

# Металлургический КОНЦЕНТРАТ



Горно-металлургический профсоюз  
России

Сборник статей, обзоров, сообщений,  
заявлений, интервью из центральных,  
региональных, многотиражных газет и  
других периодических изданий

№4 (135) 2014 г.

Публикуемые материалы не всегда выражают позицию ЦС ГМПР.  
Они даются для ознакомления профактива с различными точками зрения.

## ≡ СОДЕРЖАНИЕ ≡

Профсоюзы .....	1
На предприятиях .....	7
В отрасли .....	15
Социально-экономическое положение в стране .....	27
За рубежом.....	31
Законодательство.....	34
Кругозор.....	36

## Профсоюзы

### Михаил Шмаков: «Наша задача – реальная защита трудящихся»

*Председатель Федерации независимых профсоюзов России М.В. ШМАКОВ рассказал «Трибуне» о наиболее актуальных направлениях деятельности ФНПР и о планах организации на ближайшее будущее.*

- Михаил Викторович, на Первомайских демонстрациях в этом году вся страна еще раз ощутила мощь российского профсоюзного движения! Только в одной Москве более ста тысяч трудящихся вышли на улицы под знаменами ФНПР, а по всей России число участников праздничных шествий достигло почти трех миллионов человек! Конечно, за один месяц трудно что-либо изменить, но хочется спросить, удалось ли вам добиться удовлетворения каких-нибудь из выдвинутых в ходе демонстраций требований и, как говорится, «сделать былью» хотя бы один

из ваших лозунгов? Ведь не секрет, что многие из них в разных вариациях повторяются из года в год...

- Нет ничего страшного в том, что требования и лозунги повторяются. Еще в школе нас учили, что повторение – мать учения! Но это в теории, а на практике - чем больше бьешь в одну точку, тем вернее и весомее будет результат. Ведь еще древние заметили, что и вода постепенно камень точит. Вот так и мы шаг за шагом постепенно решаем насущные проблемы трудящихся, которые остаются неизмен-

ными. Например, мы несколько лет выступали за запрет так называемого «заемного труда» и вот, наконец, в конце апреля этого года свершилось! Госдума приняла поистине революционный законопроект. Такого, чтобы «заемный труд» хотя бы частично или полностью запрещался, нет ни в Европе, ни в Америке, ни в одной стране мира. Везде идут через регулирование «заемного труда». Мы пошли дальше и запретили его! Я считаю, что после вступления этого законопроекта в силу Россия будет в области защиты прав трудящихся далеко впереди всех других стран. И наши коллеги из Европы и Америки с большим интересом следят за нашей парламентской борьбой.

Что касается лозунгов этого года, они как обычно отражают то, что в первую очередь нужно работающему человеку. А ему нужны достойный труд и справедливая зарплата. Поэтому неудивительно, что именно такой лозунг стал главным в этом году. «Достойный труд» - это весьма обширное понятие, которое охватывает все сферы деятельности работника. И все задачи, решаемые профсоюзами, в конечном итоге сводятся к тому, чтобы сделать труд всех работающих россиян достойным. Что касается «справедливой зарплат», то этим вопросом ФНПР также занимается со дня своего основания. Многого уже удалось достигнуть, но до «справедливого» уровня оплаты труда пока еще очень далеко. Если не считать заоблачных зарплат менеджеров-управленцев. Впрочем, и их зарплаты несправедливы, поскольку они непомерно высоки по сравнению с зачастую весьма скромными результатами труда. А вот у простых работяг все с точностью до наоборот!

**- Зачастую работодатели пытаются получить конкурентные преимущества за счет снижения себестоимости продукции, которое достигается сдерживанием роста заработной платы. Насколько это экономически обосновано?**

- Главным резервом и главным конкурентным преимуществом всегда останется повышение производительности труда через модернизацию производства, применение самых передовых технологий и, безусловно, профессиональный рост работников. Это во всех учебниках написано!

Если человек получает от работодателя достойную заработную плату, какой-то дополнительный социальный пакет, имеет возможность развивать на производстве какие-то свои таланты, художественные или спортивные, возможности профессионального роста, обучения, то тогда он захочет отдать что-то своей компании, сделать больше. Каждый человек должен понимать, что чем эффективнее он трудится на своем рабочем месте, тем эффективнее работает компания, а значит - растет и ее доход, и его собственное благосостояние. Без личной заинтересованности никто не будет выкладываться больше, чем это «положено», то есть работник будет выдавать не максимум, а необходимый минимум.

Для того чтобы оптимизировать или повысить прибыльность, можно, например, не платить налоги или уходить от налогов. Это считается криминалом, за это судят и сажают в тюрьму, а вот за нарушения трудового законодательства так быстро в тюрьму не сажают и оперативно-розыскные мероприятия по этому поводу не проводят. Получается некий

перекос: государство свои интересы защищает, а интересы своих граждан, трудящихся защищает гораздо слабее. Вот на этом и возникают «майданы» и революции, когда вся эта ситуация переходит некоторую грань, и когда люди видят, что олигархи присваивают себе весь прибавочный продукт, а государство преследует только свои интересы и интересы чиновничества, но абсолютно не защищает законодательство, в том числе трудовое.

Важно, чтобы со стороны собственника не нарушался коллективный договор. Государственная это компания, частная ли, или имеющая смешанную форму собственности - это второстепенный вопрос. Главное – работодатели должны зарубить себе на носу, что рабочий - не придаток к машине. Именно поэтому важно и его физическое, и духовное, и профессиональное развитие. К сожалению, не везде это понимают, но наши крупные передовые национальные компании ведут себя достаточно ответственно, и в результате завоевывают рынки. Если компания заинтересована в том, чтобы быть лидером на рынке в своей сфере деятельности, то она должна относиться ответственно к своим социальным обязательствам, дорожить хорошим настроением и дружественным климатом на своих предприятиях.

**- Когда мы слышим о деятельности профсоюзов в других странах, то, как правило, речь идет о проведении очередных мощных забастовок. При этом складывается ощущение, что в России в последние годы ничего подобного не происходит...**

- На самом деле это происходит постоянно, но в силу ряда причин не принимает «вселенского» размаха. В первую

очередь хочу отметить, что забастовка – это далеко не единственный метод профсоюзной работы. Скорее, это крайняя мера, к которой мы прибегаем только в том случае, если другие средства исчерпаны. Поэтому, насколько это возможно, все трудовые споры и конфликты мы сначала пытаемся урегулировать «мирным путем». А эта ежедневная кропотливая работа не так заметна, как уличные акции, широко освещаемые СМИ. Но наша задача — не самопиар, а реальное улучшение положения трудящихся и помощь им в трудных ситуациях, возникающих с работодателями.

С этой целью правовые службы ФНПР и ее членские организации постоянно участвуют в судебных заседаниях, разрешающих трудовые споры и конфликты. Ежегодно в судах рассматривается 14-15 тысяч подобных дел, при этом без ложной скромности замечу, что в более чем 90% случаев решения выносятся в пользу работников!

Тем не менее социально-трудовые конфликты вспыхивают в стране регулярно: только в прошлом году мы насчитали 122 крупных конфликта. Они имели место во всех федеральных округах, в 49 субъектах РФ. При этом хочу отметить, что некоторые регионы являются «более конфликтными», чем другие. В 2013-м среди «рекордсменов» значились Приморский край (10 конфликтов), Санкт-Петербург (8), Челябинская область (8), Москва (6), Свердловская область (6), Архангельская область (5), Республика Северная Осетия - Алания (5). При этом что любопытно: Челябинская и Свердловская области, а также Республика Северная Осетия - Алания хотя и характеризуются большим количеством конфликтов, расположены в федеральных округах, где относительно

спокойная социально-трудовая обстановка.

**- А в каких отраслях по вашим данным работники наиболее часто конфликтуют с работодателями?**

- Если говорить об отраслевом распределении социально-трудовых конфликтов, то, как показывает наш анализ, «наиболее конфликтной» отраслью на сегодняшний день являются обрабатывающие производства, на которые в прошлом году пришлось 45 конфликтных ситуаций, то есть почти треть от их общего числа (на транспорте – 21, в здравоохранении – 16, в добывающей промышленности – 9).

В обрабатывающих отраслях главные проблемы сосредоточены в металлообрабатывающей промышленности, также есть трудности в строительстве, в сборочных производствах, автомобильной и деревообрабатывающей промышленности.

Отмечу, что из 122 социально-трудовых конфликтов в 2013 году в 43 случаях это были забастовки, то есть количество забастовок в общей массе социально-трудовых конфликтов в 2013 году составляет 35 процентов. Забастовки проходили на транспорте (14), в обрабатывающих отраслях (7), в жилищно-коммунальном хозяйстве (5), в здравоохранении (5) и в других отраслях.

Однако в большинстве своем протестные действия, это, как правило, не забастовки. Это, прежде всего, акции, которые либо предшествуют, либо заменяют такой жесткий вид противостояния. Работники чаще всего используют такие протестные акции, как пикет, митинг и отказ от выполнения трудовых обязанностей с угрозой устроить забастовку. Ина-

че говоря, угроза забастовки - наиболее распространенная форма давления на работодателя. А вот если он не захочет прислушаться к требованиям своих работников, тогда уже приходится прибегать к крайним мерам.

При этом хочу особо подчеркнуть, что российские профсоюзы никогда не относились к забастовке легко, как к самоцели или орудию для достижения узкополитических задач. Скорее наблюдается другая крайность – до сих пор многие профсоюзные организации относятся к забастовке как к действию, лежащему за гранью трудового законодательства. В формировании такого взгляда, кстати, принимали и принимают активнейшее участие работодатели и власти (по вполне понятным причинам). Хотя все стороны социального партнерства прекрасно понимают, что коллективный отказ от работы существенной части трудового коллектива является хотя и крайним, но совершенно легальным актом.

Однако легальная процедура объявления забастовки сегодня такова, что для представителей работников – профсоюзов – крайне сложно как законно войти в нее, так и выйти. Дело в том, что собственник может затянуть процесс или вообще отказаться фиксировать перечень минимально необходимых работ. В ситуации противостояния для профсоюзной организации сложно или почти невозможно провести собрание всего трудового коллектива, чтобы объявить забастовку. А собственник при этом волен специально – с помощью зачастую надуманных обращений к посредникам – затягивать «официальное» начало забастовки. И подчас выигранное время работодатели используют для разгрома профсоюзных организаций на своих предприятиях. В результате возглавить

забастовку уже некому, и постепенно сопротивление сходит на нет. Таких примеров можно привести множество.

**- То есть конфликт остается нерешенным?**

- Да, конфликт никуда не девается, он просто загоняется вглубь, а в результате реализуется в таких формах, которые никак не прописаны в действующем законодательстве. Это все равно, что если долго не лечить больной зуб, то рано или поздно заработаешь флюс или воспаление надкостницы, а может и вообще все закончиться летальным исходом!

Именно по причине «антизабастовочного законодательства» профсоюзам проще прибегать к так называемой «итальянской забастовке» (работе по правилам), чем проходить многомесячные мытарства по сбору всех бумаг для стандартно прописанной в Трудовом кодексе процедуре объявления забастовки.

В целом забастовка не выгодна ни работнику, ни работодателю, ни государству. Потери рабочего времени от забастовок в целом по экономике могут составлять до 50 тысяч человеко-дней. Так, в 2013 году, по нашим данным, ориентировочная потеря от забастовок для экономики составила 34 тысячи человеко-дней. Однако право на проведение забастовки – свято для профсоюзов во всем мире. Это наше стратегическое оружие, направленное на «сдерживание» представителей «дикого капитализма».

Сегодня в рамках глобализации и попыток установления общего порядка на планете представители мирового капитала пытаются развернуть дискуссию о праве трудящихся на забастовку. То есть представители работодателей пытаются до-

биться того, чтобы право на забастовку не считалось неотъемлемым правом профсоюзов для защиты социально-экономических интересов своих членов. Однако я убежден, что именно трудящиеся одержат победу в этой дискуссии, которая сейчас идет в рамках Международной организации труда.

**- В Госдуме сейчас обсуждается законопроект «О внесении изменений и дополнений в Трудовой кодекс РФ и в Федеральный закон «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности». В чем суть планируемых нововведений и как они отразятся на деятельности ФНПР?**

- Действительно, в соответствии с решением Конституционного суда Министерство труда и социальной защиты РФ подготовило проект федерального закона о признании не соответствующими Конституции ряда положений закона «О профсоюзах, их правах и гарантиях деятельности». Эти положения, в частности, устанавливают закрытый, исчерпывающий перечень видов профсоюзных организаций и их структурных подразделений. Тем самым профсоюзы лишаются возможности самостоятельно, исходя из стоящих перед ними целей и задач, определять свою внутреннюю организационную структуру. В том числе, например, создавать профсоюзные организации, не упомянутые в законе «О профсоюзах».

Следует отметить, что более 30 общероссийских профсоюза, объединяющих около 20 млн трудящихся, в своих структурах имеют профсоюзные группы или цеховые профсоюзные организации, а также иные профсоюзные организации, образованные в соответствии с их устава-

ми. Например, Российский профсоюз трудящихся авиационной промышленности, Профсоюз работников автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения, Профсоюз работников органов безопасности, Профсоюз работников здравоохранения и ряд других имеют в своей структуре профсоюзные группы и цеховые профсоюзные организации.

В результате совместной работы Федерации независимых профсоюзов России и депутатов Госдумы удалость срастить два конкурирующих законопроекта. Первый, который был внесен депутатом М. Тарасенко, и второй, который подготовлен Минтрудом. Законопроект изменит свое название, и в него добавится новелла по изменению статьи 29-й ТК РФ. Эти изменения вызваны необходимостью совершенствования системы социального партнерства с учетом развития экономических отношений в стране и образованием структур работодателей, представителями которых могут быть не только физические, но и юридические лица или их органы.

В целом принятие этого законопроекта должно обеспечить профсоюзам возможность по собственному усмотрению определять свою организационную структуру и совершенствовать систему социального партнерства с учетом видов деятельности соответствующего хозяйствующего субъекта.

**- Трудящиеся Крыма вступают сейчас в российские профсоюзы. В Крыму создаются структуры членских организаций ФНПР. Не опасаетесь ли вы недовольства со стороны международ-**

**ных профсоюзных организаций?**

- Крым по воле народа вошел в состав Российской Федерации. Люди, которые работают на предприятиях Крыма, были членами украинских профсоюзов. Они требуют защиты – надо заключать новые коллективные договоры, решать вопросы роста заработной платы, переключаться на работу в правовом поле России. Все это требует активной профсоюзной деятельности, и поэтому общероссийские отраслевые профсоюзы создают там свои ячейки. Люди пишут заявления о вступлении в российские профсоюзы. Никаких обид быть не должно. Человек может написать заявление, может не писать.

При любом режиме люди нуждаются в защите своих социально-трудовых прав и интересов. В международном профсоюзном движении люди высказывают разные точки зрения на ситуацию в Крыму, но никто не отрицает необходимости защиты прав трудящихся.

Ситуация на Украине рассматривалась на заседании исполкома Всеевропейского регионального совета Международной конфедерации профсоюзов (ВЕРС – МКП) и на заседании исполкома Международной конфедерации профсоюзов. Было принято взвешенное заявление по ситуации на Украине. Упор делался на экономические аспекты происходящего – на потерю рабочих мест, на неправомерные требования международных финансовых организаций к Украине, которые приведут к росту безработицы, ухудшению положения трудящихся. Это заявление было принято единогласно.

Беседовал Андрей ИЛЬИН  
«Трибуна», 29.05. – 4.06.2014 г.

## Алексей Мордашов: «Я не считаю санкции фактором фундаментальным»

*Генеральный директор и основной владелец одной из крупнейших в мире металлургических компаний "Северсталь, зампреда совета директоров Всемирной ассоциации производителей стали Алексей Мордашов в интервью РИА Новости рассказал о причинах, по которым компания задумалась о продаже активов в США.*

Генеральный директор и основной владелец одной из крупнейших в мире металлургических компаний "Северсталь, заместитель председателя совета директоров Всемирной ассоциации производителей стали Алексей Мордашов в интервью корреспонденту РИА Новости Ирине Доржиевой в рамках ПМЭФ-2014 рассказал о причинах, по которым компания задумалась о продаже активов в США. Он уверен, что, несмотря на санкции США в отношении России, у него нет причин спешно избавляться от американских активов. Кроме того, он отметил, что, несмотря на внешнюю взвешенную позицию западных лидеров компаний, риторика санкций не встречает поддержки у бизнеса.

"Северсталь" — одна из крупнейших в мире вертикально интегрированных сталелитейных и горнодобывающих компаний с активами в России и США, а также на Украине, в Латвии, Польше, Италии, Либерии.

**- С чем связаны начатые переговоры по продаже американских активов — заводов Дирборн и Коламбус?**

— С желанием максимизировать стоимость для акционеров. Это хорошие активы в хорошем состоянии. Мы видим определенный потенциал, момент на американском рынке, который позволит нам монетизировать инвестиции. Посмотрим, насколько это реалистично, как это будет выглядеть. Мы можем раз-

вивать эти активы дальше, можем продать, если нам предложат очень хорошую цену.

**- Вы определили для себя срок, до которого примете решение по активам в США?**

— Нет.

**- Во сколько оцениваете свои заводы?**

— Очень высоко.

**- Кто интересуется американскими активами?**

— Целый ряд компаний, очень много. В общем-то, все, кто работает на стальном рынке США и кто имеет интерес закрепиться на этом рынке.

**- Оказывается ли давление на ход переговоров с вами из-за санкций?**

— Давление на нас бессмысленно, потому что нет никаких фундаментальных факторов, почему мы должны продать эти активы. Мы абсолютно счастливы оперировать ими дальше, и никаких причин, почему мы должны от этого отказаться, нет. У нас невысокий уровень долга и нет никаких проблем с ликвидностью. В 2015 году у нас всего 40 миллионов долларов погашений. Долг по итогам первого квартала на уровне 1,6х к EBITDA. У нас миллиард долларов на балансе. Нет никаких причин, которые загоняли бы нас в ловушку. Мы процесс переговоров начали еще до санкций.

**- Будут ли поддержкой спроса для российских металлургов инфра-**

## **структурные проекты в Крыму?**

— Вне всяких сомнений это будет вклад в потребление в России. Я думаю, что мы вправе ожидать ускоренного развития Крыма, в частности жилищного строительства, туризма, сельского хозяйства, что создаст возможности для развития бизнеса, в том числе и нашего.

## **- Прогнозы на цены на сталь на 2014 год?**

— Мы не ждем никаких фундаментальных причин, способных радикально изменить баланс. Избыток мощностей сохранится, в то же время мы увидим подъем спроса. Цены будут находиться на сегодняшнем уровне с определенными сезонными колебаниями.

## **- Корректируете ли вы прогнозы по финансовым показателям из-за сложной ситуации в российской экономике и наложенных санкций?**

— Наши прогнозы базируются на фундаментальных факторах, и я не считаю санкции фактором фундаментальным. Во всяком случае, пока. Мы сегодня исходим из того, что структурные проблемы российской экономики, которые сдерживали наш рост, остались, и мы не рассчитываем на взрывной рост.

С другой стороны, такие факторы, как изменение курса рубля, которые делают более выгодным российским экспорт и менее выгодным импорт, помогают национальному производителю. В целом, у нас оптимистичные ожидания по поводу роста российской экономики, несмотря на озабоченность, опасения, мы увидели рост промышленного производства на 2% в первом квартале. Хотелось бы лучше — на 3, на 5%, на 8%, как в Китае. Но я не думаю, что мы должны бояться и говорить, что в России прекратится экономический рост.

## **- Был ли для вас значительным эф-**

## **фект от слабеющего рубля?**

— "Северсталь" выигрывает от девальвации рубля, поскольку это делает конкурентоспособным наш экспорт. Наши издержки номинированы в рублях. Эффект позитивен, но не радикально, потому что снижается тем, что у нас есть большие долларовые заимствования, которые нужно обслуживать в валюте.

В целом мы довольно сбалансированы по валюте. Мы примерно получаем столько долларов, сколько платим. Хотя, конечно, расходы в российских рублях будут падать, будут падать расходы на капитальные затраты, которые номинированы в рублях, хоть и оборудование частично импортное.

## **- Вы призывали сталелитейные компании сокращать производство, чтобы сбалансировать спрос и предложение. Видите ли вы позитивные сдвиги в этом направлении по итогам первого квартала 2014 года? Остается ли актуальным ваш призыв к сокращению производства?**

Ситуация не меняется. Да, потребление растет, мы ждем рост потребления в мире в этом году на 3,5-4%. Мощности вводятся меньше, чем раньше, но все равно избыток мощностей остается.

## **- То есть призыв не был услышан?**

Призыв услышали, но пока не существует объективных предпосылок — нет пока технологий реализации данной идеи, готовности правительств, международных организаций, игроков, индустрии.

## **- Как оцениваете итоги визита Путина в Китай? Можно ли говорить о том, что произошел разворот России на Восток?**

— Я не готов описывать ситуацию в таких терминах. Но уверен, что визит был полезный и итоги визита позитивные.



Но смысл не в том, что Россия должна искать альтернативу одним экономическим связям и использовать Китай в замену кого-то. Несмотря на то, что интенсивное развитие отношений с Китаем совпало с этой риторикой, разговорами про санкции. Я не думаю, что главное именно в этом. Китай для нас был, есть и будет всегда важнейшим внешнеэкономическим партнером и, наверно, внешнеполитическим. Это не есть замена Европе, а дополнение. Просто в силу географии и размеров двух стран. Дальнейшее развитие отношений с Китаем – это вещь, которую нужно всемерно приветствовать. Это очень хорошо — иметь дополнительного поставщика, дополнительные источники финансирования, дополнительные источники бизнес-проектов. Наш ближайший дальневосточный сосед – это огромный, растущий и очень перспективный рынок.

Какими бы ни были разговоры

про санкции, я не верю, что есть фундаментальные и причины, и возможности разорвать экономические связи России с западным миром, развитыми странами. Они точно есть и будут. Конечно, будут меняться, подвергаться влиянию различных факторов, определяющих экономическое развитие.

**- Позиция России по отношению к западным компаниям не будет меняться?**

— Нет. Она совсем не будет меняться. Это наши торговые партнеры, мы зарабатываем деньги. Зачем нам пересматривать отношения? Так же, как и им, незачем.

Вся эта риторика не встречает никакой поддержки у бизнеса. Понятно, что лидеры бизнеса западных стран считаются с этим. И свое поведение комментируют соответственно. Но не думаю, что кто-то из них поддерживает.

*РИА «Новости», 26.05.2014 г.*

## «Мечел» без Зюзина

Основатель и владелец «Мечела» Игорь Зюзин может быть отстранен от управления компанией. Этим могут заняться банки — кредиторы «Мечела». Они же готовы подыскать и покупателя для компании.

Шесть лет назад «Мечел» достиг расцвета — он стоил \$24 млрд. В пятницу на Московской бирже «Мечел» стоил 23 млрд руб. (около \$675 млн по текущему курсу), в Нью-Йорке — \$964,5 млн. Компания едва справляется с гигантским долгом. В 2013 г. затраты на его обслуживание составили \$742 млн, а EBITDA компании — \$730 млн.

Банки — кредиторы «Мечела» готовы к решительным мерам. Они могут отстранить основного владельца и председателя совета директоров Игоря Зюзина от управления компанией, а затем найти

нового владельца.

«Мы работаем сегодня с “Мечелом” по реструктуризации кредитов, чтобы компания смогла выполнить свои обязательства. Есть и другой вариант: согласно ему нынешний владелец лишается пакета акций, а банки-кредиторы продают его новому акционеру, который в состоянии внести необходимые средства и улучшить работу компании. Но пока мы этот вариант не рассматриваем», — заявил «Ведомостям» президент ВТБ Андрей Костин. «На уровне кредитных комитетов мы активно обсуждаем сейчас два варианта — первый, при котором нынешний операционный менеджмент “Мечела” заменят представители банков и таким образом кредиторы полностью возьмут под контроль ситуацию, и второй, при котором банки получают полный контроль

на акционерном уровне и распродадут активы», — говорит собеседник «Ведомостей» в одном из банков — кредиторов «Мечела».

О возможности отстранения Зюзина слышал топ-менеджер еще одного из банков-кредиторов. Но, по его словам, детально такой сценарий не прорабатывался. К тому же он таит в себе риски: отстранение собственника может привести к проблемам с долгом, могут обнаружиться и скелеты в шкафу. Вариант с конвертацией долга в акции невыгоден из-за неподходящей рыночной конъюнктуры: продавать доставшиеся за долги активы дешево никто не собирается, уточняет источник в банке.

«Кредиторы пока не смогли договориться друг с другом, на каких условиях забирать контроль у Зюзина», — резюмирует еще один собеседник среди кредиторов.

Зюзин не справляется с управлением компанией, должна прийти новая команда, чтобы реструктурировать актив, настаивает еще один источник в одном из банков. Зюзин всеми силами пытался избежать такого развития ситуации — он не раз поднимал вопрос о господдержке «Мечела» на совещаниях в правительстве, рассказывает участник совещаний. Но, по мнению высокопоставленного чиновника, из сложившейся ситуации без репутационных потерь Зюзин может выйти, только продав компанию. Бизнесмен предлагал ВЭБу долю в компании в обмен на помощь с долгом, рассказывает знакомый Зюзина. Но это ни к чему не привело.

Зюзин комментировать «Ведомостям» возможность его отстранения от управления категорически отказался. «Мы ведем с банками диалог о финансовой стабилизации компании, совместно

прорабатываем различные варианты, но в любом случае в таком ключе переговоры не идут», — уверяет представитель «Мечела».

По состоянию на 10 апреля крупнейшими кредиторами «Мечела» были Газпромбанк (\$2,3 млрд), ВТБ (\$1,8 млрд) и Сбербанк (\$1,3 млрд). Представители Газпромбанка и Сбербанка от комментариев отказались. Их коллега из ВЭБа на вопросы не ответил.

Столь жесткая позиция банков — свидетельство того, что покупатель на актив уже есть, считает миллиардер из золотой сотни Forbes. Знакомый Зюзина подозревает, что компанией заинтересовался Геннадий Тимченко. Подтвердить это «Ведомостям» не удалось. Собеседники в банках-кредиторах об этом не слышали. А представитель Volga Group Тимченко заявил, что «вариант приобретения “Мечела” не рассматривается, переговоров не ведется».

Происходящее с «Мечелом» закономерно. Зюзин не смог вовремя остановиться, он верил в собственную непогрешимость и продолжал покупать даже после кризиса, считает руководитель крупного частного инвестфонда, которому, по его словам, Зюзин предлагал долю в «Мечеле». «Мечел» — единственная компания в российском металлургическом секторе, долг которой только рос. В 2008 г. он за \$1,5 млрд купил Oriel Resources (владела Тихвинским ферросплавным заводом и месторождениями в Казахстане), в 2009 г. — угольный холдинг Bluestone в США за 60% своих привилегированных акций (15% капитала) и \$436 млн. В 2009-2010 гг. «Мечел» добавил активы находящегося на грани банкротства холдинга «Эстар», увеличив долг еще на \$1 млрд.

## Сейчас чистый долг «Мечела» составляет \$ 8,6 млрд

Компания спохватилась только осенью 2012 г. «Мечел» объявил распродажу активов, надеясь выручить \$1 млрд. Но заработать удалось чуть более \$500 млн. Второй этап распродажи компания объявила в январе. Теперь «Мечел» ищет покупателя на долю в «Эльгаугле»,

который владеет лицензией на гигантское Эльгинское месторождение угля в Якутии. Участием в проекте заинтересовались корейская Posco и китайская Baosteel. А дорогу к месторождению могла бы купить РЖД, но пока денег на это у государства нет, сказал в субботу вице-премьер Аркадий Дворкович.

Александра ТЕРЕНТЬЕВА, Татьяна ВОРОНОВА, Виталий ПЕТЛЕВОЙ  
«Ведомости», 26.05.2014 г.

## НЛМК возвращается к эффективности

Некогда лидер российских металлургов по эффективности — НЛМК снова вплотную приблизился к первой строке. Компания улучшает финансовые показатели, сокращает себестоимость и долг.

Всего 0,1 п. п. не хватило НЛМК, чтобы обогнать главного конкурента по эффективности — «Северсталь». Рентабельность НЛМК по EBITDA в I квартале составила 17,7%. Показатель «Северстали» — 17,8%. В последний раз НЛМК обходил «Северсталь» во II квартале 2013 г. — тогда рентабельность НЛМК была 14,1%, а «Северстали» — 14%.

Но для НЛМК первые три месяца этого года своеобразный рекорд. Маржа по EBITDA в I квартале наконец приблизилась к результату двухлетней давности (см. график). EBITDA компании по US GAAP выросла на 14% в сравнении с IV кварталом, а в сравнении с прошлым годом — на 47% до \$468 млн, следует из пресс-релиза НЛМК. Впрочем, до собственных рекордов середины 2000-х гг. НЛМК далеко — тогда его EBITDA составляла более \$800 млн, а рентабельность по этому показателю — 53%.

В I квартале НЛМК сумел вернуться в прибыль: она в сравнении с прошлым

годом выросла в 4,6 раза до \$174 млн (в IV квартале был убыток в \$21 млн). Выручка компании снизилась на 8% до \$2,6 млрд, а в сравнении с предыдущим кварталом выросла на 5%. Помогло оживление спроса. Сильнее всего выросли продажи в Европе — на 11% до \$449 млн (спрос на продукцию НЛМК вырос тоже на 11% до 736 000 т, хотя цены оставались стабильными). Чтобы удовлетворить европейский спрос, НЛМК сократил продажи в Азию (в 3,4 раза до \$44 млн). Увеличилась и выручка, приходящаяся на США, — на 8,7% до \$527 млн благодаря увеличению спроса (на 12% до 748 000 т) и цен на 3-4%. Выручка от продаж в России сократилась на 2,4% до \$1,02 млрд в сравнении с IV кварталом в основном из-за ослабления рубля, хотя спрос вырос на 6% до 1,55 млн т благодаря строительному сектору. И это несмотря на то, что НЛМК несколько раз объявлял о повышении цен на прокат.

НЛМК в I квартале удалась и борьба с издержками. Себестоимость сляба компания сократила на 12,5% до \$310 за тонну. На руку НЛМК играет сокращение цен на основное металлургическое сырье — железную руду и коксующийся уголь. Цены на эту про-

дукцию сократились на 13 и 19% соответственно. НЛМК — единственная металлургическая компания из «большой пятерки», у кого нет собственного производства угля, а собственная железная руда покрывает потребности компании на 80%. НЛМК рассчитывает, что компания продолжит улучшать финансовые показатели — помогут спрос на ключевых рынках и повышение операционной эффективности, приводятся в сообщении слова вице-президента по финансам Григория Федоршина.

Благодаря росту свободного денежного потока (в том числе за счет сокращения капзатрат на 15% до \$131 млн в сравнении с прошлым годом) НЛМК удалось снизить общий долг на 6,6% до \$3,89 млрд (чистый долг снизился на 15% до \$2,3 млрд), следует из отчетности за 2013 г. В 2014 г. компании нужно вернуть банкам \$915 млн. «В качестве возможных сценариев мы рассматриваем опцию погасить

долг из денежных средств, находящихся на балансе НЛМК, а также из денежного потока», — говорит представитель НЛМК. На конец I квартала денег и их эквивалентов на счетах было \$829 млн.

К концу года, если НЛМК будет гасить чистый долг из денежного потока, он может снизиться до \$1,4, а его отношение к EBITDA при прочих неизменных сократится до 0,84, подсчитал аналитик Raiffeisenbank Денис Порывай. Если это произойдет, компания добьется самой низкой долговой нагрузки на металлургическом рынке. Если «Северсталь» (как и планирует) сократит свой долг в 2014 г. на \$704 млн, то ее чистый долг снизится до \$2,8 млрд, а отношение этого показателя к EBITDA при прочих равных сократится до 1,28, отмечает Порывай. НЛМК не планирует крупных инвестиционных проектов в ближайшее время, говорится в пресс-релизе.

Виталий ПЕТЛЕВОЙ  
«Ведомости», 21.05.2014 г.

## **ЕВРАЗ вложит свыше 2,4 млрд руб. в технологии по хранению промотходов на Качканарском ГОКе**

Качканарский горно-обогатительный комбинат реализует глобальный проект по переходу на современные, более экологичные технологии складирования промышленных отходов. Проект будет реализован в два этапа. В рамках первого этапа компания собирается реконструировать действующее хвостохранилище, на втором предполагается строительство нового отсека. Инвестиции в первый этап проекта, превысят 2,4 млрд руб. его завершат к 2017 году.

Специалисты ЕВРАЗ КГОКа уже сдали всю техническую документацию на Главную государственную экспертизу, которая рассмотрит проект в первую очередь с точки зрения экологической безопасности.

Владимир Бобров, управляющий директор ЕВРАЗ КГОКа отметил: «Благодаря реконструкции хвостохранилища ЕВРАЗ КГОК практически прекратит забор свежей воды из Нижне-Выйского водохранилища, являющегося резервным источником питьевого водоснабжения Качканара. Также комбинат сможет значительно снизить энергопотребление, что полностью соответствует политике нашей страны в области ресурсосбережения».

Источник: ИИС «Металлоснабжение и сбыт», 14.05.2014 г.

## **Работники Группы ММК получают дополнительные скидки по «Карте металлурга»**

С 1 июня питание во всех заводских столовых для работников Группы ММК станет дешевле - на 10 % будет увеличен размер скидки при оплате заказа «Картой металлурга».

Скидка, которую работники комбината получали в столовых, расположенных на магнитогорской промышленной площадке, будет увеличена с 20 до 30 % от стоимости заказа. Таким образом, при использовании «Карты металлурга» работнику будет компенсирована почти треть стоимости питания в заводских столовых. Как и прежде, воспользоваться льготой можно один раз в сутки при условии, что стоимость заказа - не менее 60 рублей.

Многие работники уже имели возможность по достоинству оценить нововведение: помимо экономии, использование новой карты попросту удобно – не нужно при расчетах думать о мелочи, опасаться, что деньги потеряются или ты их просто забыл и останешься без обеда. Учитывая продолжительность рабочей смены, игнорирование горячего питания может негативно отразиться на здоровье, и тогда расходы на лечение намного превысят экономию на собственном желудке, считают медики. В настоящее время в Группе компаний ММК действует 47 пункта питания, качество продукции которых находится под жестким контролем.

Выдача новых карт производится в соответствии с графиком, и в ближайшее время у каждого работника Группы компаний появится возможность воспользоваться новой льготой.

*Источник: ИИС «Металлоснабжение и сбыт», 26.05.2014 г.*

## **«Металлоинвест» и «Ростех» совместно ищут в Китае партнеров для разработки крупнейшего в России медного месторождения Удокан**

Горно-металлургический холдинг Алишера Усманова «Металлоинвест» ведет переговоры с китайскими компаниями о продаже им доли в Удоканском медном месторождении, сообщило Bloomberg со ссылкой на два своих источника. Собеседник «Ведомостей», близкий к одной из сторон переговоров, утверждает, что «Металлоинвест» и госкорпорация «Ростех» ищут партнера совместно.

Представитель «Ростеха» пояснил «Ведомостям», что госкорпорация по-прежнему собирается участвовать в Удоканском проекте и намерена реализовать опцион на приобретение блока пакета у «Металлоинвеста». «Ростех» и «Металлоинвест» уже партнеры и вместе ведут переговоры, в том числе

и с китайцами», — говорит источник «Ведомостей», близкий к одной из сторон переговоров. Пока возможный партнер не определен, и как будет структурирована сделка — не ясно. «Дальнейшие действия мы комментировать пока не готовы», — заявляет представитель «Ростеха».

Какую долю предлагают партнеры купить китайским инвесторам, не известно. По законодательству, если частный иностранный инвестор хочет купить более 25% актива, имеющего стратегическое значение для безопасности государства, то сделку нужно согласовывать с правительством. Если инвестор подчиняется напрямую иностранному государ-

ству, то порог сделки для согласования с правительством еще ниже — 5%.

Поступал ли запрос в правительство о согласовании сделки по продаже какой-либо китайской компании доли в Удокане, представитель курирующего промышленность вице-преьера Аркадия Дворковича комментировать не стал, как и его коллеги из «Ростеха» и «Металлоинвеста».

Ранее Дворкович призывал китайские компании рассмотреть возможность участвовать в различных российских проектах энергетического и угольного секторов. В частности, он предлагал поучаствовать в разработке Эльгинского угольного месторождения «Мечела».

Среди потенциальных инвесторов в Удокан — частный китайский фонд прямых инвестиций Hору Investment Management Co., пишет Bloomberg. Представители USM Holdings, «Ростеха» и «Металлоинвеста» это комментировать отказались.

Китай — один из самых крупных импортеров меди в мире, говорит аналитик «ВТБ капитала» Игорь Лебединец. «Китаю нужны легкодоступные запасы меди, и Россия в данном случае один из наиболее перспективных вариантов. А с нашей точки зрения, привлечение китайских инвесторов — наиболее эффек-

тивный вариант привлечь инвестиции», — считает Лебединец.

Удоканское месторождение меди — крупнейшее в России и третье по величине в мире, его запасы по классификации JORC — 25,7 млн т металла. В марте этого года «Металлоинвест» Усманова и «Ростех» договорились об условиях вхождения госкорпорации в проект. «Ростех» получил опцион на покупку 25%, доля будет оплачена по фактически понесенным затратам, говорили «Ведомостям» два человека, близких к компаниям. Нынешний владелец лицензии на Удокан — Байкальская горная компания (БГК), «дочка» Михайловского ГОКа «Металлоинвеста», оценивала капзатраты на Удокан в \$5,6 млрд. Таким образом, на долю «Ростеха» приходилось бы \$1,4 млрд.

В апреле 2014 г. БГК изменила сроки начала эксплуатации месторождения, говорил министр природных ресурсов Сергей Донской. Изначально предполагалось, что промышленная добыча на Удокане (переработка 12 млн т руды в год) должна начаться в 2014 г., а на проектную мощность (36 млн т) предприятие должно было выйти в 2016 г. Теперь техническая переработка должна будет начаться в 2020 г., а на проектную мощность компания должна выйти к 2024 г.

Виталий ПЕТЛЕВОЙ  
«Ведомости», 20.05.2014 г.

## **«Русал» начинает выпуск новой продукции**

«Русал» объявил о запуске производства нового высокотехнологичного продукта — плоских слитков серии бxxx, используемых в производстве автомобильных кузовных панелей (body in white, BiW). Компания успешно прошла сертификацию на предприятии одного из ведущих европейских производителей проката на поставку данной продукции, выпуск которой будет осуществляться на Саяногорском алюминиевом заводе (САЗ).

«Русал» уже более трех лет поставляет на рынок прокатные слитки серии 5xxx, применяемые в производстве составляющих автомобильных кузовов. Выпуск слитков серии бxxx позволит компании укрепить свои позиции на динамично расту-

щем автомобильном рынке, в том числе в сегменте ViW.

Проект по выпуску слитков для проката серий 5xxx и 6xxx осуществляется в рамках программы «Русала» по увеличению доли продукции с добавленной стоимостью (ПДС) в общем объеме выпуска алюминия. Производство данных сплавов на САЗе стало возможным благодаря реализации масштабного проекта по модернизации литейного оборудования на предприятии. Общий объем инвестиций в проект, завершение которого ожидается уже в этом году, составляет порядка \$23 млн. Мощность нового литейного агрегата составит 100 тыс. т сплавов в год.

«Выпуск высокотехнологичных сплавов для ViW и их сертификация на предприятии ведущего европейского производителя проката – значимый шаг в расшире-

нии продуктовой линейки компании и наших коммерческих возможностей. Мы высоко оцениваем перспективы автомобильной отрасли с точки зрения роста потребления алюминия и продолжим работу с нашими клиентами по созданию продукции, максимально отвечающей их высоким требованиям», – сказал Стив Ходжсон, директор по сбыту и маркетингу «Русала».

*Источник: ИИС «Металлоснабжение и сбыт», 27.05.2014 г.*

## **В отрасли**

### **Стимул преодоления**

Для отечественной металлургии наступили непростые времена. На фоне снижения внутреннего спроса и повышения стоимости кредитов возможные выгоды от экспорта за счет девальвации рубля нивелировались введением экономических санкций со стороны Европы и США, которые уже закрыли для России ряд рынков. Однако времена не выбирают — выбирают инструменты, способствующие развитию в предлагаемых обстоятельствах.

#### **Государственно-частное партнерство**

Доля металлургического комплекса в ВВП страны составляет 9%, а в экспорте — 11,6%, уступая только отраслям топливно-энергетического комплекса. Следовательно, ухудшение ситуации в металлургии может ощутимо сказаться на экономике России, особенно с учетом тотальных экономических санкций со стороны основных торговых партнеров в ЕС.

Исправить ситуацию в отрасли можно только за счет тесной кооперации бизнеса с государством.

2 мая вступило в силу постановление правительства РФ N328, которым в очередной раз (уже шестой за последние полтора года) были утверждены поправки к госпрограмме "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности". В числе прочего были уточнены положения подпрограммы "Металлургия", главной целью которой является "обеспечение спроса на металлопродукцию... путем увеличения ее конкурентных преимуществ... за счет ускоренного инновационного обновления отрасли...".

Для достижения поставленной цели представителям отрасли необходимо решить в комплексе несколько задач: повысить качество металлопродукции; снизить энерго- и ресурсоемкость производства; стимулировать внутренний спрос на металлопродукцию; устранить внешние

факторы, сдерживающие развитие отрасли (недостаточная востребованность металлопродукции на внутреннем рынке, высокие объемы российского импорта машин, оборудования, механизмов, низкая восприимчивость внешних рынков к российской металлопродукции высоких переделов); увеличить объемы производства металлопродукции, в том числе дефицитных видов; укрепить позиции России на мировом рынке металлопродукции, защитить на этих рынках экспортеров; уменьшить зависимость от импорта металлопродукции и сырья; разработать инновационные технологии обогащения сырьевых ресурсов; снизить вредное воздействие металлургических предприятий на окружающую среду.

Первый этап реализации подпрограммы предполагается завершить в 2015 году, второй — в 2020-м. Среди ожидаемых к 2020 году результатов реализации подпрограммы значатся: снижение энергоемкости продукции с 700 кг условного топлива (ут) на тонну стали до 550 кг ут, сокращение сбросов загрязненных сточных вод на 33%, сокращение выбросов в атмосферный воздух загрязняющих веществ на 25%, сокращение доли импорта во внутреннем потреблении готового проката черных металлов на 40%, увеличение доли выплавки стали в электропечах до 39% от общего объема выплавки (рост на 38%) при практически полном закрытии мартеновских мощностей (доля до 0,5%).

По словам адвоката МКА "Клишин и партнеры" Дмитрия Васильченко, важным дополнением стало включение в число ожидаемых результатов от реализации подпрограммы "Металлургия" уменьшения коэффициента износа основных средств с 42,5% до 36%: "Вероятно, данное дополнение подтверждает намерение государства стимулировать модерниза-

цию мощностей металлургических предприятий".

### **Месячник НИОКР**

Подспорьем по этому направлению должна стать инициатива Минпромторга, который проводит с 12 мая по 10 июня конкурсный отбор новых комплексных инвестиционных проектов. Победителям конкурса будут предоставлены субсидии из федерального бюджета для компенсации части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным от российских кредитных организаций в 2014-2016 годах на реализацию соответствующих инвестиционных проектов по приоритетным направлениям гражданской промышленности.

Разумеется, модернизация производственных мощностей возможна только при активной поддержке научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Об этом свидетельствует и постановление правительства РФ от 30 декабря 2013 года N1312, которым был утвержден механизм стимулирующих субсидий, направленных на компенсацию российским организациям части затрат на проведение НИОКР в рамках реализации комплексных инвестиционных программ. "Расходы на НИОКР являются для металлургических компаний важнейшими в условиях жесточайшей конкуренции, поскольку внедрение новых технологий в перспективе как раз и позволит сократить издержки, увеличить объем производства, повысить качество выпускаемой продукции, а также снизить энергоемкости производства", — поясняет Дмитрий Васильченко.

В какой форме будет осуществляться эта поддержка, пока неясно. Однако сами направления научных изысканий давно определены и указаны в Стратегии разви-



тия металлургической промышленности до 2020 года.

Например, для использования в строительстве, автомобильной промышленности, коммунальном хозяйстве и ряде других отраслей необходимо создать ряд новых видов стали с улучшенными показателями.

Для использования в нефтеперерабатывающей, нефтехимической, химической, автомобильной, машиностроительной, коммунальном хозяйстве и других отраслях промышленности требуется разработать и освоить прорывные технологии производства прогрессивных видов биметаллического проката и труб с предельно высокой прочностью (не менее 350 Н/кв. см), устойчивых к разрушению в активных водород- и углеродсодержащих газовых средах.

Для использования в машиностроении намечено разработать комплекс методов поверхностной обработки промышленных сталей и сплавов. Для железных дорог будут разработаны и запущены в серийное производство длинномерные рельсы всех типов с востребованными качественными и ценовыми характеристиками, рельсовые и шпальные крепления, позволяющие длительно поддерживать необходимые параметры колеи, а также высокопрочные железнодорожные колеса, в том числе из легированных сталей, для грузовых вагонов нового поколения с нагрузкой на ось 30 тонн.

Если говорить об изучении и освоении континентального шельфа России, то потребуется в числе прочего разработать состав высокопрочной стали типа X120 для труб и сварных конструкций с улучшенной свариваемостью и эксплуатационными свойствами. Кстати, говоря о трубах, следует отметить большой технологический прорыв за последнее десятилетие,

который ознаменовался не только переходом к производству труб класса прочности X70, но и появлением возможности производства труб более высоких классов. А использование более прочной стали в производстве подобных труб обладает рядом очень существенных преимуществ. Например, увеличение рабочего давления в газопроводе до 12 МПа позволяет повысить его производительность на 55-60%. На четверть снижаются объем и стоимость работ по закреплению трубопроводов на заболоченных или обводненных грунтах, на 7-8% — удельные энергозатраты, на 8-9% — металлозатраты.

Увеличение давления при прокачке топлива до 12 МПа сегодня и до 25 МПа в перспективе потребует использования труб класса прочности X80-X90, а потом и X100, что позволит увеличить пропускную способность и при этом сохранить толщину стенки трубы. Уже при строительстве магистрального трубопровода Бованенково—Ухта в проекте изначально планировалось использовать трубы класса прочности K65 (X80) диаметром 1420 мм с толщиной стенки 23-33 мм. Раньше подобные трубы нигде в мире не производились.

### **Модернизация издержек**

Государство стимулирует работу по внедрению ноу-хау не только путем софинансирования или возмещения расходов, но и непосредственно передавая предприятиям реального сектора результаты уже проведенных научных исследований. Так, Минпромторг с октября 2013 года начал безвозмездную передачу государственной интеллектуальной собственности. Министерство намерено передать бизнесу свыше 8 тыс. патентов, объектов авторского права и результатов интеллектуальной деятельности (РИД). Сейчас на сайте ведомства можно ознакомиться с

описаниями свыше 500 из них: от огнестойкой ткани для одежды пожарных до фотоэлектрического модуля для солнечной энергоустановки. Некоторые разработки ориентированы и на металлургическую отрасль.

Для популяризации программы Минпромторг даже предлагал проработать вариант предоставления налоговых льгот участникам. Однако за полгода действия программы с компаниями было заключено всего около 60 договоров. Возможно, дело тут в жестких требованиях, которые предъявляются к потенциальным получателям РИД: это должна быть российская компания, РИД надо использовать на практике (о чем фирма обязана регулярно отчитываться), причем только внутри страны.

Впрочем, юрист по корпоративной практике юридической фирмы "Консуль" Светлана Дагадина утверждает, что проект о передаче РИД на данный момент является несколько сырым и для его реализации необходимо проведение масштабной работы: "В первую очередь потребуются внести поправки в Гражданский кодекс РФ и другие нормативные акты. Более того, перед создателями проекта сейчас стоит много вопросов: как эффективно администрировать процесс управления интеллектуальной собственностью, каким образом передавать права на РИД, на основании чего госзаказчик должен устанавливать размеры лицензионных платежей и вознаграждение за отчуждение исключительных прав в пользу третьих лиц, станет ли обязательным условием проведение рыночной оценки интеллектуальной собственности с привлечением независимого оценщика и т. д."

Кстати, наряду с модернизацией мощностей и инвестициями в НИОКР большое внимание должно уделяться сокра-

щению издержек. Этому, по мнению управляющего партнера юридической фирмы "Консуль" Марины Мисюкевич, может способствовать замораживание тарифов на услуги естественных монополий, предусмотренное законом "О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов", поскольку металлургическая промышленность в значительной степени зависит от этих цен. Хотя эти меры не могут быть долгосрочными из-за потерь, которые несут сами естественные монополии. Например, по предварительным оценкам, только в 2014 году РЖД могут потерять до 93,2 млрд руб. из-за заморозки тарифов на перевозки.

Возможными методами снижения издержек также, по словам Дмитрия Баранова, могут стать развитие программ энергосбережения и повышения энергоэффективности на предприятиях, а также внедрение передовых систем менеджмента, в частности системы "бережливого производства". Внедрять последнюю флагманы отечественной промышленности начали еще десять лет назад, но первых ощутимых результатов пришлось ждать несколько лет. В дальнейшем развитием собственных производственных систем, основанных на принципах "бережливого производства", стали заниматься "Росатом", Сбербанк, РЖД, крупные автопроизводители, металлургические компании, ряд предприятий ВПК.

В результате предприятия добились значительных результатов. Например, экономический эффект от внедрения элементов бережливого производства на ОАО КамАЗ начиная с 2006 года составил 16 млрд рублей, а производительность труда в группе ГАЗ выросла в четыре раза. По признанию основателя и председателя наблюдательного совета "Базового

элемента" Олега Дерипаски, отдача от внедрения lean-технологий на предприятиях "Русала" "исчисляется десятками миллиардов рублей". В прошлом году программу "Бережливое производство" опробовали на НТМК. За короткий срок это позволило сократить на 30% перемещение людей при выполнении операций, на 60% — крановых операций. Также проект "Бережливый участок" стартовал в апреле 2013 года на ряде предприятий ОМК.

### **Естественный отбор**

Несмотря на слабые производственные и финансовые показатели 2013 года российских металлургических компаний и не слишком позитивную картину по первому кварталу 2014 года, ведущий эксперт УК "Финам Менеджмент" Дмитрий Баранов советует не поддаваться паническим настроениям: "Колебания спроса и цены в нашей экономике случались неоднократно, и всегда понижательный тренд сменялся повышательным. Так будет и на этот раз — надо лишь набраться терпения и подождать". По его мнению, есть ряд предпосылок для улучшения динамики металлургического производства уже к концу текущего года.

Например, сдерживание роста производства черных и цветных металлов в Китае из-за энергетических и экологических проблем приведет к снижению избытка на рынке, что обеспечит возможность для наращивания экспорта в страны Азии и Ближнего Востока. И если девальвация рубля будет иметь продолжение, то конкурентоспособность российских экспортеров повысится. Нельзя исключать и роста внутреннего спроса на конструкцион-

ные материалы и металлы за счет реализации инфраструктурных госпроектов.

Трубников будет поддерживать на плаву строительство нескольких крупных магистральных трубопроводов, что позволит сохранить высокие темпы выпуска труб. Перспективы отечественной цветной металлургии может улучшить введение в текущем году Индонезией новых торговых правил, которые предусматривают резкое сокращение экспорта руд цветных металлов. "Норильский никель" уже сообщил, что в связи с этим может увеличить поставки никеля в Китай "на десятки процентов".

Другим инструментом государственной поддержки в сложившейся политической обстановке может стать, по мнению адвоката МКА "Клишин и партнеры" Дмитрия Васильченко, стимулирование внутреннего спроса на продукцию отечественных металлургических предприятий. Причем такой подход должен учитывать правила ВТО, запрещающие применение экспортных субсидий.

"Если ЕС или США начнут, к примеру, поднимать таможенные пошлины для российских товаров или вводить на них квоты, Россия сможет запустить механизм ВТО по разрешению споров с отработанной процедурой беспристрастного рассмотрения", — отмечает Марина Мисюкевич.

А это означает, что даже в условиях экономических санкций со стороны важнейших торговых партнеров и поставщиков у России есть возможность защитить себя от дискриминации своих товаров на внешних рынках благодаря участию в ВТО.

Дмитрий СМЕРНОВ  
*Приложение к газете «Коммерсантъ», 15.05.2014 г.*

## Экология в рассрочку

В правительстве обсуждается вопрос досрочного обнуления таможенных пошлин для цветной металлургии. На этом фоне уже принято решение о продлении до конца 2015 года льготных правил предоставления госгарантий металлургическим компаниям

### Первое обнуление

В 2013 году российские металлургические компании оказались в сложном положении. Ценовая конъюнктура была неблагоприятной почти во всех сегментах. Черная металлургия страдала от переизбытка на рынке стали. В 2013 году объем производства стали вырос по сравнению с 2012 годом на 3,5% и достиг рекордных показателей — 1,6 млрд тонн. Этот прирост был обеспечен в основном китайскими производителями. Спрос на продукцию продолжал оставаться слабым. Не очень благоприятным был и рынок цветных металлов. В 2013 году существенно вырос профицит меди, никеля и алюминия, в том числе значительно увеличились запасы на Лондонской бирже металлов. И в этом, как и в случае со сталелитейным прокатом, была немалая заслуга Китая, который за год нарастил производство меди на 13,6%, до 6,8 млн тонн, а алюминия — на 11,2%, до 21,1 млн тонн. Слабый спрос и стабильное предложение оказали давление на цены: медь подешевела на 7,8%, алюминий — на 8,5%, никель — на 14,3%.

Многие российские металлурги, обремененные долгами, образовавшимися в прежние годы, попали по итогам прошлого года в крайне затруднительное положение. Больше всего проблем с задолженностью у компании Игоря Зюзина ОАО "Мечел", чистый долг которого составил около \$9 млрд, у ОАО "Евраз" Романа

Абрамовича долг \$6,5 млрд. Не отстают от них и некоторые представители цветной металлургии: чистый долг ОК "Русал" равняется \$10,1 млрд. Положение компаний напоминает ситуацию, сложившуюся в 2008-2009 годах, когда падение цен на продукцию металлургических компаний совпало с высокой степенью закредитованности отрасли.

В 2009 году доля металлургической промышленности в ВВП страны составляла примерно 5%, в промышленном производстве — около 18%, а в российском экспорте — 14%. 5% всех налоговых поступлений шло от металлургических компаний. Отрасль использовала 28% электроэнергии, потребляемой промышленностью страны, 5,4% природного газа, ее доля в грузовых железнодорожных перевозках составляла 23%. Число занятых в отрасли превышало 1 млн человек.

Тогда российское правительство озаботилось положением металлургических компаний. Был разработан комплекс мер в помощь отечественным металлургам — одной из самых действенных стал механизм предоставления государственных гарантий по кредитам. В 2009-2010 годах предприятиям отрасли были выданы государственные гарантии более чем на 50,2 млрд рублей. Другой мерой поддержки в условиях низкой ценовой конъюнктуры на рынке цветных металлов стало обнуление в начале 2009 года таможенной пошлины на экспорт никеля и меди (в докризисный период она составляла 10%). Однако вскоре, в конце 2009 года, пошлина была возвращена — сначала она составила 5%, а в 2010 году увеличилась до 10%; такой же ставкой стала облагаться и медь. А с апреля 2011 года вывозная пошлина на никель и медь была привязана к их цене на Лондонской бирже металлов.

Причем если цена тонны меди опускалась ниже \$6 тыс., ставка должна была обнулиться. Никель освобождался от пошлины при цене ниже \$12 тыс. за тонну. Накануне вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО), в августе 2012 года, фиксированный размер ставок был, правда, возвращен: на никель — в размере 5%, на нерафинированную медь — 10%.

Вступление в ВТО обязало Россию изменить ставки экспортных пошлин: Москва обязана обнулить их к 1 сентября 2016 года. По никелю они уже были снижены с 5% до 3,75%. С 1 сентября 2014 года ожидается снижение до 2,5%, а еще через год — до 1,25%. На медь экспортные пошлины должны быть снижены одновременно с 1 сентября 2016 года.

### Новое обнуление

Тяжелая ситуация, сложившаяся на товарных рынках металлургии в 2013 году, вынуждает правительство России вновь вернуться к вопросу о поддержке отрасли. В ноябре прошлого года состоялась встреча глав металлургических компаний с премьер-министром Дмитрием Медведевым, на которой, в частности, обсуждался пакет мер помощи отрасли — тех же, что были оказаны государством

компаниям в кризисные 2008-2009 годы. На совещании в правительстве было решено продлить действие льгот по предоставлению госгарантий до конца 2015 года, а также усовершенствовать механизм госгарантий для рефинансирования кредиторской задолженности, сформировавшейся при реализации масштабных инвестиционных проектов. Правительство рассматривало вопрос субсидирования из федерального и региональных бюджетов, направленного на консервацию металлургических предприятий. Как и в прошлые кризисные годы, поднимался вопрос об обнулении пошлин на медь, никель и металлы платиновой группы — не дожидаясь 1 сентября 2016 года.

С этим предложением выступает ГМК "Норильский никель": на мировых рынках цены на медь и никель продолжают оставаться нестабильными и находятся под определенным давлением. Цена на медь весной текущего года упала ниже \$7 тыс. за тонну (один из самых низких показателей с 2010 года), а цена на никель, несмотря на рост в первом квартале (в январе никель торговался ниже \$14 тыс., а к маю — уже выше \$18 тыс. за тонну), крайне нестабильна.

Илья ИЛЬИН

Приложение к газете «Коммерсантъ», 15.05.2014 г. (материал дан в сокращении)

## Сужение колеи

Перевозка черных металлов железнодорожным транспортом неуклонно снижается на фоне роста стоимости и снижения скорости железнодорожных перевозок. Более дорогие услуги автотранспорта становятся для металлургов предпочтительнее. Почему? Ведь значительную

часть металлургических грузов фурами на дальнее расстояние не отправишь.

Сегодня, согласно действующему на железной дороге преysкуранту 10-01, все грузы, перевозимые железнодорожным транспортом, разделены на классы. В первый класс включены грузы, транспортная

составляющая которых в себестоимости превышает 15% (уголь и другие массовые грузы). В грузах второго класса затраты на транспортировку находятся в пределах 5-10% (огнеупоры, сырая нефть и др.). К третьему классу отнесены дорогостоящие грузы, доля затрат на транспортировку

которых не превышает 5% (машины, оборудование, запчасти и др.).

Практически вся продукция черной металлургии, за исключением чугуна, относится к третьему классу грузов. Следовательно, транспортная составляющая в себестоимости черных металлов не превышает 5%, что является очень низким показателем. Стоимость перевозки продукции черной металлургии по железной дороге мало влияет на итоговую стоимость продукции на рынке. Это должно служить стимулом для грузоотправителей перевозить черные металлы именно железнодорожным транспортом. Однако доля перевозки черных металлов по железной дороге неуклонно снижается с 2009 года: в 2013 году 41% всей продукции черной металлургии был перевезен железной дорогой, тогда как в 2008-м этот показатель составлял 47,9%. В 2013 году железнодорожным транспортом было перевезено 87,8 млн тонн черных металлов, что ниже уровня прошлого года на 3,9%.

В период с 2008 по 2013 год с железнодорожного на автотранспорт перешло около 13 млн тонн черных металлов. Следовательно, автотранспорту пришлось совершить для перевозки

этих грузов более 665 тыс. дополнительных рейсов. То есть российские металлургические предприятия постепенно отказываются от железнодорожных перевозок в пользу автомобильных. Некоторые металлургические комбинаты изначально проектируются с учетом того, что подвоз сырья и вывоз готовой продукции будет осуществляться исключительно автотранспортом.

Одной из причин ухода грузов с железных дорог на автомобильные является снижение основных технологических показателей работы железнодорожной сети.

За последние шесть лет коэффициент сдвоенных операций (показатель использования под погрузку освобожденных из-под выгрузки вагонов, характеризуется отношением количества погруженных и выгруженных вагонов к количеству местных вагонов на станциях; уровень показателя изменяется от 1 до 2, и чем он ближе к 2, тем более полно используются под погрузку освобожденные из-под выгрузки вагоны) уменьшился с 1,2 в 2007 году до 1,05 в 2013 году, оборот вагона вырос с 9 суток в 2007 году до 16,9 суток в 2013 году. Количество маневровых передвижений увеличилось в во-

семь-десять раз. Участковая скорость снизилась на 6,6 км/ч, а скорость доставки грузов упала на 54 км/сутки в сравнении с 2007 годом.

Ухудшение показателей доставки грузов в определенной степени связано с результатами проведения железнодорожной реформы — ростом вагонного парка, замедлением скорости работы железнодорожного транспорта и, как результат, ростом стоимости услуг по перевозке. Хотя железнодорожные тарифы все равно остаются ниже автомобильных.

Кстати, неконтролируемый рост парка вагонов отчасти связан с принятием в 2003 году нового преискуранта 10-01, который изменил систему тарифообразования на грузовые перевозки, выделил услуги по предоставлению вагонов в тарифе на перевозку грузов. Таким образом, были созданы выгодные экономические условия для привлечения частных инвестиций в вагонный парк. В результате в период с 2003 по 2013 год парк пополнило более 600 тыс. новых грузовых вагонов, в 2013 году его объем превысил 1,2 млн единиц. С одной стороны, это положительно сказалось на металлургах: отрасль получила большой заказ на производство сы-

рья для вагонов. С другой — железнодорожная сеть, созданная еще в советское время для управления из единого центра, просто технологически не может обеспечить пропускную способность для такого количества вагонов на требуемом уровне.

При этом количество вагонов в собственности ОАО РЖД неуклонно снижается. Следствием этого является снижение объемов перевозки грузов в инвентарных вагонах и рост доли перевозок грузов в вагонах операторов. Так, если в 2006 году в частных вагонах перевозилось только 33,2% всех грузов, то в 2013 году этот показатель составил 98%. Таким образом, сейчас практически все перевозки осуществляются в частных вагонах.

В последние годы железнодорожный транспорт все больше специализируется на перевозках массовых грузов большими партиями на большие расстояния, в то время как перевозки относительно небольших партий грузов с высокой степенью переработки переходят на другие виды транспорта. То есть железнодорожный транспорт постоянно теряет высокодоходные и среднедоходные грузы. В первую очередь уменьшается количество перевозок высоко-

доходных грузов на не-большое расстояние или партии небольшого объема. С середины 90-х годов прошлого века постоянно растет верхняя граница диапазона межвидовой конкуренции по дальности между железнодорожным и автомобильным транспортом, которая уже достигла 3 тыс. км. При этом среднее расстояние перевозки черных металлов в 2013 году составило 1446 км. Следовательно, черные металлы перевозятся на такое расстояние, где межвидовая конкуренция особенно высока.

Также следует учитывать принципиально разные системы построения стоимости перевозки грузов. Действующая тарифная система на железнодорожном транспорте стимулирует перевозки грузов на большие расстояния в ущерб перевозкам на небольшие расстояния.

Кроме того, автомобильный транспорт может обеспечить доставку грузов "от двери до двери", что наиболее удобно для потребителей. То есть автоперевозчики предоставляют более высокий уровень сервиса и более клиентоориентированны. Наконец, большое количество автоперевозчиков и слабый государственный контроль позволяют некоторым пе-

ревозчикам использовать не всегда законные методы снижения стоимости перевозок, что привлекает определенную часть потребителей.

В последние годы уровень сервиса железнодорожных операторов вагонов повысился, но пока еще сервис на железнодорожном транспорте не достиг уровня сервиса автомобильных перевозчиков.

Таким образом, несмотря на более высокую стоимость доставки грузов автомобильным транспортом, грузовладельцы продолжают уходить с железной дороги.

Однако последние планы развития железнодорожной инфраструктуры внушают надежду. Так, в апреле 2013 года принято решение о внесении в уставный капитал ОАО РЖД средств федерального бюджета в объеме 260 млрд руб. для реализации проектов развития железнодорожной инфраструктуры Восточного полигона. Общая потребность в инвестициях для реализации проектов развития железнодорожной инфраструктуры Восточного полигона составляет 562,1 млрд руб. Для освоения прогнозируемого грузопотока на Восточном полигоне ОАО РЖД планирует строительство дополнительных глав-

ных путей протяженностью 640 км, реконструкцию и строительство 45 развязок, реконструкцию 48 станций и др.

Это, в свою очередь, отразится на металлургической промышленности. Во-первых, указанное развитие инфраструктуры позволит нарастить объем поставок продукции отрасли в направлении портов Дальнего Востока, в результате может увеличиться присутствие отечественных металлургических компаний на рынке АТР. Во-вторых, комплексные железнодорожные проекты стимулируют внутренний спрос на продукцию черной металлургии для железнодорожного транспорта (на рельсы, в частности). Основными их поставщиками в России в настоящее время являются ОАО "Евраз" и "Мечел".

При этом ожидается, что весь дополнительный объем продукции металлургии для реконструкции Восточного полигона будет перевезен железнодорожным транспортом. По железным дорогам эта продукция может быть доставлена непосредственно к местам потребления, а надлежащего качества автомобильных дорог, кото-

рые позволили бы осуществить перевозку, сегодня не хватает.

Стоит отметить, что металлургическая промышленность в значительной степени зависит от железнодорожного транспорта, так как сырье и материалы (руда, уголь) необходимые для производства металлургической продукции, в основном перевозятся по железной дороге. Соответственно, производственный цикл предприятий напрямую связан с устойчивой работой железнодорожного комплекса и стоимостью перевозки сырьевых грузов железнодорожным транспортом.

Но при этом и ОАО РЖД находится в прямой зависимости от цен металлов на свою продукцию. Потому что РЖД потребляют значительное количество ресурсов, и в первую очередь черных металлов. В случае значительного роста цен ОАО РЖД будет вынуждено нести убытки и сокращать объемы заказов на продукцию металлов, что, в свою очередь, негативно скажется на металлургической промышленности.

В результате получается интересная конструкция: с одной стороны, железно-

дорожный транспорт сильно влияет на металлургическую промышленность, но с другой стороны, металлургическая промышленность влияет на железные дороги.

То есть при сохранении тенденции роста стоимости продукции металлургии, потребляемой железнодорожным транспортом, растут затраты железной дороги, которая вынуждена либо сокращать инвестпрограмму, либо увеличивать провозные тарифы, что в любом случае негативно сказывается на потребителях услуг железнодорожного транспорта.

Это, в свою очередь, вызывает рост цен на сырье и материалы, необходимые для металлургической промышленности, которая снова вынуждена будет повысить стоимость продукции для железнодорожного транспорта. Это вынуждает металловладельцев переходить на иные виды транспорта. Разорвать этот порочный круг можно только одним способом: железнодорожный и металлургический комплексы должны начать совместную работу по сближению позиций и поиску решений, оптимальных для обеих отраслей.



## Российская закалка

*«Российские железные дороги» перестали покупать импортные рельсы — все потребности обеспечивают «Мечел» и Evraz*

С января нынешнего года РЖД не покупает иностранных рельсов, сообщил «Ведомостям» представитель железнодорожной монополии. В конце 2013 г. «Торговый дом РЖД» (структура РЖД, занимается закупками рельсов) прорабатывал возможность приобрести и в 2014 г. рельсы у японской Nippon Steel, но решил отказаться от них.

Вместо импортных РЖД будет закупать рельсы у Evraz и «Мечела» □□. Человек, близкий к Evraz, объяснил, что РЖД наращивала покупку японских рельсов на то время, пока проходила модернизация и реконструкция рельсобалочного стана на Западно-Сибирском металлургическом комбинате (ЗСМК, принадлежит Evraz). С 2013 г. компания начала выпускать на этом предприятии 100-метровые рельсы, которые и были предметом импорта. Представитель Evraz от комментариев отказался.

В 2013 г. РЖД закупила 950 000 т рельсов, из них 20% были иностранного производства, остальные поставил Evraz. В этом году железнодорожная монополия планирует снизить закупки на 12% до 830 000 т, предупреждал первый вице-президент РЖД Вадим Морозов. По словам представителя РЖД, во втором полугодии монополия начнет закупки рельсов у «Мечела» — 100 000-130 000 т, те же цифры называл и топ-менеджер РЖД. Остальные потребности по-прежнему покроют поставки Evraz, сообщил представитель монополии.

Иностранные рельсы РЖД закупала для веток скоростного сообщения Москва — Санкт-Петербург и Санкт-Петербург — Хельсинки. Это были 100-

метровые рельсы с улучшенными характеристиками прочности, термостойкости и др. Но теперь и российские производители, проведя модернизацию производств («Мечел» потратил \$750 млн, Evraz — более \$500 млн), начали выпускать 100-метровые рельсы с нужными характеристиками.

Гендиректор агентства «Infoline-аналитика» Михаил Бурмистров подсчитал, что, перейдя на 100-метровые рельсы российского производства, РЖД сэкономит на закупках до 30%, или \$100 млн в год.

100-метровые рельсы дороже 25-метровых, но из-за меньшего количества стыков они требуют менее частой замены, объясняет Бурмистров.

Сотрудник одной из металлургических компаний говорит, что до 2013 г. в России не было технологии дифференцированной закалки 100-метровых рельсов, при которой продукция получала определенные эластичные свойства. Сейчас компании Evraz и «Мечел» установили станы для прокатки длинных рельсов, продукцию с них можно укладывать встык и не опасаться, что при нагревании или охлаждении рельсы будут деформироваться.

Evraz с 2009 г. занимался модернизацией рельсобалочных станов на ЗСМК и Нижнетагильском металлургическом комбинате. Предприятия Evraz могут выпускать до 950 000 т рельсов в год.

«Мечел» планирует отгрузить РЖД рельсы для проведения сертификационных испытаний в конце мая. Точный размер поставок в адрес РЖД в 2014 г. будет зависеть от того, как скоро будет завер-

шена сертификация. Техническая возможность произвести до конца 2014 г. около 120 000 т рельсов у компании есть, сообщил представитель «Мечела», в принципе, «Мечел» может выпускать до 400 000 т рельсов на Челябинском металлургическом заводе.

Предприятия обеих компаний способны производить рельсы длиной от 25 до 100 м, в том числе для скоростного и высокоскоростного сообщения.

РЖД планирует вложить до 2016 г. в модернизацию и развитие инфраструктуры 67% средств (это около 800 млрд руб.) своей трехлетней инвестиционной про-

граммы общей стоимостью 1,2 трлн руб., следует из материалов компании. Evgaz и «Мечел» могли бы увеличить поставки рельсов РЖД, если бы компания начала строить высокоскоростную железнодорожную магистраль от Москвы до Казани (ее стоимость оценивается в 1,06 трлн руб.), говорит Бурмистров. РЖД планировала уже в 2014 г. начать проектирование высокоскоростной ветки до Казани, но правительство пока не решило, будут ли на это выделены деньги из бюджета.

Представитель Nippon Steel на вопросы «Ведомостей» не ответил.

Милана ЧЕЛПАНОВА, Виталий ПЕТЛЕВОЙ  
«Ведомости», 12.05.2014 г.

## **В 2014 г. рынку не хватит свыше 1,3 млн т алюминия**

Дефицит алюминия на мировом рынке в 2014 г. превысит 1,3 млн т, заявил генеральный директор Русала Олег Дерипаска в ходе пленарной сессии «Сырьевые циклы: адаптация к новым условиям» в рамках Петербургского международного экономического форума.

«Мы с большим оптимизмом смотрели на ситуацию в алюминиевой отрасли до кризиса, полностью полагались на торговую и сырьевую инфраструктуру, которая позволяла поддерживать запасы. Сейчас большинство компаний пришли к пониманию, что пора проводить корректировки в производстве. В результате этого по итогам прошлого года дефицит был на уровне 400 тыс. т алюминий, в этом году будет свыше 1,3 млн т», - сообщил он.

Ранее Русал заявлял, что мировой дефицит алюминия (за исключением Китая) в 2014 г. ожидается на уровне 1,2 млн т против 306 тыс. т в 2013 г. на фоне сокращения мирового производства на 1,5-1,6 млн т в 2014 г.

«Средний рост потребления за последние три года

был на уровне 7%. Мы думаем, что рост будет продолжаться в ближайшие три-четыре года на уровне не менее 6%. Наш клиент сталкивается с небольшими проблемами в хеджировании итоговой цены. И здесь механизмы будут корректироваться, потому что алюминий сейчас не очень эффективный», - отметил Олег Дерипаска.

Ранее Русал прогнозировал, что к 2018 г. мировое потребление алюминия вырастет на 27% относительно 2013 г., до 66 млн т.

Источник: Финмаркет  
«Металлоснабжени и сбыт», 26.05.2014 г.

# Выход мировой металлургии из кризиса требует сокращения 1 млн рабочих мест

Выход глобального рынка металлургии из кризиса перепроизводства потребует сокращения 1 млн рабочих мест, сказал ИТАР-ТАСС руководитель группы по оказанию услуг предприятиям горнодобывающей и металлургической отраслей Ernst&Young Евгений Хрусталева.

"По нашим оценкам, для решения проблемы перепроизводства в мировой металлургии с глобального рынка надо убрать 300 млн тонн стали. Если убрать эти 300 млн тонн, это сократит примерно 1 млн рабочих мест", - отметил он.

Однако, по мнению Хрусталева, такой крайне сложный и долгосрочный процесс потребует политической воли основных участников металлургического рынка. "Для решения этой проблемы нужна политическая воля, потому что металлургия - базовая отрасль для большинства экономик и имеет большое социальное значение. Это крайне сложно, и этот процесс займет не один год, но отрасль и ее участники должны совместно решить эту проблему, иначе глобальная металлургия будет находиться в рецессионном состоянии еще несколько лет", - сказал Хрусталева.

Источник: Прайм

«Металлоснабжени и сбыт», 26.05.2014 г.

---

---

## Социально-экономическое положение в стране

### Инфляция подскочит до 8%, предупреждает «Сбербанк СІВ»

Инфляция через месяц может подскочить до 8%, считает «Сбербанк СІВ»: цены разгоняет ЦБ. Пока регулятору лишь предстоит наращивать денежное предложение

В июне инфляция в годовом выражении может ускориться до 8%, предупредили аналитики «Сбербанк СІВ» в своем обзоре. Инфляция ускоряется: с 20 по 26 мая цены выросли на 0,3% против 0,2% неделей ранее. С начала года инфляция составила 4,1% — более чем на 1 процентный пункт выше, чем годом ранее. В годовом выражении инфляция достигла 7,5% при годовом прогнозе Минэкономразвития в 5,5-6,5%. Прогноз «Сбербанк СІВ» — 7,2% по итогам года. Но чтобы уложиться в эти параметры, нужны благоприятные условия, отмечают аналитики банка: урожай выше среднего, объемы репо на уровне прошлого года и

не слишком резкое ослабление рубля.

Основная причина роста цен сейчас — сохраняющийся эффект от ослабления рубля, считает главный экономист HSBC по России и СНГ Александр Морозов. Второй фактор — подорожание отдельных категорий импортных товаров из-за ограничений на ввоз, в первую очередь свинины, продолжает он.

Но цены росли во всех сегментах, а не только на импортную продукцию, подчеркивают аналитики «Сбербанк СІВ»: высокую инфляцию нельзя объяснить только слабым рублем. Повлияла также политика ЦБ, который щедро предоставляет банкам ликвидность, особенно под залог нерыночных активов, говорится в обзоре «Сбербанк СІВ»: за минувшие 12 месяцев совокупное рефинансирование, предоставленное банкам, выросло в 2,5 раза. По оценке Центра

развития Высшей школы экономики, доля госсредств в обязательствах банковской системы увеличилась с 12,3 до 13,5%, в том числе доля задолженности перед ЦБ составила 10,6% (см. график).

Центробанк собирался до конца июня запустить еще один механизм предоставления ликвидности банкам — рефинансирование под инвестиционные проекты. Но на первом этапе финансирование может составить не более 50 млрд руб., говорил представитель регулятора. Президент Владимир Путин на прошлой неделе поручил упростить доступ бизнеса к длинным деньгам и разработать новые механизмы развития проектного финансирования. Предполагается, что банки получают деньги по ставке инфляция минус 1 процентный пункт (что сейчас дало бы 6,5% при ключевой ставке ЦБ в 7,5%), а конечная стоимость кредита для заемщиков не превысит инфляцию плюс

1 п. п. Сумма, которая может быть предоставлена, еще обсуждается, говорит чиновник финансово-экономического блока, но средств нужно в разы больше, требуется «массовый инструмент», который позволит запустить поток средних проектов.

Пока объемы ликвидности на инвестпроекты будут «копеечными», на макроэкономические параметры она не повлияет, замечает Олег Солнцев из ЦМАКП. К тому же новый инструмент не увеличит портфель кредитов, а позволит его диверсифицировать, считает он: вырастет доля кредитов на инвестпроекты.

Но увлекаться таким инструментом не стоит даже не из-за инфляционных рисков, предупреждает Морозов: чрезмерно низкая ставка может дать неверный сигнал рынку, важно, чтобы доступ к финансированию получали лишь наиболее эффективные проекты.

Маргарита ЛЮТОВА, Маргарита ПАПЧЕНКОВА  
«Ведомости», 30.05.2014 г.

## Россия сократит внутренние заимствования

*У российского ВВП в 2014 году остаются шансы на небольшой рост.*

*Об этом журналистам заявил глава Минфина Антон Силуанов*

"Мы в поправках к бюджету изменим параметры доходов и дефицита, объем расходов в соответствии с нашими бюджетными ограничениями меняться не будет. В этой связи мы рассчитываем, что в случае исполнения прогноза, на основании которого мы посчитали бюджет, он (бюджет) может быть исполнен с профицитом в 0,5 процента ВВП", - сказал чиновник.

Позиция Минфина в этом вопросе шагает в ногу и с позицией другого ведомства - Минэкономразвития. Так, на прошлой неделе кабинет министров в целом одобрил подготовленный этим ведомством базовый вариант макроэкономического про-

гноза.

По сценарию помимо ВВП в этом году вырастет и промышленность - на 1 процент. В то же время отток капитала оценивается в 100 миллиардов долларов, спад инвестиций составит 1,9 процента, а инфляция - 6 процентов.

При этом прогнозы заграничных финансовых институтов еще хуже. Так, некоторое время назад, Международный валютный фонд ухудшил прогноз по росту российской экономики в 2014 году с 1,3 до 0,2 процента.

По словам главы миссии МВФ в России Антонио Спиллиберго, прогноз уточнили из-за неопределенности, связанной с

"геополитической напряженностью" и санкциями. "Это все очень негативно сказывается на инвестиционном климате. Несмотря на то, что до настоящего времени потребление в России развивается устойчивыми темпами, мы полагаем, что снижение инвестиций, которое уже происходило в 2013 году, еще более усилится в текущем году", - отметил Спиллиберго.

Кроме темы бюджетного профицита, министр финансов, выступая перед журналистами, коснулся вопроса внутренних заимствований.

По словам Антона Силуанова "мы сейчас готовим поправки в закон о бюджете. Планируем сократить общий объем

внутренних привлечений с 800 миллиардов рублей до 435 миллиардов рублей". Глава ведомства объяснил, что такой шаг стал возможен в силу наличия доходов, которые, по бюджетному правилу, могут быть направлены на замещение выпадающих объемов - как доходов, так и заимствований.

Стоит напомнить, что в минувший вторник Силуанов подчеркнул, что выход на внешний рынок заимствований невозможен из-за неблагоприятной конъюнктуры. А ранее Россия планировала в 2014 году привлечь 7 миллиардов долларов внешних займов.

Тарас ФОМЧЕНКОВ  
«Российская газета», 19.05.2014 г.

## Замещение Украины

*Промпроизводство в апреле приросло отечественными трубами и вагонами*

Росстат отчитался о неожиданном ускорении промышленного роста в апреле 2014 года. Помимо роста производства электроэнергии неожиданный эффект достигнут замещением на рынке РФ импорта украинских труб, проката и грузовых железнодорожных вагонов — поставки их в Россию были ограничены с февраля 2014 года. Аналитики считают позитивное влияние соответствующего эффекта на скорость роста промпроизводства одноразовым.

Согласно данным Росстата, рост промпроизводства в годовом выражении ускорился с 1,4% в марте до 2,4% в апреле 2014 года (с 0,2% до 0,8% с учетом

сезонности). На фоне ухудшавшихся опережающих индикаторов настроений компаний и скромных консенсус-прогнозов (лишь 0,6% увеличения выпуска в апреле — опрос "Интерфакса") всплеск оказался для аналитиков неожиданностью. "Приятный сюрприз для большинства аналитиков. Настроение по апрелю было негативным", — сказал агентству Антон Струченевский из Sberbank CIB, призвав при этом относиться к этим данным с осторожностью. В свою очередь, аналитики ЦМАКП в аналитической записке о промпроизводстве в апреле отмечают: "Речь, по всей видимости, идет не о новой волне ро-

ста, а о временном конъюнктурном разогреве".

Согласно оценкам изменения выпуска с учетом сезонности, сделанным ЦМАКП, значительная часть апрельского прироста обеспечена погодным фактором — восстановлением объемов выработки электроэнергии и тепла после необычно теплой зимы и начала весны. Данные Росстата указывают, что основное ускорение промпроизводства "апрель 2014 года к апрелю 2013 года" наблюдается в обработке, которая выросла на 3,9%. Господин Струченевский указывает на увеличение выпуска товаров повседневного спроса — продовольствия, одежды, обуви,

удобрений и цемента, объясняя это эффектом импортозамещения — они стали дешевле на фоне ослабления рубля. В свою очередь, оценки ЦМАКП, учитывающие сезонность, свидетельствуют: в апреле выпуск в пищевой отрасли не вырос впервые с начала года. При этом производство изделий из кожи и обуви действительно выросло за апрель на 1%, а одежды и стройматериалов — сократилось на 0,8% и 1,3% соответственно. Основной же рост в обработке, по словам Владимира Сальникова из ЦМАКП, обеспечен ускорением выпуска труб и проката (1,1%), железнодорожным машиностроением (0,8%) и нефтепродуктами (0,5%).

Если производство последних увеличивалось благодаря тому, что действующий налоговый режим делает экспорт нефтепродуктов зачастую более выгодным, чем вывоз нефти, то за всплеском выпуска металлургической продукции и вагонов стоит ограничение поставок с Украины (см. "Ъ" от 28 апреля). С последним соглашаются как макроэкономические аналитики, так и участники рынка. Украина — основной конкурент российских компаний на рынке металлургической

продукции и вагоностроения. "Наверняка произошло импортозамещение их поставок", — говорит Сергей Цухло из ИЭП имени Гайдара. По оценкам главы "Infoline-Аналитики" Михаила Бурмистрова, поставки грузовых вагонов с Украины в сеть ОАО РЖД в январе—апреле сократились в 11 раз, примерно до 750 единиц. "Резкое снижение поставок с Украины связано с дестабилизацией политической ситуации в областях, где находятся основные производственные мощности украинских вагоностроителей, и прекращением финансирования закупок украинских вагонов крупнейшими государственными лизинговыми компаниями", — поясняет он.

Замглавы Уралвагонзавода (УВЗ) Андрей Шленский сообщил вчера "Ъ", что производство увеличилось, но "резкого роста спроса на вагоны по-прежнему нет, рынок остается на уровне прошлого года". Крупные вагоностроители продолжают продавать более половины произведенных вагонов аффилированным с ними компаниям, например, основным потребителем вагонов УВЗ остается "УВЗ-Логистик", отмечает господин Шленский. Топ-

менеджер отмечает, что "поставки украинских вагонов существенно снизились, но спрос не вырос, в текущей ситуации рынок перенасыщен".

Олег Петропавловский из БКС говорит, что рост производства проката в апреле 2014 года к апрелю прошлого года обусловлен прежде всего запуском во второй половине 2013 года заводов "НЛМК-Калуга" и "УГМК-Сталь" в Тюмени, а также наращиванием объемов производства РЭМЗа после ремонта. Отчасти сказало и импортозамещение после того, как весной с российского рынка стала уходить украинская арматура, говорит аналитик. В "Северстали", в свою очередь, отмечают, что рост производства проката в РФ связан как с увеличением спроса внутри страны, так и с ростом экспорта, благодаря снижению курса рубля. Драйверами роста поставок проката на внутренний рынок, по данным аналитиков компании, стало увеличение объемов потребления (год к году растет спрос в жилищном строительстве, вагоностроении, производстве труб), а также уменьшение объема импорта в Россию, в том числе с Украины. В свою очередь, рост производства труб участники рынка и

аналитики связывают прежде всего с подвижками в реализации конкретных проектов нефтегазовых компаний.

Между тем в ЦМАКП и ИЭП отмечают, что фундаментальных факторов для ускорения промышленного роста пока не

наблюдается. Первые опросы ИЭП компаний в мае свидетельствуют о росте промышленных запасов.

Алексей ШАПОВАЛОВ, Егор ПОПОВ, Анатолий ДЖУМАЙЛО  
«Коммерсантъ», 21.05.2014 г.

## За рубежом

### Глобальное потребление алюминия вырастет на 6%

По оценкам «Русала», в 2014 г. мировое потребление алюминия увеличится на 6% по сравнению с 2013 г., сообщается в пресс-релизе «Русала». Наибольшие темпы роста рынка алюминия будут наблюдаться в Китае и других азиатских странах, тогда как на развитых рынках – в США и Европе – сохранится устойчивая положительная динамика. Потребление алюминия в Китае увеличится на 10% в 2014 г., в Северной Америке – на 5%, в Азии (за исключением Китая) – на 3%, а в Европе (ЕС и Турция) – на 2,5%.

По прогнозам «Русала», увеличение потребления алюминия на мировом рынке (за исключением Китая) на 1 млн т, а также дальнейшие сокращения производств, несмотря на запуск новых заводов на Ближнем Востоке и в Азии, приведут к снижению мирового объема выпуска металла в 2014 г. на 90 тыс. т. При этом к концу года дефицит возрастет до 1,2 млн т с 306 тыс. т в 2013 г. В течение 2014 г., как ожидается, под сокращение попадут производства алюминия совокупной мощностью 1,5-1,6 млн т в год (за исключением Китая). Китайский рынок алюминия, как ожидается, останется сбалансированным, а увеличение производства (с учетом закрытий) в стране будет носить ограниченный характер.

«Металлоснабжение и сбыт», 15.05.2014 г.

### Возобновляемое значение

**Мировой рынок алюминия, как и многие другие товарные рынки, подвержен серьезному влиянию Китая, который наращивает свою долю, вопреки перепроизводству и повальной нерентабельности. Главная возможность русского алюминия отстоять на глобальном рынке свою долю и значение — это снижение себестоимости и сохранение доступа к возобновляемой электроэнергии.**

#### Ниже рентабельности

В 2013 году общемировое потребление металла достигло 51,7 млн тонн алюминия. В период с 2000 по 2011 год среднегодовое потребление алюминия в мире росло на 3,4%, в 2012 и 2013 годах темпы были еще выше — порядка 6%. На эту же тенденцию работает и прогноз Citigroup, в рамках которого прогнозируется рост ми-

рового производства алюминия на 4,9% в 2014 году, до 52,7 млн тонн. Потребление алюминия также обещает вырасти на 6%, что поможет рынку соблюсти баланс, который в январе и феврале текущего года был отрицательным.

В Китае за период с 2000 по 2011 год потребление этого алюминия ежегодно возрастало более чем на 17%, а общеми-

ровая доля в производстве алюминия увеличилась с 12% в 2000 году до почти 45% в 2010 году. Быстрый рост внутреннего спроса на алюминий привел в начале века к небывалому расширению китайских производственных мощностей. В 2007 году китайские предприятия произвели 10,1 млн тонн, а в 2009 году на долю Китая пришлось уже почти треть мирового производства алюминия — 12,9 млн тонн. Бурный рост алюминиевой отрасли в Китае удачно совпал с бумом на товарных рынках 2003-2008 годов и общим взлетом цен на металлы, что позволило КНР не только удовлетворять свой внутренний спрос на алюминий, но и вплоть до недавнего времени оставаться его крупным нетто-экспортером. В самом Китае транспортная и строительная отрасли обеспечивали свыше 50% от общего потребления алюминия в стране. В 2009 году в Китае было продано более 13 млн автомобилей, на каждый из которых ушло в среднем около 130 кг алюминия.

По мнению Ван Линь Юэ, потребность внутреннего рынка КНР в алюминии будет лишь возрастать: "Спрос на алюминий для нужд строительства за последние несколько лет увеличился с 31% в 2008 году до 37% в конце 2013 года. Также возросло потребление алюминия для строительства железных дорог и прочих логистических объектов. Считается, что на строительство одной транспортной железнодорожной единицы будет уходить до 8-9 тонн алюминия, а общие затраты алюминия в строительстве железных дорог в 2014 году составят более 160 тыс. тонн. В 2016 году эта цифра будет равняться уже 270 тыс. тонн, а в 2020 году составит 350 тыс. тонн".

В итоге 2013 году производство алюминия в Китае увеличилось еще на 11,2% и составило 21,1 млн тонн. В силу своего

масштаба, увеличивая внутренний спрос, Китай автоматически продолжал наращивать свою мировую долю. Но с началом мирового финансового кризиса в 2008 году цены на металлы стремительно упали вниз, что пагубно отразилось на состоянии китайской алюминиевой промышленности. Высокая себестоимость производства, у большинства китайских производителей составляющая \$2-2,1 тыс., сделала примерно 50% крупных алюминиевых производств в КНР нерентабельными. Обеспокоенное правительство оперативно разработало комплекс мер по снижению темпов роста алюминиевой промышленности и повышению эффективности производства в этой отрасли, ограничив льготное кредитование предприятий и введя необходимость дополнительных согласований новых проектов. Тем не менее местные руководители продолжили субсидировать нерентабельные предприятия и поддерживали открытие новых, опасаясь увеличения безработицы и снижения плановых показателей. При этом многие новые предприятия через непродолжительное время вынуждены были прекращать работу, становясь полными банкротами. Так, в провинции Хэбэй в 2012 году закрылись 3 алюминиевых завода из 12, при этом 2 из них были введены в эксплуатацию незадолго до этого. Общая сумма убытков предприятий алюминиевой промышленности КНР в 2012 году достигла \$1,5 млрд, или около 10 млрд юаней. С приходом к власти администрации Си Цзиньпина повышение рентабельности алюминиевых предприятий при одновременном снижении экологических издержек при производстве было названо одной из приоритетных задач. И во многих промышленных регионах Китая началось закрытие ряда нерентабельных алюминиевых производств. По данным Wood



Mackenzie, с начала 2012 года Китай лишился производственных мощностей на 2 млн тонн алюминия. С начала 2014 года правительство закрыло несколько крупных предприятий, выпускавших около 400-500 тыс. тонн в год. Во втором полугодии 2014 года планируется закрытие предприятий с производственной мощностью еще более 2 млн тонн алюминия. Также, по словам аналитика Xinhua Futures Ху Хунпин, до 2015 года будет отложено введение в эксплуатацию ряда комбинатов, производственная мощность которых также равняется 2 млн тонн в год.

При этом, по мнению аналитика Xinyu Aluminium Дэнни Ли, китайское правительство всеми силами попытается избежать повального закрытия предприятий: "Да, у ряда заводов больше шансов выжить, если они будут сокращать объемы производства. Снижение уровня производства заметно уже сейчас, и если Пекин и дальше продолжит в том же духе, то многие заводы и правда разорятся. Но правительство вряд ли допустит много случаев банкротства, поскольку это чревато серьезным ударом по банковской системе и экономике". При этом рыночная цена алюминия по-прежнему остается ниже полной себестоимости производства практически на всех заводах в Китае. По мнению аналитика Xinhua Futures Ху Хунпин, сегодня в КНР окупается производство лишь 5 млн тонн алюминия из 28 млн тонн общих мощностей.

"Сейчас себестоимость производства алюминия в КНР выше, чем в России. Она одна из самых высоких в мире, что связано с высокой стоимостью электроэнергии", — отмечает аналитик ИК "Велес Капитал" Айрат Халиков.

Китайские алюминиевые компании остаются на плаву только благодаря субсидиям, причем не государства а местных

властей. Правительство КНР, напротив, поощряет производителей строить заводы по производству алюминия не на территории Китая, а там, где себестоимость может быть дешевле. К тому же серьезным ударом для китайской алюминиевой промышленности может стать введенный Индонезией в январе закон о запрете вывоза необработанных бокситов. Сейчас, по оценкам Goldman Sachs, Индонезия обеспечивает сырьем 3% мирового производства меди, до 20% — никеля и от 9% до 10% — алюминия. Китай при этом остается одним из основных импортеров индонезийских бокситов. Запрет вынудил многие китайские компании в срочном порядке искать альтернативные источники поставок, а также пополнять складские запасы бокситов.

В последние годы сразу несколько китайских компаний объявили о создании совместных предприятий с индонезийскими партнерами, но лишь Aluminum Corporation of China (Chalco) совместно с индонезийской горной компанией Indonusa Dwitama продвинулась в строительстве бокситового рудника производительностью 2 млн тонн в год бокситов и завода по производству 1 млн тонн в год глинозема.

Но и сейчас в Китае, несмотря на попытки правительства снизить выпуск продукции, продолжается прирост производства с 1,734 млн тонн в марте 2013 года до рекордных 1,984 млн тонн в марте 2014 года. Теперь Китай уже выпускает 46% мирового алюминия, десять лет назад эта цифра равнялась 21%.

### **Возобновляемый доступ**

Российская алюминиевая отрасль имеет целый ряд конкурентных преимуществ по сравнению с другими мировыми производителями. Благодаря доступу к дешевой гидроэлектроэнергии и комплексу

мер, направленных на снижение затрат, себестоимость тонны алюминия ОК "Русал" составляет всего \$1864, что существенно ниже, чем у большинства мировых конкурентов. При этом, как отмечают в компании, одним из важнейших конкурентных преимуществ "Русала" является наличие доступа к ресурсам возобновляемой электроэнергии ГЭС. В отличие от Китая, где основная часть электростанций работает на угле, более 85% алюминия "Русала" производится при помощи возобновляемых и экологически чистых источников гидроэлектроэнергии.

Стоит также отметить высокие показатели рентабельности предприятий "Русала" и большой объем инвестиций в модернизацию производства. Например, на Красноярском и Братском алюминиевых заводах "Русал" внедряет технологию удешевления производства "Экологический Содерберг". Всего до 2020 года компания планирует перевести на эту технологию производство 2,1 млн тонн алюминия (из 2,3 млн тонн). Кроме того, реализуется проект по совершенствованию сверхсовременных электролизеров РА-400. Они позволяют снизить расход электроэнергии.

Стоит также отметить, что "Русал" обладает самыми крупными запасами бок-

ситов в мире — 3,3 млрд тонн бокситов (у идущего на втором месте горно-металлургического гиганта Rio Tinto запасы оцениваются 3,29 млрд тонн). Китайская Chalco идет лишь на четвертом месте с общими запасами в 1,92 млрд тонн.

Но все же одновременное падение цен на алюминий, совпавшее с ростом внутренних тарифов на электроэнергию и железнодорожные перевозки, вынудило "Русал" закрыть ряд нерентабельных предприятий и сократить объемы производства на 9%, или 357 тыс. тонн, в 2013 году. "В прошлом году эффект от остановки предприятий был не очень значительный: себестоимость алюминия снизилась на \$50 — всего на 2,5%. Однако основной эффект ожидается в текущем году: себестоимость будет на 5-10% ниже, чем в 2013 году", — говорит господин Халиков. Сейчас возможности компании снижать цены на алюминий ограничены высокой стоимостью доставки металла, а также тем, что на тарифы на электроэнергию во многом влияет Федеральная служба по тарифам. Впрочем, на рынке электроэнергии ситуация может измениться после либерализации рынка электроэнергии. Но в ценовом смысле "Русал" сможет быть конкурентом китайским производителям.

Владимир ТОДОРОВ, Шанхай; Илья ИЛЬИН, Москва  
Приложение к газете «Коммерсантъ», 15.05.2014 г.

---

---

## Законодательство

### Пенсионные накопления

*В ожидании 2015 года*

**Елена Горшкова, исполнительный директор НПФ «Райффайзен».**

— Мы гордимся своими клиентами. Их выбор — это наш знак качества, — говорит исполнительный директор НПФ «Райффайзен» Елена Горшкова.

**Считается, что 2013 год был очень**

**успешным для всех НПФ в связи с реформой пенсионной системы. Как НПФ «Райффайзен» оценивает динамику основных показателей: объема накоплений и численности клиентов?**

Успешным этот год можно считать по приросту клиентской базы за счет «молчунов» — благодаря переходу застрахованных в рамках ОПС лиц из ПФР в негосударственные пенсионные фонды. При этом и клиенты, привлеченные в 2013 году, и средства пенсионных накоплений, которые полагаются за этих граждан фондам, пока виртуальны. Реальными этим два показателя станут после того, как лицензии фондов будут подтверждены ЦБ по итогам акционирования и вступления в систему страхования пенсионных накоплений. Мы по итогам года сохранили свои позиции, равно как и большинство крупных фондов. Изменения в первой двадцатке последуют в 2015 году.

#### **Какие планы на 2014 год?**

В 2013-м и весь 2014 год как минимум фонды работают «в счет будущих периодов»: их клиентская база по ОПС не увеличивается, а портфель пенсионных накоплений прирастает лишь за счет инвестиционного дохода. Почему так? Смотрите: взносы на накопительную часть в 2014 году заморожены; взносы за 2013 год будут переданы в фонды, прошедшие горнило акционирования и вступления в систему страхования пенсионных накоплений, не раньше 2015-го; трансферагентская деятельность приостановлена. При скверном положении на финансовом рынке в нынешнем году индустрию, возможно, ждет откат в прошлое.

Рынок НПО продолжает органично расти. Подавляющее большинство из более чем 6,7 млн его участников составляют счастливые обладатели корпоративных пенсионных программ. Взрывного роста здесь не предвидится.

**В какие инструменты и в какой пропорции вложены активы НПФ? Планируется ли менять список управляющих компаний или проводить пересмотр инвестиционной стратегии, чтобы повысить доходность или диверсифицировать вложения?**

Инвестиционная деятельность НПФ достаточно жестко регламентируется на нескольких уровнях. Во-первых, средства пенсионных накоплений (ОПС) можно инвестировать лишь с помощью управляющих компаний (УК), средства пенсионных резервов (НПО) — через УК и самостоятельно. Законодательно определены список допустимых инвестиционных инструментов и их качество. И еще есть специализированный депозитарий, строгий и бескомпромиссный судья, который стоит на страже соблюдения закона.

#### **Как падение российского фондового рынка отразилось на состоянии НПФ?**

Падение российского рынка застало фонды со сформированными ранее портфелями, на которые пришлась отрицательная переоценка. Ситуация осложнилась тем, что фонды не получили новых средств (ежегодно в марте в НПФ поступал основной транш средств из ПФР — пенсионные накопления новых клиентов), которые позволили бы войти на рынок на благоприятно низком уровне. При этом размер риска, связанного с долевыми инструментами, у нас традиционно невысок (см. разбивку портфелей по инструментам на рисунке), что в сочетании с тщательной диверсификацией позволяет сглаживать колебания рынков.

#### **Как вы оцениваете свое положение на рынке НПФ? Кто ваши основные конкуренты? Что и как вы планируете делать, чтобы обойти их?**

По официальной статистике ЦБ, НПФ «Райффайзен» занимает первую позицию по размеру среднего счета ОПС среди ведущих 20 фондов по объему пенсионных накоплений, 15-е место по объему пенсионных накоплений и 19-е — по объему пенсионных резервов. Таким образом, в среднем наши клиенты более активны в желании самим определять размер своей пенсии, чем рынок вообще.

Когда мы начинали в 2004 году под именем «Райффайзен», то считали, что

наши конкуренты — фонды с иностранными учредителями, как и мы сами. Сейчас их на рынке практически не осталось: кто-то ушел, кто-то сменил учредителя... Но и мы теперь шире смотрим на понятие «конкурент».

Конкурент — это провайдер, способный предложить клиенту сходный с нашим уровнем вовлеченности в решение стоящих перед ним задач и разделяющий с клиентом его ценности.

Мы гордимся своими клиентами. Их выбор — это наш знак качества. Уже который год подряд мы лидируем по среднему остатку на счете ОПС. Также нас радует увеличение числа компаний-клиентов, доверивших нам ведение своих корпоративных программ. Придерживаясь органического роста, мы успеваем масштабировать бизнес без потери качества.

И уж тем более в таком деле, как наше, неуместна погоня за высокой доходностью. Мы сознательно придерживаемся консервативной инвестиционной стратегии, ставя на

первое место надежность и сохранность доверенных нам средств.

**Каким образом вы добиваетесь самого большого на рынке «среднего чека»?**

Справедливости ради стоит сказать, что есть несколько фондов, где средний остаток на счете ОПС в абсолютном выражении выше, но это, как правило, небольшие фонды с выраженной отраслевой или региональной спецификой, существенно отличающейся от средних величин.

Наш высокий «средний чек» — производная двух факторов. Клиенты фонда — это клиенты Райффайзенбанка, люди, в большинстве своем состоявшиеся профессионально и располагающие приличными доходами. Они лояльны бренду «Райффайзен», и многие из них выбирают наш фонд именно потому, что мы часть группы «Райффайзен».

Мы же со своей стороны делаем все, чтобы оправдать этот кредит доверия достойным сервисом и «разницей в отношении». Это приносит свои плоды.

*«Эксперт», «Русский репортер», 15.05.2014 г.*

---

---

**Кругозор**

## **Россия поднялась в рейтинге конкурентоспособности**

### **Платежеспособная доля**

С начала года курс рубля по отношению к американскому доллару продолжил снижение. Позитивный эффект девальвации рубля на рентабельность металлургических компаний заключается в том, что при высокой доле валютной выручки основная часть операционных издержек компаний номинирована в рублях.

Если считать в среднем, то доля экспортной, то есть валютной, выручки у компаний металлургического сектора составляет около 70%. Наиболее высокая доля такой выручки у "Норильского никеля" и "Русала". У представителей черной металлургии (НЛМК, Evraz Group,

"Северсталь" и ММК) доля долларового оборота колеблется в пределах 25-60%. Для сравнения: экспортная выручка "Роснефти", ЛУКОЙЛа и "Уралкалия" в 2013 года составила около 80%, "Сургутнефтегаза" и "Фосагро" — около 70%. То есть при высокой доле валютной выручки основная часть операционных издержек компаний номинирована в рублях. Естественно, при этом положительный эффект прямо пропорционален собственно доле экспорта в общей выручке. Девальвация окажет наиболее позитивное влияние на "Норильский никель" и "Русал", для которых основные рынки сбыта, в данном

случае меди, никеля и алюминия, находясь за пределами Российской Федерации, вследствие чего почти вся выручка у них номинирована в валюте. В частности, при ослаблении рубля на 1% валовая выручка "Норникеля" будет увеличиваться примерно на 1,9%. Среди компаний черной металлургии наиболее устойчивыми являются позиции НЛМК и Evraz Group. Причем НЛМК в этом отношении проще: компания имеет собственные прокатные мощности в Европе и экспортирует туда слябы с основной площадки в Липецке. Слабее остальных в отношении экспортной выручки выглядит ММК. С другой стороны, у Магнитки высокая доля внутренней выручки компенсируется за счет премии к экспортной цене, которая характерна для российского рынка стального проката.

Ослабление рубля вызвало и рост цен на основную продукцию металлургических компаний на внутреннем рынке. Так, в марте ведущие производители стального проката объявили о повышении отпускных цен на второй квартал 2014 года в пределах 10%. В частности, ММК увеличил стоимость проката на 4-9%, НЛМК — на 5-8%, "Северсталь" (Череповецкий меткомбинат) — на 6-8%. С одной стороны, повышение связано с традиционным ростом спроса, который, в свою очередь, связан с сезонным оживлением на ключевом рынке для производителей проката — в строительстве. Однако, с другой стороны, свое влияние, безусловно, оказала и девальвация, которая спровоцировала рост инфляции и, соответственно, увеличение некоторых операционных затрат. Таким образом, сталепроизводители перекладывают этот рост на конечных потребителей. Впрочем, когда было иначе?

У производителей цветных металлов ситуация складывается по-другому. Цена

алюминия практически не менялась с начала текущего года, а на медь — вообще упала на 6%. Рост продемонстрировали лишь котировки никеля (+18% с начала года), но с девальвацией это явление никак не связано. Основная причина — запрет экспорта никелевой руды из Индонезии.

Еще одним немаловажным аспектом девальвации является ее позитивное влияние на долговую нагрузку компаний, поскольку существенная часть долга у них номинирована в рублях, а значительная часть выручки, как было сказано выше, — в валюте.

Напомним, что у некоторых компаний в настоящее время сложилась тяжелая ситуация с долговой нагрузкой. Яркими примерами являются "Мечел" и "Русал". Так вот вследствие девальвации рубля соотношение чистого долга и EBITDA компаний немного снизится.

Между тем динамика курса рубля не была такой драматичной, как у других валют с развивающихся рынков. К примеру, за 2013 год рубль по отношению к доллару подешевел всего на 8%, что намного меньше, чем, например, южноафриканский ранд или турецкая лира (24% и 20% соответственно). То есть снижение курса национальной валюты РФ нельзя назвать катастрофичным, особенно если сравнивать с опытом девальвации прошлых лет. Например, в первом квартале 2009 года рубль относительно доллара США упал на 19%.

Конечно, рублю удавалось держать некоторое равновесие во многом благодаря интервенциям ЦБ, направленным на поддержание курса, особенно во втором полугодии 2013 года. Однако в 2014 году ситуация изменилась, потому что в краткосрочной перспективе других эффективных средств поддержать экономику прак-

тически не существует.

В течение первого квартала 2014 года рубль слабел на фоне усиливающихся негативных тенденций в экономике страны, и в сложившихся условиях девальвация является скорее благом. Во-первых, ослабление национальной валюты позволит отчасти сбалансировать государственный бюджет. Федеральный бюджет на 2014 год составлен с дефицитом 390 млрд руб., или 0,6% ВВП. При этом средний прогнозный курс рубля к доллару составляет 33,4 руб. Во-вторых, слабый рубль поддержит ведущих экспортеров, что в теории должно оказать позитивное влияние на ВВП. Ведь в последнее время единственным источником его роста на фоне снижения потребительской активности и кредитования, а также существенно-го оттока инвестиций является чистый экспорт.

В то же время инфляционная составляющая экономики не позволяет девальвировать рубль еще сильнее, что усилило бы позитивный эффект для экспортеров.

В настоящее время инфляция составляет около 6,9% в годовом выражении, и Центробанк вынужден сдерживать дальнейшее ослабление рубля.

Тем не менее у нынешней девальвации есть одна интересная особенность: она проходит на фоне достаточно высоких цен на нефть. Так, на фоне снижения курса рубля цена нефти марки Brent практически не менялась и колебалась в диапазоне \$105-108 за баррель. Это вселяет определенные надежды на то, что ослабление национальной валюты и стабильно высокая цена на нефть и будут той инъекцией, которая отчасти оживит российскую экономику, придаст ей импульс для выхода из пике. Однако, как правило, с приближением лета потребление нефти падает, что оказывает давление и на ее котировки. Поэтому обольщаться на этот счет, пожалуй, не стоит. Остается надежда лишь на компании-экспортеры, среди которых ключевыми являются представители нефтегазового и металлургического секторов.

Евгений РЯБКОВ

Приложение к газете «Коммерсантъ», 15.05.2014 г.

## **РФ поднялась в рейтинге конкурентоспособности швейцарской бизнес-школы IMD**

*На первое место эксперты, как и в прошлом году, поставили США*

Россия улучшила свое положение в рейтинге конкурентоспособности, ежегодно составляемом швейцарским Международным институтом развития менеджмента (IMD), входящим в число наиболее престижных бизнес-школ в мире.

В рейтинге 2014 года, представленном IMD в четверг, РФ расположилась на 38-й строчке - на четыре строчки выше, чем годом ранее. Всего в рейтинг включены 60 стран, которые оцениваются по 333 критериям, разделенным на четыре основные категории: экономические показатели, эффективность правительства, эффективность бизнеса и состояние инфраструктуры.

Наибольших успехов, по мнению составителей рейтинга, Россия за прошедший год достигла в сфере улучшения эффективности правительства. И, прежде всего, "в области ситуации с государственными финансами", пояснила ведущий экономист IMD Анн-Франс Боржо. Кроме того, сообщила она, улучшения в России

заметны в области инфраструктуры.

По уровню эффективности правительства Россия в рейтинге идет на 37-й строчке, что сразу на шесть позиций лучше положения в прошлогоднем рейтинге. При этом по состоянию государственных финансов РФ занимает 11-ю строчку, а по налоговой политике - 21-ю. По технологической инфраструктуре и научной инфраструктуре у РФ 27-е и 23-е места рейтинга соответственно.

Что касается двух других базовых составляющих рейтинга, то в области экономических показателей Россия занимает 41-ю строчку, ухудшив свое положение по сравнению с прошлым годом, а по эффективности бизнеса РФ, как и последние три года, занимает 53-е место.

При этом среди стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, КНР и ЮАР, РФ в рейтинге опередил лишь Китай, занявший 23-ю строчку.

Соединенные Штаты сохранили лидерство в рейтинге конкурентоспособности

Первое место, как и в прошлом году, эксперты IMD отдали США. Преимущество Соединенных Штатов, заявили составители рейтинга, заключается в "устойчивости экономики, улучшившихся показателях по безработице и доминировании в области технологий и инфраструктуры".

США заняли первое место в трех из четырех групп, однако в том, что касается эффективности правительства, оказались лишь на 25-м месте. Наибольшее нарекание в этой сфере вызывает состояние государственных финансов - 55-е место, при том, что всего в рейтинг попали 60 стран.

Другие участники рейтинга конкурентоспособности

#### **Рейтинг конкурентоспособности Международного института развития менеджмента (IMD)**

*Рейтинг конкурентоспособности публикуется IMD ежегодно с 1989 года. За основу для расчета индекса каждой из участвующих в нем стран на две трети берутся статистические данные и на одну треть - результаты опросов бизнес-сообщества. При подготовке рейтинга 2014 года ответы дали 4,3 тыс. руководителей компаний из разных стран мира.*

от IMD

Швейцария, Сингапур и Гонконг заняли места со второго по четвертое за счет "экспорта, эффективности бизнеса и инноваций", отметили в IMD. В первую десятку рейтинга также вошли: Швеция, Германия, Канада, ОАЭ, Дания и Норвегия. замыкают список Аргентина, Хорватия и Венесуэла.

Остальные страны БРИКС, кроме РФ и Китая, находятся в рейтинге IMD за пределами четвертой десятки. Так, Индии досталось 44-е место (годом ранее она занимала 40-ю строчку), Бразилии - 54-е место (51-е место в 2013 году), а ЮАР несмотря на то, что за год улучшила свой результат, занимает лишь 52-ю строчку рейтинга. Основными причинами ухудшения положения крупных развивающихся экономик в рейтинге эксперты назвали "замедление темпов экономического роста и иностранных инвестиций на фоне неподходящей инфраструктуры".

Среди других стран бывшего СССР в рейтинге фигурируют также Эстония (30-е место), Казахстан (32-е место), Литва (34-е место), Латвия (35-е место) и Украина (49-е место).

ЖЕНЕВА, 22 мая. /Корр. ИТАР-ТАСС Илья Дмитричев/.

## Наполнены оптимизмом

*Компании с уверенностью смотрят в будущее*

**Более половины (55%) российских компаний считают, что состояние отечественной экономики улучшается, а 35% опрошенных говорят об экономической стабильности, показало исследование ЕУ "Барометр уверенности компаний". Лишь 10% участников исследования настроены негативно и считают, что ситуация ухудшается.**

Из последних позитивных изменений 65% респондентов отмечают увеличение доходов своих компаний, 53% - стабильность рынка в краткосрочной перспективе, 51% - повышение оценки стоимости капитала. О доступности кредитных ресурсов заявили лишь 41% компаний. Этот показатель сильно "просел", в исследовании 2013 года он был равен 61%.

Больше всего бизнес опасается усиления политической нестабильности в мире. Об этом заявляет 41% российских респондентов.

Существеннее всего на деятельности российских компаний в будущем могут сказаться изменения на рынке труда. Об этом заявили 53% респондентов. При этом 53% опрошенных считают основной кадровой стратегией на ближайшее время для своей организации сохранение численности работников, а 27% планируют создать новые рабочие места или нанять высококвалифицированных специалистов. Только 20% не исключают сокращение штата.

На ближайшие 6-12 месяцев в планах российских компаний на первом месте находится оптимизация (64%), на втором - привлечение капитала (24%) и на третьем - инвестирование (12%). Приоритетными направлениями для российских ин-

вестиций по-прежнему остаются страны БРИКС. В течение следующего года направить на них инвестиционный капитал планирует 71% респондентов. На развивающиеся рынки, за исключением стран БРИКС, обращают внимание 21% респондентов, в развитые страны готовы направить инвестиции только 6% компаний. Наиболее перспективным инвестиционным направлением для российских респондентов является Китай, за которым следуют Бразилия, Южная Корея, Индия и ОАЭ.

"Исследование свидетельствует о постепенном восстановлении уверенности компаний в перспективах экономического роста в результате улучшения состояния мировой и отечественной экономики. Сложности в области ведения бизнеса, сохраняющиеся на протяжении последних лет, не только способствовали повышению операционной эффективности деятельности компаний и оптимизации затрат, но и послужили стимулом для поиска новых путей увеличения прибыльности, в том числе за счет выхода на новые рынки, разработки новых продуктов и расширения спектра предлагаемых услуг", - считает партнер ЕУ, руководитель практики консультационных услуг по сделкам в СНГ Алексей Иванов.

Ирина ГОЛОВА

*«Российская бизнес-газета», 3.06.2014 г.*

Адрес редакции «Металлургического концентрата»: ЦС ГМПР, Большая Дмитровка, 5/6, Москва, К-51, ГСП-4, 127994, ком. 419, тел. (495) 692-13-62, факс (495) 692-14-23, страница в Интернете: <http://www.gmpr.ru>, e-mail: [gmprinfo@ihome.ru](mailto:gmprinfo@ihome.ru)  
Заведующий ИИЦ Л.В. Горбачева Ст. редактор А.В. Веретенников Референт Н.Н. Овчинникова