

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

≡ СОДЕРЖАНИЕ ≡

Профсоюзы	1
На предприятиях	5
В отрасли	19
Социально-экономическое положение в стране	29
За рубежом.....	35
Законодательство	38
Кругозор.....	39

Профсоюзы

Вечно отстающий

В Минтруде составили график повышения МРОТ до прожиточного минимума

Минимальный размер оплаты труда и прожиточный минимум должны сравняться, но лишь формально и только через пять лет. С этой инициативой выступает Министерство труда и социальной защиты РФ. Подготовленный ведомством законопроект обсудили участники круглого стола в Государственной думе.

Формула роста

Лишь к 2018 году правительство прогнозирует восстановление реальных зарплат в стране до прошлогоднего уровня. А пока Минэкономразвития фиксирует только спад. Так, с весны 2014 до весны 2015 года российские наемные работники

стали беднее в среднем на 13,2%. Борьба с этой тенденцией в Министерстве труда предлагают путем повышения МРОТ. 17 июня инициатива министерства была рассмотрена на круглом столе в Госдуме.

Концепцию законопроекта представила собравшимся заместитель министра труда Любовь Ельцова. По ее словам, текущая динамика зарплат - одна из тем, которые волнуют ведомство в первую очередь.

- Доля работников с зарплатой ниже прожиточного минимума трудоспособного населения, по нашей оценке, возрастет с 3,5 миллиона человек в 2013 году до 5,6

миллиона человек в 2015 году, - сообщила замминистра.

В настоящее время установленный на федеральном уровне МРОТ составляет 5965 рублей. Это 59% от прожиточного минимума (далее - ПМ), или 18% от средней зарплаты. В связи с этим Ельцова отметила, что в международной практике минимальную зарплату принято устанавливать в пределах 25 - 50% от средней.

Повысить МРОТ до прожиточного минимума министерство предлагает к 2020 году.

С 1 января 2016 года МРОТ должен составить 7189 рублей, а далее устанавливаться в соответствии с изменением прожиточного минимума по следующей формуле:

в 2017 году - 65%,

в 2018-м - 75%,

в 2019-м - 85%,

в 2020-м - 100%.

Впрочем, согласно предложенной схеме минимальная зарплата будет лишь вечно догонять прожиточный минимум, но никогда его не догонит. В абсолютных цифрах МРОТ на следующий год должен устанавливаться на уровне прожиточного минимума на первый квартал текущего года, так что разрыв все равно сохранится, пусть и не столь значительный, как сейчас.

В каждом регионе – свой МРОТ

Исходя из сложившейся в России значительной дифференциации уровня жизни, ключевым показателем, согласно законопроекту, станет не федеральный, а региональный МРОТ. Соотношения между этим показателем и прожиточным минимумом трудоспособного населения в регионе будут меняться по той же формуле.

Особо оговорено, что региональный МРОТ не может быть меньше 7189

рублей.

Руководитель комитета Госдумы по труду, социальной политике и делам ветеранов Ольга Баталина данную инициативу поддерживает.

- Для России установление в каждом регионе самостоятельного МРОТ представляется справедливым решением, - считает депутат, - сегодня один МРОТ и для Магаданской области, где ПМ почти 19 тысяч рублей, и для Ингушетии, где он менее 9 тысяч рублей.

Баталина напомнила, что данный подход соответствует рекомендациям Международной организации труда. Государствам с федеративным устройством МОТ рекомендует устанавливать различные минимальные зарплаты для районов или зон с различным уровнем жизни.

Одним из регионов, где разрыв между федеральным МРОТ и ПМ оказался намного выше, чем в среднем по стране, является Мурманская область. По данным министра труда этого региона Сергея Мякишева, сейчас федеральный МРОТ составляет лишь 39,7% от прожиточного минимума по региону.

- Принятие законопроекта позволит сделать минимальный размер оплаты труда реальной величиной, способной изменяться в зависимости от роста цен на продукты питания и услуги, обеспечит учет региональных различий, - считает министр.

Замминистра экономического развития Красноярского края Дмитрий Маслодулов предложил еще более детальную дифференциацию: дать регионам возможность устанавливать не один, а несколько местных МРОТ.

- Красноярский край имеет большую протяженность с севера на юг и, как следствие, большие различия в ценах, напря-

мую влияющие на прожиточный минимум, - отметил спикер.

Спор о сроках

Представители Российского союза промышленников и предпринимателей и Национального исследовательского университета “Высшая школа экономики” считают идею Минтруда несвоевременной и советуют не спешить с ее осуществлением. Поддерживая идею регионализации МРОТ, в РСПП критически отнеслись к предложению поднять его в 2016 году сразу на 21%.

- В нынешней экономической ситуации далеко не все предприятия смогут обеспечить выполнение этого норматива, - заметила директор управления рынка труда и социального партнерства РСПП Марина Москвина.

Эксперты ВШЭ связывают с повышением МРОТ неизбежный скачок безработицы:

- Многие региональные бюджеты находятся в состоянии, которое мы образно называем дефолтным, и если межбюджетные трансферты не увеличатся, регионам ничего не останется, как увольнять работников, - полагает директор по социальным исследованиям университета Лилия Овчарова.

Представители профсоюзов убеждены в обратном: повышать минимальные зарплаты нужно как можно скорей, и желательно до уровня выше прожиточного минимума. Так, Валерий Трапезников, член комитета ГД по труду, соцполитике и делам ветеранов, предложил приравнять к ПМ не минимальную зарплату, а минимальный оклад, не включающий премий, надбавок и стимулирующих выплат.

- Сегодня есть требование законодательства - зарплата гражданина не может быть ниже МРОТ. Но бывают ситуации,

когда человеку назначают оклад в 2700 рублей, и чтобы выполнить требование закона и довести зарплату до минимального порога, работодатель вкладывает туда премии, региональный коэффициент - и таким образом доводит ее примерно до 6 тысяч рублей, - отметил депутат.

Кроме того, Трапезников призвал законодателей обратить внимание на неравенство зарплат на предприятиях:

- Когда у нас на заводе было 11 тысяч работающих, управленческий аппарат составлял всего 15 человек. - В настоящее время при пяти тысячах работников только управляющий директор имеет 15 зарплат, и на 20 человек приходится 25% фонда оплаты труда.

Первый зампред этого же комитета Госдумы Михаил Тарасенко также не согласился с предложенными министерством сроками. По мнению Тарасенко, нельзя переносить решение проблемы МРОТ на 2020 год - повышать минимальную зарплату следует незамедлительно.

- Безнравственно говорить человеку: чтобы выжить, ты будешь получать только половину, а вторую половину укради, - подчеркнул парламентарий, подводя итоги встречи.

Справка

В РФ обязательства государства по увеличению “минималки” определяются в Трудовом кодексе и законе “О минимальном размере оплаты труда”. Статья 133 ТК РФ устанавливает, что МРОТ не может быть ниже величины прожиточного минимума (ПМ), а месячная зарплата работника не может быть ниже МРОТ. А ст. 421 ТК определяет порядок и сроки поэтапного повышения минимальной зарплаты. Они устанавливаются законом “О МРОТ”. Точнее, ежегодно принимаемыми к нему поправками: осенью правитель-

ство РФ вносит в парламент закон о повышении МРОТ на очередной год.

На практике норма ТК об “уравнении” МРОТ и ПМ остается неработающей: правительство отказывается ее выполнять, ссылаясь на гигантские бюджетные расходы и нехватку денег в казне.

Позиция профсоюзов - скорейшее повышение МРОТ в соответствии с ростом ПМ трудоспособного человека. Профсоюзы требуют от Минтруда четкого графика поэтапного и существенного повышения МРОТ, чтобы в ближайшие два-три года дотянуть “минималку” до ПМ.

Различные ведомства, политические силы и экспертные институты выдвигают схожие предложения по темпам роста и “содержанию” МРОТ. Минфин предлагает повышать МРОТ медленно - перспективы уравнивания его с прожиточным минимумом фискальное ведомство не заботят. Близкой позиции придерживаются и в Минэкономике: предполагают “дотягивать” МРОТ до ПМ и в следующем десятилетии. Большинство влиятельных экспертных площадок либерального направления выступают за статус-кво - сохранение нынешнего МРОТ как формальной величины, оторванной от реальных доходов и покупательной способности населения. Были и более оригинальные инициативы. Так, в 2013 году депутаты ЛДПР внесли в Думу законопроект об упразднении МРОТ даже в его нынешнем виде и переходе на минимальную почасовую оплату труда.

Дискуссия вокруг МРОТ между властью, бизнесом и профсоюзами отразилась и на парламенте. За последнее десятилетие в Госдуму внесли более 20 законопроектов с поправками к закону о МРОТ; из них всего четыре проекта внесли региональные парламенты, а

остальные - депутаты и правительство...

“Эпохальным” был закон, принятый парламентом осенью 2003 года, о поэтапном доведении МРОТ до уровня ПМ к 2007 году. Предполагалось, что с 2004-го “минималка” достигнет 40% прожиточного минимума, еще через год - 60%, с 2006-го - 80%. В итоге закон не был выполнен - к 2007 году МРОТ до прожиточного минимума не дотянул. Следующая попытка последовала весной 2007-го. Чтобы ускорить доведение МРОТ до ПМ, приняли решение о значительном единовременном повышении “минималки” с 1 сентября 2007 года (с 1100 до 2000 руб.). Этот закон разработала группа единороссов во главе с Андреем Исаевым. Еще через год (летом 2008-го) парламент принял другой закон - о повышении МРОТ с января 2009 года до 4330 руб.; таким образом, “минималка” достигала бы 96% тогдашнего прожиточного минимума. Помешал экономический кризис 2008 года...

Примечательно, что правительство все три раза выступало против и предлагало МРОТ по-прежнему “индексировать на инфляцию” - официальную. (В 2008 году вмешался даже Владимир Путин, который призвал принять закон об ускоренном повышении МРОТ и отметил настойчивость профсоюзов, поддержавших эту инициативу.)

Де-факто после кризиса 2008 - 2009 годов возобладала именно точка зрения правительства. Тактика простая: правительство обещает учесть мнение соцпартнеров и РТК, но в сентябре “выкатывает” свою ставку МРОТ, чтобы ее побыстрее утвердили в рамках “бюджетного пакета” законов. Так как на МРОТ “завязано” множество социальных пособий, расчетов и платежей, правительство ставит общество перед фактом: или парламент утвер-

ждает предложенное, или “бюджета не будет”.

Величина прожиточного минимума в целом по РФ за первый квартал 2015 года на душу населения определена Росстатом в размере 9662 руб. Федеральный МРОТ - почти вдвое меньше: с января этого года - 5965 руб. в месяц, или 61,7% от ПМ. Для сравнения: в 2009 году МРОТ достигал

78,7% от ПМ, в 2011-м - менее 71%, а в 2014-м - 69%.

Согласно исследованиям Всероссийского центра уровня жизни под руководством Вячеслава Бобкова, прожиточный минимум в РФ должен составлять почти 19 тыс. руб. - и приближать МРОТ надо именно к этому показателю.

Сергей КОЗЛОВСКИЙ
«Солидарность», 24.06.2015 г.

На предприятиях

Катализатор будущего

На постройку и запуск Михеевского ГОКа Русской медной компании (РМК) потребовалось всего около полутора лет — это рекордно короткий срок для реализации подобных проектов.

Михеевское месторождение характеризуется невысоким содержанием меди в руде и далеко не идеальными природными условиями работы на нем. Но вместе с другим масштабным проектом этой компании — Томинским ГОКом, запустить который планируется уже в 2017 году, — эти активы должны стать для РМК основным источником сырья на ближайшие несколько десятилетий и значительно сократить ее разрыв с другими игроками рынка цветных металлов — Уральской горно-металлургической компанией (УГМК) и "Норильским никелем".

Михеевский ГОК уже сегодня можно назвать одним из крупнейших горно-обогатительных комбинатов в России по переработке медной руды, построенных с нуля на постсоветском пространстве. Русская медная компания запустила ГОК в декабре 2013 года в Челябинской области на месторождении Михеевское, которое включено международной независимой аналитической консультационной группой CRU в список 50 крупнейших медных месторождений мира.

Эксплуатационные запасы медно-порфириновых руд Михеевского достигают 400 млн тонн и включают в себя медь, золото и серебро. Содержание меди здесь считается довольно низким — всего 0,4%.

При строительстве комбината было задействовано около 3 тыс. человек. Сейчас численность персонала составляет более 700 человек. Также по расчетам экспертов, на одно рабочее место на подобном крупном предприятии приходится три-семь рабочих мест на обслуживающих производствах.

Сегодня в промышленную эксплуатацию введен открытый рудник (карьер) и обогатительная фабрика. Инвестиции Русской медной компании в проект составили более 27 млрд руб.

Проектная мощность нового комбината — переработка до 18 млн тонн руды в год с последующим получением около 270 тыс. тонн медного концентрата. Это около 63 тыс. тонн меди в год. Срок разработки месторождения — примерно 25-30 лет. Впрочем, как утверждают специалисты компании, есть основания полагать, что ресурсная база Михеевского месторождения может оказаться больше, чем ожидалось по результатам более ранних оценок.

Сложность разработки Михеевского

месторождения увеличивает то, что его руда не только бедная, но и имеет очень высокую твердость. Чтобы обеспечить запланированные технико-экономические показатели, на предприятии используется самое современное дробильно-измельчительное оборудование максимально возможной единичной мощности. Поэтому неудивительно, что разработку основного инжиниринга и поставку оборудования при строительстве ГОКа РМК доверила мировым лидерам горного машиностроения финским компаниям Outotec и Metso. Только одна гирационная дробилка крупного дробления марки Metso, спроектированная специально для Михеевского ГОКа, способна переработать 4 тыс. тонн медной руды в час.

Высокоэффективный комплекс первой стадии дробления установлен не на поверхности, а прямо в контуре карьера. Предварительно дробленная руда поставляется на фабрику с помощью современного магистрального конвейера длиной 1414 м. Это уникальный опыт для строительства открытых рудников в России и дополнительный инструмент повышения эффективности: расходы на доставку руды на обогатительную фабрику снижаются на 20-25%. Президент РМК Всеволод Левин отметил: "Этот комбинат стал для нас самым сложным с точки зрения технологий и задействованных ресурсов проектом, хорошим тестом на профессионализм компании".

Михеевский ГОК оценен и на федеральном уровне. На заседании коллегии Министерства промышленности и торговли России 17 июня, посвященном итогам работы в 2014 году и основным направлениям деятельности ведомства в 2015 и последующих годах, министр Денис Мантуров отметил в качестве важных событий отрасли реализацию масштабного проекта "Михеевский ГОК".

Вторым козырем, который для медно-

го рынка готовит РМК, можно назвать Томинский ГОК. Томинское месторождение медно-порфировых руд тоже находится в Челябинской области и также входит в 50 крупнейших медных месторождений мира. Его запасы оцениваются в 630 млн тонн руды, которая, как и руды Михеевского месторождения, содержит медь (0,42%), золото и серебро.

О масштабности проекта Томинского ГОКа говорит то, что российское правительство объявило его приоритетным проектом для экономики страны и внесло в Стратегию развития цветной металлургии России на 2014-2020 годы и на перспективу до 2030 года.

В РМК уверены, что Михеевский и Томинский горно-обогатительные комбинаты на ближайшие 25-30 лет должны стать основными источниками сырья для Русской медной компании. Только за счет выхода Михеевского ГОКа на полную мощность суммарные объемы добычи и переработки медно-цинковых руд на российских и казахских предприятиях холдинга к 2016 году могут вырасти почти в пять раз. Что, соответственно, может ощутимо сократить разрыв между объемами производства меди компанией РМК и другими лидерами рынка цветных металлов — УГМК и "Норникелем".

Значительное наращивание объемов производства меди укрепит позиции РМК и на внешнем рынке, поскольку большую часть своей продукции компания направляет на экспорт. К тому же ситуация на мировом рынке меди сейчас складывается в пользу РМК: по информации Лондонской биржи металлов (LME), в последнее время запасы меди на мировом рынке снизились до 315,125 тыс. тонн — минимума с начала марта. А стоимость меди на LME с поставкой в сентябре выросла на 0,37% — до \$5937 за тонну. По мнению биржевых аналитиков, сокращение запасов меди означает, что спрос на металл

вырос и в течение ближайших нескольких месяцев значительного снижения в показателях рынка меди не ожидается.

Если рассматривать мировой рынок меди в более отдаленной перспективе, то, по мнению экспертов, есть риск роста избытка меди на рынке и в текущем, и в 2016 годах. По некоторым оценкам, избытки меди на глобальном рынке могут превысить 350 тыс. тонн. Однако уже

2017 год станет переходным к продолжительному периоду дефицита поставок меди. Предполагается, что в это время ряд медных месторождений будет близок к истощению, а на ряде других значительно снизится качество руды для медедобывающего сектора. Поэтому с 2017 года рост производства меди резко замедлится. Что, в свою очередь, станет катализатором роста рыночных цен на медь.

Константин АНОХИН

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», 23.06.2015 г.

Семья Зубицких переключается с чугуна на сталь

Принадлежащая им группа «Кокс» построит за 35 млрд рублей комплекс по производству сортового проката.

Группа «Кокс» Бориса Зубицкого и его сыновей собирается построить литейно-прокатный комплекс в Туле для производства сортового проката. Проектная компания группы уже привлекла в Газпромбанке восьмилетний бивалютный кредит примерно на 20 млрд руб., рассказал «Ведомостям» близкий к одной из сторон сделки человек и подтвердили представители «Кокса» и Газпромбанка. До 2017 г. «Кокс» намерен построить также шахту им. Тихова, а до 2021 г. – «Бутовскую» в составе «Кокс-майнинга» по добыче коксующихся углей. Суммарно на эти проекты до 2021 г. группа намерена потратить 14,7 млрд руб. Шахты уже готовы на 45 и 70% соответственно. Еще 28,3 млрд руб. «Кокс» собирается направить на развитие месторождения «КМА-руда», с рудника планируется получать до 3,3 млн т железной руды в год.

Стоимость проекта оценивается суммарно в 35 млрд руб., недостающие средства предоставят владельцы «Кокса», продолжает близкий к одной из сторон сделки человек. Его реализует проектная компания «Тулачермет-сталь». Она контролируется Зубицкими. Группе «Кокс» она перейдет, когда проект будет реализован и кредит Газпромбанка погашен,

уточняет собеседник «Ведомостей». Дело в том, что общий долг «Кокса» по итогам 2014 г. составлял \$703 млн, а его отношение к EBITDA – 3,1. Это высокий показатель, отмечает аналитик RMG Андрей Третельников. Он полагает, что проект реализуется отдельно от «Кокса», чтобы не увеличивать долговую нагрузку. Ведь в противном случае отношение долга к EBITDA могло бы вырасти до запредельных 5,5.

Стройка завершится в 2017 г., а мощность комплекса составит 1,75 млн т сортового проката в год, продолжает собеседник «Ведомостей». Это позволит группе лишиться статуса крупнейшего производителя товарного чугуна в мире. В прошлом году компания произвела и экспортировала 2,2 млн т чугуна. На нее приходится 16% мирового экспорта сырья для производства стали.

«Инициаторы проекта и банк при поддержке администрации Тульской области работают над получением государственной поддержки в рамках программы Минпромторга», – говорит первый вице-президент и член правления Газпромбанка Екатерина Трофимова. Речь идет о госгарантиях на сумму около 8 млрд руб., отметил близкий к одной из сторон сдел-

ки человек. Представитель Минпромторга не ответил на вопросы «Ведомостей».

По итогам прошлого года 70% выручки «Кокса» приходится на продажу чугуна, говорится в отчете компании. Если при текущем уровне производства чугуна компания будет выпускать 1,75 млн т сортового проката, рублевая выручка компании может вырасти на 20–25%, подсчитал Третельников.

Крупнейшие производители сортового проката в России – Evraz (3,7 млн т за 2014 г.), «Мечел» (3 млн т), НЛМК (2,6 млн т) и ММК (1,8 млн т). Их средняя рентабельность производства сортового проката составляет 13–17%, отмечает аналитик UBS Николай Сосновский. «Кокс» может зарабатывать до \$100 с 1 т. А при производстве 1,75 млн т свободный

денежный поток проектной компании будет около \$75–100 млн в год. В таком случае кредит на 20 млрд руб. (примерно \$400 млн) можно отдать за 8–10 лет, подсчитал Сосновский. Но бизнес-модель компании работает, только если спрос на стальную продукцию вырастет, а производство и импорт не изменятся. Если цены на сортовой прокат снизятся или потребление не вырастет, проект может не окупиться.

«Мы уверены в инвестиционном качестве проекта прежде всего за счет эффективного механизма контроля затрат и качества продукции через передел чугуна», – парирует Трофимова. Впрочем, к моменту запуска производства в 2017 г. конъюнктура может измениться в лучшую сторону, констатирует Сосновский.

Виталий ПЕТЛЕВОЙ
«Ведомости», 23.06.2015 г.

ММК строит математические модели и привлекает сотрудников к творчеству

Магнитогорский металлургический комбинат (ММК) в 2015 году решил стать самым инновационным промышленным предприятием в России. Помочь в этом призваны математическое моделирование производственных и бизнес-процессов, а также поощрение рационализаторской работы персонала.

Все промышленные предприятия в нынешних непростых экономических условиях задумались о повышении своей эффективности, но решают эту задачу по-разному. Металлургия – одна из самых консервативных отраслей, однако и у металлургов есть

примеры новых подходов к управлению эффективностью. В ММК, например, пришли к выводу, что помимо стандартных методов снижения издержек, урезания административных и коммерческих расходов необходим глубокий математический анализ и моделирование производственных, технологических процессов, а также оптимизация принятия управленческих решений.

Для решения этих задач в компании создается новое подразделение, которое на первый взгляд больше характерно для академического научно-исследовательского инсти-

тута. Центр математического моделирования и системно-аналитических исследований ММК будет заниматься анализом технических процессов и выстраиванием математических моделей производства и менеджмента, которые позволят более рационально использовать ресурсы компании. До конца года в ММК планируют рассчитать математические модели всех ключевых производственных процессов, сформировать самую современную систему средств и методов прогнозирования, мониторинга, планирования и анализа. Для этого ММК пригласил

в новый центр команду ученых-математиков во главе с профессором Южно-Уральского государственного университета (Челябинск) Дмитрием Шнайдером.

Важную роль руководство компании отводит также привлечению творческого потенциала сотрудников для решения задач по повышению эффективности. ММК мотивирует персонал на генерацию идей в энергоэффективных проектах, в технологических цепочках и в ИТ-технологиях. По итогам

2014 года экономический эффект от внедрения рацпредложений составил более 250 млн руб., а с начала нынешнего года – уже около 179 млн руб. На ММК разработана автоматизированная система управления интеллектуальной собственностью. С ее помощью у каждого работника компании есть возможность представить свои идеи и рацпредложения на рассмотрение специальной экспертной комиссии, которые созданы в каждом подразделении комбината.

«Необходимость уде-

лять больше внимания творческому потенциалу сотрудников диктует время, – считает генеральный директор ОАО ММК Павел Шиляев. – Активизация изобретательской и рационализаторской работы, ее популяризация и стимулирование непременно дадут положительные результаты. На комбинате задались целью активизировать работу по поиску изобретателей и рационализаторов, подвигнуть людей самостоятельно проявлять инициативу и выдвигать идеи».

Денис БОРОВКОВ

«Независимая газета», 26.06.2015 г.

Управляющий директор ОАО "Челябинский металлургический комбинат" Р.Нугуманов: "Рассчитываем начать поставки рельсов для РЖД с августа"

"Челябинский металлургический комбинат" входит в число ведущих российских производителей металлопроката. Текущий год был непростым для комбината. С одной стороны, предприятие "звучало" как соотвечник по искам крупнейших банков страны к группе "Мечел" о взыскании долгов. С другой стороны, на ЧМК на протяжении последних лет активно модернизировалось производство, и был завершен один из важных проектов - построен рельсобалочный стан. Объект мощностью 1,1 млн тонн работал с небольшой загрузкой, дожидаясь разрешения на поставку рельсов от стратегического потребителя - Российских железных дорог. На днях это одобрение было получено. О том, как изменится жизнь предприятия "после сертификата", об отношениях с банками и поставщиками ресурсов, ситуации в отрасли в целом в интервью агентству "Интерфакс-Урал" рассказал управляющий директор ЧМК Рашид Нугуманов.

- Как Вы оцениваете ситуацию в металлургическом секторе с начала года? Она принципиально отличается от прошлого года?

- Производственные результаты прошедшего периода показывают, что мы движемся с небольшим ростом - 3-4% относительно прошлого года.

Пока мы не видим каких-то особых катаклизмов, которые не позволили бы

нам выполнить намеченные планы. Поэтому мы надеемся, что сохраним объем производства по итогам 2015 года на уровне прошлого года.

- Почему рост не планируете?

- Рынок - вещь сбалансированная. Мы с удовольствием бы запланировали рост, если бы росло потребление металлопроката в России. Но мы не видим пока оснований для этого: ЧМК не работает "ради

тонн". Предприятие сосредоточено, в первую очередь, на повышении экономической эффективности производства, выпуске более маржинальной продукции.

Потребление нашей продукции остается стабильным во многом благодаря тому, что в строительстве не произошло падения спроса. Потребление арматуры в России - порядка 9 млн тонн в год, наших из них - порядка 1,5 млн тонн.

- Изменялась ситуация на рынке с точки зрения конкуренции со стороны Китая, Украины?

- Китайская продукция есть везде. Но девальвация рубля снизила конкурентные преимущества поставляемого в Россию проката.

Ситуация на Украине также накладывает свой отпечаток. Объемы поставок арматуры и металлопроката с Украины в Россию, безусловно, снизились. Возможности для производства у российских металлургических предприятий есть, поэтому мы и наши коллеги эту нишу заполнили.

- Как Вы оцениваете финансовое состояние ЧМК по итогам первого полугодия?

- О финансовых итогах первого полугодия можно будет говорить после завершения периода и официального раскрытия. Что касается первого квартала (2015 года - ИФ), то комбинат получил хороший результат - 7 млрд рублей чистой прибыли. На итоги повлиял комплекс факторов: и переход к производству более маржинальной продукции - балке и рельсам, и меры по повышению эффективности структуры производства, и курс рубля.

- Насколько позволяет финансовое состояние ЧМК исправно платить по кредитам? Планируется ли гасить кредиты досрочно либо реструктуризировать задолженность? Есть ли трудности с какими-либо банками по погашению долгов?

- Показатели работы комбината позволяют чувствовать себя уверенно. Но нужно учитывать, что мы - не отдельно взятое предприятие, мы работаем в структуре большой компании. Долговые обязательства ЧМК нет смысла оценивать в отрыве от группы в целом. Комбинат тесно интегрирован как в производственную цепочку "Мечела", так и в структуру внутригруппового финансирования. Вопрос погашения задолженности решается в Москве. Уверен, что руководству группы в переговорном процессе удастся урегулировать вопросы долговых обязательств. Нам же важно обеспечить стабильную работу комбината и уверенность в завтрашнем дне 16-тысячного коллектива сотрудников предприятия.

- ЧМК в последнее время часто выдает «Мечелу» займы. Для каких целей, направляются эти средства на погашение долгов материнской компании? Сколько еще будет займов и когда?

- Нет смысла разделять "Мечел" и ЧМК. Это - единое целое. Такие внутригрупповые сделки - стандартная практика, это просто движение средств внутри большой компании. Это не благотворительность: займы внутри группы даются в соответствии с рыночными условиями, под проценты, которые действуют на рынке. Цель расходования этих средств - прерогатива материнской компании.

- Этот год ознаменовался серией исков к ЧМК со стороны "НОВАТЭК-Челябинск" (100%-ная дочка АО "НОВАТЭК" в Челябинской области - ИФ). Как выстраиваются взаимоотношения с поставщиком газа?

- Мы в январе представили "НОВАТЭК" график погашения долгов сначала на период до 1 мая, позже - до конца года. Этот график, может быть, с небольшим отставанием в 1-3 дня мы выполняем.

- На начало года озвучивалась об-

шая сумма долга перед "НОВАТЭК-Челябинск" - порядка 2,5 млрд рублей, сейчас эта цифра выросла?

- На сегодняшний день общая сумма долга не выросла. Мы составили график (погашения долгов - ИФ) с учетом сезонного снижения потребления: сейчас мы потребляем меньше, чем платим. То есть с учетом снижения потребления газа комбинатом в летний период мы планируем снизить сумму долга.

- В прошлом году генеральный директор "Мечела" Олег Коржов говорил, что они могут продать ЧМК (как целиком, так и частично). Есть ли какое-то продолжение этой темы?

- Нет. Продажа комбината не рассматривается.

- Ввод универсального рельсобалочного стана (УРБС) стал вехой в жизни комбината. Сколько видов фасонного проката на данный момент выпускается на УРБС и сколько будет освоено в 2015 году с учетом ситуации в строительном секторе?

- Уровень загрузки рельсобалочного стана сегодня - 17-18%. Основной объем производства пока приходится на балку. Освоено порядка 16 видов фасонных профилей и два вида рельсов, до конца года планируем освоить еще порядка 12. Сегодня доля нашей строительной балки занимает уже более четверти внутреннего рынка.

На этом мы не собираемся останавливаться. Думаю, в долгосрочной перспективе доведем перечень выпускаемых профилей до 50 видов.

- Проект строительства УРБС вышел на окупаемость?

- Сегодня мы вышли, так скажем, "в ноль". Рельсобалочный стан не "тянет" на себя дополнительных средств. Это уже хорошо. По мере освоения новых профилей и увеличения производства рельсов начнется отдача.

Мы так и планировали. Никто не ожидал, что как только стан заработает, сразу начнется возврат вложенных средств. Тем более рельсы - продукт специфичный с точки зрения организации продаж, и не только в России.

В частности, к нам приезжали представители Deutsche Bahn, включили нас в список потенциальных поставщиков для немецких железных дорог. Но сама процедура сертификации новых рельсов у них занимает два года. Мы с ними начали эту работу, чтобы получить конкретный результат, должно пройти время. И это, на мой взгляд, правильно. Это - безопасность людей.

- Нареканий по качеству нет?

- Мы производим хорошие рельсы. Лабораторные тесты ВНИИ железнодорожного транспорта подтвердили не просто соответствие нашей продукции требованиям РЖД. По некоторым показателям - трещиностойкости, пределу выносливости, уровню остаточных напряжений - они превосходят лучшие мировые образцы.

- Кто сегодня уже покупает рельсы ЧМК?

- В 2014-2015 годах рельсы были поставлены ряду российских холдингов, среди которых - предприятия черной и цветной металлургии, горнодобывающие предприятия и агропромышленные холдинги.

Кроме того рельсы используются и на промышленных объектах самого "Мечела": компания направила партию своей продукции для строительства инфраструктуры железнодорожной линии "Улак-Эльга", проложенной от БАМа к Эльгинскому угольному месторождению.

- Недавно ЧМК получил сертификат на производство рельсов для РЖД. Насколько увеличится загрузка стана?

- Наши рельсы прошли испытания по всем показателям качества. Это - долгожданная победа для ЧМК и для "Мечела",

потому что это - реальный шаг по пути импортозамещения. Рельсы такого качества может выпускать, кроме нас, пока только один российский производитель.

Прокатывать установочную партию рельсов мы начнем уже в самое ближайшее время. Рассчитываем начать поставки рельсов для РЖД с августа.

Выпуск рельсов значительно увеличит загрузку УРБС.

- Удастся ли потеснить "Евразхолдинг"?

- Мы не ставим перед собой цели кого-то потеснить.

Новое оборудование позволяет российским производителям выйти на уровень лучших мировых аналогов, поэтому необходимость импортировать рельсы исчезнет. С завершением сертификации продукции нашего стана у РЖД появится возможность выбирать: взять продукт у нас или у "Евраз". Это нормально.

Если будут реализованы заявленные планы по строительству железных дорог Москва- Казань, в Сибири, то потребности РЖД вырастут, и заказов хватит для всех.

Сегодня перед металлургами поставлена задача: чтобы рельсы выдерживали 1,2 млрд брутто тонна-километров. Если мы и "Евраз" будем выпускать рельсы такой стойкости, тогда РЖД сможет значительно снизить затраты на их замену, а металлурги смогут получить прибавку к цене.

- Это выполнимо?

- У РЖД есть испытательное кольцо, на котором "накатывается" примерно 300 млн брутто тонна-километров в год. Чтобы убедиться, что рельсы простоят 1,2 млрд брутто тонна-километров, нужно их эксплуатировать 4 года. Результаты промежуточных испытаний наших рельсов позволяют говорить о том, что такая задача выполнима, но для того, чтобы это официально подтвердить, требуется вре-

мя.

- Какова инвестпрограмма ЧМК на этот год, ее стоимость, основные проекты, динамика к 2014 году?

- В 2014 году капвложения составили 2,4 млрд рублей. На 2015 год запланировано освоение 2,2 млрд рублей с затратами на расширение производственных возможностей универсального стана, дальнейшую реконструкцию кислородно-конвертерного цеха и замену энергооборудования ТЭЦ.

Реконструкцию конвертерного производства планируем завершить в следующем году. Мы вышли на 90% непрерывной разливки стали, ставим перед собой задачу в перспективе достичь 100%. Поэтому в планах есть строительство еще одной машины непрерывного литья заготовок.

Кроме того в 2015 году мы намерены завершить удлинение пролета здания машины непрерывного литья заготовок N5 для обеспечения планируемого роста объемов производства рельсов. Также мы в этом году готовимся к капитальному ремонту первого разряда доменной печи с реконструкцией. Предстоит большой объем работ: изготовление оборудования для подготовки к ремонту занимает год-полтора. Поэтому вкладывать начинаем уже сейчас.

- Планируются ли на ЧМК какие-то крупные инвестпроекты, подобные УРБС?

- Сегодня перед нами не стоит задача увеличить объем капвложений. Мы уже входим в число самых современных и модернизированных предприятий металлургии России. За последние 10 лет объем инвестиций в производство составил около 70 млрд рублей. Обновлены мощности нашего основного потока - начиная с аглофабрики и конвертерного производства, заканчивая универсальным станом и природоохранными объектами.

Сегодня в приоритете - совершенствование текущих проектов, таких как рельсобалочный стан, а также реализация мероприятий, позволяющих устранять "узкие места" и сокращать затраты, повышать рентабельность производства. Такой подход дает возможность расти разумными темпами с учетом непростой ситуации на рынке и необходимости снижения долговой нагрузки.

- **Комбинат повышал цены на продукцию с начала года? Будут ли пересматриваться цены в ближайшее время, среднесрочной перспективе?**

- Мы живем в условиях рыночной экономики. В декабре прошлого- начале этого года, когда курс "скакал", покупатели не понимали, что будет впереди, и вносили предоплату, чтобы зафиксировать цену, был ажиотажный спрос, который спровоцировал рост цен на металлопродукцию. Когда потребители заполнили свои склады и ажиотаж пропал, цена на

металлы снизилась. Сегодня цены ниже, чем были в январе-феврале. Это - рынок.

- **Насколько тогда цены повышали?**

- На 10-15%, но сейчас они достигли уровня лета прошлого года. Кстати, это нетипичная ситуация, которая сложилась из-за потребительской паники в конце прошлого года. Обычно зимой потребление снижается, цены немного растут к летнему строительному сезону.

- **На Ваш взгляд, как будет развиваться ситуация до конца года?**

- Прогноз - дело неблагоприятное. Хотя металлургия всегда развивается циклично: спад-подъем. Другое дело, что периоды спада-подъема по продолжительности могут быть разными. Сегодня в прессе звучат прогнозы, что строительный сектор во втором полугодии упадет в объемах примерно на треть. Что касается ЧМК, мы пока наблюдаем более-менее стабильную ситуацию.

«Интерфакс», 29.06.2015 г.

"Я не могу влиять на Госдеп США, даже если бы хотел"

Владелец "Северстали" Алексей Мордашов о дивидендах, санкциях и политических схемах

В мае основной владелец "Северстали" (79,2% акций) Алексей Мордашов покинул пост гендиректора компании и возглавил совет директоров, объяснив это желанием заняться другими своими бизнесами. Предприниматель рассказал "Ъ", почему "Северстали", выплатившей за 2014 год и первый квартал этого года 72,4 млрд руб. дивидендов, некуда инвестировать и что будет происходить с его остальными активами.

— **"Северсталь" долго собирала активы в США, затем чистила их, а в прошлом году продала последние — металлургические Dearborn и Columbus и угольную PBS Coals. Когда было принято решение, с чем это было связано?**

— Мы пришли к выводу, что продажа создает больше стоимости, чем сохранение внутри компании. Все американские активы прошли непростой путь, но в конечном счете оставши-

еся компании демонстрировали по меркам США очень хорошую маржу, можно сказать, на уровне лучших практик местной индустрии. Однако это все равно было намного ниже, чем у российских активов, и американские компании размывали нашу общую маржу. Объем генерации доходов, EBITDA и денежного потока, который был рекордным для них, все равно составлял меньше 6% общих доходов "Северстали". А цена, которую мы

получили за американские активы, превосходила их EBITDA раз в 12, то есть чистый кэш-аут за 20 с лишним лет вперед. Мы просто получили хорошую цену и за счет продажи снизили свой чистый долг до 0,7 EBITDA на конец года, заплатили спецдивиденд в \$1 млрд, достигли самой высокой маржи в стальной индустрии по итогам 2014 года.

Вот, собственно, и вся логика. Да, отчасти грустное размышление — столько нервов, сил, времени потрачено на развитие американского бизнеса, но, с другой стороны, это бизнес. Активы попали в хорошие руки, и, надеюсь, будут развиваться. Мы же монетизировали нынешнее положение этих компаний, пусть и с убытками выйдя из истории, но с хорошими результатами под конец.

— **Вы акционер банка "Россия", включенного в санкционный список правительства США. Были опасения, что вы лично или ваши публичные компании — "Северсталь", Nordgold, TUI — могут попасть под санкции? Что делалось, чтобы этого избежать?**

— Ничего не делалось. Во-первых, мы не чувствовали и не чувствуем никаких проблем и рисков, ни-

когда не получали вопросов и замечаний ни в мой адрес, ни в адрес компаний, входящих в нашу группу. Никогда. А во-вторых, как можно этого избежать? Я не могу влиять на Госдеп США, даже если бы хотел. Да, кстати, и не хочу. В целом очень жаль, что такая ситуация сложилась между Россией и нашими западными партнерами, но будем надеяться, что она нормализуется. Не думаю, что какие-то претензии были и к банку "Россия", к его партнерам, ключевым акционерам конкретно — все их проблемы возникли не из-за них самих, а из-за больших политических схем.

— **У вас сохраняется убеждение в оптимальности вертикально интегрированной модели бизнеса "Северстали"?**

— Несомненно, энтузиазм по поводу сырьевых активов стал меньше: цены на железную руду за год упали практически вдвое, на уголь — чуть меньше. Но все равно мы считаем, что вертикальная интеграция полезна, если это интеграция хороших активов. Когда у вас есть хорошие сырьевые компании, это важный фактор конкурентоспособности. При всем падении цен рентабельность наших сырьевых ак-

тивов продолжает оставаться слегка выше, чем рентабельность стальных, хотя баланс, похоже, склоняется в сторону стали. Но, конечно, мы не считаем их большим отдельным бизнесом и не планируем инвестировать в новые проекты.

— **Баланс склоняется в сторону стали, а девальвация рубля с прошлого года поддерживает производителей... Как удалось на этом фоне отрасли убедить правительство не вводить экспортные пошлины?**

— Это ведь очень просто. Наша отрасль чрезвычайно циклична. И руководители, которые принимали решение по этому вопросу, несмотря на жалобы отдельных покупателей, прекрасно понимали это. Цена, которую мы обсуждали в феврале 2015-го, равнялась той цене, которую мы выставляли летом 2011 года...

— **В долларах?**

— В рублях. С лета 2011 года цены падали, падали, потом резко возросли. У нас рентабельность упала до 13-14%, а ведь мы считались одними из лучших в отрасли. И никто не жаловался в правительство, наши потребители воспринимали все совершенно нормально: цены в мире

пошли вниз, и в России тоже. Но когда конъюнктура в мире резко изменилась вслед за курсом и мы начали поднимать цены, все стали говорить: "Ну как же так, что металлурги делают?"

Слушайте, рынок есть рынок. Сегодня мы видим, что цены снова падают и в мире, и в России, так устроен рынок. И рыночная экономика тем и сильна, что позволяет создавать правильную мотивацию для производителя — несмотря на все эти трудности, мы постоянно снижаем издержки. Когда разговаривали с руководителями разного уровня, мы как раз эти факты и приводили. Не мое дело учить наших потребителей, им виднее, что делать, но я думаю, что не в этих препирательствах будущее.

А что значит экспортные пошлины? Они приведут к затруднению для нас экспорта, потере нами экспортных рынков, но факт остается фактом: Россия производит существенно больше стали, чем потребляет. Мы, если взять грубые оценки, производим 70 млн тонн, а потребляем 40 млн тонн. Если просто ввести пошлины и снизить экспортные возможности, кто от этого выиграет? Что будет с отраслью, которая

является крайне важной для российской экономики, для экономики целого ряда регионов? Вот эти простые соображения были услышаны.

И еще один момент — кто на нас в основном жалуется? Автопром. Но проблемы автопрома не в этом, они — в спросе, который упал примерно в два раза в первом квартале. В этих условиях, какая бы цена на сталь ни была, это не решило бы проблемы автопроизводителей. Но ничего, цены на сталь теперь снова падают. Мы очень любим и ценим наших клиентов и будем обсуждать цены и дальше.

— Чего вы ждете от российского рынка стали в ближайшие год-два? Остаются в силе прогнозы, которые вы делали в начале года, совпадают ли с прогнозом Worldsteel?

— Worldsteel считает, что российский рынок упадет на 6-7%, я думаю, что меньше — на 4-5%. Российская экономика показала чрезвычайно высокую степень гибкости и устойчивости. И вот эта свободная игра рыночных сил, которой придерживались те, кто принимает решения, позиция ЦБ — все это очень помогло. Да, в конце прошлого года все было

достаточно болезненно, это был шок, но, как оказалось, достаточно короткий. Он еще не прошел, но уже видны, мне кажется, признаки того, что ситуация улучшается. И это залог подъема национальной экономики. У нас много правильных шагов предпринимает экономический блок правительства и ЦБ. И, я надеюсь, мы увидим лучшую динамику ВВП, а это значит, что и лучшую динамику спроса на сталь. Я думаю, что происшедшая коррекция курса является фундаментально полезным фактором для национальных производителей. При курсе 55 руб. за доллар мы более конкурентоспособны, чем при 30 руб., это факт. А импорт наоборот.

— Какой, кстати, была ваша первая реакция на повышение ставки ЦБ?

— Первым делом я подумал — очень хорошо это помню, как раз вышел с совещания: интересно, как на это отреагирует экономическая ситуация в стране и прежде всего как будет вести себя спрос — на все. Для меня при всех наших усилиях по экспорту и его важности для всех компаний, которыми я владею, главный рынок — это Россия. А волатильность всегда несет в себе большой

риск для покупательной способности. И я подумал: интересно, где остановится волатильность? Всегда происходит некая коррекция курса и макроэкономических параметров, хотя я не ожидал, что потом курс будет таким. Было видно, что происходят некие сдвиги, например, нефть падала. Но никто не ожидал, что это будет так и в такие сроки.

Более того, в сентябре мы приняли ряд решений, которые в тот момент показались нам достаточно спорными, поскольку не подразумевали такой жесткой коррекции. В принципе мы придерживаемся сбалансированной политики, но получилось, что "Северсталь" несколько выигрывает, "Силовые машины" несколько проигрывают, потому что у них большая часть продаж номинирована в рублях. "Свеза" выигрывает, потому что у нее еще больше доля экспорта, чем у "Северстали". "Утконос" — непонятно, по идее он просто ритейлер, но тем не менее падающая покупательная способность потенциально для него негативна, и он скорее проигрывает, в том числе от инфляции. Большинство наших компаний в целом относительно устойчивы к курсу: одни слегка выиг-

рывали, другие слегка проигрывали. Но у нас заимствования практически все в долларах и евро, поскольку валютные кредиты всегда были дешевле. Есть рублевые кредиты, но их доля в общем портфеле гораздо меньше, чем валютных.

— При стабилизации курса и сужении спреда между ценами на сырье и готовую продукцию могут ли стальные компании сохранять такую же щедрую дивидендную политику, как в 2014-2015 годах? У многих российских компаний были рекордные дивиденды, запуск программ buyback — с чем это связано?

— У "Северстали" спецдивиденды были связаны с хорошей ликвидностью, мы же продали американские активы. Мы собираемся и дальше сохранять политику выплат дивидендов из прибыли, пока наш долг будет оставаться ниже уровня 1 EBITDA. Мы не ждем каких-то рекордных доходов, первый квартал был скорее экстраординарный, и второй будет немного хуже.

По поводу причин не возьмусь отвечать за других, но у нас логика очень простая: компания генерирует хороший денежный поток, мы используем

часть этого кэша на дальнейшее развитие, но в силу рыночных ограничений особенно инвестировать "Северстали" не во что. Все самые важные инвестиции мы уже сделали. Да, мы будем вкладывать деньги в развитие downstream, в качество, сортамент, но больших денег наши активы сейчас не требуют. И мы просто отдаем деньги акционерам, рассчитывая, что они используют их лучше. Мы видим такую единодушную позицию не потому, что у всех резко возникла нужда в деньгах, просто компании генерируют этот денежный поток, который не нужно утилизировать. И мы платим больше дивидендов.

— Как сказались на бизнесе "Силовых машин" санкции, прекратились ли импортные поставки конкурентов в Россию?

— Нет, вообще ничего не изменилось, пока никаких ограничений на импорт энергооборудования на российском рынке нет — ни экономических, ни политических. Кстати, иностранные компании тоже не испытывают на себе никакого давления, никоим образом не подвержены этим санкциям. И очень активно пытаются завоевать российский рынок. Мы с

ними также активно конкурируем, что хорошо в принципе. Но при этом надеемся, что все-таки все больше и больше наши покупатели, особенно госкомпании, будут благосклоннее принимать наши предложения, и с надеждой смотрим на перспективы импортозамещения: все-таки энергетическое оборудование — это чувствительная и важная тема, в том числе для национальной безопасности.

— **В Крыму планируется построить 400 МВт. На ваш взгляд, это реально и планируете ли вы туда поставлять?**

— Интересно, что мы сегодня видим существенную конкуренцию за эти проекты, в основном со стороны западных компаний — они активно проникают на этот рынок, и почему-то их никакие санкции в отношении Крыма не сдерживают. Возвращаясь к вопросу, это зависит от государственной политики и федеральных инвестиций в развитие Крыма, которые, надеюсь, состоятся. Тогда перспективы по генерации в Крыму есть. Наверное, газовой генерации — там собственные источники газа на шельфе, с одной стороны, и, с другой стороны, экологически это все-таки самый чистый способ сего-

дня, что очень важно для Крыма, снова ставшего всероссийской здравницей. Я не готов конкретно прокомментировать, пока там никаких контрактов нет, но мы, несомненно, хотим участвовать в таких проектах.

— **Как сейчас продвигается проект целлюлозного комбината "Свезы"?**

— С трудом. Мы видим понимание и поддержку со стороны руководителей разного уровня, в том числе самого высокого, и желание нас поддержать, но бюджетная ситуация такова, что сделать это трудно. Мы рассчитываем реализовать проект в форме государственно-частного партнерства. Надеемся, что государство профинансирует инфраструктуру, чтобы снизить нашу инвестиционную нагрузку и получить разумную окупаемость проекта в восемь-девять лет. Но нам много денег сразу не надо, мы рассчитываем найти взаимопонимание, постепенно войти во все списки, зарегистрировать особую экономическую зону и двигаться дальше. Мы в этот проект верим, несмотря на то что он требует гигантских частных инвестиций — \$2,3 млрд. Фундаментально это должен быть один из лучших целлюлозных за-

водов в мире.

— **Несколько лет назад говорилось о привлечении инвесторов в целлюлозный проект — это актуально? И не нужен ли самой "Свезе" партнер, стратегический или финансовый?**

— В "Свезу" в ее сегодняшнем виде — нет. Нам не нужен стратегический инвестор с точки зрения привлечения технологий, не нужен и финансовый — у компании нулевой долг, временами даже отрицательный, и неплохая генерация чистого кэша. Но нам, возможно, действительно понадобится партнер на целлюлозный завод. Посмотрим. У нас были определенные идеи, проработки. Но вы же сами заметили, что сейчас щедрые дивиденды в металлургии — может, они нам как раз помогут со "Свезой" и ее проектами. Что-то же с этими деньгами надо делать, а два костюма на себя не наденешь. Дивиденды все равно пойдут в инвестиции, куда еще?

— **У вас есть инвестиции в телеком совместно с Юрием Ковальчуком. Почему решили инвестировать и в Tele2 Russia?**

— Это очень перспективное направление, по нашему глубокому убеждению, на рынке есть место

для четвертого крупного оператора. И этим оператором будет Tele2, у которого есть прекрасный потенциал в виде набора лицензий, частот. Есть уже завоеванные доли рынка во многих территориях, сейчас принципиально важно войти в Москву. В целом Tele2 обещает быть очень сильным игроком на телекоммуникационном растущем рынке. Мы видим, что значение "голоса" падает, а значение передачи данных растет: мы все больше и больше живем в интернете, где покупаем билеты на самолет и в театр, смотрим самые разные вещи. Не бывает ни одного дня, чтобы я не зашел в "Википедию" пару раз узнать чью-нибудь дату рождения, какие-то исторические факты. Я миноритарный инвестор в этом проекте, но он обещает быть очень перспективным.

— **Инвестпрограмма Tele2 в строительство сетей на 120 млрд руб. сейчас пересматривается?**

— Нет. Мы несколько уменьшили инвестпланы в середине прошлого года, но ключевые направления остаются теми же. Мы просто хотим получить большую отдачу на инвестиции и не так сильно наращивать долг, как планировали раньше, но Москва и ряд

приоритетных регионов остаются в планах компании.

— **Инвестировать будете пропорционально долям?**

— Компания обладает достаточной заемной мощностью и привлекает деньги с рынка. Пока акционеры не вкладывают средства.

— **Насколько вы вовлечены сейчас в разработку стратегии туристической TUI?**

— Российских активов — очень активно, всей международной компании — достаточно активно. Я думаю, что по большому счету у российской TUI и глобальной компании одна и та же проблема — это выбор правильного рыночного позиционирования. Притом что TUI сегодня лидер рынка, она теряет долю. У TUI есть все возможности понять, какие продукты востребованы рынком, какой сервис нужен клиентам, что сделать, чтобы наращивать долю рынка плюс снижать издержки. "Северсталь" и "Севергрупп" не являются лучшими специалистами в маркетинге, но у нас есть практики построения корпоративной культуры, снижения издержек, они, мне кажется, были бы полезны TUI. Мы постараем-

ся на российских активах прежде всего это реализовать.

— **Тем более вы можете пакет увеличить.**

— Могу и хочу, наверное.

— **До какого размера?**

— Я думаю, что не буду переходить порог в 30%, после которого нужно будет делать предложение акционерам. Мой желательный пакет — 20-25% в зависимости от ситуации.

— **Во что сейчас вкладываются ваши инвестфонды?**

— Есть два фонда. Один это Aterra Investments, который входит как миноритарий в некоторые активы, в основном майнинговые. Это около двух десятков проектов по всему миру: в Африке, в Канаде, в Европе, в России. Небольшие проекты с очень хорошими фундаментальными показателями. Это сектор junior miners, который сейчас переживает не самые лучшие времена, но мы считаем, что определенный подъем спроса на сырьевые товары в мире будет. Все активы, с одной стороны, требуют развития, с другой — мы никогда не входили в активы с плохими фундаментальными показателями.

— **А есть среди них какие-то неожиданные**

проекты? В прошлом у вас был, например, интерес к урану...

— Там есть более или менее все минералы: медь, серебро, уран, хром, поташ, есть, по-моему, даже алмазы. Но это не значит, что мы будем строить второй "Уралкалий", вовсе нет. Это портфельные инвестиции в небольшие проекты:

\$5-10 млн в каждый, весь портфель — \$100-150 млн максимум. И это всегда миноритарный пакет, временно мы иногда выходим за долю более 50%, но стараемся ее снизить.

— У вас там известные партнеры есть?

— De Beers, например.

— А второй фонд?

— Это старый фонд

прямых инвестиций "СГКМ групп", но там фаза сворачивания и выхода из проектов — где-то удачных, где-то — нет. В основном это хай-тек: лазеры, справочник, прибор для определения качества лекарства и так далее. В основном инвестиции в стартапы, и это небольшой фонд — где-то \$120 млн.

Интервью взял Анатолий ДЖУМАЙЛО
«Коммерсантъ», 3.07.2015 г.

В отрасли

Грань будущего

Девальвация рубля стала настоящей удачей для российской черной металлургии: ее издержки в долларовом эквиваленте резко упали, и отрасль стала гораздо более конкурентоспособной на мировом рынке. Подскочили и рублевые цены на сталь и сталепродукт, и рентабельность бьет рекорды: прибыльность по EBITDA у основных игроков превысила желанную отметку 30%. Однако будущее металлургов омрачают несколько серьезных угроз, которые уже в 2016 году могут девальвировать успехи российских металлургов, чья продукция до недавнего времени лидировала в мире по себестоимости.

Четыре риска

Во-первых, сверхнизкие издержки — это, скорее всего, ненадолго. Из-за стремительной девальвации образовался большой зазор между внешними ценами и производственными издержками, которые у разных металлургических компаний в долларовом выражении упали на 15-20%. Но с тех пор рубль значительно укрепился (и, возможно, укрепит еще немного), а запущенная инфляционная спираль только набирает обороты. Поэтому воз-

никший разрыв между ценами и издержками может существенно сократиться уже к середине 2016 года при сохранении текущих темпов внутренней инфляции, если в экономике не будет еще каких-то значительных потрясений.

Во-вторых, российская металлургия лишается одного из главных конкурентных преимуществ, которым пользовалась в 2000-е годы. Тогда металлургам по всему миру выгодно было иметь собственные запасы сырья — железной руды и коксующегося угля. Свое сырье было гораздо дешевле, чем купленное на рынке, что дало преимущество вертикально интегрированным компаниям. И хотя себестоимость сырья в российской металлургии постепенно росла из-за увеличения производственных издержек и ухудшения условий добычи, это не слишком мешало, ведь такие же процессы шли и в других странах. Но в последние полтора года ситуация очень изменилась. В Бразилии, Австралии и других странах было введено в эксплуатацию множество новых месторождений железной руды и коксующихся углей. Как следствие, цены на основные

виды сырья на мировом рынке резко упали — в частности, железная руда потеряла более 60% стоимости по сравнению с пиком начала 2013 года. Российские металлурги потеряли фору, которую имели в 2000-е, и, похоже, надолго.

В-третьих, замедляется потребление стали в Китае. За последние пару десятилетий Китай создал крупнейшую в мире индустрию черной металлургии, в 2014 году страна произвела больше половины мирового объема стали. Но до сих пор примерно 95% этой продукции потреблялось внутри страны ввиду массовой урбанизации и огромных инвестиций в современную городскую инфраструктуру. Сейчас рост китайской экономики замедляется, а с ним существенно замедляется и инфраструктурное строительство.

Сокращение внутреннего спроса уже в 2014 году привело к тому, что более 12% китайской стали ушло на экспорт — а это больше стали, чем производится в России. И тенденция не изменится в 2015 году. У китайских металлургов нет явных конкурентных преимуществ по себестоимости и качеству, но большинство из них — государственные компании — и вполне могут позволить себе ценовой демпинг. Российские экспортеры в результате могут потерять рынки Ближнего Востока и Азии.

В-четвертых, падает спрос на сталь и в России. Экономический кризис и сокращение потребительского спроса сказались на отраслях, потребляющих основную массу стали, — строительстве и машиностроении. При продолжении экономического спада потребление стали в России может снизиться более чем на 20%, и даже строительство новых трубопроводов не компенсирует это падение. Это особенно опасно, если под давлением Китая начнут сжиматься и экспортные рынки: основную прибыль российская черная металлургия всегда получала внутри страны, поэтому стагнация внутреннего спроса

может сильно подорвать ее экономический фундамент.

Реформы

К середине 2016 года сочетание этих неблагоприятных обстоятельств заставит лидеров российской черной металлургии вновь задуматься о повышении эффективности. Придется им пересмотреть и свои стратегии в отношении продуктов и рынков. Что можно предпринять?

Во-первых, повышать общую операционную эффективность. Имеющееся в отрасли оборудование задействовано практически полностью и часто работает на пределе мощности. Но по остальным факторам производства — сырье, производственные материалы, энергия и труд — Россия заметно уступает мировым лидерам. Особенно это касается труда и энергии, которые в нашей стране всегда были дешевы, их особенно не экономили. Теперь российским металлургам нужно будет существенно сократить это отставание и вплотную приблизиться к лучшим мировым показателям совокупной факторной производительности.

Во-вторых, отрасли необходима консолидация. По мировым меркам российские металлургические компании не такие уж крупные. В мировой двадцатке лидеров по объемам производства из них числится только "Евраз", и то благодаря своим иностранным активам. А вот китайские компании уже сейчас занимают шесть мест в первой десятке, и самая маленькая из них, "Шугань", вдвое больше "Евраз".

Консолидация просто необходима для повышения конкурентоспособности российских металлургов на мировом рынке. Она откроет большие возможности для сокращения административных и закупочных затрат, благодаря ей конкретные предприятия могут стать более специализированными. У крупных компаний

больше возможностей финансировать разработку новых продуктов и инвестировать в новые мощности, чтобы выпускать продукцию с высокой добавленной стоимостью. В российской металлургии возможны две-три крупные сделки консолидации, но они случатся только при определенном пересмотре стратегии акционеров.

В-третьих, металлургам нужно пересмотреть свой подход к инвестициям. В период глобального сырьевого бума они вели экспансию по всем направлениям, в том числе массово скупали крупные активы за границей. Но бум закончился, и итоги неутешительны: большинство зарубежных приобретений или оказались убыточными, или не оработали стоимости капитала. Многие из них уже проданы с убытками, а некоторые компании испытывают неподъемную долговую нагрузку.

Российским игрокам нужно учесть, что металлургическая отрасль высокоциклична и во многих странах является объектом масштабного государственного вмешательства. Это значит, что вместо всеерной экспансии нужны точечные вложения, позволяющие заполнять привлекательные рыночные ниши и создавать ценность для своих основных потребителей.

В-четвертых, нужно инвестировать в качество и в сервис. В России сталь долгое время воспринималась как сырьевой продукт, поэтому требования и к ее качеству, и к сопутствующему сервису были не слишком серьезными. Но отрасль-потребители, такие как автомобилестроение, машиностроение и нефтегазовая отрасль, развиваются и их запросы растут. В обозримой перспективе именно потребительские свойства стали и проката станут ключевым дифференцирующим фактором, позволяющим получать высокую

маржу.

А при продаже на экспорт и сейчас уже качество и сервис являются необходимыми условиями продвижения продукции с высокой добавленной стоимостью. Российские же игроки привыкли ориентироваться в первую очередь на объемы, а в основе их экспортных стратегий лежит продажа полуфабрикатов (до недавнего времени они составляли больше половины экспорта российской металлургии). Поэтому такой переход им дастся непросто и потребует решения множества производственных, логистических и управленческих задач.

Металлургам понадобятся рыночные стратегии, которые позволят вплотную приблизиться к конечным потребителям на иностранных рынках и интегрировать с ними цепочки поставок — примерно так же, как при взаимодействии с крупными отечественными потребителями. Некоторые шаги на этом пути уже сделаны (к примеру, "Евраз" начал поставки высококачественных железнодорожных рельсов на европейские рынки), но это только начало. Российским металлургам нужно учиться по-новому работать с клиентами на зарубежных рынках, строить внешние партнерства и инвестировать в соответствующую рыночную инфраструктуру. Девальвационная передышка будет, судя по всему, недолгой, и металлургам придется перезапускать механизм своего развития. В прошлом это удавалось: российские металлургические компании смогли стать мировыми лидерами по себестоимости и долгое время оставаться таковыми. Но сейчас конкурентная гонка обостряется. В ней победят те, кто перестроит свои модели управления и научится работать с ключевыми потребителями на уровне высоких мировых стандартов.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», 23.06.2015 г.

"Россия и СНГ остаются стагнирующим рынком"

Роман Андрюшин, директор по сбыту в России и странах СНГ ОК "Русал", полагает, что для стимулирования отечественного алюминиевого рынка требуются дополнительные усилия по стимулированию потребления и импортозамещения не только от производителей, инвесторов, потребителей, но и государства.

— **Еще три года назад товарные запасы алюминия по миру составляли квартальный объем производства, а сейчас металлурги предпочитают работать под заказ. Каково работать в новой реальности?**

— Рынок становится более интегрированным. Производители и потребители стараются сообща оптимизировать затраты во всей цепочке поставок. Теперь потребитель куда более заинтересован в долгосрочном видении и глубокой кооперации с поставщиком сырья. Он заказывает у нас необходимый сплав в виде слитка, цилиндра или катанки и далее производит из него конечный продукт. Ему больше не нужно самому переплавлять алюминий, тратить дополнительную электроэнергию, содержать персонал в литейных отделениях. В конечном итоге потребитель снижает свои издержки, а рынок получает конечное изделие по конкурентной цене.

— **Какие изменения наблюдаются в логистике поставок алюминиевой продукции? Изменилась ли география поставок?**

— Ключевые изменения на рынке связаны с Китаем, который постоянно увеличивает свою роль в мировом потреблении и производстве алюминия. В 2015 году Поднебесная может запустить 4-4,5 млн тонн новых мощностей, что может существенно дестабилизировать рынок. Вторым центром развития производства алюминия является Ближний Восток, где за последнюю декаду мощности выросли в

пять раз. Имея незначительное потребление внутри региона, ближневосточные страны становятся все более агрессивными экспортерами алюминия в Азию, Америку и Европу. Растущим и перспективным регионом является Индия, которая может повторить модель Китая и превратиться в крупнейшего производителя и потребителя алюминия. Таким образом, глобальные потоки алюминия существенно изменились по сравнению с 80-90-ми годами прошлого века. В перспективе потребление алюминия продолжит увеличиваться в Китае, Америке и Европе, а основными поставщиками для дефицитных стран станут Россия и Ближний Восток.

— **Как происходит импортозамещение в отрасли в условиях финансового кризиса?**

— Общее внутреннее потребление России и СНГ составляет почти 1,6 млн тонн, из которых 45% приходится на импорт. Более половины всего ввоза готовых изделий из алюминия приходится на Китай, остальное — страны ЕС. В 2014 года наметилась тенденция к сокращению импорта алюмосодержащих изделий в Россию за счет девальвации рубля. Импорт снизился на 6% — с 515 тыс. тонн в 2013 году до 486 тыс. тонн 2014 году. В этом году данная тенденция пока сохраняется. Однако сокращение импорта происходит за счет наиболее дешевых категорий изделий: литье, поковки, алюминиевый крепеж и т.п. Объем же технологически сложных изделий (посуда, радиаторы, готовые строительные конструкции) продолжает увеличиваться и пока не замещается внутренним производством. Из-за низкой конкурентоспособности отечественные производители пока не могут соперничать не только с европейскими компаниями, но и китайскими.

— **Какое влияние на развитие алюминиевой отрасли оказывают членство**

России в ВТО и китайский демпинг?

— Членство в ВТО не способствует защите интересов российских производителей и повышению конкурентоспособности страны. Наоборот, вхождение в эту организацию может пагубно сказаться на российских компаниях. По условиям ВТО отменяется квотирование, снижаются ввозные пошлины и снимаются технические барьеры для ввоза алюминиевых полуфабрикатов в Россию. После присоединения к ВТО на российский рынок стала поступать дешевая продукция. В критическом положении оказались российские производители легкосплавных колес, которые просто не могут конкурировать с демпингом из Китая. И если дальше не обращать внимание на данную отрасль, то наша страна повторит сценарий США, когда китайская продукция полностью уничтожила американского производителя колес.

Хотя есть и другой пример — европейский рынок. Еврокомиссия в ходе своего расследования выявила факт наличия субсидированного демпингового импорта и ввела в отношении легкосплавных колес из КНР постоянную пошлину в размере 22,3%.

Ситуация, конечно, может измениться. Но это возможно при условии, что членство в ВТО будет совмещено с госпрограммой по стимулированию экономики в целом.

— Может ли алюминиевая отрасль стать локомотивом восстановления российской экономики? Как это может быть реализовано?

— Сейчас Россия и СНГ остаются стагнирующим рынком и без дополнительных стимулирующих мер не смогут существенно увеличить свою долю в мировом потреблении. В то же время мы видим потенциал роста до 2,2 млн тонн, для реализации которого потребуются дополнительные усилия по стимулированию

потребления и импортозамещению от всех участников рынка, а также государства и крупных финансовых институтов. Производство алюминия и алюминиевых продуктов тесно связано с другими производственными отраслями российской экономики, и развитие нашей отрасли будет способствовать и стимулированию роста других отраслей. Один из очевидных примеров — развитие автопроизводства. Кроме того, требуются дополнительные меры государственного регулирования по отношению к экструзивной, штампованной и прокатной продукции. Критически важно снизить ставку рефинансирования, предоставить налоговые преференции, развивать импортозамещение и стимулировать экспорт.

Еще одна из необходимых мер государственной поддержки — адаптация современных еврокодов, ГОСТов, СНИПов и технических требований. Действующие стандарты 1970-1980-х годов не отвечают общемировым строительным нормам и не позволяют применять алюминиевые сплавы при строительстве зданий, мостов, вагонов метро. Иными словами, изменение нормативов помимо возможности производства новых продуктов из алюминия будет стимулировать развитие жилищного строительства, мостостроения, транспортной отрасли, машиностроения и других отраслей. Реализация поставленных целей будет способствовать развитию отечественной промышленности, увеличению объемов производства за счет обеспечения стабильного спроса, росту возможностей для импортозамещения и удвоению роста экспорта. В свою очередь, это приведет к заметному повышению отчислений в бюджет и приросту ВВП, а также позволит создать порядка 6 тыс. дополнительных рабочих мест в алюминиевой отрасли и более 10 тыс. — в смежных отраслях.

Записал Дмитрий СМЕРНОВ

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», 23.06.2015 г.

Репутационное досье

"Ъ" представляет первый медиарейтинг российских металлургических структур, подготовленный компанией "Диалогия". Влиятельность персон, как правило — но не всегда, определяется влиятельностью их компаний.

Лидерами медиарейтинга с начала 2015 года стали "Норильский никель", "Мечел" и "Северсталь".

К главным событиям, повлиявшим на медиарепутацию "Норильского никеля", можно отнести следующие. Бывшая супруга совладельца и генерального директора "Норникеля" Владимира Потанина Наталия начала новый судебный процесс с целью получить половину активов бизнесмена, в том числе около 15% акций ГК "Норильский никель", обещая в случае победы передать заработанные активы в управление государством. Планы вызвали всплеск интереса к компании и откровения Павла Федорова, исполнительного директора "Норникеля", насчет планов развития компании на ближайшие годы. Умело подогрел общественный интерес к компании и Владимир Потанин, объявив о возможности покупки с рынка небольших пакетов своих ак-

ций.

"Мечел" устойчиво в сфере внимания СМИ. И прежде всего по причине угрозы банкротства и исков со стороны крупнейших кредиторов компании, прежде всего Сбербанка и ВТБ.

Основным лицом "Северстали" всегда был Алексей Мордашов, занимавший должность генерального директора компании "Северсталь" с декабря 2006 года. Всплеск публикаций вызвала информация об избрании его на пост председателя совета директоров ПАО "Северсталь" по решению СД от 26 мая 2015 года. Конечно, встреча господина Мордашова с Владимиром Путиным не осталась незамеченной, как и сообщение о том, что чистый убыток ПАО "Северсталь" по МСФО в 2014 году составил \$1,602 млрд против \$83 млн прибыли годом ранее.

Тройка победителей в номинации медиаперсон выглядит несколько иначе: Владимир Потанин ("Норильский никель"), Олег Дерипаска ("Русал") и Алексей Мордашов ("Северсталь").

Предсказуемо на влиятельность господина Потанина повлияли события, принесшие очки "Норильскому никелю". Но было

еще кое-что. По оценке Forbes, самым богатым человеком России стал именно Владимир Потанин (сместивший с первой строчки Алишера Усманова). Совладельцы ГК "Норильский никель", "Интеррос" Владимира Потанина и Millhouse Романа Абрамовича планируют вложиться в фонд палладия, который должен выкупить запасы этого металла у ЦБ.

Олег Дерипаска уверенно занял вторую позицию в тройке медиалидеров отечественной металлургии. Для этого ему понадобилось всего лишь раскритиковать убедительно действия ЦБ РФ, повысившего ключевую ставку с 10,5% до 17%. Потому что Олег Дерипаска, последовательный критик российского ЦБ, убежден, что политика регулятора, направленная на снижение инфляции, загоняет бизнес "на кладбище". Интерес к своей персоне Олег Дерипаска подогрел также объявлением о своих планах привлечения \$1 млрд за счет стратегических инвесторов. Разумеется, встреча любого бизнесмена с президентом Владимиром Путиным благотворно влияет на репутацию бизнесмена, разумеется, и на медиарепутацию Олега Дерипаски

благотворно повлияла его встреча с российским президентом.

С начала года с разной интенсивностью СМИ общались, как об упомянутых уже знаковых событиях с участием Алексея

Мордашова, так и о не менее важных с точки зрения расширения влияния, в частности обратив внимание на высказывание господина Мордашова о том, что он "не был бы слишком пессимистичным

в отношении России, так как то, что сейчас происходит в России,— это общая макроэкономическая коррекция, в которой Россия долгое время нуждалась".

Владислав ДОРОФЕЕВ

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», 23.06.2015 г.

Кто получит господдержку

Большая часть проектов, поддержанных Минэкономразвития, принадлежат компаниям Олега Дерипаски и Игоря Зюзина

Минэкономразвития готово поддержать 29 проектов компаний цветной и черной металлургии из 76 предложенных Минпромторгом в рамках программы по развитию импортозамещения. Из тех, что могут рассчитывать на господдержку, большая часть — это инвестпроекты «Руссала» Олега Дерипаски и «Мечела» Игоря Зюзина.

— 14 проектов цветной металлургии и 15 проектов черной металлургии, вошедших в план мероприятий Минпромторга по импортозамещению, мы будем поддерживать. По тем проектам, которые необоснованно вошли в данный список, мы будем предлагать Минпромторгу дать более развернутую аргументацию, — сообщила «Известиям» представитель Минэкономразвития Елена Лашкина.

Она не уточнила, инвестпроекты каких именно компаний будет поддерживать ведомство. Представитель пресслужбы Минпромторга отказался от комментариев.

Ранее он сообщил «Известиям», что значительное число проектов в предложенном перечне являются стратегически важными.

— Их реализация обеспечит уход от стопроцентной импортной зависимости, например, в производстве электролитиче-

ского металлического марганца (ЭММ). Также важными являются проекты по созданию производства высоколегированных и нержавеющей сталей, импорт которых значителен, — отметил представитель ведомства.

Источник в отрасли рассказал «Известиям», что Минпромторг собрал с горно-металлургических компаний информацию обо всех реализуемых или планируемых ими инвестпроектах, поэтому отказ Минэкономразвития поддержать большую часть из представленных проектов не удивил.

В апреле замминистра промышленности и торговли Сергей Цыб направил в правительство письмо с предложениями о поддержке инвестпроектов отечественных металлургов. В приложении к письму были указаны 75 инвестпроектов, реализуемых компаниями черной и цветной металлургии в период до 2024 года. Часть из них компании уже реализуют, некоторые приостановлены или только запланированы к реализации.

Как отмечал Минпромторг, в настоящее время действует широкий набор мер государственной поддержки инвестпроектов — это и государственные гарантии, и проектное финансирование, и субсидии на компенсацию части затрат на уплату

процентов по кредитам, субсидирование части затрат на проведение НИОКР, а также льготные займы фонда развития промышленности. Однако, по мнению представителей Минпромторга, перечисленные меры не могут быть использованы металлургическими компаниями «ввиду заложенных в них ограничений». Поэтому ведомство разработало новые «для снятия существующих ограничений и расширения перечня потенциальных получателей мер государственной поддержки без увеличения нагрузки на федеральный бюджет».

Минпромторг предложил расширить практику применения постановления правительства о проектном финансировании на предприятия, осуществляющие добычу металлических руд или реализующие инвестпроекты стоимостью более 20 млрд рублей (сейчас металлургических проектов попросту нет в критериях отбора на госфинансирование).

Ведомство предложило установить предельное ограничение для таких проектов по возможному льготному кредитованию в пределах 16 млрд рублей. По этой программе инвестпроект может получить льготное банковское кредитование от коммерческих банков.

Минпромторг также предложил такие формы поддержки инвестпроектов металлургов, как предоставление инвестиционного налогового кредита на НДС и на НДСП; расширение механизма льготного налогообложения при реализации инвестпроектов в Сибири и на Дальнем Востоке и распространение его действия на субъекты, расположенные на Крайнем Севере и приравненных к ним территориях. Ведомство также предложило разработать правовой акт по предоставлению субсидий на возмещение части затрат промышленных предприятий металлургии на

уплату процентов по кредитам и выплату купонного дохода по облигационным займам, привлеченным на цели реализации инвестиционных проектов по созданию импортозамещающих производств.

Из 15 направлений в плане Минпромторга по импортозамещению в черной металлургии треть приходится на трубы: продукцию нефтегазового сортамента (ОСТГ), используемые нефтесервисными компаниями, и на бесшовные нержавеющие трубы, например для АЭС. Сейчас некоторые виды таких труб в России просто не производят. Отечественные компании завозят их из-за рубежа. В соответствии с программой к 2020 году на долю импорта должно приходиться не более 10–15% потребления этой продукции.

Четыре проекта нацелены на организацию выпуска расходных материалов, применяемых в черной металлургии. Это марганцевые ферросплавы, периклазовые огнеупоры, огнеупорные марки графита, керамический сварочный флюс. К 2020 году страна должна также серьезно снизить долю импорта нержавеющей листового и сортового проката, проката с защитными покрытиями.

— Трубы, о которых идет речь, в основном предназначены для освоения арктических шельфовых месторождений нефти и газа, это небольшие объемы, возможно, несколько сотен тонн в год, но это довольно сложная продукция, если государство обеспечит поддержку трубникам, то они смогут выполнить поставленную задачу, — сказал «Известиям» аналитик журнала «Металлоснабжение и сбыт» Виктор Тарнавский.

По его словам, снизить долю импорта нержавеющей проката и проката с покрытиями, так же как и зависимость от расходных материалов, российским металлургам вполне по силам. Соответ-

ствующие производства в стране есть, и вводятся новые.

Представитель НЛМК сообщил «Известиям», что Минпромторг запрашивал информацию об инвестпроектах и компания ее предоставила. Пресс-секретарь «Северстали» Анастасия Мишанина подтвердила «Известиям», что два проекта компании указаны в перечне Минпромторга — это оборудование для цинкования стального листа и для нанесения на него полимерного покрытия, а также реконструкция прокатного стана. От дальнейших комментариев представители компаний отказались.

Представитель «Мечела» отказался от комментариев. Коррозионностойкие канаты, которые производит его «дочка» — Белорецкий металлургический комбинат, входят в число направлений плана Минпромторга по импортозамещению. В июне менеджмент компании Игоря Зюзина заявлял о том, что сначала договорится с банками-кредиторами, потом, возможно, обратится за господдержкой.

Из 14 направлений в области цветной металлургии большая часть связана с алюминиевой отраслью и производством редкоземельных металлов. В частности, к

2020 году российские компании должны снизить долю импорта алюминиевой фольги до 30% (сейчас 50%), алюминиевой пудры и пасты до 5% (сейчас около 50%), пигментов «мокрого размола» до 20% (сейчас до 100%), низкощелочного глинозема до 5% (сейчас 100%), технологий производства алюминия на электролизерах сверхвысокой мощности до 10% (сейчас 100%), редкоземельных металлов до 5% (сейчас 100% импорт).

— Снижению доли импортной гладкой алюминиевой фольги на внутреннем рынке может поспособствовать «Русал», если входящие в его состав заводы способны не только делать подобную продукцию, но и при необходимости быстро нарастить объемы производства, — сказал «Известиям» заместитель главного редактора журнала «Металлоснабжение и сбыт» Леонид Хазанов.

— Предложенные Минпромторгом меры своевременны и важны для национальных предпринимателей, как любые меры в условиях сокращения производства в России, направленные на рост экономики и развитие внутреннего рынка, — заявила «Известиям» представитель «Русала» Ольга Санарова.

Эльдар АХМАДИЕВ
«Известия», 2.06.2015 г.

Прогноз: сильный спад в металлургии

Результат первого квартала в российской металлургии был отрицательным, спад производства составил, согласно данным Росстата 1.4%. Это, конечно, не очень много, но хуже, чем в целом по промышленности, где спад по итогам квартала составил 0.4%.

При этом эксперты

РИА Рейтинг полагают, что по итогам года спад в металлургическом производстве будет еще больше.

Надежды на девальвационный рост в металлургии не оправдались. Вернее, положительный эффект от ослабления рубля был заметным, но его "снивелировал" слабый внутренний спрос. Инвестици-

онная пауза в России затянулась, строительные работы сокращаются, в машиностроении спад производства в большинстве подотраслей составляет уже более 10%, и, скорее всего, до конца года улучшения ситуации в крупных металлопотребляющих секторах экономики не произойдет.

Полуфабрикатная экспансия

Девальвация рубля помогла резко нарастить экспорт металлов в тоннаже — как цветных, так и черных. Согласно данным Федеральной таможенной службы, экспорт черных металлов (исключая чугуны, ферросплавы, отходы и лом) вырос в первом квартале в годовом сравнении на 13.8% до 7182.8 тыс. тонн, алюминия первичного — на 42.5% до 911.3 тыс. тонн, меди рафинированной — в 2.2 раза до 110.2 тыс. тонн.

Однако увеличение поставок происходило преимущественно за счет продукции с низкой добавленной стоимостью — первичных металлов и полуфабрикатов. Поэтому их выпуск в первом квартале увеличился, тогда как выпуск продукции более высоких переделов снизился, что и отразилось в итоге на общей статистике. В частности, производство первичного алюминия немного выросло, но алюминиевого проката сократилось по всем позициям, и очень сильно, то же самое можно сказать о меди и медном прокате, и главная причина этого, по мнению экспертов РИА Рейтинг — резкое падение внутреннего спроса. В связи с этим, несмот-

ря на существенный рост экспорта цветных металлов, результат цветной металлургии в первом квартале был негативным. По оценке МЭР, снижение производства цветных металлов в январе-марте 2015 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составило 6.4%, и в оставшиеся месяцы года динамика будет оставаться отрицательной.

Несколько иначе складывалась ситуация в черной металлургии. Здесь наблюдался рост производства не только первичной стали и полуфабрикатов, но и готового проката — причем не только дешевых горячекатаных рулонов, но и дорогой оцинковки. При этом внутренние поставки стального проката также немного снизились из-за падения спроса со стороны строительного сектора, однако это снижение было не таким обвальным, как в случае с цветным прокатом.

Внутренний рынок стального проката был поддержан строительством сразу нескольких магистральных трубопроводов и возросшим в связи с этим спросом на стальные трубы, выпуск которых увеличился по итогам квартала на 17.0%, и в том числе труб большого диаметра —

на 70.7%. Кроме того, в январе еще сохранялся возникший в конце прошлого года ажиотажный спрос на стальной прокат со стороны металлотрейдеров, который был вызван быстрым ростом рублевых цен и опасениями дефицита.

Тем не менее, несмотря на сравнительно неплохой результат в первом квартале, в оставшиеся месяцы динамика производства в черной металлургии, по мнению экспертов РИА Рейтинг, будет ухудшаться. Металлотрейдеры заполнили склады и заняли выжидательную позицию. На внешнем рынке обостряется конкуренция со стороны китайских металлургов, которые также за счет экспорта пытаются решить проблемы перепроизводства. Соответственно, возможности дальнейшего наращивания экспорта ограничены.

Инвестиционный спад девальвацией не остановить

Таким образом, по мнению РИА Рейтинг, главная проблема российской металлургии в текущих условиях — низкий внутренний спрос, негативные последствия которого для металлургов уже не могут быть компенсированы внешними поставками.

В основном, речь идет

об инвестиционном спросе. Правда, спад инвестиций в основной капитал был зафиксирован и в прошлом году — на 2.7%, но тогда металлургическое производство выросло на 2.2%. Однако в текущем году макроэкономический негатив усугубляется, и спад инвестиций, по самым оптимистическим прогнозам, составит не менее 5%. Кроме того, стал сильно проседать потребительский рынок, что также негативно отражается на внутреннем спросе на изделия из металлов (автомобили, бытовая техника, упаковка и

пр.).

Из всех крупных внутренних потребителей металла положительные надежды связаны только с трубопрокатными и оборонными заводами. Первые продолжают активно потреблять прокат за счет очередного витка строительства трубопроводов, вторые — за счет госордера, выполнению которого в последние годы придается особое значение. Тем не менее, и эти точки роста, которые поддержали металлургов в прошлом году, в текущем году не смогут удержать отрасль от

спада хотя бы по причине фактора высокой базы.

Последние данные Росстата свидетельствуют об ухудшении динамики металлургического производства во втором квартале. По итогам пяти месяцев металлургическое производство снизилось на 4.1%. Не исключено, что во втором полугодии темпы спада сократятся за счет реализации инфраструктурных госпроектов, но в целом по итогам года, по мнению экспертов РИА Рейтинг, спад металлургического производства составит не менее 3%.

Прайм, 2.07.2015 г.

Социально-экономическое положение в стране

Наши ожидания на второе полугодие

Для российского рынка стали и отечественной экономики в целом первое полугодие выдалось весьма сложным. Видимый спрос на большинство видов проката сократился на 10-30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вследствие падения промышленного производства, спада инвестиционной активности и снижения объемов строительных работ. Экономика находилась под сильным негативным влиянием удешевления нефти, действующих против России санкций, подъема процентных ставок. Однако во втором полугодии ситуация на ряде направлений претерпит определенные изменения.

Итоги первых двух кварталов 2015 года в целом неутешительны. По данным Министерства экономического развития,

спад ВВП по итогам первых пяти месяцев текущего года составил 3,2%, а в мае — 4,9% по сравнению с маем 2014 года. Промышленное производство в мае уменьшилось в мае на 5,5%, а в обрабатывающей промышленности — вообще на 8,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Из основных металлопотребляющих секторов российской экономики однозначный рост показало только производство труб большого диаметра, остальные находятся в глубоком минусе. Но, так или иначе, первое полугодие осталось позади. Рассмотрим основные факторы, которые будут оказывать воздействие на экономику и металлургическую промышленность в ближайшие шесть месяцев, и постараемся оценить, как будет развиваться ситуация.

Государственная политика. В первом полугодии была в целом неблагоприятной для реального сектора. Правительство достаточно безучастно смотрело на то, как промышленность и строительство обваливаются в спад, в значительной мере вызванный резким ослаблением рубля и дефицитом финансирования, и практически не предпринимало никаких мер по поддержке экономики. Антикризисная программа, утвержденная в конце января, имела, по большей части, декларативный характер и практически никак не сказалась на состоянии народного хозяйства. Говорилось очень много правильных слов об импортозамещении, региональном развитии, необходимости экономического стимулирования и стратегического планирования, но дистанция от этих слов до реальных дел, как правило, оказывалась непреодолимой.

Пожалуй, нет никаких оснований ожидать, что во втором полугодии что-то кардинально изменится. Как в очередной раз подтвердилось, в арсенале правительства нет действующих механизмов поддержки реального сектора. Очевидно, декларации в пользу ускорения промышленного развития российской экономики, импортозамещения и модернизации будут провозглашаться в прежнем режиме. Может быть, в долгосрочной перспективе они даже будут постепенно осуществляться. Но во второй половине 2015 года, скорее всего, произойдут, в лучшем случае, точечные изменения.

Нефть. В январе обвалилась до менее \$47 за баррель «брента» - самого низкого значения с начала 2009 года. Затем цены довольно резко подросли до более \$60 за баррель, но выше отметки в \$65 так и не смогли закрепиться до самого конца первого полугодия.

В принципе, большинство аналитиков

прогнозируют на вторую половину текущего года незначительное повышение. Но при этом мало кто рассчитывает на рост существенно выше \$70 за баррель. Предложение на мировом рынке нефти по-прежнему значительно превышает спрос. Темпы роста китайской экономики замедлились, а США и Евросоюз находятся под угрозой спада, так что спрос на нефть сейчас ограниченный и расширяется достаточно медленно. В то же время, добыча сланцевой нефти в США продолжала увеличиваться несмотря на резкое сужение инвестиций в отрасль и достигла пика только в мае. С июня ожидается сокращение, но довольно плавное, которое может быть перекрыто ростом производства в Ираке и Иране (если с него снимут санкции).

В долгосрочной перспективе нефть будет дорожать, так как в связи с ее удешевлением упали капиталовложения в новые проекты, особенно, в разработку труднодоступных месторождений. Но реальное влияние этого фактора на соотношение спроса и предложения проявится только через несколько лет.

Санкции. Наиболее неприятным их последствием стало фактическое лишение российских компаний доступа к зарубежному финансированию. Валютные долги приходится погашать, причем, в условиях «слабого» рубля и падения цен на отечественные экспортные товары. Впрочем, основной шок, вызванный санкциями, произошел еще в конце прошлого года. С тех пор ситуация принципиально не изменилась.

Очевидно, что в течение второй половины 2015 года санкции останутся в силе и могут быть только усилены, но не ослаблены. Следует ожидать, что отмены их в обозримом будущем не произойдет. Пока Запад чувствует себя сильным, у

России может быть выбор только между плохим и худшим, т. е. дальнейшим противостоянием со всеми вытекающими из этого издержками, трудностями и потерями, и капитуляцией по образцу начала 90-х годов с соответствующими последствиями.

Рубль. Падение рубля в конце 2014 года стало одной из основных причин экономического спада. А повышение цен, вызванное их обвалом в долларовом эквиваленте, послужило основным поводом для подъема процентных ставок, окончательно добившего экономику. Пройдя через второй пик спада в начале февраля, рубль затем укрепился, но так и не достиг подлинной устойчивости. Колебания курса доходят до 10-12% в течение месяца.

В правительстве и Центробанке уже неоднократно заверяли о том, что рубль достиг стабильности. В качестве оптимального курса называлось соотношение в размере порядка 55 руб. за доллар. По-видимому, резких скачков во втором полугодии, и в самом деле, не произойдет. Рубль вряд ли укрепится до менее 50 руб. за доллар, но и вряд ли просядет до 60. Однако колебания, очевидно, будут продолжаться. Кроме того, сохраняется риск падения курса вследствие обвала нефти, резкого обострения отношений с западными странами, скоординированной атаки на рубль и других маловероятных, но отнюдь не невозможных событий.

Кредитная политика. Подъем ключевой ставки Центробанка РФ до 17,5% в середине декабря стал несомненным злом для российской экономики, спровоцировав беспрецедентный кредитный кризис. Банки резко взвинтили стоимость кредитов и ограничили финансирование компаний реального сектора. Это вызывало обвальное падение инвестиционной активности и проседание платежеспособного

спроса на прокат. К концу первого полугодия ключевая ставка понизилась до 11,5%, но проблема дефицита денег в отечественной экономике остается крайне актуальной.

Судя по всему, сохранит она свою актуальность и во втором полугодии. В Центробанке продолжают бороться с инфляцией, основными причинами которой являются нерыночные факторы — слабость рубля и повышение тарифов естественных монополий. Основной жертвой этой бессмысленной и беспощадной борьбы становится экономика. В конце второго квартала руководство Центробанка известило, что не собирается ослаблять кредитную удавку. Вероятно, к концу года ключевая ставка понизится до 10%, но вряд ли менее. Ее возвращение на однозначный уровень произойдет, похоже, лишь в 2016 году.

Впрочем, для металлургов и их клиентов важна, в первую очередь, кредитная политика не Центробанка, а коммерческих банков. Здесь в первом полугодии образовался порочный круг. Банки дают деньги неохотно и по дорогой цене, потому что боятся невозвратов, а невозвраты возросли из-за дороговизны кредитов. По-видимому, во втором полугодии положение в кредитном секторе несколько улучшится, но разорвать этот круг в полной мере еще не удастся.

Инвестиции. Падение инвестиционной активности стало и причиной экономических неурядиц в экономике, и их следствием. Нынешний кризис можно назвать кризисом недопотребления: производственные мощности есть, а спроса на их продукцию — нет. Здесь в конце первого полугодия ситуация выглядит безотрадней. Компании продолжают сокращать капиталовложения из-за нехватки средств, а государство по той же причине урезает

свои инвестиционные программы. Спад в результате только углубляется.

К сожалению, пока не видно, за счет чего падение инвестиций может снова смениться ростом. Некоторые специалисты указывают в качестве «триггеров» подъем цен на нефть, снижение ключевой ставки до 7-8%, отмену или существенное ослабление санкций, радикальные персональные изменения в экономическом блоке правительства. Все эти события, увы, маловероятны, по крайней мере, в ближайшие шесть месяцев. В самом лучшем случае, где-то во втором полугодии ситуация перестанет ухудшаться. И все.

Экономика. По мнению правительственных экспертов, в конце второго квартала российская экономика достигнет «дна». По итогам всего 2015 года прогнозируются спад ВВП и сокращение промышленного производства, но более умеренные, чем отдельно в первом полугодии. Подразумевается, что обороты в промышленности и строительстве этим летом уменьшатся до неких «несжимаемых» величин, после чего начнется медленное (поскольку без активной поддержки государства) восстановление.

Действительно, в июне в строительной отрасли наблюдался сезонный подъем, который, очевидно, будет продолжаться до конца лета. Однако показатели текущего года, в среднем, на 15-20% хуже, чем годом ранее. Именно на такую величину, во всяком случае, сократилось видимое потребление проката строительного назначения. В то же время, пока не преодолен спад в автомобилестроении, вагоностроении и других отраслях промышленности. Здесь, как и с инвестициями, ситуация во втором полугодии может просто перестать ухудшаться, но время для роста, пожалуй, наступит не раньше будущего года.

Потребительский рынок. Экономический спад, приведший к сужению реальных доходов населения, снижению занятости и росту неуверенности в завтрашнем дне, заставил российских граждан значительно сократить свои траты, причем, буквально, на все. Особенно сильно пострадали дорогостоящие товары — недвижимость, автомобили, бытовая техника. Соответственно более чем на 30% упали объемы ипотечного кредитования и покупки легковых машин, а строители и промышленники, в свою очередь, уменьшили заказы на прокат.

Во втором полугодии обстановка на потребительском рынке вряд ли существенно улучшится. Правительство сокращает дефицит бюджета за счет социальных выплат, а компании дружно экономят на оплате труда. Как известно, разруха не только начинается, но и заканчивается в головах, поэтому рост потребительского рынка возобновится лишь только тогда, когда негативные ожидания и впечатления сменятся на положительные. При этом потребителям, как и инвесторам, нужны реальные основания для оптимизма. Сомнительно, что в ближайшие месяцы они появятся в значимых количествах.

Мировой рынок стали. В первом полугодии увеличение экспорта помогло российским металлургическим компаниям компенсировать спад на внутреннем рынке. Ослабление рубля в данном случае сыграло для них положительную роль, так как повысило их конкурентоспособность в международном масштабе. Однако за рост продаж пришлось платить снижением цен. В течение первого полугодия средние котировки на российскую заготовку упали на 12%, а на горячекатаные рулоны — на 19%. К тому же, в июне стратегию минимальных цен начали проявлять — и с да-

же большим эффектом — китайские экспортеры.

К началу второго полугодия мировой рынок стали столкнулся с острым кризисом, вызванным, прежде всего, торможением китайской экономики. Судя по всему, китайское правительство не будет больше прибегать к ее искусственному стимулированию, а внутренний рост, поощрение зарубежных инвестиций китайских компаний и запуск крупных международных проектов с китайским участием еще не скоро дадут нужный эффект. Однако падение цен на прокат в Китае достигло уже таких масштабов, что большинство сталелитейных компаний страны несут убытки. В результате им, скорее всего, придется пойти на сокращение выпуска и сужение объемов экспорта. Впрочем, на внешних рынках немалую роль сыграет и массовое введение торговых

ограничений на импорт китайской стальной продукции.

Однако мировые цены на прокат во второй половине текущего года, скорее всего, лишь перестанут падать. Для их существенного роста пока нет веских оснований из-за неблагоприятного состояния экономики Китая, США и Европы. Кроме того, российские компании могут столкнуться с риском новых антидемпинговых процессов, направленных не только против китайцев, но и против них.

Таким образом, если суммировать все эти прогнозы, получается, что второе полугодие будет достаточно тяжелым для российских металлургов и металлотрейдеров. Рынок в ближайшие месяцы, очевидно, опустится на дно, падение сменится относительной стабилизацией. Но рассчитывать на возобновление роста уже в этом году, пожалуй, не приходится.

«Металлоснабжение и сбыт», 2.07.2015 г.

Возможен перелом

Индустриальные парки стимулируют промышленный рост

Показатели промышленности России по итогам июня продолжают негативный тренд, такой прогноз приводится в докладе минэкономразвития. "В мае 2015 года наблюдалось продолжение фронтального сокращения объемов промышленного производства по широкому кругу секторов экономики", - говорится в докладе. При этом в ведомстве не исключают, что промпроизводство в России может переломить "нисходящий тренд".

Как добиться такого перелома? Эксперты возлагают надежды на индустриальные парки, технопарки и особые экономические зоны. "Наличие развитой инфраструктуры существенно упрощает задачу привлечения инвесторов, готовых открыть в регионе новые предприятия. Оно также стимулирует создание и расширение бизнеса локальных производителей, способствуя появлению кластеров и сопутствующих производственных объектов". Таковы выводы исследования "Производственная и инновационная ин-

фраструктура России", которое провела компания EY. По данным исследования, в России насчитывается 366 индустриальных парков на разных стадиях формирования и готовности.

"В большинстве несырьевых экономик мира индустриальные парки используются государством как инструмент стимулирования промышленного роста (горизонтальная мера) и рассматривается бизнесом как эффективный институт локализации производств, - отмечает Денис Журавский, исполнительный директор

Ассоциации индустриальных парков (АИП). - Несколько регионов (такие как Калужская область, Татарстан, Ульяновская, Белгородская, Воронежская, Ленинградская, Ярославская области) уже продемонстрировали результаты работы индустриальных парков с точки зрения бюджетного эффекта. Взять, например, результаты работы индустриального парка "Заволжье" в Ульяновской области: сегодня на 1 рубль всех вложений в инфраструктуру ИП "Заволжье" (государственных и частных) приходится 8,4 руб. инвестиций резидентов промышленной зоны (уже вложенных) и 5,36 руб. налоговых платежей в региональный бюджет. Бюджетная эффективность (с учетом вложенных инвестиций резидентов): 1 рубль бюджетных средств в инфраструктуру принес 9,8 рубля инвестиций резидентов индустриального парка и 10,64 руб. налоговых платежей в региональный бюджет накопленным итогом с 2008 по 2015 гг."

По данным ЕУ, за прошедшие пять лет существенно выросла доля готовых индустриальных парков: с 29% в 2010 году до 42% в 2015 году. "Однако далеко не все действующие индустриальные парки могут продемонстрировать такие результаты, - отмечает Журавский. - Большинство даже уже построенных индустриальных парков России находятся еще в начале жизненного цикла и сталкиваются с трудностями реализации проектов". Основные проблемы индустриальных парков, по данным АИП, - низкое качество подготовки проектов и недостаток заемного финансирования.

Кроме площадок, поддерживающих размещение промпредприятий, в России давно используется формат особых экономических зон (ОЭЗ), которые предоставляют не только инфраструктуру, необходимую для старта производства, но и

льготные налоговые, таможенные и административные режимы. Тем не менее не все ОЭЗ можно назвать успешными: лишь 8 площадок из 30 имеют готовую инфраструктуру и резидентов. Новый импульс идея ОЭЗ получила благодаря проекту территорий опережающего развития. По оценкам Минвостокразвития, каждый бюджетный рубль, вложенный в ТОР, может привлечь около 19 рублей частных инвестиций. Также эти территории поддерживают планы организации на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири несырьевого производства, ориентированного в том числе на экспорт, и создания условий ведения бизнеса на уровне ключевых центров Азиатско-Тихоокеанского региона.

"Заметную роль в инновационных экосистемах регионов могут играть и такие объекты инновационной инфраструктуры, как технопарки и бизнес-инкубаторы, - считает Ольга Архангельская, партнер ЕУ, руководитель группы по оказанию услуг компаниям секторов недвижимости, транспорта, инфраструктуры и государственным компаниям в СНГ. - Согласно результатам исследования "Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России", проведенного компанией ЕУ совместно с РВК, показатели успешности некоторых объектов инновационной инфраструктуры в регионах уже сравнимы с европейскими и американскими аналогами".

По данным исследования ЕУ "Производственная и инновационная инфраструктура России", в нашей стране насчитывается 117 технопарков. Большинство из них ведут деятельность в области высоких технологий, причем 26% в перечне специализаций указывают направление ИКТ, включая технологии обработки, хранения и анализа данных, компьютер-

ные технологии, телекоммуникационные системы. Около 25% работают в сфере электроники и приборостроения, 13% специализируются в том числе на биомедицине, включая генную инженерию, фармацевтику, микробиологию. Еще 12% занимаются химией и нефтехимией. Однако у технопарков и бизнес-инкубаторов есть свои проблемы: это нехватка квалифицированных специалистов, особенно имеющих опыт предпринимательства, дефицит качественных бизнес-проектов, недостаток посевных инвестиций и бизнес-ангелов и недостаточный спрос на инновации.

Решение инфраструктурных проблем - вопрос времени. Но затягивать с ними нельзя. Как справедливо заметил Александр Ивлев, управляющий партнер компании EY по России, обеспечение необходимой инфраструктурой, создание ОЭЗ, подготовка и реализация проектов ГЧП, институциональная поддержка, взаимодействие с банками, инвестиционными фондами, содействие развитию предпринимательства - все это призвано формировать новые точки роста для притяжения инвестиций в регионы и максимально использовать существующие возможности".

Наталья БАРАНОВСКАЯ
«Российская Бизнес-газета», 7.07.2015 г.

За рубежом

"Лунсин" запустила полиметаллический Кызыл-Таштыгский ГОК в Туве

ООО "Лунсин" (принадлежит китайской Zijin Mining Group) официально запустило Кызыл-Таштыгский ГОК на одноименном месторождении полиметаллов в Туве, сообщает пресс-служба правительства республики.

Инвестиции в проект составили 16,8 млрд рублей. С выходом на полную мощность ГОК будет ежегодно приносить в бюджет Тувы до 400 млн рублей дохода в виде налогов и сборов. Это первый за весь постсоветский период крупный производственный объект, построенный и запущенный в регионе с нуля, исключительно на частные инвестиции, отмечается в сообщении.

На церемонии открытия ГОКа правительство Тувы вручило "Лунсин" решение о включении компании в перечень участников региональных инвестиционных проектов; этот статус дает ей право на специальный налоговый режим, снижающий налоговую нагрузку – в частности, по

налогам на прибыль и добычу полезных ископаемых.

В свою очередь, "Лунсин" по соглашению с правительством направит в 2015 году 25 млн рублей на развитие дорог в республике, а также на разработку проекта и строительство здания школы восточных единоборств в Кызыле. Ранее компания участвовала в строительстве 18-километрового объезда для большегрузного транспорта вокруг столицы республики, которое завершилось в 2015 году; взяла на себя содержание 80-километрового участка единственной грунтовой дороги в труднодоступную Тоджу.

Как сообщалось, ГОК будет ежегодно перерабатывать 1 млн тонн полиметаллической руды и получать 200-220 тысяч тонн медных, цинковых и свинцовых концентратов. На территории месторождения находится 47 рудных тел, объем руды - 12,92 млн тонн. Запасы металла в руде:

свинца - 202,3 тысячи тонн, меди - 82,3 тысячи тонн, цинка - 1,295 млн тонн. Срок отработки месторождения - 20 лет.

Кызыл-Таштыгское полиметаллическое месторождение находится в центральной части хребта Обручева, в 200 км на северо-восток от Кызыла. ООО "Лунсин" приобрела лицензию на его освоение

на 25 лет в 2007 году. Zijin Mining Group занимает первое место в Китае по золотодобыче и третье - по производству меди. Производит золото, медь, цинк, а также никель, железную руду, платиноиды. Компания имеет проекты в Монголии, Таджикистане, Корее, России, Таиланде и Перу.

«Прайм», 26.06.2015 г.

Evraz сокращает персонал на своих заводах в США и Канаде

В компании уверяют, что после изменения конъюнктуры рынка в лучшую сторону уволенные сотрудники вернутся на свои места

В мае-июне Evraz уволил на своих предприятиях в Канаде и США несколько сотен работников: в частности, сокращения прошли на заводе в Реджайне (около 50 человек, провинция Саскачеван) и Калгари (около 300 человек, провинция Альберта), а также в Пуэбло (около 100 человек, штат Колорадо). О сокращениях персонала на заводах Evraz «Известиям» сообщил экономист профсоюза United Steel Workers (в который входят работники предприятий Evraz в Канаде) Эрин Вайр. По его словам, увеличившееся количество обращений за государственными пособиями по безработице в канадских провинциях Альберта и Саскачеван отражает спад в нефтедобывающем и нефтеперерабатывающем секторах.

— Большинство уволенных обращаются за государственными пособиями

по безработице. Ситуация немного улучшилась в последнее время, когда цена на нефть стабилизировалась на уровне \$60 за баррель. Evraz даже возвращает некоторых из сокращенных работников, — отметил он.

Напомним, что в конце марта компания сообщила о старте инвестиционного проекта по выпуску труб большого диаметра на заводе в Реджайне. Evraz инвестирует в проект около \$200 млн в течение 2 лет.

Представитель Evraz в Москве подтвердил «Известиям», что «люди временно высвобождаются на производстве труб нефтяного сортамента (ОСТГ), потому что рынок плохой, а инвестиции осуществляются в производство труб большого диаметра».

— Следует обратить внимание, что инвестиции осуществляются за счет собственных средств Evraz

North America, из России мы ничего не вкладываем, — добавил представитель компании.

— Реализация инвестиционного проекта, который мы недавно проанонсировали, по строительству нового цеха по производству труб большого диаметра и модернизации существующего производства на заводе в Реджайне продолжается. Спрос на трубы большого диаметра, которые применяются для транспортировки газа и нефти, остается на высоком уровне, — сообщила представитель Evraz North America Мелоди Руз.

По ее словам, компания постоянно мониторит рынок и вернет сокращенных работников на свои места сразу, как только это станет возможно.

Благодаря проекту в Реджайне компания получит льготы по налогу на прибыль от правительства региона Саскачеван. В пер-

вые два года реализации проекта она не будет платить этот налог, затем его ставка будет плавно увеличиваться. Кроме того, на заводе в Реджайне будет создано 40 новых рабочих мест.

Эксперты, опрошенные «Известиями», считают, что ситуация с инфраструктурными проектами на рынке в Канаде и США позитивная и спрос на продукцию Evraz Regina будет только расти.

— Этот рынок расширяется, потому что производство природного газа в Западной Канаде, а также сланцевой нефти и сжиженного природного газа будет расти. Произведенные нефть и газ надо транспортировать потребителям. Трубы большого диаметра необходимы для транспортировки нефти и газа в знаменитый хаб в Кушинге (штат Оклахома, США), а также для экспорта в Азию с западного побережья Канады, — сказал «Известиям» стратег по сырьевым рынкам Дидье Жульен.

Завод в Реджайне, принадлежавший ранее компании IPSCO, произвел почти все трубы большого диаметра для магистральных газопроводов в Западной Канаде начиная с 1950-х годов. Сейчас в процессе

строительства после получения необходимых одобрений находятся несколько газопроводов: TransCanada Energy East, Enbridge Northern Gateway, Kinder Morgan Trans Mountain Express, по меньшей мере два газопровода пройдут из Британской Колумбии на побережье.

— Есть проблемы, связанные с задержками в строительстве, из-за необходимости получения одобрения на реализацию проектов от экологов и от представителей коренного населения (индейцев), по территории которого будут вестись строительные работы. Инвестиции запланированы, но ничего не происходит с проектами, поэтому, возможно, сокращают людей. К тому же на рынке труб нефтяного сортамента произошел спад из-за коллапса цен на нефть. Многие проекты в бурении отложены на несколько лет, — объясняет Брайан Зинчук, редактор отраслевого ресурса Pipeline News.

Продажи трубного дивизиона Evraz North America (согласно заявке компании на IPO) выросли за 9 месяцев 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года на 16% и составили \$1,063 млрд, причем рост был обеспечен

и увеличением массы проданных труб в тоннах на 14% (с 748 тыс. до 850 тыс. т), и ростом средней цены продаж на 2%. Выручка компании Evraz North America за 9 месяцев 2014 года составила \$2,36 млрд (в 2013-м — \$2,01 млрд).

Evraz будет расширять свои мощности для удовлетворения растущего спроса на трубы большого диаметра в Северной Америке, говорится в стратегии компании. Компания является крупнейшим производителем труб большого диаметра в Северной Америке (контролирует 53% рынка в 2014 году). Объявленные инвестиции (\$200 млн) позволят увеличить производство ТБД на 100 тыс. т в год — с 364 тыс. в 2014-м до 465 тыс. т в 2015 году.

По оценке Evraz, в 2011 и 2012 годах объем рынка ТБД составлял в Северной Америке около 1 млн т, в 2013 году — чуть менее миллиона, в 2014 году — чуть больше 0,5 млн т, в 2015 году превысит 1,5 млн т, а в 2016 году — 2 млн, затем несколько снизится, но всё равно будет превышать 1,5 млн т в год в 2017 и 2018 годах.

В декабре 2014 года Evraz отложил IPO своей американской «дочки» Evraz North America из-за снижения цен на нефть.

Как сообщало агентство Bloomberg, IPO может быть перенесено на 2015 год, если ситуация на мировом рынке нефти стабилизируется.

Evraz является одной из крупнейших в мире вертикально интегрированных металлургических и горно-

добывающих компаний с активами в России, на Украине, в Европе, США, Канаде и Южной Африке. В 2014 году Evraz произвел 15,5 млн т стали, выручка компании превысила \$13 млрд. Основной акционер Evraz — кипрская Lanebrook, которой при-

надлежит 63,25% акций. Владельцами Evraz являются Роман Абрамович (31,81%), Александр Абрамов (21,43%), президент Evraz Александр Фролов (10,7%), Геннадий Козовой (5,95%), Александр Вагин (5,89%) и Евгений Швидлер (3,06%).

Эльдар АХМАДИЕВ
«Известия», 29.06.2015 г.

Законодательство

Льготная декада

Вступили в силу меры по поддержке импортозамещения

С сегодняшнего дня начинает действовать закон «О промышленной политике», определяющий принципы господдержки участников процесса импортозамещения. Он вводит инвестконтракты сроком на десять лет, в рамках которых бизнесу обещаны налоговые льготы, привлекательные ставки по арендной плате за пользование госимуществом и прочие преференции. Положения закона распространяются на всю промышленность, за исключением производителей алкоголя и табака.

Закон о промышленной политике был принят в декабре 2014 года. Его главной новеллой является введение специальных инвестконтрактов, по которым создается или модернизируется предприятие на территории России с особыми мерами стимулирования от государства. Такой инвестконтракт заключается на срок до десяти лет по типовым формам, которые утверждаются правительством для отдельных отраслей промышленности. Если после его заключения вступают в силу новые законы или нормативно-правовые акты (кроме принятых во исполнение международных договоров и актов Евразийского экономического союза), устанавливающие

запреты или ограничения, новые требования к производству или продукции, то такие изменения не применяются к инвестору до истечения срока контракта. На срок действия инвестконтракта также гарантируется неповышение налоговой нагрузки на доходы инвестора. В случае его расторжения инвестор обязан возместить причиненный ущерб, а также компенсировать суммы неуплаченных налогов и сборов (в результате применения льгот) с уплатой пеней.

Изначально в законопроекте предлагалось прописать конкретный перечень преференций, которые могут быть предоставлены в рамках инвестконтракта: налоговые льготы, льготы по арендной плате за пользование госимуществом, сниженные тарифы на товары, работы и услуги, цены на которые подлежат госрегулированию. Однако депутаты во главе с зампредом думского комитета по промышленности Владимиром Гутеневым предложили устанавливать преференции в тексте контракта. Предложенная поправка была одобрена во время рассмотрения документа во втором чтении.

Кроме того, закон предусматривает оказание финансовой поддержки путем

предоставления кредитов, субсидий, а также бюджетных ассигнований в рамках реализации госпрограмм. В ходе обсуждения в Госдуме сенатор Игорь Зуга предложил новый механизм оказания финпомощи, вошедший в итоговую редакцию закона, через госфонды развития промышленности, которые будут создаваться правительством или региональными властями. Впрочем, 7 октября во время рассмотрения документа в первом чтении заместитель министра промышленности и торговли Глеб Никитин отметил, что в мае 2014 года Владимир Путин уже высказался за создание фонда развития отечественной промышленности. По словам господина Никитина, основной задачей фонда будет предоставление займов предприятиям на льготных условиях (в рамках предбанковского финансирования) в целях импортозамещения и перехода на наилучшие доступные технологии.

Напомним, одновременно с правительственным законом рассматривался альтернативный проект «О национальной промышленной политике», подготовленный депутатами и внесенный в Госдуму еще в 2008 году. «К сожалению, в течение многих лет приходилось преодолевать сопротивление правительства, убеждать в необходимости поддержать данный законопроект», — отмечала на пленарном заседании 7 октября депутат Елена Панина. Ранее правительство считало, что необходимые рычаги по поддержке промышленников уже имеются либо должны реализовываться непосредственно рыночными агентами и хозяйствующими субъектами. Впрочем, правительство изменило свое мнение из-за событий конца прошлого года, когда начал замедляться промышленный рост и понадобились новые меры и инструменты.

Евгения КРЮЧКОВА
«Коммерсантъ», 30.06.2015 г.

Кругозор

Стало известно, у кого в этом году растут реальные зарплаты

Аналитики HeadHunter выяснили, рост зарплат каких специалистов превысил инфляцию

В кризис зарплаты руководителей растут быстрее инфляции, в отличие от окладов специалистов и линейного персонала, свидетельствует опрос, проведенный компанией HeadHunter среди 740 компаний из 50 профессиональных областей.

О росте зарплат с декабря 2014 г. по июнь 2015 г. сообщили исследователям компании семи индустрий. Самое большое увеличение (на 9%) произошло у производителей товаров народного потребления. Судя по данным Росстата, только в этой отрасли в целом рост окладов превысил инфляцию (8,3% за пять месяцев 2015 г.). В химпроме оклады выросли на 8%, в нефтегазовой отрасли – на

6%, в финансовом секторе – на 4%, в логистике – на 3%, в недвижимости – на 3%, в IT – на 1%. Наиболее значительно сократились совокупные доходы сотрудников ресторанного и гостиничного бизнеса (9%). Показатели в автомобильном бизнесе не изменились, на 2% уменьшились зарплаты сфер розничной торговли и производителей электроники.

Исследователи отмечают, что в целом чаще всего повышали зарплаты руководителям - в 10 из 11 рассматриваемых индустрий. Теряли в доходах чаще рядовые сотрудники - в 8 из 11 отраслей.

Выше инфляции в первом полугодии зарплаты росли у руководителей подраз-

