подразделениях. Это было компенсировано увеличением объемов реализации — в частности, в подразделении катализаторов и в сегменте решений для сельского хозяйства. Прибыль EBIT

до учета специальных статей достигла 355 млн евро (плюс 128 млн евро), чему способствовал более высокий вклад сегмента химикатов.

Динамика продаж в Азиатско-Тихоокеанском регионе оказалась разнонаправленной: плюс 4% в местной валюте, но минус 4% в пересчете на евро. Увеличение объемов реализации лишь частично компенсировало потери от колебаний валютных курсов. Другим неблагоприятным фактором в данном регионе стало снижение цен. Прибыль EBIT до учета специальных статей уменьшилась на 14 млн евро (до 206 млн евро) — главным образом, из-за сокращения маржи в сегменте химикатов.

В странах Южной Америки, Африки и Ближнего Востока продажи в местной валюте выросли на 8%. Но неблагоприятная динамика обменных курсов привела к тому, что в пересчете на евро данный показатель снизился на 6%. Увеличение цен и объемов реализации частично компенсировало эти потери. Благодаря хорошей прибыльности в сегменте нефти и газа в Аргентине, а также успешным результатам подразделения средств защиты растений, региональная прибыль EBIT до учета специальных статей повисла на 46 млн евро — до 203 млн евро.

BASF — лидер мировой химической отрасли: The Chemical Company. Портфель предложений концерна включает химикаты, пластмассы, специальные химикаты, средства защиты растений, а также нефть и природный газ. В своей деятельности мы сочетаем экономические успехи, социальную ответственность и бережное отношение к окружающей среде. Опираясь на научные достижения и инновации, мы помогаем нашим клиентам решать текущие и перспективные задачи, стоящие перед обществом. Высококачественные продукты и системные решения от BASF вносят вклад в сбережение ресурсов планеты, в обеспечение ее жителей здоровым питанием и продовольствием, в улучшение качества жизни. Такой подход отвечает нашему корпоративному девизу: «Мы создаем химию в целях устойчивого будущего». Объем продаж концерна BASF в 2012 году достиг 72,1 млрд евро, а общее число сотрудников превысило 110 тыс. человек.

<p>ПРОМЫШЛЕННЫЙ еженедельник издатель ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник». Издание зарегистрировано в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации.</p>	<p>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.</p>	<p>Генеральный директор, главный редактор Валерий Стольников Заместители главного редактора Елена Стольникова Дмитрий Кожеников Помощники главного редактора Юлия Гужокова Татьяна Соколова</p>	<p>Директор по развитию Дмитрий Минаков Региональный директор Наталья Можаяева Дизайн и верстка Алексей Зиньков Сергей Курков Руководитель коммерческой службы Александр Лобачев</p>	<p>Логистика ЗАО «Истгалф-Трансавто» Представитель в Северной Америке: Виктория Яковлева (Банкувер, Канада); vk1@telus.net. Тел.: (1-604)-805-5979 Распространяется по подписке, по прямой рассылке и на профессиональных мероприятиях. Подписаться на «Промышленный еженедельник» можно в любом</p>	<p>отделении связи РФ и СНГ по каталогам «Роспечать» и «Пресса России» по индексам 45774 и 83475 (для юрлиц); по каталогу «Почта России» по индексам 10887 и 10888 (для юрлиц); через «Интер-Почту». Подписка на электронную версию: podpiska@promweek.ly.ru Материалы, отмеченные ©, публикуются на правах рекламы.</p>	<p>Адрес для корреспонденции: 123104, Москва, а/я 29 Тел. редакции: (495) 729-3977, 778-1447, 499-194-1033 (факс) www.promweek.ly.ru doc@promweek.ly.ru, pe-gazeta@inbox.ru Над номером работали: А.Рыкова, А.Плужовская, А.Коптев, В.Тихомиров, Е.Львова, Ю.Соколов, Д.Терепев.</p>	<p>Использованы материалы информгентств и интернет-изданий. Номер подписан 31.10.2013 Отпечатано в типографии ОАО «ИД «Красная звезда» 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, 38 www.redstarph.ru Номер заказа 5842 Тираж 40000 экз.</p>
--	--	--	--	--	---	--	---