

## Публикации Publications

---

### **ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ RAILWAY INDUSTRY**

ОАО РЖД попытается сэкономить на локомотивах  
kommersant.ru\_24.10.2016

Группа «Синара» получила разрешение на выпуск серии из 24 газотурбовозов ГТн-002  
gudok.ru\_21.10.2016

Китайская машиностроительная корпорация CRRC планирует организовать поставки деталей на Уссурийский локомотиворемонтный завод  
gudok.ru\_24.10.2016

### **ИНДУСТРИАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ INDUSTRIAL AND HEAVY ENGINEERING SECTOR**

Кнут и пряник гособоронзаказа  
i-mash.ru\_21.10.2016

### **МЕТАЛЛУРГИЯ И ТОВАЛВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ SMELTING INDUSTRY AND FUEL-POWER SECTOR**

НОВАТЭК открыл французский кошелек  
kommersant.ru\_24.10.2016

Вьетнамские производители стали могут вложить \$12,87 млрд в сталелитейную отрасль страны  
rns.online\_24.10.2016

Иран будет выплавлять 50 млн. т стали в год  
metalinfor.ru\_24.10.2016

Глава Fortescue: сталеварам нужно больше дешевой руды, пусть даже худшего качества  
steelland.ru\_24.10.2016

Итоги Международной конференции «Индустриальные масла и СОЖ в металлургии, металлообработке и машиностроении - 2016»  
metaltorg.ru\_24.10.2016

Чем измерить рост? Российский и мировой рынок стали — итоги недели (16-23 октября 2016 г.)  
metalinfor.ru\_24.10.2016

Китайцы построят завод по выпуску нержавеющей стали на Филиппинах  
metalinfor.ru\_24.10.2016

Кольская ГМК отремонтировала один из конвертеров  
metalinfor.ru\_24.10.2016

В Индии готовится введение новых антидемпинговых пошлин  
metalinfor.ru\_24.10.2016

Мировое производство стали продолжает расти

metalinfo.ru\_21.10.2016

Акции «Мечела» подорожали на 7,8% — до максимума с мая 2015 года  
rns.online\_24.10.2016

## **АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ** **AUTOMOTIVE INDUSTRY**

Главой ассоциации РОАД избран Олег Мосеев  
kommersant.ru\_23.10.2016

КАМАЗ поставил 20 самосвалов для аграрных предприятий Омска  
autostat.ru\_24.10.2016

САС может построить завод в Ленинградской области  
autostat.ru\_24.10.2016

Самые популярные страховые компании у российских автовладельцев  
autostat.ru\_21.10.2016

«Двигатели должны производиться в России» («Газета.Ру»)  
autostat.ru\_24.10.2016

Цена на Lada Granta заметно снизится в 2017 году  
regnum.ru\_24.10.2016

Озвучена информация о новом поколении модели Renault Duster  
informing.ru\_24.10.2016

На "КамАЗе" побывала делегация индийской компании KLT Automotive & Tubular Products  
i-mash.ru\_24.10.2016

КамАЗу и МАЗу посоветовали разделить ассортиментный перечень  
i-mash.ru\_24.10.2016

ЧТЗ расширяет сотрудничество с партнерами из Индии  
i-mash.ru\_24.10.2016

"КамАЗ" оптимизирует площади  
i-mash.ru\_24.10.2016

## **АВИАКОСМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ** **AEROSPACE INDUSTRY**

ОАК направит на развитие учебной базы 25 миллионов рублей по программе "Кадры для ОПК"  
i-mash.ru\_24.10.2016

Airbus показал концепт аэротакси  
nplus1.ru\_24.10.2016

Авиакомпания Interjet попросила гарантий остаточной стоимости для SSJ 100  
ato.ru\_24.10.2016

Поставки двигателей для SSJ 100 в 2017 году продолжат расти  
ato.ru\_24.10.2016

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА**

Страховщики опасаются срыва реформы "автогражданки"

kommersant.ru\_24.10.2016

СМИ узнали о переходе в Кремль бывших сотрудников РЖД и «Роснефти»

gazeta.ru\_24.10.2016

При "жестком сценарии" Brexit ЕС будет ежегодно терять на \$9,7 млрд больше, чем Британия

tass.ru\_24.10.2016

**ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**  
**RAILWAY INDUSTRY****ОАО РЖД попытается сэкономить на локомотивах**

kommersant.ru\_24.10.2016

**ОАО РЖД проведет конкурс на лизинг локомотивов в 2017 году на 47 млрд руб. Как объясняют в монополии, к этому способу прибегнут лишь в том случае, если условия лизинга будут привлекательнее прямых заимствований и если ОАО РЖД будет выгодно сэкономить денежный поток. Как замечают эксперты, лизинг в кризисное время позволит монополии первоначально вносить лишь небольшие платежи и перенести основные выплаты на более поздние периоды, когда, возможно, грузопотоки и доходы монополии будут расти.**

Если учесть объемы лизинга, то инвестпрограмма (ИПР) ОАО РЖД составит 436 млрд руб., пояснил вчера старший вице-президент ОАО РЖД Вадим Михайлов. Напомним, что, как сообщал "Ъ" 19 октября, в проекте ИПР монополии на следующий год прямые затраты упадут на 31 млрд руб., до 389 млрд руб. "Часть локомотивов покупается через механизм лизинга,— сообщил господин Михайлов,— поэтому сама цифра в 389 млрд руб. кажется меньше, чем обычно привыкли видеть в программе, но если добавить цифру лизинга локомотивов, которая составляет 47 млрд руб., мы выходим на параметры, сопоставимые с уровнем инвестпрограммы предыдущего периода". В 2016 году, по словам топ-менеджера, объем ИПР составит 412 млрд руб.

О готовности ОАО РЖД перейти от покупки локомотивов к их лизингу в июне говорил глава монополии Олег Белозеров, позже вице-президент компании Олег Валинский уточнял, что лизинговая схема может охватить 40-50% приобретаемого объема локомотивов (см. "Ъ" от 11 августа). Как сообщал "Интерфакс", в 2017 году ОАО РЖД планирует приобрести 437 локомотивов, в том числе 197 — в лизинг.

Вадим Михайлов заявил, что у ОАО РЖД есть альтернатива лизингу — приобретение локомотивов на заемные средства, но лизинг экономит денежный поток. Он пояснил, что при покупке локомотивов производителю сразу выплачивается полная стоимость, а в ситуации с лизингом первые несколько лет идут очень маленькие платежи: "При анализе эффективности использования оборотного капитала нужно смотреть, что более важно в текущий момент — экономия денежного потока или конкретно расходы". В связи с этим, отметил топ-менеджер, ОАО РЖД решило объявить конкурс, поскольку желающих принять участие в программе было много. "Мы собираем заявки и смотрим, с какими процентными ставками к нам придут,— пояснил господин Михайлов.— Если ставка, как у Московского метрополитена, 8%,— отлично. Если 16% — нет. Есть еще вопросы структурирования платежей, grace-period и так далее".

В ВТБ "Ъ" пояснили, что "ВТБ Лизинг" изучает возможность участия в конкурсе, в других опрошенных "Ъ" крупных лизинговых компаниях оперативно комментарии предоставить не смогли.

Глава "Infoline-Аналитики" Михаил Бурмистров отмечает, что условия заимствования, доступные ОАО РЖД, лучше, чем процентные ставки по договору лизинга, что подтвердил и недавний выпуск евробондов (по семилетнему рублевому выпуску на 15 млрд руб.— 9,2%, по долларовому на четыре года и на \$500 млн — 3,45%), но лизинг в кризис — более эффективен, так как сдвигает финансирование на будущие периоды с более высокими уровнями погрузки и грузооборота. Эксперт отмечает, что на рынке лизинга есть игроки (например, "ВЭБ-лизинг" или ГТЛК) с условиями привлечения средств лучше, чем, например, даже у лизинговых компаний госбанков, следовательно, конкурс может дать привлекательную ставку. К тому же, говорит он, финлизинг — не единственный доступный инструмент, локомотивы можно покупать, например, в рамках контрактов жизненного цикла с рассрочкой платежа (использовались для приобретения вагонов метро и трамваев в Москве), а расширение парка с минимальными инвестициями возможно за счет операционного и возвратного лизинга. В частности, отметил он, "ТМХС-Лизинг" (СП "Трансфин-М" и "Трансмашхолдинга") выкупает у ОАО РЖД подлежащие списанию локомотивы, модернизирует их, а затем сдает в оперлизинг с услугой комплексного сервиса (33 секции магистральных тепловозов и 45 секций электровозов).

**Группа «Синара» получила разрешение на выпуск серии из 24 газотурбовозов ГТн-002**

gudok.ru\_21.10.2016

До конца года ОАО «РЖД» планирует закупку одного локомотива при условии получения производителем сертификата соответствия

Комиссия по оценке результатов опытно-конструкторских работ на магистральный газотурбовоз ГТ1h-002 разрешила начать его серийное производство на мощностях Людиновского тепловозостроительного завода, входящего в холдинг «Синара–Транспортные Машины» (входит в состав группы «Синара»). Приемочные испытания подтвердили характеристики локомотива, его соответствие требованиям технического задания, утвержденного ранее ОАО «Российские железные дороги» (РЖД), об этом сообщил центр общественных связей группы «Синара».

Приемочная комиссия присвоила конструкторской и технологической документации газотурбовоза ГТ1-002 литеру «О1» и разрешила Людиновскому тепловозостроительному заводу производство установочной серии в количестве 24 машин.

В пресс-службе ОАО «РЖД» Gudok.ru сообщили, что в текущем году запланирована закупка одной единицы газотурбовоза ГТ1h. «Она будет выполнена после получения производителем сертификата соответствия», - подчеркнули в компании. Инвестпрограмма на следующие годы в настоящее время не утверждена, отмечают в пресс-службе ОАО «РЖД», но «при подтверждении локомотивом заявленных характеристик в условиях реальной эксплуатации в будущем предполагается закупка более двух десятков машин».

Магистральный газотурбовоз «Андрей Первозванный» (ГТ1h-002) ранее успешно прошёл подконтрольную эксплуатацию на Свердловской железной дороге, совершив 78 поездок, из них 56 - с тяжеловесными поездами. Собственный вес локомотива составляет 360 тонн, максимальная масса поезда – 8937 тонн. По словам генерального директора Людиновского тепловозостроительного завода Александра Потапова, в ближайшее время предприятие планирует получить сертификат соответствия требованиям технического регламента Таможенного союза на газотурбовоз в ФБУ «Регистр сертификации на федеральном железнодорожном транспорте», после чего локомотив будет передан для дальнейшей эксплуатации на Свердловскую железную дорогу.

В сентябре ГТ1h-002 **проходил** сертификационные испытания на базе Научно-исследовательского и конструкторско-технологического института подвижного состава (ВНИКТИ) в подмосковной Коломне. Газотурбовоз предназначен для эксплуатации на неэлектрифицированных участках железных дорог общего пользования в районах Сибири и Крайнего Севера для вождения грузовых поездов повышенной длины и массы. Главное преимущество газотурбовозов относительно других типов локомотивов – возможность развивать значительную мощность при сравнительно небольших размерах и массе. При этом даже при полной проектной нагрузке ГТ1h развивает скорость до 100 км/ч. Работает газотурбовоз на сжиженном природном газе (СПГ) – топливе, отвечающем высоким экологическим стандартам. Показатели выхлопа газотурбинного двигателя соответствуют европейскому экологическому стандарту «Евро-5», а уровень внешнего шума укладывается в действующие санитарные нормы Российской Федерации.

Как уже сообщал Gudok.ru, результаты экспериментальной поездки газотурбовоза ГТ1h-002 с составом весом 8,4 тыс. тонн по участку Сургут – Войновка показали, что поезд **способен пройти** расстояние почти 700 км без промежуточной заправки.

## **Китайская машиностроительная корпорация CRRC планирует организовать поставки деталей на Уссурийский локомотиворемонтный завод** gudok.ru\_24.10.2016

Китайская компания рассчитывает организовать поставки различных узлов и комплектующих для локомотивов, обслуживаемых на российских предприятиях под управлением ООО «Локомотивные технологии». В ходе визита китайской делегации на Уссурийский локомотиворемонтный завод был утвержден перечень продукции, в которой заинтересовано российское ремонтное предприятие. В этот перечень входят секции радиаторов, поршни дизелей, детали турбокомпрессоров всех модификаций и крышки цилиндров. До 1 ноября CRRC «Даляньский локомотивный институт» представит технико-коммерческое предложение по поставкам комплектующих с учетом транспортных и таможенных расходов. Решение о перспективах сотрудничества планируется принять до конца 2016 года.

Как пояснил главный конструктор по локомотивам Уссурийского ЛРЗ Андрей Моисеенко, прежде всего завод

заинтересован в закупках у китайских партнеров секций охлаждения, которые на сегодняшний день приобретаются у производителей из Белоруссии по высокой цене. «Специализация китайских коллег позволяет быстро освоить их производство и поставлять это оборудование нам напрямую», - уточнил он.

Как отмечается в сообщении ООО «ЛокоТех», Уссурийский ЛРЗ предъявляет высокие требования к поставщику - цена на комплектующие должна быть ниже, чем у российских аналогов, с обеспечением качественных показателей на поставляемые детали.

## ИНДУСТРИАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ INDUSTRIAL AND HEAVY ENGINEERING SECTOR

### Кнут и пряник гособоронзаказа

i-mash.ru\_21.10.2016

Министр обороны РФ генерал армии Сергей Шойгу поручил подготовить список предприятий оборонно-промышленного комплекса для поощрения, в том числе госнаградами, по итогам выполнения гособоронзаказа (ГОЗ).

"Поручаю подготовить перечень предприятий и, естественно, тех людей, которые занимаются выполнением ГОЗ, в том числе к поощрению государственными наградами. Во всяком случае, надо сделать такие представления Верховному главнокомандующему по итогам выполнения ГОЗ в 2016 году", — сказал Шойгу в ходе Единого дня приемки вооружения и военной техники, пишет РИА Новости.

Подводя итоги работы, министр отметил, что в целом плановые объемы заданий ГОЗ предприятиями оборонно-промышленного комплекса выполняются.

"Подчеркну, что набранные темпы надо не только сохранить, но и при необходимости увеличить", — сказал глава Минобороны РФ. Он обратил внимание руководителей заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и предприятий промышленности "на своевременное проведение мероприятий по импортозамещению". При этом Минобороны России расторгнет ряд контрактов с предприятиями оборонной промышленности из-за их неспособности выполнить обязательства по гособоронзаказу.

По словам Сергея Шойгу, число предприятий, срывающих ГОЗ, составляет около 2,5%.

"Меры приняты беспрецедентные и довольно жесткие. И мы будем самым жестким образом бороться с такими недостроями и недоделами. Потому что это так или иначе влияет на обороноспособность страны на отдельных направлениях", — сказал Шойгу. По его словам, военное ведомство не может мириться с серьезными отставаниями.

"Именно поэтому по ряду предприятий принято решение о расторжении контрактов, возврату денежных средств и перезаключению в короткие сроки контрактов с другими предприятиями по аналогичной номенклатуре", — сказал Шойгу.

По его словам, сейчас в России появилось много предприятий, которые в состоянии выполнить "довольно серьезные заказы".

## МЕТАЛЛУРГИЯ И ТОВАЛВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ SMELTING INDUSTRY AND FUEL-POWER SECTOR

### НОВАТЭК открыл французский кошелек

kommersant.ru\_24.10.2016

**НОВАТЭК все-таки нашел возможность привлечь на "Ямал СПГ" деньги французских банков, которые до сих пор опасались иметь дело с проектом из-за санкций США, хотя в нем и участвует местная Total. Посредником для осторожных французов станет итальянский банк Intesa. В случае успеха переговоров "Ямал СПГ" может получить \$200 млн дополнительного финансирования. В рамках стоимости проекта это небольшие деньги, НОВАТЭК мог без них обойтись, но компании важно доказать, что для нее не закрыт путь к европейским кредитам.**

Банк Intesa может стать агентом по участию в проектном финансировании для "Ямал СПГ" не только для итальянского экспортного агентства Sache, но и для французского Soface. Об этом рассказал "Ъ" глава совета

директоров АО "Банк "Интеза"" Антонио Фаллико (см. также интервью). По его словам, схема потребовалась, так как французские инвестбанки не хотели участвовать в сделке. В НОВАТЭКе не стали это комментировать.

Исходно проект завода по снижению газа на Ямале (50,1% у НОВАТЭКа, по 20% у французской Total и китайской CNPC, еще 9,9% у китайского фонда SRF) предусматривал получение финансирования американских и европейских банков и экспортных агентств, поскольку там используется оборудование из США и Европы. Но в 2014 году НОВАТЭК попал под американские санкции, и схему финансирования пришлось полностью переделывать, в том числе потому, что нельзя было использовать доллары. В итоге финансирование в объеме около \$20 млрд предоставили только российские и китайские банки, чего оказалось достаточно для завершения проекта.

Но НОВАТЭК все же ведет работу по привлечению денег от европейских экспортных агентств: это формально не запрещено санкциями, а компании важно показать свою способность привлекать ресурсы на европейских рынках. При этом собеседники "Ъ" в середине года говорили, что наиболее вероятно получение средств от SACHE, на SOFACE "мало надежды", так как французы считают сделку рискованной из-за санкций. Предполагается, что каждое из агентств может выдать на "Ямал СПГ" кредит на \$200 млн в евро. Такую же сумму, по данным японской газеты Sankei, до конца года может выдать японский JBIC.

Intesa в сделке может выступить в роли агента по межкредиторскому соглашению. Кредиторы какого-либо одного заемщика могут заключать между собой соглашения (intercreditor agreement) с целью соблюдения интересов каждого из них в отдельности, не нарушая общих. Такие соглашения могут заключаться, например, между кредиторами с целью установления порядка работы с залогами при дефолте заемщика, объяснил председатель правления Нордеа-банка Михаил Поляков. Так, в соглашении определяются права и обязанности каждого кредитора и его влияние на других кредиторов, устанавливаются приоритеты при осуществлении платежей и решении других вопросов. Межкредиторские соглашения заключаются без участия заемщика и других лиц, имеющих отношение к сделке, добавила член правления Райффайзенбанка Оксана Панченко.

Именно чтобы коммуницировать с третьими лицами, пул кредиторов, заключающих соглашение между собой, выбирает агента. Последний координирует, во-первых, действия кредиторов между собой, во-вторых, взаимоотношения кредиторов с заемщиками, консультантами, аудиторами и другими, продолжает господин Поляков. Впрочем, наличие такого агента необязательно и определяется степенью сложности сделки и уровнем коммуникации между ее сторонами, указали банкиры. По их словам, комиссии агентов очень разнятся в зависимости от договоренностей сторон. На российском рынке заключение intercreditor agreement не распространено, заключила госпожа Панченко.

Средств для реализации проекта "Ямал СПГ" у его акционеров уже достаточно, но дополнительные кредиты позволят НОВАТЭКу высвободить часть денежного потока для других инвестиций, считает Виталий Крюков из Small Letters. Важнее, чем деньги, для компании прецедент привлечения кредитов от европейских банков, несмотря на санкции, отмечает он, это может пригодиться НОВАТЭКу при реализации будущих СПГ-проектов на Гыдане.

## **Вьетнамские производители стали могут вложить \$12,87 млрд в сталелитейную отрасль страны**

rns.online\_24.10.2016

Два крупнейших вьетнамских производителя стали Hoa Sen Group и Hoa Phat Group могут инвестировать в сталелитейную промышленность в общей сложности \$12,87 млрд, чтобы избавиться от зависимости в китайской стали, сообщает Nikkei.

Hoa Sen Group планирует вложить \$10 млрд в промышленное предприятие в провинции Кханьхоа, где расположены глубоководные порты, которые могут быть использованы для доставки сырья и экспорта готовой стали.

Hoa Phat Group планирует инвестировать \$2,7 млрд в строительство сталелитейного завода в особой экономической зоне провинции Куангнгай, инвестирование в которой планировал осуществлять один из тайваньских производителей стали, однако оказался не в состоянии. Также производитель стали планирует

направить \$170 млрд на фабрику в провинции Хынгийн по производству стальных плит мощностью 400 тыс. тонн в год. Продукция фабрики будет поставляться для строительных проектов в Ханое.

Импорتنая сталь удовлетворяет спрос во Вьетнаме в среднем на 60%. За последний год импорт стали в стране вырос на 33% — до 15,7 млн тонн. При этом 61% поставок приходится на Китай.

### **Иран будет выплавлять 50 млн. т стали в год**

metalinфо.ru\_24.10.2016

Как сообщил министр промышленности, шахт и торговли Ирана Мохаммад-Реза Нематзаде, в соответствии с 10-летним планом производство стали в стране должно достигнуть 50 млн. т в год. В то же время, иранское правительство продолжает ориентироваться и на 20-летние «основные направления», принятые в 2005 г., в соответствии с которыми национальный объем выплавки стали должен быть доведен до 55 млн. т к 2025 г.

По словам министра, после недавнего ввода в строй металлургического завода South Kaveh Steel Company (SKS) в провинции Хормозган совокупная мощность иранских сталелитейных компаний достигла 31 млн. т в год. В настоящее время в металлургической отрасли Ирана реализуются 19 проектов, завершение которых позволит увеличить производство окатышей на 10 млн. т в год, губчатого железа — на 5 млн. т и жидкой стали — на 3 млн. т в год.

В начале прошлого года по местному календарю (20 марта 2015 г.) иранский металлургическо-горнодобывающий холдинг IMIDRO оценивал совокупные мощности по выплавке стали в стране в 23,4 млн. т, а проката — в 34,1 млн. т. Таким образом, прибавка по стали составила более 30% за 19 месяцев. Как отметил Мохаммад-Реза Нематзаде, за последние три года в иранской черной металлургии было реализовано 39 проектов по созданию новых мощностей.

### **Глава Fortescue: сталеварам нужно больше дешевой руды, пусть даже худшего качества**

steelland.ru\_24.10.2016

Стремительный рост цен на уголь, используемый в производстве стали может обеспечить более высокую прибыль для австралийского производителя железной руды Fortescue Metals Group, заявил в четверг глава этой компании, передает Reuters.

Цены на коксующийся уголь выросли более чем в два раза в этом году и поднялись выше 230 долларов США за тонну, в то время как железная руда, такое же важное сырье потребляемое производителями стали, выросла менее чем на 40 процентов до 58 долларов США за тонну. Таким образом, неожиданный рост цен на коксующийся и энергетический уголь является в значительной степени результатом сокращений на китайских угольных шахтах.

Более высокая цена на коксующийся уголь заставляет сталелитейные заводы искать дополнительные источники более дешевой железной руды, которую Fortescue может предложить им со своих месторождений в Австралии, рассказал Reuters гендиректор Нев Пауэр.

*«Поскольку цены на коксующийся уголь выросли, доходность производства стали упала. Не потому, что цены на сталь снижаются, а потому, что цены на уголь растут, и мы думаем, что это будет стимулировать заводы производить меньший тоннаж при меньших затратах»,* - поделился своими мыслями глава Fortescue.

Это, как ожидает компания, сможет сократить разрыв между дисконтом в цене более низкого сорта руды и глобальной базовой цены, который в настоящее время составляет около 12 процентов.

«Это означает более высокую цену за нашу руду», - сказал Пауэр.

В ассортименте Fortescue обычно предлагает руду с содержанием железа в 57 процентов против эталонного измерения в 62 процента.

Fortescue планирует продать до 170 миллионов тонн железной руды в Китае в этом году. Компания предлагает свой товар в среднем по 48,79 доллара США за тонну по сравнению с глобальной базовой ценой руды в 55,56 долларов США за сухую тонну.

Пауэр также сообщил, что Fortescue удалось сократить себестоимость производства одной тонны своей железной руды до 13,55 долларов США и с учетом доставки в Китай она обходится компании не дороже 30 долларов за тонну.

## Итоги Международной конференции «Индустриальные масла и СОЖ в металлургии, металлообработке и машиностроении – 2016»

metaltorg.ru\_24.10.2016

**12 октября 2016 года** в Москве в МВЦ «Крокус Экспо» состоялась Международная конференция «Индустриальные масла и СОЖ в металлургии, металлообработке и машиностроении – 2016». Организатор конференции – компания **RPI**.

Конференция прошла в рамках **Международной специализированной выставки смазочных материалов «Станкостроение» / «СОЖ ЭКСПО – 2016. Индустриальные масла, СОЖ. Технологии, оборудование»**. Организатор выставки – компания **Right Solution**.

Конференция прошла при поддержке **АНО «Центр информационно-аналитической и правовой поддержки органов исполнительной власти и правоохранительных структур»**.

С докладами на конференции выступили: **Михаил Владимирович Сергеев**, заместитель генерального директора по инновационной деятельности, **Центр информационно-аналитической и правовой поддержки органов исполнительной власти и правоохранительных структур**; **Илья Васильевич Пельмегов**, технический директор, **AIMOL**; **Иосиф Абрамович Любинин**, начальник службы, **Роснефть-Смазочные материалы**; **Кристоф Хубер**, продакт-менеджер по СОЖ, Европа, **Houghton Plc**; **Наталья Григорьевна Манохина**, руководитель химического отделения, **Московский трубный завод «Филит»**; **Стив Диана**, специалист по развитию бизнеса Белых масел на основе GTL, регион Европа, Африка, Ближний Восток, **Shell**, Белые масла, Базовые масла и Парафины; **Алексей Викторович Куцев**, руководитель службы технической поддержки, **HILL Corporation**; **Антон Сергеевич Лядов**, ведущий научный сотрудник, **Электрогорский институт нефтепереработки**, заведующий сектором «Химии нефти», **ИНХС РАН**; **Олег Николаевич Цветков**, заведующий отделом масловедения, **ВНИИ НП**; **Аида Федоровна Хурумова**, начальник Центра рабочих жидкостей и смазочных материалов, **Научно-исследовательский институт стандартизации и унификации**; **Константин Юрьевич Смирнов**, генеральный директор, **МИЦ ГСМ**; **Павел Даниэлевич Чхетиани**, научный сотрудник, **Институт машиноведения им. А.А. Благонравова РАН** и другие.

В работе конференции приняли участие представители ведущих российских и иностранных нефтегазовых компаний, сервисных компаний, производителей и поставщиков оборудования, инвестиционных, юридических, страховых и консалтинговых структур и органов государственной власти. Среди них – представители компаний ЛЛК-Интернешнл, Газпромнефть-смазочные материалы, РН-Смазочные материалы, AIMOL, Корпорация HILL, Волгохимнефть, Shell, Sasol, LANXESS, МОБОЙЛ, HOUGHTON, Финэксим, ФГУП НИИСУ, Завод горного воска, Электрогорский институт нефтепереработки, Центр информационно-аналитической и правовой поддержки органов исполнительной власти и правоохранительных структур, MexMash, AKNEL Group, ВНИИ НП, MOTUL, Solvay, РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина, Институт машиноведения им. А.А. Благонравова РАН, МИЦ ГСМ, Московский трубный завод Филит и многие другие.

Конференция «Индустриальные масла и СОЖ в металлургии, металлообработке и машиностроении – 2016» стала уникальной площадкой для встречи и обмена мнениями, совместной работы и обсуждения перспектив разработчиков и поставщиков индустриальных масел и СОЖ с представителями конечных потребителей из металлургии, металлообработки и машиностроения.

Компания **RPI** благодарит спонсора конференции – компанию **AIMOL** – за поддержку, оказанную мероприятию.

Приглашаем компании отрасли к формированию программы конференции 2017 года. Если Вы готовы выступить на мероприятии с докладом, пожалуйста, обращайтесь к **Директору конференции Елене Константиновой Konstantinova.Elena@rpi-inc.ru, +7 (495) 502 54 33**, Ваша заявка будет обязательно рассмотрена Программным Комитетом мероприятия.

## Чем измерить рост? Российский и мировой рынок стали — итоги недели (16-23 октября 2016 г.)

metainfo.ru\_24.10.2016

Прошедшую неделю для российских металлургов можно назвать умеренно оптимистичной и позитивной. Конъюнктура мирового и внутреннего рынка позволяет рассчитывать на увеличение стоимости стальной продукции как внутри страны, так и за рубежом. Президент и премьер-министр в своих выступлениях отметили наличие целого ряда позитивных тенденций в экономике страны, что дает скромные поводы для оптимизма. Стабилизация достигнута, теперь на повестке дня задача перехода к устойчивому росту. Однако с этим как раз могут возникнуть проблемы.

По данным «Ведомостей», в долгосрочном прогнозе финансово-экономического развития до 2035 года, подготовленном Министерством экономразвития, средние темпы роста российской экономики после выхода из спада в 2017 году оцениваются всего в 2% в год. Причем это еще можно назвать некоторым прогрессом по сравнению с оценками Центра стратегических разработок Алексея Кудрина, который дает не более 1% роста, правда, только на ближайшие два года. Эксперты по-прежнему предпочитают искать и находить слабые места в отечественном хозяйстве, отказывая ему в долгосрочных перспективах.

На самом деле вопрос о темпах роста ВВП отнюдь не праздный и не абстрактный несмотря на достаточную условность этого показателя, представляющего собой типичную «среднюю температуру по больнице». Торможение российской экономики началось не в середине 2014 года, когда провалились мировые цены на нефть. Проявления стагнации или спада в строительной отрасли, автомобилестроении, производстве бытовой техники, железнодорожном машиностроении, инвестициях в основной капитал начались еще в 2013 году, когда западные кредиты продолжали поступать в российские банки, а нефть стоила дороже \$100 за баррель.

Представляется, что в то время Россия столкнулась с теми проблемами, что и западные страны десятилетием ранее. Ее рынок в целом стал насыщенным. Высокие темпы роста в жилищном строительстве и производстве легковых автомобилей, продолжавшиеся с середины прошлого десятилетия и до 2011-2012 годов, можно объяснить наличием большого неудовлетворенного спроса, накопившегося во многом еще с начала 90-х, а также весьма быстрым ростом доходов российского среднего класса, особенно, в Москве и других крупных городах. Но этот рост неизбежно уперся в потолок платежеспособного спроса. Кто мог и хотел, тот обзавелся квартирами, домами и машинами, а новым потребителям неоткуда было взяться.

Кризис 2008-2009 годов только ненадолго прервал гонку за потреблением, что и обеспечило потом высокие темпы восстановительного роста в 2010-2012 годах. Но сейчас рассчитывать на повторение этой ситуации не приходится. Финансовые возможности государства резко сократились вследствие удешевления нефти, которая, возможно, больше уже не вернется к сверхвысоким ценам начала 10-х. В обозримом будущем не стоит ждать новых массивных капиталовложений в инфраструктуру, благодаря которым преобразился вид Сочи, Москвы и некоторых других российских городов. Правительству приходится урезать оборонный заказ, лишая части поступлений производителей военной техники.

Уровень доходов среднего класса сократился, значительно уменьшилось количество рабочих мест в непроизводящих секторах (продажи, реклама и маркетинг, информационная сфера). Может, для экономики в целом это и неплохо, но для потребительского рынка — однозначно нехорошо. Между тем, государственные и потребительские расходы вносят очень значительный вклад в национальный ВВП. Например, в Японии потребление домохозяйств создает две трети этого показателя.

Падение российского ВВП в последние два года происходило, главным образом, за счет тех секторов, что оказались «переразвитыми» в период потребительского бума середины «нулевых» - начала 10-х, оплаченного нефтяными сверхдоходами. Приходится признать, что в стране были созданы избыточные мощности по производству легковых автомобилей, а количество торговых центров перекрыло все мыслимые нормы. Высокие цены на жилье сузили объем рынка и в конечном итоге спровоцировали резкий спад в строительстве.

Таким образом, выходит, что и потребление стальной продукции в стране, выйдя на пик в 2013-2014 годах, оказалось завышенным. Судя по всему, видимый спрос на арматуру еще очень долго не вернется на уровень 9

млн. т в год, а значительная часть существующих мощностей либо останется невостребованной, либо будет вынуждена переориентироваться на экспорт — если, конечно, позволит конъюнктура.

Сейчас, во второй половине октября, текущая обстановка на мировом рынке стали выглядит достаточно благоприятной для российских металлургов. Две ключевые для них страны — Китай и Турция — демонстрируют рост. В Китае после невнятного сентября снова пошли вверх закупки стальной продукции со стороны как строительной отрасли, так и машиностроения. Местные компании поднимают внутренние ноябрьские цены на прокат и увеличивают его стоимость на внешних рынках. Во многом благодаря повышенному спросу внутри страны в сентябре уменьшился китайский экспорт стали, объем которого по итогам девяти месяцев лишь незначительно превышает прошлогодний график.

Турция, со своей стороны, приходит в себя после длительного спада, вызванного как обострением отношений с Россией в первой половине текущего года, так и последствиями неудавшегося переворота в середине июля. В октябре в стране наблюдалась активизация спроса как на сортовой, так и на листовой прокат, что дало местным производителям возможность поднять внутренние цены, а российским экспортерам заготовки и горячекатаных рулонов — пересмотреть котировки в сторону повышения, выведя их на максимальный уровень с начала июня, а то и с конца мая текущего года.

Прочные позиции за рубежом, безусловно, стали одной из причин анонсированного меткомбинатами ноябрьского повышения отпускных цен на горяче- и холоднокатаный прокат. Однако проблема в том, что этот рост, базирующийся на внешних факторах, нельзя назвать устойчивым. Китайский рынок стали в этом году движется рывками: периоды оживления сменяются длительными паузами. И достаточно велика вероятность, что в ноябре видимый спрос опять пойдет на понижение. Производство стали в Китае увеличивается, а соответственно повышается риск нового кризиса перепроизводства.

Для Турции ахиллесовой пятой является экспорт. Причем если с листовым прокатом все пока нормально благодаря резко возросшим поставкам в Евросоюз, то на Ближнем Востоке спрос на турецкий сорт снижается из-за дешевой нефти, которая становится все более серьезным испытанием для богатых государств Персидского залива и их «клиентов» (например, Египта). Кроме того, турецким производителям арматуры грозят антидемпинговые пошлины в США.

Антидемпинг весьма серьезно угрожает и российским металлургам. Идет расследование по горячекатаному прокату в Европе, а региональная сталелитейная ассоциация Eurofer призывает к введению еще более суровых мер по ограничению импорта стальной продукции. Петицию о проведении расследования в отношении российских поставок горячекатаных рулонов получило Министерство экономики Турции. На внутреннем рынке цены на прокат находятся на весьма высоком уровне, но с дополнительным спросом есть проблемы.

И в самом деле, благодаря чему прежний спад в российской экономике превратился в нынешний ноль? С одной стороны, приближается к завершению сброс избыточных мощностей в секторах строительства, автомобилестроения, розничной торговли, услуг. Конечно, там еще не наступила нормализация, но, по крайней мере, текущие показатели уже не так сильно отстают от уровней годичной давности. С другой стороны, рост демонстрируют те отрасли, что достигли расширения производства за счет импортозамещения или экспорта, — сельское хозяйство с пищевой промышленностью, легпром, химия и нефтехимия, производство комплектующих и некоторых видов оборудования.

Однако насколько велики резервы роста в этих сферах? Ведь даже в самых импортозамещающих секторах можно рано или поздно столкнуться с потолком платежеспособного спроса. Так, российские производители листового проката с покрытиями в этом году успешно отгрызли кусок внутреннего рынка у импортеров, но куда им развиваться дальше, если не увеличивается внутреннее потребление?! Кстати, российские поставщики арматуры еще в 2015 году заместили большую часть импорта. Сильно это им помогло?! (Вообще-то, помогло: сейчас стоимость арматуры в России почти на 30% выше, чем год назад. Хотя немалую роль в этом сыграл антидемпинг, практически отрезавший от российского рынка украинских конкурентов).

Поэтому вопрос о темпах роста российской экономики после восстановления 2017-2018 годов — это на самом деле вопрос о том, как и за счет чего увеличить платежеспособный спрос на российскую продукцию. Очевидным ответом на него является сырьевой экспорт. Не зря правительство в последнее время педалирует эту тему и обещает экспортерам всяческую поддержку, включая упрощение регулирования.

Конечно, чтобы добиться успеха на этом пути, российским компаниям придется проделать огромную работу. Мировой рынок сейчас переполнен. Найти в нем свою нишу можно лишь, фигурально выражаясь, предлагая

продукт с западным качеством по цене, сравнимой с китайской, либо вообще нечто уникальное, не имеющее приемлемых аналогов, наподобие российских ядерных реакторов или комплексов ПВО. Но экспортная ориентация в высокотехнологичных секторах — это сильнейший стимул для экономики. В свое время именно так вырвалась из нищеты Южная Корея, а в последнее время ее путь повторяет Китай.

Проблема здесь видится в том, что российские промышленные компании недостаточно сильны для экспансии на мировой рынок. Самый успешный пример подобной стратегии демонстрирует «Росатом», но у него и масштабы соответствуют уровню задач. Второй путь успешной международной деятельности показывают «сфокусированные» производители — европейские, американские, восточноазиатские компании, которые имеют узкий сортамент продукции, но зато достигли совершенства в ее разработке и изготовлении и поэтому снабжают ею весь мир. Российских компаний такого рода что-то не припоминается, хотя их подобием можно назвать производителей премиальных нефтегазовых труб — ТМК и ОМК. И эту проблему быстро не решишь деньгами или государственной поддержкой. Нужны время и усилия — прежде всего, чтобы создать инженерно-конструкторскую школу и поднять культуру производства.

Вторым возможным источником российского экономического роста при условии долгосрочной стагнации мировых сырьевых цен может быть только внутренний потребительский рынок. И здесь задачей номер один является формирование нового среднего класса, который будут составлять, условно говоря, не банковские клерки, менеджеры по продажам и пиарщики, а конструктора, инженеры, преподаватели и квалифицированные технические специалисты. Но для этого России необходимо запустить процесс положительной обратной связи, когда расширение производства дорогостоящей продукции с высокой добавленной стоимостью будет способствовать повышению уровня оплаты труда и росту государственных доходов за счет налогов и сборов, а расширение потребительского рынка и государственных расходов будет создавать дополнительный спрос на отечественную продукцию.

Если пропасть нельзя перескочить одним прыжком, через нее надо строить мост. И строительным материалом для него могут служить только инвестиции, технологии, знания, умения и деньги — те, что реально зарабатываются своим трудом. А главная задача государства в этом строительстве — обеспечить такой порядок, чтобы эти заработанные трудом деньги никто не смел отобрать!

## **Китайцы построят завод по выпуску нержавеющей стали на Филиппинах**

metainfo.ru\_24.10.2016

Китайская компания Baiyin Nonferrous Group Co., входящая в состав CITIC Guoan Group, сообщила о готовности инвестировать \$700 млн. в строительство на Филиппинах интегрированного металлургического завода по выпуску нержавеющей стали мощностью 1 млн. т в год.

Меморандум о взаимопонимании с филиппинской компанией Global Ferronickel Holdings был подписан во время государственного визита президента Филиппин Родриго Дутерте в Китай. Как сообщают китайские СМИ, этот совместный проект направлен на стимулирование торговых и экономических связей между двумя странами. В последнее время Родриго Дутерте неоднократно критично (и не всегда прилично) высказывался в отношении США, чьим колониальным владением Филиппины были с 1898 по 1946 гг., выражая намерение укреплять политические и экономические связи с Китаем и Россией.

Компания Baiyin Nonferrous Group является крупным производителем цветных металлов с активами в 45 млрд. юаней (около \$7 млрд.). Ее специализацией являются медь, цинк, свинец и драгметаллы. Компания владеет горнодобывающими активами в Перу, ЮАР и ДР Конго. Она не ведет операций с секторе черной металлургии и не имеет опыта производства нержавеющей стали, но зато его имеют другие предприятия, входящие в CITIC Group, которая является одним из крупнейших государственных промышленных холдингов в Китае.

Ее филиппинский партнер Global Ferronickel является вторым по величине производителем никеля в стране и ведущим поставщиком латеритной никелевой руды, которую он экспортирует в Китай. Сообщается, что в рамках проекта Baiyin также может предоставить торговое финансирование для никеледобывающего комплекса Iripil на филиппинском острове Палаван в море Сулу.

На новом металлургическом заводе на Филиппинах металл будет выплавляться из руды, поставляемой Global Ferronickel. Так как содержание никеля в ней сравнительно невелико, предприятие будет специализироваться на производстве нержавеющей стали 200-той серии, которая обычно используется в изготовлении кухонной посуды и в других менее ответственных областях применения.

## Кольская ГМК отремонтировала один из конвертеров

metalinfo.ru\_24.10.2016

В плавильном цехе Кольской ГМК (входит в Норильский никель) завершен плановый капитальный ремонт конвертера №6. Модернизация агрегата обеспечит его надежную и безопасную эксплуатацию до следующего ремонта.

Одно из основных мероприятий по восстановлению работоспособности конвертера – полная замена его футеровки. На проведение этой операции израсходовано около 200 т огнеупорного кирпича с применением хроммагнетитовой крошки и жидкого стекла. Специальная отделка огнеупорными материалами создает надежную защиту металлоконструкций от высокой температуры расплава, а также от вредного влияния серосодержащих технологических газов.

Кроме того, произведена замена горловины, напыльника, штормого укрытия фурмовочной площадки конвертера, а также ремонт ограждения площадок вокруг металлургического агрегата и другие работы.

Всего в плавильном цехе эксплуатируются 5 конвертеров.

## В Индии готовится введение новых антидемпинговых пошлин

metalinfo.ru\_24.10.2016

Как сообщила секретарь Министерства металлургической промышленности Индии Аруна Шарма, в ближайшее время может быть объявлено о введении предварительных антидемпинговых пошлин на импорт 15 товарных позиций катанки из углеродистой и легированной стали. Рекомендацию об их установлении выдал в сентябре текущего года Генеральный директорат по антидемпинговым пошлинам (DGAD).

Сейчас, по словам Аруны Шармы, в Министерстве рассматривают введение аналогичных мер еще по 21 товарной позиции, которые относятся к листовой стали с покрытиями. С соответствующей просьбой недавно обратились к властям индийские производители проката.

В настоящее время в Индии действуют минимальные импортные цены на 66 товарных категорий стальной продукции, в число которых входят, помимо всего прочего, как катанка, так и оцинкованный и окрашенный прокат. Как ожидается, размер антидемпинговых пошлин будет приравнен к разнице между контрактной и определенной минимальной ценой, так что для поставщиков ничего не изменится. По такой схеме в Индии уже были введены тарифы на горячекатаный и холоднокатаный листовой прокат.

В отношении оставшихся 30 товарных позиций, продажи которых в Индию пока ограничиваются минимальными импортными ценами, никаких решений не ожидается. В этот перечень входят полуфабрикаты, а также арматура и некоторые другие виды сортового проката. Как сообщают индийские источники, объем поставок этих видов продукции в страну был признан «ничтожным». Минимальные импортные цены на них должны быть отменены 4 декабря текущего года.

Благодаря протекционистским мерам Индия в этом году значительно сократила импорт стали. По данным национальных статистических органов, за первые шесть месяцев индийского 2016/2017 финансового года (апрель-сентябрь) его объем составил 3,59 млн. т, на 37,3% меньше, чем в тот же период годичной давности.

## Мировое производство стали продолжает расти

metalinfo.ru\_21.10.2016

По информации World Steel Association (WSA), в сентябре 2016 г. в 66 странах, которые подают свои данные в эту международную организацию, было выплавлено 132,9 млн. т стали, что на 2,0% больше, чем в тот же период предыдущего года. Средний уровень загрузки мощностей в глобальной металлургической промышленности достиг 70,0%, прибавив 1,5 п.п. по сравнению с августом. Сентябрьский показатель оказался наивысшим за последние три месяца.

Всего за первые три квартала текущего года объем выплавки стали в мире составил 1197,2 млн. т, что всего на 0,6% уступает показателю января-сентября 2015 г. Отставание от прошлогоднего графика, превышавшее в январе текущего года 6%, продолжает сокращаться. В то же время, если в августе заметный вклад в снижение темпов спада внесли так называемые страны «остального мира» (т. е. кроме Китая), то в сентябре они добились прибавки всего на 0,1% по сравнению с уровнем годичной давности. Таким образом, на мировом рынке стали опять усилились контрасты между Китаем и остальными его участниками.

Действительно, в сентябре 2016 г. в КНР было выплавлено 68,17 млн. т стали, что на 3,9% больше, чем в тот же период прошлого года. Темпы роста оказались еще выше, чем в предыдущем месяце, и максимальными с декабря 2014 г. По итогам девяти месяцев объем производства стали в стране достиг 603,8 млн. т. Это на 0,4% или на 2,4 млн. т больше, чем годом ранее.

По нарастающей идет производство стали в Индии. В сентябре национальные металлургические компании выдали 7,88 млн. т металла, превысив результат того же месяца прошлого года на 8,5%. В результате по итогам трех кварталов рост по сравнению с уровнем 2015 г. достиг 5,9%, а объем выплавки - 71,1 млн. т. Отставание Индии от Японии, все еще занимающей второе место в глобальном рейтинге, сузилось до около 10%.

Японские металлурги, которые ранее на протяжении пяти месяцев подряд демонстрировали небольшой рост по сравнению с прошлым годом, в сентябре отстали на 1,5%. За девять месяцев в стране было произведено 78,4 млн. т стали, на 0,6% меньше, чем в тот же период годом ранее.

Несколько улучшились в сентябре европейские показатели. В прошедшем месяце в 28 странах региона было произведено 13,26 млн. т стали, что всего на 1,7% меньше, чем в тот же период прошлого года. По итогам девяти месяцев спад, в то же время, составляет 4,9%. Как ни странно, значительный прогресс в прошедшем месяце продемонстрировала Великобритания, где наконец начал действовать эффект низкой базы.

После относительно благополучного первого полугодия опять пошла под уклон американская металлургическая отрасль. В сентябре в США было выплавлено 6,31 млн. т стали, что на 3,9% меньше, чем в тот же месяц прошлого года, а по итогам девяти месяцев снижение составило уже 1,7%.

Российское производство стали в сентябре составило, по данным WSA, 5,74 млн. т, что на 2,1% меньше, чем в том же месяце прошлого года. За девять месяцев в целом объем выпуска оценивается в 52,7 млн. т, на 900 тыс. т или 1,7% меньше, чем в тот же период год назад.

Украинская металлургическая отрасль находится в отрицательной зоне второй месяц подряд. Причем, если в августе снижение выплавки составило 4,1% по сравнению с аналогичным месяцем 2015 г., то в сентябре — уже 8,0%.

## **Акции «Мечел» подорожали на 7,8% — до максимума с мая 2015 года**

rns.online\_24.10.2016

Котировки акций металлургической компании «Мечел» стали лидерами среди растущих ценных бумаг на открытии торгов на Московской бирже на фоне заявлений о завершении реструктуризации долгов.

К 10:24 мск акции подорожали на 7,78% — до 125,67 руб. за бумагу. В последний раз котировки были на этом уровне в конце мая 2015 года. В результате рост акций «Мечел» за неделю превысил 35%.

Реструктуризация задолженности «Мечел» практически завершена, сообщил RNS зампред правления Газпромбанка Олег Вакман в кулуарах V Евразийского форума в Вероне. Общий долг компании по состоянию на 10 мая 2016 года составлял 447 млрд руб. (\$6,14 млрд).

В апреле «Мечел» и Сбербанк утвердили мировые соглашения по реструктуризации долгов компании на 30 млрд руб. и \$427 млн. Дочерние предприятия компании — ЧМК, «Южный Кузбасс», Mechel Trading AG, «Якутуголь», Братский завод ферросплавов, Коршуновский ГОК и «Ижсталь» — заключили соглашения со Сбербанком о реструктуризации обязательств в размере 13 млрд руб. и \$427 млн.

Соглашения предусматривают отсрочку погашения тела долга до апреля 2017 года с последующим ежемесячным погашением до апреля 2020 года и отсрочку по уплате части процентов в объеме до 40% начисленных процентных платежей. Сообщалось также, что отсрочка погашения основного долга может быть перенесена на январь 2020 года с последующим погашением до апреля 2022 года, если это будет согласовано с ВТБ и будут выполнены ряд отлагательных условий в течение 2016 года.

В конце июня «Мечел» закрыл сделку по продаже Газпромбанку 49%-ной доли в Эльгинском месторождении. Средства, получаемые в рамках соглашения, будут использованы для погашения задолженности «Мечел» перед Сбербанком и «Сбербанк Лизингом». Погашение части задолженности является одним из условий реструктуризации задолженности «Мечел» перед Сбербанком.

**Главой ассоциации РОАД избран Олег Мосеев**  
kommersant.ru\_23.10.2016

**Как и предполагал "Ъ", Владимир Моженков не удержался на посту главы ключевой отраслевой ассоциации автодилеров — ассоциации РОАД: на выборах руководителя РОАД победу одержал член совета директоров ГК «Блок Роско» Олег Мосеев. Новый руководитель намерен в срочном порядке реорганизовать работу ассоциации и заняться налаживанием отношений с автоконцернами.**

На этой неделе прошли выборы президента ассоциации «Российские автомобильные дилеры» (РОАД). Как писал "Ъ" 2 сентября, на пост главы ассоциации претендовало три кандидата — совладелец ГК «Феникс» (дилер Audi и Suzuki) Вячеслав Жигалов, член совета директоров ГК «Блок Роско» (дилер Mercedes, Nissan, Hyundai, Ford, Datsun) Олег Мосеев, а также президент РОАД — тогда зампред правления ГК «Автоспеццентр» Владимир Моженков. В итоге новым главой РОАД выбран Олег Мосеев. В сентябре он рассказывал "Ъ", что намерен сосредоточиться на защите интересов дилеров и начать вовлекать в деятельность РОАД региональных игроков через создание локальных структур. «Необходимо накопить критическую массу, чтобы получить влияние и возможность говорить со всеми», — утверждал он.

«Поскольку на конференции "Росавтодилер" (в ее рамках и проводились выборы главы РОАД, — "Ъ") замглавы Минпромторга Александр Морозов пообещал содействовать налаживанию диалога между субъектами автобизнеса, надо срочно включиться в этот процесс, — заметил в воскресенье "Ъ" Олег Мосеев. — Решение вопроса отраслевого саморегулирования надо подхватить и существенно ускорять». По его словам, важно также включиться в работу по изменению закона об ОСАГО: «Ввиду перевода на натуральные расчеты наш интерес вполне понятен». Кроме того, новый глава РОАД видит необходимость провести реорганизацию работы ассоциации — определиться с ключевыми стратегическими направлениями работы, распределить ответственность, проанализировать существующий бюджет. На ближайшем совете ассоциации 27 октября господин Мосеев намерен утвердить ключевые направления развития и распределить их между членами совета, а также определиться с консолидированной позицией РОАД по параллельному импорту (возможность ввоза товаров не только официальными дистрибуторами). Через месяц будет готов план работы на ближайший год, считает Олег Мосеев. Еще одним важным направлением работы он считает налаживание отношений с производителями и Ассоциацией европейского бизнеса (АЕБ) — он планирует провести встречи с руководством автоконцернов.

Преыдущий глава ассоциации Владимир Моженков сделал РОАД более популярным и известным органом, смог значительно увеличить количество членов ассоциации. При нем же начала работать академия РОАД, началась разработка национальной базы данных автомобилей. При этом в дилерском сообществе периодически возникало недовольство президентом ассоциации: к примеру, иногда, как рассказывали источники "Ъ", господин Моженков публично высказывал позиции, которые не соотносились с консолидированным мнением совета РОАД.

Владимир Моженков заявил "Ъ", что направление, которым он будет заниматься в рамках РОАД, определится на ближайшем заседании совета, покидать ассоциацию, в которой состоит 10 лет, он не собирается. Кроме того, он добавил, что с сентября поменял должность в «АвтоСпецЦентре» и стал членом совета директоров — «добавилось ответственности».

**КАМАЗ поставил 20 самосвалов для аграрных предприятий Омска**  
autostat.ru\_24.10.2016

Группа компаний «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» передала одному из аграрных предприятий Омска 20 самосвалов КАМАЗ-45143 и столько же самосвальных прицепов НЕФАЗ.

Технику поставил официальный дилер КАМАЗа — компания «ПСК «Омскдизель». Клиент не первый год приобретает камские грузовики в лизинг: с 2012 года ГК «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» поставила этому предприятию более тридцати КАМАЗов. В этот раз были приобретены автомобили КАМАЗ-45143, которые имеют боковую разгрузку, оснащены двигателем КАМАЗ 740.622-280 («Евро-4»), топливной системой Bosch, системой Common Rail, тахографом Continental DTСO 3283, сообщает пресс-служба КАМАЗа.

Сделка заключена в рамках партнерской программы КАМАЗа с лизинговыми компаниями. ГК «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» участвует в партнерской программе на общих основаниях, оставаясь при этом единственным представителем

рынка лизинга в сегменте грузового транспорта, работающим от производителя напрямую. Автомобили приобретены в лизинг по программе «Для корпоративных клиентов», которая предлагает особые условия договора лизинга для крупных компаний.

## **GAC может построить завод в Ленинградской области**

autostat.ru\_24.10.2016

Китайская Guangzhou Automobile Group Motor Co. (GAC Motor, входит в GAC Group) может построить завод легких коммерческих автомобилей (LCV) в Ленинградской области. Об этом агентству «Интерфакс» сообщил источник в автомобилестроительной отрасли, не раскрыв детали. Китайские производители интересуются возможностью разместить производство в области, подтвердил газете «Ведомости» заместитель председателя правительства региона Дмитрий Ялов. По его словам, с одним из них переговоры ведутся. Название компании чиновник не раскрыл. GAC Motor ищет в области участок для размещения производства, знает представитель индустриального парка «Федоровское». Представитель GAC на запрос не ответил.

В начале 2015 года директор GAC Motor Co. У Сун говорил, что компания хочет разместить в России производство легковых автомобилей из китайских машинокомплектов мощностью до 50 тыс. машин в год.

В начале 2016 года GAC Motor начала продажи в России LCV Gonow Way в различных модификациях. На первоначальном этапе GAC Motor вряд ли замахнется на крупный проект, скорее это будет сборочное производство, чтобы закрепиться на рынке, пока более дорогие бренды испытывают трудности, – без глубокой локализации оно обойдется в несколько миллионов долларов, считает аналитик «ВТБ капитала» Владимир Беспалов. Средняя загрузка автомобильных заводов России в этом году, по прогнозу PricewaterhouseCoopers, составит 35%. Но сейчас открывать сборочные производства в России выгодно: зарплаты российских рабочих ниже, чем в Китае, говорит президент Российско-китайского аналитического центра Сергей Санакоев. В последний год несколько китайских предприятий заявили о создании производств.

Продажи LCV в России за девять месяцев снизились на 7,3%, по данным агентства «АВТОСТАТ». Чтобы закрепиться на российском рынке, цены у GAC Motor должны быть ниже, чем у конкурентов, считает гендиректор аналитического агентства «Auto-Dealer-СПб» Михаил Чаплыгин. Главные конкуренты китайской компании в России – другие китайские компании, ГАЗ, УАЗ и Ford, говорит Беспалов.

## **Самые популярные страховые компании у российских автовладельцев**

autostat.ru\_21.10.2016

## ТОП-10 популярных\* страховых компаний



Источник: онлайн-опрос АВТОСТАТ и BLAMPER.ru, апрель 2016 года (1 200 российских автовладельцев)

[www.autostat.ru](http://www.autostat.ru)

Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» совместно с порталом Blamper.ru в апреле 2016 года провело онлайн-опрос 1200 автовладельцев на тему страхования автомобилей. Согласно результатам данного опроса был составлен рейтинг страховых компаний, услугами которых чаще всего пользуются автовладельцы.

Самой популярной страховой компанией оказалась «Росгосстрах», услугами которой воспользовалось 32% респондентов. На втором месте располагается «РЕСО-Гарантия» с долей в 12,5%, т.е. каждый восьмой опрошенный автовладелец оказался клиентом этой компании. В свою очередь, каждый десятый респондент пользуется услугами компании «Ингосстрах» (9,9%), которая и замкнула тройку лидеров.

Четвертую и пятую позиции в рейтинге занимают «ВСК» (7,7%) и «АльфаСтрахование» (5,5%) соответственно. Кроме них, в ТОП-10 страховых компаний, которые популярны у российских автовладельцев, также попадают: «СОГАЗ» (4,6%), «Согласие» (3%), «МАКС» (2,7%), «УралСиб» (2,7%) и «Ренессанс Страхование» (2,5%).

### «Двигатели должны производиться в России» («Газета.Ru»)

autostat.ru\_24.10.2016

Иностраным автокомпаниям в России в ближайшие годы придется серьезно перестраивать свой бизнес. В Минпромторге хотят, чтобы они производили двигатели и коробки передач в России. Предлагается забыть о конкуренции и наладить совместное производство нужных узлов и деталей. Государство вводит новые правила игры, а рассчитывать на льготы смогут только те, кто их примет. Под вопрос поставлено и количество марок, присутствующих в России.

Убедить всех ключевых для российской автомобильной промышленности игроков локализовать производство двигателей и автоматических коробок передач намерены в Минпромторге. Достичь такого эффекта в ведомстве намерены при помощи особого распределения мер господдержки. Преференции получают только те, кто подпишет индивидуальные Специальные инвестиционные контракты (СПИКи), а также те, кто согласится работать в рамках правительственного постановления №719 «О критериях отнесения промышленной продукции

к промышленной продукции, не имеющей аналогов, произведенных в Российской Федерации». Об этом рассказал на дилерской конференции РОАД замминистра промышленности и торговли Александр Морозов, отвечая на вопрос корреспондента «Газеты.Ru» о звучащих все громче требованиях крупных автокомпаний продлить действующий режим промсборки.

### **Как работал режим промсборки**

Как уточнил Морозов, в период примерно с 2005 по 2011 год самые быстрые с точки зрения развития производства автокомпании подписали соглашение о промсборке в самой первой редакции. Обязательства автопроизводителей по локализации в рамках этого соглашения сводились к ряду функций, которые те должны были выполнить взамен на получение льготных условий работы. Так, в приложении к подписанному соглашению о промсборке автокомпании указывали перечень автокомпонентов, ввозимых ими на территорию России. Причем импорт осуществлялся с пониженными ввозными таможенными пошлинами вплоть до истечения срока действия подписанного соглашения. При этом количество самих ввозимых импортных деталей должно было сокращаться год от года.

«Таким образом, те, кто подписал первую редакцию в 2008 году, обязался постепенно сокращать использование импортных запчастей и минимизировать их к 2018 году», – привел пример Морозов.

«На тот момент такая схема была для нас вполне приемлема. Но через несколько лет Минпромторг стал разговаривать более предметно. И мы предложили господам заключить соглашение о промсборке во второй редакции. Там содержались уже обязательства не по сокращению перечня ввозимых в Россию автокомпонентов, а по достижению определенного процента уровня локализации производства. Процент высчитывался по простой формуле. Рублевая стоимость ввезенных автокомпонентов соотносилась с рублевой ценой выпущенного автомобиля. И этот процент – 30–35–40 – каждый из автокомпаний должен был поднять до уровня 60–70%. У каждого свое отдельное соглашение».

Как уточняет профильный заместитель министра, второй вариант редакции многих автопроизводителей не устроил. Часть из них смогла пользоваться заготовленными заранее лазейками.

«Особо «ушлые» в этот перечень включили все подряд, – сказал Морозов. – Соответственно, этот список компонентов можно было спокойно сокращать, ввозить нужные детали и ничего не локализовывать. Если говорить с точки зрения расчета процентов по уровню локализации, то ничего не стоило зарегистрировать в России ООО, сделать его импортером, к примеру, двигателей. А потом от этого же ООО поставлять эти же двигатели автокомпаниям и утверждать, что раз они покупают их в рублях, то и продукт это российский. Но мы тоже не стояли на месте и использовали разные способы работы».

### **Как оценить локализацию и объединять конкурентов**

По словам Морозова, в дальнейшем, чтобы более четко оценивать уровень локализации продукции, было оформлено постановление №719, которое стало применяться в различных отраслях, не только в автопромышленности.

«Чтобы подтвердить, что автомобили локализованы, в России необходимо совершать следующие операции: штамповка, сварка, окраска, сборка, – рассказал представитель Минпромторга. – Кроме того, ты должен производить в России двигатели, и этот процесс должен включать сборку и настройку. Или же ты должен производить в России автоматические коробки передач. В идеале делать в России и то и другое. Мы хотим, чтобы эти важные агрегаты – двигатели и автоматические коробки передач – производили у нас. При этом мы понимаем, что окупаемость сборочного производства – это 200 тыс. автомобилей, а окупаемость завода по производству автоматических коробок передач – 500 тыс. автомобилей. Конечно, нужны объемы. Поэтому мы предложили автокомпаниям объединиться и организовывать совместное производство агрегатов».

По словам Морозова, организовать совместное сервисное производство автоматических коробок передач было предложено Альянсу Renault Nissan, Volkswagen и Hyundai. «Сначала они заявили, что не сядут за один стол переговоров, – сказал Морозов. – Потом, когда появилось больше конкретики по господдержке, они стали думать, но говорят: «Как же их делать вместе, ведь коробки-то разные». Мы говорим: «Да, но операции ведь одинаковые». Речь идет о механике, о металлических деталях. Сейчас они обдумывают это предложение и ведут переговоры. Но взамен мы предлагаем не продление режима промсборки, а каждому производителю отдельно заключить Специальный инвестиционный контракт (СПИК) с государством. Этот документ инвестор подписывает с Минпромторгом и берет на себя тем самым определенные обязательства технологического плана взамен на получение преференций в условиях работы в России».

Как подчеркнул Морозов, нынешнее соглашение о промсборке дает льготы на ввоз автокомпонентов в России, и, очевидно, компании не видят смысла производить их в России. «Мы хотим, чтобы те, кто называет себя автопроизводителями, действительно производили, а не ввозили продукцию в Россию, – сказал Морозов. – Должен быть стимул. Поэтому мы считаем, что подписанные соглашения должны закончить свое действие в 2017–2019 годах».

Еще одной важной мыслью, которой поделился высокопоставленный представитель Минпромторга, стало пресыщение авторынком количеством его участников. Морозов ясно дал понять: на всех льгот и преференций не хватит. «При объеме рынка примерно в 1 млн проданных автомобилей в год для производства этого количества автомобилей и обеспечения нормальной конкуренции нам нужно три, максимум четыре игрока», – заявил чиновник.

«Тогда каждый получит объем в 200–300 тыс. автомобилей. Как следствие, с их стороны придут инвестиции, повысится уровень локализации. Сейчас при объеме рынка в 1 млн единиц мы имеем 25 подписанных соглашений о промсборке. А если бы мы приняли все заявки, то их было бы 30. Хорошо, что мы уже не могли этого сделать в свете вступления в ВТО. И продление режима промсборки означало бы просто способ раздела российского рынка, без планов на долгосрочные инвестиции. Но не получится. Поэтому мы абсолютно точно выступаем за инвестиционный процесс. Но не в плане сборки автомобилей в России. Мы выступаем за локализацию использования российского сырья. Такая позиция позволит нам получить лидеров отрасли, которые будут создавать себе условия для выгодного ведения бизнеса, и тех, кто пустит в России корни».

В свою очередь аналитик ГК «Алор» Алексей Антонов во многом разделяет позицию Минпромторга. «Бюджет страны в последующие два года будет испытывать большой дефицит, как минимум 4 трлн руб. в этом году и 3 трлн руб. в следующем, – говорит Антонов «Газете.Ru». – И чиновники пытаются максимально сократить субсидии и все расходы. Не только по автопроизводителям, но во всех отраслях. В России очень перспективный рынок продаж автомобилей, и автопроизводители, конечно, пытаются выбить себе наилучшие условия. Они жалуются, что государство не дает им тех льгот, которых им бы хотелось, но при этом все равно хорошо зарабатывают сейчас и будут еще лучше зарабатывать через три-пять лет. Да, автопроизводители вложили огромные средства в локализацию и будут вкладывать еще в течение следующих двух-трех лет. Но потом тот, кто останется на рынке, получит доминирующее положение. Качество запчастей российских поставщиков будет расти, и нужно быть в этом рынке на старте, потому что через пять лет на него будет невозможно зайти».

### Чего просят автокомпании

Отметим, что ранее, как писала «Газета.Ru», ряд автопроизводителей высказались о необходимости продления режима промсборки. За продление действующего сейчас режима выступили, в частности, в Volkswagen Group, Nissan и Ford. Кроме того, в ряде компаний в беседе с «Газетой.Ru» не раз говорили о необходимости снижения таможенных пошлин и заключения соответствующих соглашений между странами. Как утверждали участники отрасли, скорое окончание срока постановления о промсборке может привести к заметному повышению цен на новые автомобили. Опасения вполне оправданны. Ведь импортные запчасти подорожают, а автомобили придется продавать за рубли, курс которого заметно просел по отношению к доллару и евро. И обращение к российским поставщикам далеко не всегда может стать выходом – так, часть автокомпонентов просто не производится в России. А к качеству некоторых из них автокомпании не раз высказывали претензии.

### Цена на Lada Granta заметно снизится в 2017 году

regnum.ru\_24.10.2016

До 2018 года стоимость популярного в России автомобиля Lada Granta может снизиться на 20%, при этом до конца 2016 года модель может подешеветь на 7%, сообщает «Экономика сегодня».

Отмечается, что в планах «АвтоВАЗа» — постепенное снижение цены на все модификации седана. Так, в 2017 году прайс будет пересмотрен на 13% в сторону уменьшения цены модели. В 2018 году коррекция цен продолжится.

В сентябре в рамках московского международного автомобильного шоу ММАС-2016 глава компании-производителя **Николя Мор** заявил о предстоящем сокращении цен на Lada Granta. Корректировка стоимости модели стала возможна в связи с большей локализацией комплектующих.

### Озвучена информация о новом поколении модели Renault Duster

informing.ru\_24.10.2016

Уже в 2017 году французская компания Renault намерена вывести на рынок новое поколение автомобилей Duster.

Руководство Renault озвучило некоторые особенности нового кроссовера, который пользуется большим спросом в Индии, и на рынке ряда азиатских стран. В России Renault Duster в текущем году также лидирует в своем сегменте.

Новинка будет отличаться от нынешнего поколения размерами. Авто «подрастет» на 15 см в длину, поскольку теперь его будут собирать на платформе Renault-Nissan CMF. Кроссовер будет семиместным.

Что же касается технических характеристик, то это авто теперь будут выпускать с дизельным мотором на 1,6 литра. Будет доступна и версия с турбированным мотором объемом в 1,2 литра. В пару к предложенным силовым установкам производитель установит шестиступенчатую коробку «автомат». Производители обещают, что новые моторы будут более экологичными по сравнению с моторами, используемыми при сборке реализуемого сейчас поколения Renault Duster.

По неофициальным данным, это авто будет продаваться на европейском рынке по цене ниже 11 тыс евро. И если в Европе Renault Duster появится уже в 2017 году, то в Индии новое поколение, вероятнее всего, будет продаваться с 2019 года.

### **На "КамАЗе" побывала делегация индийской компании KLT Automotive & Tubular Products** i-mash.ru\_24.10.2016

Делегация индийской компании KLT Automotive & Tubular Products Ltd. побывала на предприятиях предприятий ПАО «КамАЗ» (входит в госкорпорацию Ростех).

Цель визита представителей индийского производителя – переговоры о перспективном сотрудничестве с российским автогигантом. Индийскую сторону представлял управляющий директор компании KLT Automotive Бхавин Кишорехай Таккар, со стороны «КамАЗа» в переговорах принял участие генеральный директор компании Сергей Когогин.

Индийские гости посетили также производственные цеха завода двигателей, пресово-рамного и автомобильного заводов. В рамках визита делегация побывала на совместном предприятии «КАММИНЗ КАМА» и в Научно-техническом центре «КамАЗа», где так же прошли переговоры.

Компания KLT Automotive & Tubular Products Ltd. основана в 1994 г. Она осуществляет производство автомобильных рам, лонжеронов и усилителей, а также трубной продукции.

### **КамАЗу и МАЗу посоветовали разделить ассортиментный перечень** i-mash.ru\_24.10.2016

Российскому производителю грузовиков КамАЗу и белорусскому МАЗу целесообразно разделить между собой ассортимент выпускаемой продукции, чтобы избежать излишней конкуренции, заявил Рустам Минниханов, президент Татарстана, на территории которого находится компания КамАЗ.

Белоруссия и Россия еще в 2012 году согласовали пять интеграционных проектов, предусматривающих приватизацию белорусских предприятий, создание совместных холдингов, инвестиции и единую сбытовую политику. В том числе были планы по созданию альянса МАЗа и КамАЗа. Сначала обсуждался обмен акциями предприятий, затем появился вариант создания совместного холдинга на базе МАЗа и КамАЗа, куда планировалось передать пакеты акций предприятий. Однако проект так и не был реализован.

Вопрос о прямой конкуренции между двумя заводами и перспективах их интеграции был поднят в интервью Минниханова белорусскому телевидению в воскресенье, передает РИА Новости.

"Они (заводы) во многих сегментах находятся в одной нише... Надо ассортиментный перечень разделить — кто какие автомобили производит. При желании все реально, надо друг друга слышать", — заявил президент Татарстана в эфире белорусского ТВ.

В сентябре первый заместитель министра промышленности Белоруссии Геннадий Свицерский заявлял, что проект объединения белорусского Минского автомобильного завода (МАЗа) и российского КамАЗа снят с повестки дня.

### **ЧТЗ расширяет сотрудничество с партнерами из Индии**

i-mash.ru\_24.10.2016

Вопросы, связанные с углублением сотрудничества, обсуждались на встрече руководства Челябинского тракторного завода (ЧТЗ), представителей компании «Рособоронэкспорт» и первого секретаря по военно-техническим вопросам посольства Индии в Москве Сурендры Дхапоткара.

Речь шла о развитии партнерских отношений, а также поставках челябинскими тракторостроителями в Индию комплектующих для высокомоментных двигателей. Это сотрудничество предприятия с индийскими партнерами продолжается уже более 15 лет. По межгосударственному договору в 2001 году в городе Авади было организовано лицензионное производство двигателей ЧТЗ.

Для переговоров и знакомства с возможностями партнеров высокопоставленный представитель индийского ВПК специально посетил челябинский завод. Во время встречи с генеральным директором предприятия Вячеславом Юматовым отметил, что это его первый визит на ЧТЗ, поэтому он с большим удовольствием ближе познакомится с известной компанией, которая соблюдает все сроки поставок своей продукции. Индийский гость выразил большую признательность всем заводчанам, выпускающим комплектующие изделия высокого качества, к которым у индийской стороны нет претензий.

В ходе визита Сурендра Дхапоткар и сопровождающие его лица посетили производство дизельных двигателей и, в частности, цех высокоточных станков и сборочный цех, где состоялось рабочее совещание. После этого гости побывали на экскурсии в заводском музее, где узнали об основных этапах становления предприятия. Г-н Дхапоткар назвал музей замечательным. Особенно его впечатлила история строительства ЧТЗ, сроки и масштабы этой работы, а также продукция, созданная и выпускавшаяся в разное время. Заинтересовал тот факт, что еще в 60-е годы челябинские тракторы Т-100 уже работали в его стране – участвовали в возведении дамбы, а мощные бульдозеры ДЭТ-250 принимали участие в сооружении металлургического завода, помогая становлению этой важной для Индии отрасли.

### **"КамАЗ" оптимизирует площади**

i-mash.ru\_24.10.2016

ПАО "КамАЗ" (входит в госкорпорацию "Ростех") продолжает работу по оптимизации производственных площадей.

Как сообщается в материалах автопроизводителя, сборочный участок коробок переменных передач (КПП) передислоцирован с территории завода двигателей на завод запасных частей и компонентов. Ранее этот участок занимал около 2000 кв. метров, теперь же всё оборудование размещено более компактно и занимает всего 1152 кв. метра. Такая оптимизация позволяет экономить не только место, но и время, затрачиваемое работниками на перемещение. За смену здесь собирается 100-110 коробок передач.

К тому же, сборочный участок теперь располагается в непосредственной близости от участка испытаний, что позволяет тестировать все собранные коробки в тот же день: определяется отсутствие шумов, течей и затруднений при переключении делителя и скоростей в процессе работы КПП.

Высвобожденная территория на заводе двигателей будет использоваться под реализацию новых проектов компании.

## ОАК направит на развитие учебной базы 25 миллионов рублей по программе "Кадры для ОПК"

i-mash.ru\_24.10.2016

Предприятия Объединенной авиастроительной корпорации направят на подготовку высококвалифицированных специалистов по программе "Кадры для ОПК" 25 млн. рублей. Финансирование примерно в равных долях выделяют министерство образования и науки Российской Федерации, а также предприятия ПАО "ОАК", сообщается в материалах корпорации.

Совместные проекты конструкторских бюро и заводов ПАО "ОАК" с опорными вузами предусматривают углубленное изучение студентами профильных для авиастроения образовательных программ: "Самолето- и вертолетостроение", "Авиастроение", "Информационные системы и технологии", "Конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств", "Материаловедение и технология материалов".

Всего по результатам конкурса осенью 2016 года отобрано 12 проектов компаний "Сухой", "Иркут" и "Туполев", реализуемых совместно с 9 вузами. Грант Минобрнауки позволит подготовить по расширенным программам 130 студентов-целевиков, которые уже через несколько лет придут на предприятия ПАО "ОАК" в Москве, Иркутске, Воронеже, Новосибирске, Ульяновске и Комсомольске-на-Амуре.

"Запуск проектов в рамках программы "Кадры для ОПК" позволит студентам получить новые и расширить уже существующие компетенции по критически важным для корпорации направлениям. Мы, безусловно, ощущаем эффект от реализации программы и продолжим активную работу по формированию высококвалифицированных студенческих проектных команд с целью их скорейшей и качественной интеграции в рабочие процесс наших предприятий", - отметила директор по персоналу ПАО "ОАК" Любава Шепелева.

В 2014-15 годах компании "Авиастар-СП" и "Сухой" совместно с Ульяновским государственным университетом и Комсомольским-на-Амуре государственным техническим университетом оснастили современным оборудованием базовые кафедры. В 2015 году приоритетными регионами для работы по проекту "Кадря для ОПК" стали предприятия ПАО "ОАК" в Воронеже, Новосибирске, Казани и Москве. Инвестиции государства и корпорации на реализацию программы "Кадры для ОПК" в течение двух предыдущих лет составили около 120 млн. рублей.

Реализация программы "Кадры для ОПК" началась в 2014 году. Оборонные предприятия и вузы-партнеры в различных регионах получили гранты министерства на общую сумму более полумиллиарда рублей. Средства направили на разработку образовательных программ и оснащение вузов современным научно-лабораторным оборудованием, вычислительной техникой и информационными ресурсами, а также организацию стажировок преподавателей на современных заводах и КБ.

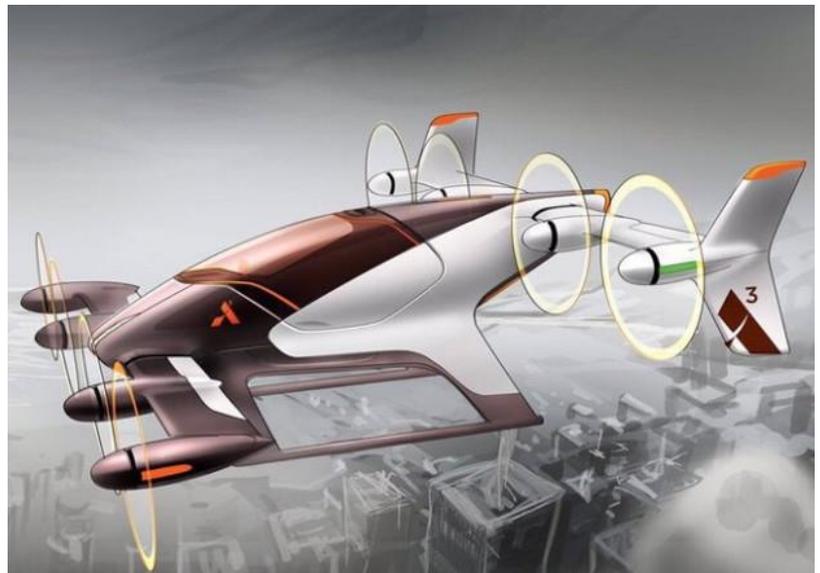
## Airbus показал концепт аэротакси

nplus1.ru\_24.10.2016

Исследовательское подразделение А<sup>3</sup> европейского авиастроительного концерна Airbus представило концепт перспективного аэротакси — легкого летательного аппарата, который будет использоваться для пассажирских перевозок в городах. Как пишет [Aviation Week](#), разработка аэротакси ведется в рамках проекта Vahana.

Полноразмерный прототип аппарата планируется подготовить до конца 2017 года.

Сегодня многие авиастроительные компании в мире занимаются разработкой проектов легких беспилотных и пилотируемых летательных аппаратов, которые могут быть задействованы для перевозки небольшого числа пассажиров как в пределах города, так и в пригороде. Например, в городах Германии с 2020 года в качестве такси будут использоваться беспилотные мультикоптеры.



Перспективное аэротакси Vahana будет выполнено по схеме конвертоплана с передним и задним поворачивающимися крыльями. На консолях каждого крыла будут размещены по два электромотора с воздушными винтами. Летательный аппарат будет беспилотным. Предполагается, что Vahana будет перевозить либо одного пассажира, либо какой-нибудь груз.

Беспилотный конвертоплан будет оборудован системой уклонения от столкновения с препятствиями и другими летательными аппаратами. Выполнять полеты аэротакси будет строго по заранее заданным маршрутам, незначительно отклоняясь от них только в случае, если потребуются избежать столкновения.

Согласно заявлению A<sup>3</sup>, аппарат сможет выполнять безопасные взлет, полет по маршруту и посадку в случае, если один из электродвигателей откажет. На случай же полного отказа всех электромоторов Vahana оснастят спасательным парашютом, который сможет раскрываться даже на небольшой высоте полета.

Другие подробности о перспективном аэротакси пока не раскрываются. В 2020 году Airbus и A<sup>3</sup> планируют провести испытания демонстратора технологий нового летательного аппарата.

В начале сентября 2016 года стало известно, что разработкой электрического вертолета для индивидуальных и пассажирских перевозок занялся американский авиастроительный концерн Boeing. Концепт перспективного аппарата предполагает создание вертолета поперечной схемы, при которой вращающиеся в противоположные стороны несущие винты будут установлены на перпендикулярное фюзеляжу крыло.

## Авиакомпания Interjet попросила гарантий остаточной стоимости для SSJ 100

ato.ru\_24.10.2016

Мексиканская авиакомпания Interjet предлагает, чтобы на ее самолеты Sukhoi Superjet 100 (SSJ 100) было распространено действие программы гарантий остаточной стоимости (ГОС). Это позволит крупнейшему за пределами России оператору этого типа самолета точно спрогнозировать, за какую сумму он сможет продать ВС после вывода их из эксплуатации. Гарантии обеспечивает компания "ОАК-Капитал".

"Interjet просит рассмотреть возможности предоставления гарантий остаточной стоимости. И мы увязываем возможности изменения условий оплаты за самолет с вариантами по гарантии остаточной стоимости. Мы сейчас готовим предложения", — рассказал вице-президент Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) Владислав Масалов.

Схема компенсации остаточной стоимости самолетов SSJ 100 начала работать в тестовом режиме еще в 2015 г. Программа ГОС, рассчитанная до 2025 г., предполагает выплату компенсаций, если рыночная стоимость самолета после нескольких лет эксплуатации окажется меньше прогнозной (60% от первоначальной цены). Ожидается, что схема позволит лизингодателям снизить ставки, так как им не нужно будет перекладывать на арендаторов риски чрезмерного удешевления ВС.

Просьба авиакомпании сделать эксплуатацию SSJ более выгодной вполне закономерна: гарантии остаточной стоимости необходимы, пока не сформировался вторичный рынок ВС. Interjet попросил ГОС после того, как SSJ 100 начала получать авиакомпания CityJet (приступила к полетам на российских самолетах в июне текущего года). Ирландский перевозчик как стартовый европейский эксплуатант, вероятно, получил ВС на хороших условиях, к тому же в операционный лизинг. В отличие от финансового лизинга, в который взяты SSJ 100 в Interjet, оперлизинг предлагает более удобные и гибкие условия. За срок операционного лизинга эксплуатант оплачивает только разницу между начальной и остаточной стоимостью самолета, а не полную его стоимость, как в случае финансового лизинга. Поэтому возможность установить определенную остаточную стоимость для Interjet позволит ей заметно сократить текущие лизинговые платежи, а по окончании срока лизинга авиакомпания сможет либо продлить контракт, либо выкупить самолеты по остаточной стоимости, либо вернуть их лизингодателю.

Кроме того, вице-президент ОАК рассказал, что на этой неделе было подписано соглашение о конфиденциальности с авиакомпанией Interjet, которое позволит передать ей необходимую документацию и начать постепенное освоение восстановления и ремонта деталей SSJ 100. Мексиканский перевозчик, на базе которого предполагается создать центр послепродажного обслуживания, может приступить к выполнению этих работ уже в начале следующего года.

На втором этапе в регионе планируется наладить производство деталей, которое поможет в том числе сократить срок их доставки для Interjet. В настоящее время идет поиск местного партнера, располагающего производственными мощностями, поскольку "цех обслуживания самолетов, который находится у Interjet, — это не совсем производственное предприятие", сообщил Масалов. "С их стороны есть предложение от компании HAECO, которая занимается производством комплектующих для самолетов. Это гонконгская компания, но производственные мощности размещены во Флориде", — добавил он.

Ранее агентство ТАСС писало, что производство запчастей может быть доверено самой авиакомпании Interjet. Отметим, что в апреле между ГСС и Interjet было подписано соглашение о создании СП, которое займется продвижением и продажами SSJ 100 в Северной, Центральной и Южной Америке. Кроме того, в его рамках предполагалось создать центр обслуживания ВС в этих регионах.

В парке Interjet числится 22 SSJ 100. Всего компания заказала 30 таких машин. Завершение поставок запланировано на первый квартал 2017 г.

### **Поставки двигателей для SSJ 100 в 2017 году продолжат расти** ato.ru\_24.110.2016

В 2017 г. поставки турбовентиляторных двигателей PowerJet SaM146 для российского самолета Sukhoi Superjet 100 (SSJ 100) продолжают расти. Ожидается, что "Гражданские самолеты Сухого" (ГСС) получат более 70 силовых установок (включая запасные), тогда как на 2016 г. запланирована поставка 50 двигателей (ранее сообщалось о планах выпустить 62 мотора). Об этом АТО.ru рассказали в НПО "Сатурн", которое выпускает SaM146 вместе с Safran Aircraft Engines (бывшая Snecma) в рамках СП PowerJet.

Как уточнил вице-президент Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) Владислав Масалов, всего ГСС в 2017 г. получат 72 двигателя. По словам директора программы SaM146 со стороны НПО "Сатурн" Михаила Берденникова, выпуск такого количества установок соответствует прогнозным планам ГСС по производству 35–40 самолетов. "Это вписывается в пропускную способность, которая есть у нас. Мы полагаем, что этот объем производства должен сохраниться на ближайшие несколько лет", — подчеркнул Берденников.

Часть двигателей, которые ГСС получают в 2017 г., пойдут на нужды производства. Остальные будут предназначены для передачи авиакомпаниям и наполнения лизингового пула.

С начала текущего года по 1 октября НПО "Сатурн" уже отгрузило 32 мотора. За весь 2015 г. было поставлено 38 SaM146, в том числе 5 запасных.

С момента запуска программы по 1 октября 2016 г. НПО "Сатурн" отгрузило 228 SaM146 (включая 12 запасных). По состоянию на 6 октября 2016 г. двигатели SaM146 отработали свыше 469,4 тыс. л. ч. и более 315,7 тыс. циклов. Максимальная наработка зафиксирована у двигателей, эксплуатируемых в сложных климатических условиях. В частности, больше всего часов — 7,554 тыс. — налетал двигатель № 146140, установленный на самолет авиакомпании "Якутия". Максимальную наработку в циклах — 5,517 тыс. — продемонстрировал SaM146 № 146137, которым оснащен один из самолетов мексиканской авиакомпании Interjet. Надежность вылета силовых установок равняется 99,92%.

В перспективе потребуются инвестиции в расширение ремонтного цеха. Сейчас в ремонте одновременно могут находиться четыре двигателя. В дальнейшем этот показатель планируется увеличить до восьми двигателей. "Я думаю, что это будет закрывать потребности на ближайшие несколько лет, причем с запасом. Речь идет о таких не очень затратных вещах, как, в частности, изготовление дополнительных комплектов оснастки", — сказал Берденников.

Что касается складов запчастей, то их постоянно наполняют. "На сегодня процент наполнения складов "железом" — 95% потребностей. Это та цель, которая была поставлена перед нами самолетчиками, нашим руководством и французским топ-менеджментом. В соответствии с контрактами, которые заключены эксплуатантами с компанией PowerJet, местом отгрузки некоторых запчастей, которые требуется поставить достаточно оперативно, является аэропорт им. Шарля де Голля. Это происходит из-за того, что ряд деталей,

требующихся эксплуатантам, относятся к французской зоне ответственности", — рассказал директор программы SaM146. Сейчас прорабатывается вопрос, как быть в такой ситуации.

По мнению Александра Артюхова, гендиректора Объединенной двигателестроительной корпорации (ОДК), в структуру которой входит НПО "Сатурн", развитие сервисного обслуживания позволит к 2021 г. вывести программу SaM146 на окупаемость. Схожей точки зрения придерживается и Берденников, который считает, что убыточность будет преодолена по мере поступления новых заказов на ремонт. "Если брать один двигатель и его жизненный цикл и если прогнозировать поступления от послепродажного обслуживания, а также исходить из того, что как на других современных двигателях у нас будет порядка трех ремонтов, то наши оценки сегодня показывают, что мы в плюсе", — пояснил он.

В рамках работы над SaM146 НПО "Сатурн" отвечает за разработку и производство вентилятора, компрессора низкого давления, турбины низкого давления, общую сборку двигателя и его испытания. Safran Aircraft Engines занимается выпуском компрессора высокого давления, камеры сгорания, турбины высокого давления, системы автоматического управления и коробки агрегатов. На ней также лежит интеграция силовой установки.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ECONOMIC POLICY

### Страховщики опасаются срыва реформы "автогражданки"

kommersant.ru\_24.10.2016

**Банк России считает необходимым ввести обязательное рассмотрение финансовым омбудсменом споров по моторному страхованию — это выяснилось на последнем совещании главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной с главами крупнейших страховых компаний. Оно было посвящено поправкам о замене денежной выплаты в ОСАГО ремонтом. Страховщики опасаются, что введение с 1 января натурального возмещения в ОСАГО сорвется из-за сложностей создания института омбудсмена для таких споров, и надеются смягчить самые жесткие поправки Минфина.**

В минувшую пятницу глава ЦБ Эльвира Набиуллина провела встречу с представителями страхового лобби. По данным "Ъ", обсуждали самый болезненный в настоящее время для страховщиков вопрос — реформу ОСАГО. Напомним, по поправкам Минфина денежная выплата по ОСАГО может быть заменена ремонтом автомобиля по выбору потерпевшего, также у него будет право выбора станции техобслуживания по согласованию со страховщиком. При этом страховщик должен будет провести обязательный осмотр поврежденного автомобиля в течение пяти рабочих дней со дня поступления заявления о страховой выплате. Это существенный для страховщиков момент — они уверены, что замена выплаты ремонтом и обязательный осмотр автомобиля остановят рост денежных выплат автоюристам в судах.

Как рассказали "Ъ" один из участников совещания и глава Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс, все присутствовавшие "подтвердили срочность и необходимость принятия закона о выплате возмещения в ОСАГО ремонтом". По словам господина Юргенса, представители ЦБ пообещали, что дополнительным инструментом "успокоения автоюризма" станет страховой омбудсмен. Выплату ремонтом в ОСАГО и распространение института финансового омбудсмена на страхование, по его словам, регулятор видит "как парные вещи". "Из-за неожиданности такого поворота у нас появились вопросы, — говорят в ВСС, — и опасения, что непроработанность темы страхового омбудсмена может задержать принятие поправок в ОСАГО в эту осеннюю сессию". Господин Юргенс говорит, что для рынка важно получить введение в действие натуральной формы возмещения в ОСАГО уже с 1 января 2017 года — именно с этой даты страховщики обязаны будут заключать в электронном виде договоры ОСАГО и ждут усиления активности автоюристов.

По информации "Ъ", речь не идет об отдельном законе о страховом омбудсмене — по идее ЦБ такая глава должна быть вписана в законопроект "О финансовом уполномоченном по правам потребителей услуг финансовых организаций" (внесен правительством в Госдуму весной 2014 года, тогда же прошел первое чтение). Как рассказывает собеседник "Ъ", знакомый с будущей конструкцией главы о рассмотрении споров по страхованию, предполагается, что участие омбудсмена будет обязательным в спорах по каско и ОСАГО. "Как и в универсальном законе, — говорит он, — омбудсмен должен стать инструментом защиты потребителей, его решения будут обязательными для страховщиков и могут быть оспорены гражданином. ЦБ будет проводить поведенческий надзор и наказывать страховщиков за несоблюдение сроков выплат по решениям омбудсмена".

Предварительно введение такого института ожидается с 1 июля 2017 года. "Я уверен, это не сорвет процесс по введению выплаты ремонтom в ОСАГО",— говорит собеседник "Ъ".

Однако эта инициатива ЦБ не последняя причина для беспокойства страхового рынка. В распоряжении "Ъ" оказалась версия поправок Российского союза автостраховщиков к предложениям Минфина. Страховое лобби предлагает существенно изменить и правила натуральной выплаты. Например, выбор "ремонт или деньги", как и выбор автосервиса, страховое лобби предлагает оставить за страховщиками, а ответственность за работы — за станцией техобслуживания. Кроме того, рынок настаивает на изъятии из поправок новеллы о запрете выплат ремонтom, который ЦБ может вынести страховщику в случае "неоднократного в течение года нарушения обязательств по восстановительному ремонту". Также компании надеются на отсрочку нормы увеличения выплаты по "европротоколу" (оформление ДТП без ГИБДД) с 50 тыс. до 100 тыс. руб.

О том, что обсуждение поправок со страховщиками идет непросто, говорил на прошлой неделе замглавы Минфина Алексей Моисеев. "Даже по простым вещам у нас прошли серьезные обсуждения,— цитирует замминистра агентство ТАСС.— В частности, тяжело идут обсуждения со страховщиками норм по натуральному возмещению и точно так же тяжело с ними идет обсуждение вопросов, связанных с повышением лимита по европротоколу. Нам бы с этим справиться, чтобы принять в осеннюю сессию",— сетовал замглавы Минфина.

## СМИ узнали о переходе в Кремль бывших сотрудников РЖД и «Роснефти»

gazeta.ru\_24.10.2016

Первый замглавы администрации президента Сергей Кириенко, который **был назначен** на этот пост в начале октября, формирует управление внутренней политики (УВП) из своих бывших коллег из сферы бизнеса, **передает RNS** со ссылкой на печатные СМИ.

Так, департамент регионального кадрового резерва в УВП возглавит экс-глава департамента управления персоналом РЖД Антон Нагряльян.

Также сообщается, что в УВП перейдет сотрудник аппарата открытого правительства Владимир Коновалов, прежде работавший с Игорем Сечиным в правительстве и «Роснефти».

Замгендиректора «Росатома» по экономическому анализу и планированию Сергей Новиков также переходит в Кремль, по данным издания, он уже оформляется в АП.

**Ранее** СМИ писали, что администрацию президента ждут реформы и реорганизация.

## При "жестком сценарии" Brexit ЕС будет ежегодно терять на \$9,7 млрд больше, чем Британия

tass.ru\_24.10.2016

Компании из стран Европейского Союза будут ежегодно терять на £8 млрд (\$9,7 млрд) больше, чем британские компании при так называемом жестком сценарии Brexit. Об этом пишет газета The Times со ссылкой на данные исследовательской службы Civitas.

"Мы являемся важнейшим рынком экспорта для Европы. Никто в континентальной Европе не выиграет от потери возможности торговать с Великобританией", - приводит издание слова министра транспорта Соединенного Королевства Криса Грэйлинга. Министр уверен в том, что Великобритания и ЕС сохраняют режим беспошлинной торговли и "разумные торговые соглашения", так как это отвечает общим интересам.

Издание отмечает, что сторонники выхода из ЕС возьмут на вооружение новые данные исследовательской службы Civitas для доказательства того, что "жесткий вариант" Brexit будет невыгоден в первую очередь самой Европе.

Так называемый жесткий сценарий Brexit означает выход Британии из европейской зоны свободной торговли и снижение уровня отношений с сообществом до простых торговых соглашений. Ранее первый министр Шотландии Никола Стерджен потребовала от британского правительства внести ясность относительно позиции по выходу Соединенного Королевства из Евросоюза, указав, что "жесткий Brexit" навредит экономике Соединенного Королевства.

Референдум по вопросу Brexit прошел в Великобритании 23 июня этого года. На нем 51,9% британцев высказались за прекращение членства страны в ЕС. За этим последовали резкое обесценивание национальной

валюты - фунта стерлингов. 11 октября газета The Times опубликовала данные, согласно которым экономика Великобритании может терять по £66 млрд (\$81 млрд) в год в виде недополученных налоговых поступлений, если страна выйдет из состава Евросоюза по жесткому сценарию.