

## Публикации Publications

---

### ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ RAILWAY INDUSTRY

ФАС не позволила продать Brunswick Rail  
kommersant.ru\_14.03.2017

Россия и Иран подпишут контракт на строительство железной дороги  
rzd-partner.ru\_14.03.2017

НП «ОПЖТ» и Ассоциация «Промжелдортранс» обсудили механизмы господдержки потребителей промышленных локомотивов  
i-mash.ru\_14.03.2017

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

Компания ROSLER примет участие в выставке «Металлообработка»  
i-mash.ru\_14.03.2017

Полярный кран для Белорусской АЭС поставил "ТяжМаш"  
i-mash.ru\_14.03.2017

Siemens начал печатать на 3D-принтере детали для атомной энергетики  
i-mash.ru\_14.03.2017

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

ТМК рассчитывает выплатить дивиденды по итогам 2016 года  
rns.online\_14.03.2017

«Северсталь» намерена в 2017 году инвестировать 22 млрд рублей в производство стали  
rns.online\_13.03.2017

Evraz перенес сроки конкурса по продаже порта в Находке  
rns.online\_13.03.2017

ЧМК отремонтировал стан горячей прокатки  
metallinfo.ru\_14.03.2017

Итоги своей деятельности за прошедший год подвела "ВСМПО-АВИСМА"  
i-mash.ru\_14.03.2017

На ЧМК модернизирован стан по производству высокомаржинального проката  
i-mash.ru\_14.03.2017

### АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ AUTOMOTIVE INDUSTRY

В России отзывают более 40 тысяч автомобилей Skoda  
dvizhok.su\_13.03.2017

**В России дорожают подержанные иномарки**

dvizhok.su\_13.03.2017

**ФАС разрешила СП «Ростеха» и Renault-Nissan увеличить долю в «АвтоВАЗе» свыше 75%**

rns.online\_14.03.2017

**Годовая прибыль КамАЗа по РСБУ составила 1,2 млрд рублей против убытка годом ранее**

rns.online\_14.03.2017

**Росстандарт обсудил с автопроизводителями проведение отзывных кампаний**

kolesa.ru\_14.03.2017

**АВТОВАЗ в 2017 году планирует экспортировать 30 тысяч автомобилей**

autostat.ru\_14.03.2017

**Renault в феврале вошла в тройку лидеров на российском авторынке**

autostat.ru\_14.03.2017

**Лидеры авторынка в России в феврале 2017 года**

autostat.ru\_14.03.2017

**Что пишут немецкие СМИ о российской Lada Vesta**

rg.ru\_14.03.2017

**Интервью: Александр Мойнов, управляющий директор KIA Motors Rus («АВТОСТАТ»)**

autostat.ru\_14.03.2017

**На Ремонтно-инструментальный завод «КамАЗа» поставлено новое оборудование**

i-mash.ru\_14.03.2017

**ЗАО "Тролза" подводит итоги 2016 года**

i-mash.ru\_14.03.2017

**АВИАКОСМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ  
AEROSPACE INDUSTRY**

**Способен ли отечественный авиапром обеспечить российские компании современными самолетами**

lenta.ru\_14.03.2017

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА  
ECONOMIC POLICY**

**Минфин разгонит инфляцию**

gazeta.ru\_13.03.2017

**ЦБ отозвал лицензию у банка "Нефтяной альянс"**

ria.ru\_14.03.2017

**Кудрин предупредил о падении доходов ПФР при реализации налогового маневра «22/22»**

rns.online\_14.03.2017

**Налоговый маневр Минфина может сопровождаться повышением издержек расчетов наличными**

rns.online\_14.03.2017

В России появится Medicinos  
kommersant.ru\_14.03.2017

**ФАС не позволила продать Brunswick Rail**

kommersant.ru\_14.03.2017

**ФАС отказала Amalgam Rail Investments Ltd в покупке железнодорожного оператора Brunswick Rail, ссылаясь на то, что бенефициар сделки Илья Беляев входит в совет директоров другого оператора "СГ-Транс". Но в "СГ-Трансе" заверяют, что господин Беляев был приглашенным директором и вышел из совета в октябре 2016 года, а с акционерами компании не аффилирован. Amalgam Rail уже подала жалобу в ФАС, направлять опровержение собирается и "СГ-Транс", но юристы считают, что оспаривать решение имеет смысл в судах.**

ФАС сообщила вчера, что отказала Amalgam Rail Investments Ltd (Британские Виргинские острова) в удовлетворении ходатайства о покупке Brunswick Rail (BR). ФАС заявила, что из представленных Amalgam Rail материалов следует, что "конечным выгодоприобретателем сделки является И. В. Беляев". По информации, имеющейся в распоряжении службы, Илья Беляев "входит в состав директоров "СГ-Транса"". Из этого ФАС делает вывод, что у группы аффилированных лиц Amalgam "могут создаться возможности в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товара на рынке услуг по предоставлению вагонов".

BR занимается операционным лизингом вагонов в РФ, владеет парком 25,7 тыс. единиц. "СГ-Транс" — железнодорожный оператор, специализирующийся на сжиженных углеводородных газах (СУГ) и нефтепродуктах. 50% "СГ-Транса" — у "Вектор рейл" Алексея Тайчера, Руслана и Тимура Бабаевых, еще 50% — у депутата Госдумы Александра Бабакова и партнеров. Господин Бабаков с партнерами выкупили этот пакет в августе 2016 года у АФК "Система", до этого долю пыталось купить входящее в "СГ-Транс" ООО "Башнефть-Транс", но ФАС не одобрила сделку, ссылаясь на аффилированность бенефициаров с ОАО РЖД. При этом ФАС тогда возмутило то, что и "Вектор рейл" в 2015 году купила 50% "СГ-Транса" без согласования с регулятором.

BR, находящаяся в сложном финансовом положении, пытается продать свой контрольный пакет с ноября 2016 года. В начале февраля она объявила, что нашла покупателя на все 100% и им станет Amalgam, оферту которой приняли акционеры, владеющие более 50%. Собеседники "Ъ" называли Amalgam структурой экс-гендиректора BR Владимира Лелекова (см. "Ъ" от 3 февраля).

Но в "СГ-Трансе" опровергают информацию об аффилированности с возможным покупателем BR. "Мы не имеем никакого отношения к представленной ФАС информации", — пояснили "Ъ" в компании, подчеркивая, что Илья Беляев "был приглашенным директором в совете и никогда не был акционером или аффилированным лицом ни с одним из акционеров". Он перестал быть директором уже в октябре 2016 года, уточняют в компании. "Мы будем писать опровержение в ФАС", — заверяют в "СГ-Трансе". Согласно базе СПАРК, Илья Беляев — гендиректор и владелец инвестиционной компании "Супремум капитал", ранее работал в британских офисах JP Morgan и Barclays Capital, российском подразделении Barclays Capital, "ВЭБ Капитале". В совет директоров "СГ-Транса" он впервые вошел в 2013 году.

В ФАС "Ъ" пояснили, что заявитель недавно подал в ФАС жалобу на решение, в которой сообщает, что Илья Беляев не входит в совет директоров "СГ-Транса". Жалоба на рассмотрении, поясняют в службе, говоря, что следует дождаться результатов. Но юристы считают, что оспаривать решение имеет смысл только в суде. "Комиссия, принимавшая решение, может пересмотреть дело, только если установит новые или вновь открывшиеся основания для этого", — отмечает управляющий партнер компании "Юрпартнеръ" Антон Толмачев. — Если же при рассмотрении дела были представлены доказательства, что Илья Беляев не входит в состав совета директоров, то оснований для пересмотра нет, так как эти обстоятельства были известны и не могут являться новыми или вновь открывшимися". Партнер Orient Partners Илья Федотов отмечает: закон предусматривает возможность пересмотра решений по делам о нарушении антимонопольного законодательства в случае выявления важных обстоятельств, которые не были и не могли быть известны на момент принятия решения, а также в случае фальсификации доказательств. "Но для решений, принятых в рамках госконтроля за экономической концентрацией, подобная возможность законом не предусмотрена", — говорит юрист.

**Россия и Иран подпишут контракт на строительство железной дороги**

rzd-partner.ru\_14.03.2017

Россия и Иран рассчитывают в ближайшее время подписать контракт на строительство и электрификацию железной дороги в Иране, сообщил журналистам министр энергетики РФ, сопредседатель российско-иранской межправительственной комиссии Александр Новак.

"В ближайшее время будет подписан окончательный документ по началу строительства и реконструкции, электрификации железной дороги в Иране. Контракт общей стоимостью более 1 млрд евро", - сказал он по итогам встречи первого вице-преьера РФ Игоря Шувалова и министра информационно-коммуникационных технологий Исламской Республики, сопредседателя межправительственной комиссии Махмуда Ваези.

Проект межправительственного соглашения предусматривает, что Россия предоставит Ирану пятилетний кредит в размере до 1 млрд евро для электрификации железнодорожного участка Гармсар - Инче Бурун. Ставка по кредиту составит 2,77% годовых. Проект предусматривает электрификацию железнодорожной линии Гармсар - Инче Бурун общей протяженностью 495 км, в том числе 203 км в горной местности. В ходе работ также будут электрифицированы 32 станции и 95 тоннелей, построены семь тяговых подстанций и 11 постов секционирования, шесть дежурных пунктов контактной сети и здание дистанции электроснабжения - модернизация этой инфраструктуры позволит увеличить пропускную способность и скорость движения поездов. По предварительным оценкам, реализация проекта займет около трех лет.

Ранее президент ОАО "Российские железные дороги" Олег Белозеров заявлял, что компания планирует наращивать участие в инфраструктурных проектах Ирана. В частности, стороны обсуждали условия реализации проекта электрификации линии Гармсар - Инче Бурун.

Новак также напомнил, что в части российско-иранского сотрудничества стороны уже начали строительства ТЭС в Иране и сейчас обсуждают поставки в эту страну самолетов SSJ-100 ("Сухой Суперджет-100"). В феврале 2016 года сообщалось, что Россия может поставить в Иран до 100 самолетов SSJ-100. Это 100-местный самолет нового поколения, разработанный и произведенный компанией ЗАО "Гражданские самолеты Сухого" (входит в Объединенную авиастроительную корпорацию, ОАК) при участии итальянской Alenia Aermacchi (входит в группу Finmeccanica). Первый полет SSJ-100 состоялся в мае 2008 года, первый серийный самолет был введен в эксплуатацию в 2011 году.

Всего во время предстоящего визита в Москву иранского президента Хасана Роухани может быть подписано примерно 10 документов.

## **НП «ОПЖТ» и Ассоциация «Промжелдортранс» обсудили механизмы господдержки потребителей промышленных локомотивов**

i-mash.ru\_14.03.2017

10 марта состоялось совместное совещание НП «Объединение производителей железнодорожной техники» и Ассоциации организаций промышленного железнодорожного транспорта «Промжелдортранс» по теме «Производители и потребители локомотивов на пороге завершения действия 02 августа 2017 года переходных положений решения Комиссии Таможенного Союза от 15 июля 2011 г. №170».

В заседании под председательством вице-президента НП «ОПЖТ», заместителя генерального директора АО «Синара-Транспортные машины» Антона Зубихина приняли участие заместитель директора Департамента автомобильной промышленности и железнодорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации Светлана Сальникова, вице-президент Ассоциации «Промжелдортранс» Алексей Кузнецов, вице-президент НП «ОПЖТ» Владимир Матюшин, вице-президент НП «ОПЖТ» Владимир Шнейдмюллер, представители крупных промышленных предприятий-собственников собственников тягового подвижного состава, таких как АО «ОМК», ХК «СДС-Уголь», ПАО «Тулачермет» и др., а также представители объединений и ассоциаций, научно-исследовательских и опытно-конструкторских институтов и отраслевых ведомств.

В начале встречи Антон Зубихин отметил, что благодаря совместной работе Министерства промышленности и торговли РФ, НП «ОПЖТ» и Ассоциации «Промжелдортранс» был выработан механизм государственной поддержки по субсидированию части затрат промышленных предприятий, связанных с приобретением тягового подвижного состава (промышленных локомотивов, тяговых модулей и др.): разработан проект соответствующего постановления правительства РФ, который сегодня проходит процедуру согласования.

Об основных положениях постановления правительства РФ, определяющего порядок государственного субсидирования части затрат, связанных с приобретением тягового подвижного состава российскими промышленными предприятиями, рассказала Светлана Сальникова, заместитель директора департамента автомобильной промышленности и железнодорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Для получения субсидии предприятию, приобретающему железнодорожную технику для эксплуатации на путях необщего пользования и технологический транспорт, необходимо будет заключить договор с Министерством промышленности и торговли РФ. Получателем субсидии может выступить любое юридическое лицо, зарегистрированное на территории РФ, за исключением естественной монополии. При этом приобретаемая железнодорожная техника должна быть произведена не ранее 1 января 2017 года.

Докладчик также перечислила требования к организации, претендующей на получение субсидии. «Компания не должна являться иностранным юридическим лицом, не должна находиться в офшоре, не должна иметь задолженность перед бюджетом, не должна находиться в процессе реорганизации, ликвидации, банкротства», - подчеркнула Светлана Сальникова.

Среди документов для предоставления субсидии компания должна предоставить расчет размера субсидии, договор купли-продажи, акт приема-передачи продукции и платежное поручение на оплату.

Всего на финансирование данной субсидии в Федеральном бюджете в 2017 году выделено 400 млн руб., заявила Светлана Сальникова. Антон Зубихин, в свою очередь, пояснил, что субсидия на приобретение тепловозного локомотива составляет 7 млн. руб. из расчета средней цены локомотива.

Министерство промышленности и торговли РФ планирует завершить процесс согласования проекта постановления в марте и внести его в установленном порядке в правительство РФ.

После ряда вопросов, заданных представителям Министерства промышленности и торговли РФ о порядке выделения субсидий, участники заседания приступили к дискуссии о проблемах нормативно-правовой базы в области промышленного и технологического железнодорожного транспорта и вариантах ее совершенствования.

В рамках обсуждения данного вопроса с промежуточными результатами анализа нормативно-правовой базы, порученного институту «ПромТрансНИИПроект», выступил начальник отдела комплексных исследований, стандартизации и логистического сопровождения проектов организации Илья Потапов.

По мнению специалистов института для упорядочения и проведения единой политики обеспечения безопасности эксплуатации данного вида железнодорожного транспорта необходимо разработать технический регламент «О безопасности технологического железнодорожного транспорта», правила технической эксплуатации технологического железнодорожного транспорта, а также ГОСТ «Общие технические требования к маневровым и промышленным тепловозам».

В качестве основных приоритетов развития нормативно-правовой базы промышленного железнодорожного транспорта Илья Потапов отметил формирование нормативной базы, определяющей требования в области технической и экологической безопасности и охраны труда на промышленном транспорте; определение правового статуса субъектов промышленного транспорта, порядка использования ими транспортных средств и оборудования; учет особенностей функционирования промышленного транспорта при разработке технических регламентов; координацию программ и проектов технической модернизации железнодорожного транспорта общего пользования и промышленного транспорта; координацию усилий федеральных органов исполнительной власти и субъектов РФ, представителей бизнеса, общественных организаций в решении задач развития промышленного железнодорожного транспорта; восстановление системы статистического наблюдения за работой промышленного транспорта.

Представители НП «ОПЖТ» добавили также, что необходимо ускорить процесс разработки Национального стандарта на локомотивы для железнодорожного транспорта необщего пользования и технологического транспорта. Соответствующий стандарт Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт) включило в план стандартизации на 2017 год, сообщил Антон Зубихин.

Вице-президент НП «ОПЖТ» отметил, что цели разработки данного документа – определить минимальный набор обязательных требований для подтверждения соответствия новой техники стандартам сертификации, а

также снизить стоимость локомотивов в преддверии вероятного роста цен на них в 2018 году после вступления в силу новых требований технического регламента Таможенного Союза.

Вместе с тем представители НП «ОПЖТ» подчеркнули важность совместной работы производителей и потребителей локомотивов и вновь призвали промышленные предприятия предоставить в НП «ОПЖТ» и Ассоциацию «Промжелдортранс» минимальные технические требования к локомотивам для технологического и промышленного транспорта.

При этом в рамках ускорения процесса работы над стандартом НП «ОПЖТ» готово представить свои предложения по базовым техническим требованиям к локомотивам для промышленного технологического транспорта для последующего их обсуждения с потребителями, заявил Антон Зубихин.

В конце заседания вице-президент НП «ОПЖТ» поблагодарил присутствующих за активную дискуссию и внес предложение провести следующее совместное совещание Партнерства совместно с Ассоциацией «Промжелдортранс» в апреле, в рамках которого детально обсудить технические требования к локомотивному парку промышленных предприятий.

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

### Компания ROSLER примет участие в выставке «Металлообработка»

i-mash.ru\_14.03.2017

Компания ROSLER, производитель дробемётного и дробеструйного оборудования, техники галтовки и технологических средств, примет участие в 18-й Международной специализированной выставке «Металлообработка», которая будет проходить в мае 2017 года в ЦБК «Экспоцентр» в Москве.

ROSLER поддерживает высокий объём собственного производства по нескольким направлениям: лазерная резка металла, изготовление шкафов управления, механообработка, производство металлоконструкций, IT-отдел – это несколько примеров того, что входит в круг собственного производства ROSLER.

Возможности собственного производства позволяют ROSLER в короткие сроки изготавливать качественное оборудование, как в стандартном исполнении, так и специальные установки, сконструированные под решение конкретных задач конкретного заказчика, постоянно отслеживать процесс производства, оперативно реагировать на пожелания заказчиков по внесению изменений в проект.

Организаторами международной специализированной выставки «Оборудование, приборы и инструменты для металлообрабатывающей промышленности» – «Металлообработка-2017» являются АО «Экспоцентр» и Российская Ассоциация производителей станкоинструментальной продукции «Станкоинструмент».

### Полярный кран для Белорусской АЭС поставил "ТяжМаш"

i-mash.ru\_14.03.2017

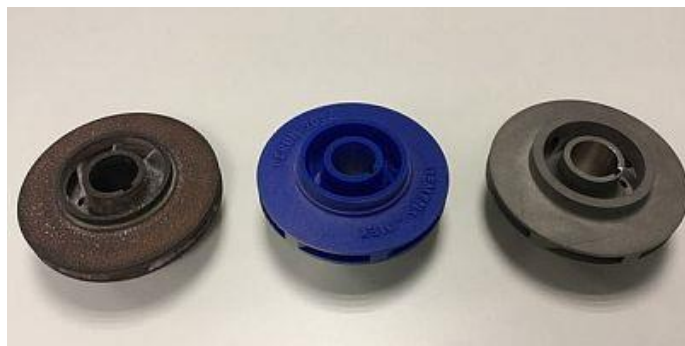
"ТяжМаше" изготовил полярный кран для Белорусской АЭС.

На днях его доставили к месту назначения - Белорусскую АЭС. Грузоподъемность полярного крана составляет 360 тонн. После входного контроля и сборки кран будет смонтирован на втором энергоблоке строящейся станции.

Ранее одно из крупнейших предприятий Сызрани поставило аналогичный агрегат для первого энергоблока, и сейчас он уже активно используется для транспортировки оборудования и строительных грузов.

### Siemens начал печатать на 3D-принтере детали для атомной энергетики

i-mash.ru\_14.03.2017



Немецкая компания Siemens изготовила импеллер для насоса словенской АЭС "Кршко" с помощью 3D-печати.

Как отметили в самой компании, "это первый успешный коммерческий опыт установки и безопасной эксплуатации компонентов, изготовленных с помощью 3D-печати, в атомной энергетике".

Импеллер - это лопаточная машина, заключённая в кольцо, аналогичная турбине насоса, для преобразования кинетической энергии рабочего тела (жидкости или газа) в механическую мощность на валу машины.

Оператор атомной станции, компания Nuklearna Elektrarna Krsko (NEK), давно заявляла о необходимости замены металлического импеллера пожарного насоса диаметром 108 мм, который находился в постоянном вращении с момента начала эксплуатации станции с 1981 году. Однако предприятие, в свое время изготовившее эту деталь, к настоящему времени прекратило своё существование.

Представители Siemens согласились взяться за решение этой проблемы. Первоначально специалисты в Словении с помощью реверс-инженерии изготовили "цифровой близнец" модели импеллера, после чего деталь была "напечатана" в центре аддитивных технологий Siemens в городе Финспонг в Швеции.

Представители Siemens заявили, что перед началом эксплуатации новой детали на АЭС они вместе с NEK в течение нескольких месяцев проводили тщательное тестирование для того, чтобы убедиться в соответствии детали "строгим стандартам качества и требованиям безопасности". Это тестирование, в том числе с привлечением независимых лабораторий и использования метода компьютерной томографии, показало, что свойства материала нового импеллера оказались лучше, чем у первоначальной детали.

Представители Siemens заявили о намерении продолжать работу по изготовлению деталей для атомной энергетики с помощью 3D-печати.

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

### ТМК рассчитывает выплатить дивиденды по итогам 2016 года

rns.online\_14.03.2017

Трубная металлургическая компания (ТМК) может выплатить дивиденды по итогам 2016 года с учетом полученных результатов, сказал в ходе конференц-колла заместитель гендиректора по стратегии и развитию ТМК Владимир Шматович.

«Если вы посмотрите, последние лет пять-шесть мы в среднем платили дивиденды от \$30 млн до \$40 млн. Поэтому с учетом того, что чистая прибыль у нас выросла очень серьезно — \$166 млн? — я подозреваю, что дивиденды мы все-таки платить будем, но опять же будем к этому подходить взвешенно, экономично», — сказал он, добавив, что решение за советом директоров.

Чистая прибыль ТМК составила по итогам года \$166 млн против \$368 млн убытка годом ранее, чистый долг к 21 декабря 2016 года вырос до \$2,54 млрд, сообщила сегодня компания.

Компания может заплатить дивиденды, в том числе чтобы оправдать ожидания инвесторов. «Значительная часть инвесторов все-таки воспринимают нас как стальную компанию... Есть некое клише, что стальные компании должны платить дивиденды, причем хорошие», — сказал Шматович. Дивидендная политика ТМК предполагает выплату дивидендов в размере не менее 25% от годовой консолидированной чистой прибыли. Но этот показатель по МСФО очень волатилен из-за наличия большого валютного долга, на котором отражаются малейшие колебания валют, подчеркивает Шматович.

Главной задачей ТМК остается снижение долга: «как за счет улучшения операционных результатов, так и за счет неорганических действий», сказал он. В 2016 году ТМК продала ломозаготовительную компанию «ТМК Чермет», за счет чего долг сократился на 6,2 млрд руб. «Смотрим еще неосновные активы, которые могут быть проданы», — добавил Шматович.

### «Северсталь» намерена в 2017 году инвестировать 22 млрд рублей в производство стали

rns.online\_13.03.2017



Российская сталелитейная и горнодобывающая компания «Северсталь» в 2017 году инвестирует около 22 млрд рублей в развитие Череповецкого металлургического комбината и других активов дивизиона «Северсталь Российская сталь», сообщает компания.

Около 55% инвестиций будут направлены на проекты поддержания производства, остальные 45% пойдут на проекты, связанные с выпуском продукции с высокой добавленной стоимостью, повышением качества металлопроката, расширением продуктовой линейки и импортозамещением.

«Особое внимание мы уделим первому переделу. Будет продолжена реконструкция коксовой батареи № 4. Общая стоимость инвестиционного проекта — более 6 млрд. руб., он позволит увеличить выпуск кокса с 420 до 460 тыс. тонн в год. Кроме того, в 2017 году мы начинаем масштабную программу капитальных ремонтов доменных печей 1-го и 2-го разряда», — отмечает генеральный директор дивизиона «Северсталь Российская сталь» Вадим Германов.

«Северсталь» состоит из двух основных дивизионов: «Северсталь Ресурс» и «Северсталь Российская сталь». В «Северсталь Ресурс» входят все горнодобывающие активы «Северстали», «Северсталь Российская сталь» является одним из ведущих производителей стали в России.

## **Evraz перенес сроки конкурса по продаже порта в Находке**

rns.online\_13.03.2017

Горно-металлургический холдинг Evraz перенес сроки конкурса по продаже порта «Евраз НМТП» в Находке, сообщил RNS владелец Novoport Роман Троценко, выступающий одним из претендентов на покупку порта.

«Нет, не закрыли (конкурс по продаже актива. — RNS). Они перенесли эту сделку. Видимо, в том виде не будут делать. Пока не объявили», — сказал он, комментируя новый срок.

Novoport предложила за актив \$250 млн.

В Evraz пока не прокомментировали RNS эту информацию.

В конце ноября стало известно, что Evraz ищет покупателей для 100% порта «Евраз НМТП» в Находке. На актив претендуют около десятка покупателей. Среди них — бывший губернатор Приморья Сергей Дарькин, бывший совладелец Evraz Александр Катунин, «Новопорт», «Сумма», «Кузбассразрезуголь», Global Ports и ГК «Дело». Также «Евраз НМТП» интересуются компании из Китая и Казахстана, рассказали изданию.

Основное преимущество, которое делает предложение Evraz привлекательным, — это готовность компании заключить долгосрочной контракт на отгрузку 5 млн тонн металлопродукции и 5 млн тонн угля на условиях take-or-pay.

Порт не является профильным активом компании, и продажа «Евраз НМТП» позволила бы головной компании снизить долговую нагрузку. Evraz ищет покупателя для «Евраз НМТП» уже на протяжении нескольких лет.

«Евраз Находкинский морской торговый порт» — одна из крупнейших стивидорных компаний на Дальнем Востоке России. Порт расположен в восточной части залива Петра Великого, в бухте Находка. Порт соединен с любой точкой Евразийского континента Транс-Сибирской железнодорожной магистралью, обслуживающей грузопоток Азия — Европа — Азия. Возможности порта позволяют выгружать до 450 вагонов с разными грузами в сутки. Складские площади составляют более 300 тыс. кв. метров.

## **ЧМК отремонтировал стан горячей прокатки**

metallinfo.ru\_14.03.2017

Челябинский металлургический комбинат (ЧМК, входит в группу Мечел) провел плановый ремонт стана горячей прокатки 2300.

Объемный ремонт провели силами собственных подразделений комбината. Специалисты заменили комплектующие и провели наладку основных участков стана: манипуляторной линейки и линии резки. Большое

внимание уделили экологическому аспекту: ремонтная кампания охватила газоочистное оборудование, в частности, на аспирационной системе стана установили новые воздухопроводы.

Профилактические восстановительные мероприятия обеспечат надежность и эффективность работы агрегата до следующего ремонтного цикла.

### **Итоги своей деятельности за прошедший год подвела "ВСМПО-АВИСМА"**

i-mash.ru\_14.03.2017

ПАО "Корпорация ВСМПО-АВИСМА" подвела итоги деятельности за 2016 год. Выручка выросла с 72 660 млн. руб. до 76 222 млн. руб. (рост 4,9%). Чистая прибыль в 2016г. увеличилась с 14 859 млн. руб. до 26 633 млн. руб. (рост в 1,8 раза).

Основным фактором, повлиявшим на рост чистой прибыли, стал рост курса доллара за 2016 год, который привел к росту экспортной выручки в рублевом эквиваленте на 19% и снижению убытков от переоценки обязательств, выраженных в иностранной валюте. Этот же фактор повлиял на рост показателя EBITDA за отчетный период, увеличив данный показатель в 1,7 раза или на 14 953 млн. руб.

Корпорация "ВСМПО-АВИСМА" является одним из крупнейших налогоплательщиков Свердловской области. Объем перечисленных денежных средств в бюджеты различных уровней в 2016 году составил 7 715 млн. руб.

При этом корпорация остается социально ориентированным предприятием - в 2016 году объем средств, направленных на выполнение социальных обязательств, составил 1 511 млн. руб.

### **На ЧМК модернизирован стан по производству высокомаржинального проката**

i-mash.ru\_14.03.2017

Челябинский металлургический комбинат (ПАО «ЧМК», входит в Группу «Мечел») провел плановый ремонт стана горячей прокатки 2300.

На оборудовании производят высокомаржинальный листовой прокат.

Объемный ремонт провели силами собственных подразделений комбината. Специалисты заменили комплектующие и провели наладку основных участков стана: манипуляторной линейки и линии резки. Большое внимание уделили экологическому аспекту: ремонтная кампания охватила газоочистное оборудование, в частности, на аспирационной системе стана установили новые воздухопроводы.

Профилактические восстановительные мероприятия обеспечат надежность и эффективность работы агрегата до следующего ремонтного цикла. Листовой горячекатаный прокат, производимый на стане 2300, соответствует самым высоким мировым стандартам. Продукция востребована в авиастроении, автомобильной промышленности и строительной отрасли.

## **АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ AUTOMOTIVE INDUSTRY**

### **В России отзывают более 40 тысяч автомобилей Skoda**

dvizhok.su\_13.03.2017

### **Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт) объявило об отзыве в России четырех десятков тысяч автомобилей марки Skoda.**

Как сообщает пресс-служба ведомства, под отзыв попали такие модели, как Skoda Octavia, Superb, Fabia, Yeti, Rapid – в общей сложности 43 151 автомобиль из числа реализованных с 2012 по 2016 гг.

Причиной для объявления кампании стали возможные неполадки в роботизированной коробке передач DSG-7. Как сообщили "Движку" в пресс-службе российского представительства компании Skoda, существует вероятность некорректной работы ПО, что может привести к превышению допустимого уровня давления в гидросистеме коробки передач.

В рамках кампании дилеры чешской марки бесплатно для автовладельцев обновят на проблемных автомобилях программное обеспечение блока управления коробки передач. Проверить, подпадает ли под отзыв тот или иной автомобиль, можно на сайте Росстандарта: в приложении к [сообщению ведомства](#) есть список соответствующих VIN-кодов.

Как уточняют в российском представительстве Skoda, процедура обновления ПО в блоке управления коробки DSG-7 занимает не более 1 часа. Указанная же неисправность "не несет угрозы здоровью и безопасности водителя и пассажиров, а также не может привести к аварийной ситуации", говорится в сообщении компании. Необходимые работы могут быть проведены в рамках планового ТО.

На данный момент в рамках сервисной [акции](#) дилеры Skoda уже обновили программное обеспечение на 22% автомобилей, заявленных в кампании.

В конце прошлого года, напомним, концерн Volkswagen отзывал в России 2363 автомобиля Skoda Octavia и Rapid.

## В России дорожают подержанные иномарки

dvizhok.su\_13.03.2017

### Популярные автомобили с пробегом зарубежных марок подорожали в России за последние три года на 10 – 50%.

Таковы данные исследования российского вторичного авторынка, проведенного аналитическим агентством «Автостат». Как [сообщает агентство](#), за период с 2014 года по настоящее время трехлетние иномарки с пробегом выросли в цене в среднем на 28,7%. При этом диапазон роста цен по отдельным моделям составил от 10 до 50%.

Подобный разброс динамики цен, по мнению директора агентства «Автостата» Сергея Целикова, связан с тем, что за три года некоторые популярные модели успели кардинально обновиться, тогда как другие – лишь претерпели незначительные изменения.

В марте 2014 года, по данным агентства, средняя стоимость модели Ford Focus 2011 года выпуска составляла 510 тыс. рублей. Сегодня за трехлетний «Фокус» придется выложить на 15,4% больше: 587,5 тыс. рублей.

Вторая по популярности иномарка в России – Hyundai Solaris – подорожала на вторичном рынке на те же 16%. Весной 2014 года трехлетний «Солярис» оценивался, в среднем, в 455 тыс. рублей, сейчас подобная модель стоит без малого 530 тыс. рублей. Седан Volkswagen Polo прибавил к цене меньше: 10,4%. Автомобиль 2014 года выпуска можно купить сейчас, в среднем, за 500 тыс. рублей.

«Кореец» Kia Rio подорожал на «вторичке» за тот же период гораздо более значительно: на 26%. Три года назад трехлетний «Рио» стоил 410 тыс. рублей, в настоящее время за него просят 535 тыс. руб. Настолько же дороже стала чешская модель Skoda Octavia.

Популярные седаны марки Toyota – Corolla и Camry – подорожали за три года на вторичном авторынке примерно на 30%. Кроссовер RAV4 прибавил в цене на все 40%. Чуть больший рост цен – на 40,8% – зафиксирован на другой японский кроссовер: Nissan Qashqai.

Рекордсменом же по росту цен на «вторичке» в «Автостате» назвали Mazda6. Весной 2014 года за трехлетнюю «Мазду» шестой модели просили, в среднем, 717 тыс. рублей; весной же года нынешнего ее средняя цена по объявлениям на ведущих российских онлайн-площадках по продаже б/у автомобилей составляет 1 063 400 рублей. Рост составил почти 50%.

Продажи новых автомобилей в России, как сообщал ранее «Движок», [«просели» в 2016 году](#) на 11%.

## ФАС разрешила СП «Ростеха» и Renault-Nissan увеличить долю в «АвтоВАЗе» свыше 75%

rns.online\_14.03.2017

ФАС удовлетворила ходатайство компании Alliance Rostec Auto об увеличении доли в «АвтоВАЗе» свыше 75%, говорится в решении ведомства.

Соответствующее ходатайство было подано 8 февраля. Количество акций, которое будет куплено компанией, не уточняется.

Alliance Rostec Auto является совместным предприятием корпорации «Ростех» и Renault-Nissan. Доля компании в «АвтоВАЗе» сейчас составляет 64,6% после допэмиссии акций, проведенной в конце 2016 года.

Проведение допэмиссии было первым этапом рекапитализации «АвтоВАЗа» на 85 млрд руб. Второй этап предполагает конвертацию долга «АвтоВАЗа» перед «Ростехом» (51 млрд руб.) и Renault (34 млрд руб.) Alliance Rostec Auto будет владеть около 95% «АвтоВАЗа», сообщил в декабре 2016 года журналистам глава «Ростеха» Сергей Чemezov.

### **Годовая прибыль КамАЗа по РСБУ составила 1,2 млрд рублей против убытка годом ранее** rns.online\_14.03.2017

Чистая прибыль КамАЗа в 2016 году по РСБУ составила 1,2 млрд руб. против убытка в 3,3 млрд руб. годом ранее, говорится в документах компании. Выручка компании выросла на 38,2% — до 119,8 млрд руб.

По предварительным данным, чистая прибыль КамАЗа по МСФО по итогам года составила 339 млн руб. против убытка в 2 млрд руб. в 2015 году, а выручка выросла на 31% — до 127,2 млрд руб.

### **Росстандарт обсудил с автопроизводителями проведение отзывных кампаний** kolesa.ru\_14.03.2017

Замглавы ведомства встретился с представителями большинства присутствующих на российском рынке брендов. В рамках совещания, прошедшего в Федеральном агентстве по техническому регулированию и метрологии, заместитель главы ведомства Алексей Кулешов обсудил актуальные вопросы реализации отзывных кампаний в России с представителями автомобильных концернов, чья продукция представлена на нашем рынке.

На встрече были представители брендов Volkswagen, Hyundai, Nissan, Renault, Peugeot, Citroen, Toyota, Mazda, Mitsubishi, BMW, Geely, Iveco, а также компаний Fiat Chrysler, Ford Sollers, АВТОВАЗ и других.

В ходе совещания рассматривались результаты проведённой работы со стороны автомобильных компаний и Росстандарта. Так, в 2015 году в общей сложности на территории РФ было проведено 47 отзывов транспортных средств; их суммарное количество составило 280 единиц. В общей сложности в 2016 году было объявлено 90 отзывов машин, при этом число попавших под условия машин увеличилось до 1 100 000 экземпляров. Согласно данным ведомства, в текущем году уже проведено 17 отзывов ТС с общим количеством более 250 000 автомобилей.

«Такие результаты связаны с всё более активным вовлечением автопроизводителей в эту работу и заинтересованностью в обеспечении безопасности конечного потребителя своей продукцией», — отметили в Росстандарте. Напомним, методические рекомендации по разработке и реализации программ мероприятий, связанных с отзывными кампаниями в отношении автомобильной техники, были приняты приказом Росстандарта в июле 2016 года.

Представители автоконцернов рассказали о существующих проблемах. Они заявили о сложностях в оповещении собственников транспортных средств о необходимости записаться на сервис. Особенно затруднительно это бывает в случаях, если у автомобиля сменился владелец. Также присутствующие на встрече отметили нежелание собственников коммерческой техники в целом проходить сервисные кампании (причём на безвозмездной основе). Помимо этого обсуждался вопрос о необходимости совершенствования нормативно-методической базы в сфере таких мероприятий.

Отметим, представители автомобильных компаний выступили с предложением проработать вариант применения устанавливаемых на новые транспортные средства устройств ЭРА-Глонасс для оповещения автовладельцев о необходимости записаться на сервис. Ранее портал «Колёса.ру» постарался ответить на все вопросы о системе экстренного реагирования в чрезвычайных ситуациях.

## **АВТОВАЗ в 2017 году планирует экспортировать 30 тысяч автомобилей**

autostat.ru\_14.03.2017

АВТОВАЗ в 2017 году планирует поставить на экспорт около 30 тыс. автомобилей. Об этом агентству "ТАСС" сообщил президент автоконцерна Николя Мор, отметив, что основные поставки, как ожидается, придутся на страны СНГ, в особенности на Казахстан, где АВТОВАЗ рассчитывает занять в этом году не менее 25% рынка.

"Мы хотим значительно нарастить экспорт: с чуть менее 20 тыс. единиц в 2016 году до почти 200 тыс. к 2036 году. В Европу мы сейчас поставляем порядка 6,5 тыс. единиц. Но мы также хотим нарастить экспорт и в другие страны, например, в Египет, Ливан, страны Латинской Америки, в том числе на Кубу", - рассказал Мор. По его словам, развитие экспортного потенциала поможет АВТОВАЗу снизить некоторую зависимость от российского рынка, ситуация на котором пока остается неопределенной.

Между тем глава АВТОВАЗа объяснил «Газете.Ru», почему модели LADA не были представлены на международном Женевском автосалоне и почему у марки пока нет больших амбиций относительно экспорта автомобилей в Европу. «АВТОВАЗ не должен становиться заложником европейских экологических норм. Мы запустили продажи Lada Vesta в Германии, но у нас нет больших амбиций относительно объемов продаж этой модели в Западной Европе. Мы сделали это для того, чтобы просто показать, что способны (на организацию экспорта в Европу. – «Газета.Ru»). Дело в том, что нормы законодательства в ЕС к 2020 году станут еще более жесткими. Мы, конечно, думаем о планах на долгосрочную перспективу. Но в краткосрочной перспективе мы не можем тратить большие деньги на развитие дилерской сети и так далее в Западной Европе», - рассказал Николя Мор.

## **Renault в феврале вошла в тройку лидеров на российском авторынке**

autostat.ru\_14.03.2017

Российские дилеры Renault в феврале реализовали 9626 автомобилей – на 9,1% больше по сравнению с прошлым годом. В результате Renault заняла третье место по продажам среди всех автопроизводителей в России, а доля рынка Renault составила 9,0% против 7,9% годом ранее, согласно данным АЕБ. По итогам первых двух месяцев 2017 года продажи марки на российском рынке составили 14834 машины, что на 7,2% выше показателя за аналогичный период прошлого года.

Бестселлером Renault в России остается кроссовер Duster – в прошлом месяце на нем остановили свой выбор 3240 потребителей (-22,8%). Второе место в модельном ряду Renault занял хэтчбек Sandero с показателем 2277 реализованных автомобилей (+0,8%). Замыкает тройку бестселлеров марки на этот раз седан Logan – в феврале было продано 2268 таких машин (+1,9%). Компактный кроссовер Renault Kaptur разошелся в количестве 1838 единиц.

## **Лидеры авторынка в России в феврале 2017 года**

autostat.ru\_14.03.2017

## Лидеры и аутсайдеры авторынка России



февраль 2017 года



	2017	2016	17/16
в феврале	106 658	111 232	-4,1%
в январе-феврале	184 574	193 226	-4,5%

### ТОП-10 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

группа	продажи, шт.	17/16,%	доля,%
AVTOVAZ-RENAULT-NISSAN	37 474	+0,7%	35,1%
HYUNDAI-KIA	21 791	-1,0%	20,4%
VOLKSWAGEN Group	12 428	+6,8%	11,7%
TOYOTA Group	8 140	-13,4%	7,6%
УАЗ	3 507	+13,2%	3,3%
ГАЗ (LCV)	3 407	+4,3%	3,2%
MERCEDES-BENZ	3 016	-19,0%	2,8%
FORD	2 954	-13,3%	2,8%
BMW Group	2 487	-12,7%	2,3%
GM Group	2 422	-4,4%	2,3%

Источник: АЕБ (вкл. LCV)

### ТОП-20 МОДЕЛЕЙ

модель	продажи, шт.	16/15,%
KIA Rio	7 033	+0,2%
LADA Granta	5 260	-17,0%
LADA Vesta	5 101	+72,6%
Hyundai Creta	4 055	-
Volkswagen Polo	3 577	+10,9%
Renault Duster	3 240	-22,8%
Hyundai Solaris	3 081	-62,1%
Renault Sandero	2 277	+0,8%
Renault Logan	2 268	+1,9%
Toyota RAV4	2 244	-26,6%
Chevrolet Niva	2 231	-7,4%
LADA XRAY	2 120	+126,3%
Toyota Camry	2 031	-6,4%
LADA 4x4	2 024	-24,2%
Skoda Rapid	2 005	+20,4%
LADA Largus	1 935	-18,6%
Renault Kaptur	1 838	-
Nissan X-Trail	1 781	+8,2%
Volkswagen Tiguan	1 741	+119,8%
Skoda Octavia	1 691	+5,0%

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

По итогам февраля 2017 года в России было продано 106658 автомобилей (по данным АЕБ, включая LCV). Таким образом, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года российский авторынок сократился на 4,1%. Всего же с начала 2017 года (за январь - февраль) в стране было продано 184574 автомобиля, падение составило 4,5%.

ТОП-10 производителей традиционно возглавляет группа AVTOVAZ-Renault-Nissan, реализовавшая за февраль 37,5 тыс. машин (+0,7%), что соответствует доле рынка в 35,1% от общего числа реализованных в стране автомобилей. На втором месте находится Hyundai-KIA с 21,8 тыс. проданных экземпляров (-1,0%) и рыночной долей в 20,4%. Третью строчку занимает Volkswagen Group с объемом 12,4 тыс. автомобилей (+6,8%) и долей 11,7%. Три этих группы вместе занимают более 67% российского авторынка.

Из десяти представленных групп автопроизводителей только у четырех из них отмечен рыночный рост. Лучше всего это удалось сделать отечественному УАЗу, у которого в феврале 2017 года продажи выросли на 13,2%. В «плюсе» также оказались Volkswagen Group (+6,8%), а также отечественный ГАЗ (+4,3%) и вышеупомянутый AVTOVAZ-Renault-Nissan, показавший небольшой рост (+0,7%). У других участников рынка наблюдается снижение продаж, причем наибольшее - у Mercedes-Benz (-19%).

Лидером среди моделей стала KIA Rio, продажи которой в феврале составили 7033 единицы (+0,2% по сравнению с февралем 2016 года). Вторую строчку в модельном рейтинге занимает LADA Granta с показателем 5260 единиц, продажи которой упали на 17%. В тройку лидеров вошла и LADA Vesta: в феврале отечественный седан был реализован в количестве 5101 единицы (+72,6%). А вот на четвертое место забрался кроссовер Hyundai Creta (4055 шт.), опередивший седан Volkswagen Polo (3577 шт.).

Наибольший рост продаж в феврале среди 20 моделей-лидеров демонстрирует LADA XRAY(+126,3%). Хорошая динамика также у Volkswagen Tiguan (+119,8%). Отметим, что половина моделей, попавших в ТОП-20, показала «плюс» в продажах относительно февраля 2015 года. Самое сильное падение - у Hyundai Solaris (-62,1%).

### Что пишут немецкие СМИ о российской Lada Vesta

[rg.ru\\_14.03.2017](http://rg.ru_14.03.2017)

**Старт продаж седана Lada Vesta в Германии сопровождала целая серия публикаций о российском автомобиле в немецких СМИ. Нельзя сказать, что новинка произвела на них сильное впечатление, но, как бы то ни было, она заставила о себе говорить.**

Пожалуй, самый показательный пример: журналист издания Motorsport-Total начал свою статью таким пассажем: "Русские идут - и делают большой шаг вперед. Правда, квантовый скачок им пока не удался". Lada Vesta он называет, без сомнения, заметной машиной - конечно же, благодаря X-образному дизайну.

К слову, и по поводу экстерьера в целом, и пропорций автомобиля автор издания высказался довольно лестно. Похвалил он и набор опций. А вот сам тест-драйв, кажется, оставил у него смешанные чувства. С одной стороны, он назвал машину не слишком управляемой, особенно при ускорении. С другой - рулевое управление показалось ему достаточно информативным (в других изданиях его оценили иначе). Роботизированную коробку передач журналист раскритиковал, а подвеску признал жестковатой, оговорившись, правда, что для немецких автобанов она вполне сгодится.

Авторитетный Auto motor und sport назвал новинку первой Lada, которая сделана не только для тех, кто склонен к ностальгии. А все потому, что машину в России сделали не на базе одной из предыдущих моделей или даже родственного Renault, а буквально с "чистого листа". В ходе тестов журналисту Торстену Зайбту понравился 106-сильный мотор, высокий 18-сантиметровый клиренс и щедрое оснащение опциями базовой версии (впрочем, немец обнаружил дефицит современных систем безопасности и ассистентов водителя). Салон Vesta напомнил ему не примитивные советские автомобили, а японские, хоть и нижнего ценового сегмента. А вот автоматическую коробку передач он жестко раскритиковал.

Портал Motorline о тонкостях управления практически ничего не сказал, зато добрую половину материала посвятил необычному дизайну российского седана и его компактности. Если сзади журналист рассмотрел некоторые сходства Vesta с Ford Focus, то спереди автомобиль уникален. По мнению автора, Lada очень удобно парковать - за счет относительно коротких переднего и заднего свесов и малого радиуса разворота. Кроме того, он отметил удобство сидений, богатство базового набора опций и тихую работу мотора, который начинает шуметь только на высоких оборотах. А еще напомнил, что довольным новинкой остался и президент России Владимир Путин, что, видимо, должно произвести впечатление на немецких автолюбителей.

А завершим наш обзор публикацией в известном издании AutoBild. Автор статьи Геральд Чайка не удержался от фразы "Lada напоминает о прошлом", но тут же добавил что-то о "хорошо забытом старом". В салоне журналисту не понравился грубоватый пластик, что, впрочем, компенсировалось солидным стандартным набором опций. Багажник ему показался достаточно объемным, а вот подвеска и рулевое управление не устроили - из-за тряски на неровностях (в Германии ли он тестировал автомобиль?) и нехватки обратной связи. Ну, и любителей быстрой езды Чайка попросил не беспокоиться - это автомобиль не для них, поскольку 106-сильный двигатель работает "без особой спешки".

Тем не менее AutoBild прочит Lada Vesta конкуренцию с Skoda Rapid и Fiat Tipo, которые на немецком рынке продаются дороже российской машины. Если наш седан предлагается по цене от 12 490 евро, то итальянский - от 14 250, а чешский - от 15 690.

**Интервью: Александр Мойнов, управляющий директор KIA Motors Rus («АВТОСТАТ»)**  
autostat.ru\_14.03.2017

**С управляющим директором KIA Motors Rus Александром Мойновым на Женевском автосалоне встретился Игорь Моржаретто, чтобы обсудить продажи в России и узнать о перспективах появления новинок корейской марки в нашей стране.**

#### **Только в Женеве**

**- На Женевском автосалоне у вас по традиции большой и очень богатый стенд. Но, несколько я понимаю, часть автомобилей, таких как кроссовер Niro, у нас не появятся. А что предназначено в том числе и для нас?**

- На Женевском автосалоне мы представили две важнейшие для нас премьеры. Новый KIA Picanto – это раз. И, конечно же, главный экспонат на стенде – это Stinger. KIA Stinger – это довольно неожиданный для многих ход

со стороны нашей компании, это выход в совершенно новый сегмент, и оценить этот ход можно будет лишь через какое-то время. Мне самому еще не удалось доселе посидеть за рулем этого автомобиля. Но те, кто уже это сделали, отзываются восторженно. А если вспомнить, что в родителях у этого суперкара не только выдающийся дизайнер Питер Шрайер, но и Альберт Бирманн (до перехода в KIA он свыше 30 лет занимался разработкой автомобилей BMW M-серий – прим.), который известен своими высокими достижениями в создании мощных машин, то вы поймете, насколько серьезны наши ожидания... В успехе этой модели, собственно, мы не сомневаемся!

**- А когда у нас появятся эти модели?**

- Picanto начнет поступать к дилерам в середине года; уже в мае – июне мы надеемся показать этот автомобиль журналистам. Кстати, будет еще «заряженная» версия GT-Line.

**- А насколько изменился Picanto по сравнению с предыдущим поколением?**

- Это вообще полностью новый автомобиль!

**- Он серьезно вырос. Выглядит уже как полноценный B-класс...**

- Это так! Согласитесь, 2400 мм колесной базы – характеристика как у любимой народом когда-то «десятки»... Так что Picanto – автомобиль уже не маленький. Мы его называем «городским». При этом он несет все современные технологии, плюс комфорт и очень интересный дизайн. Он дает покупателю большие возможности для самовыражения – можно выбрать те или иные опции, дизайн колес, «поработать» с цветом кузова и в салоне.

**- Но сегодня в России автомобили A-класса не слишком востребованы, а вы не уходите, как многие ваши конкуренты... Может быть, просто «закрывать» этот класс будет дешевле?**

- Конкурентов тут действительно почти нет. На память приходит только Ravon R2 – это по сути рестайлинговый Chevrolet Spark, и Smart ForFour (но последний значительно дороже). Но нас это не напрягает, а сила бренда KIA еще заключается в том, чтобы предоставить для клиента максимальный выбор – во всех сегментах. И не просто быть представленным (у нас тут не олимпийский принцип), а всегда занимать ведущие позиции. И в A-классе в России мы первые. Но ждем, что интерес к небольшим городским автомобилям будет расти, ведь существует большая проблема с парковками, возможно, появятся новые экологические требования. И мы к этому готовы, у нас есть замечательный Picanto.

**- А когда ждем Stinger?**

- Он появится в России к концу года. Сейчас мы занимаемся омологацией автомобиля; одна машина уже ездит по дорогам страны (правда, пока в камуфляже) – она должна пройти путь в 100 тыс. км.

**- С каким приводом автомобиль будет продаваться в России?**

- На выбор – с задним или полным. По сравнению с другими странами Европы у нас не будет только дизельного двигателя; два бензиновых мотора 2,0 турбо и V6 – 3,3 л твинтурбо – в России будут представлены. И оба могут быть как с полным, так и только с задним приводом.

**- Обе эти модели будут импортироваться в нашу страну?**

- Сейчас мы не будем обсуждать эту тему, так же, как и возможную цену этих автомобилей. В нашем мире все так быстро меняется... Мы объявим это непосредственно перед стартом продаж. Надеюсь, не разочаруем покупателей. Но мы входим в новый сегмент для нас и для KIA модель Stinger – возможность еще раз продемонстрировать наши возможности. Мы можем расшатать трон, на котором долгие годы восседали лишь представители «большой немецкой тройки»!

С моделью Quoris мы показали, что можем сделать большой представительский седан, а теперь предлагаем «автомобиль для водителя», где воплощены самые современные технологии.

**На рынке в России**

**- Прошлый год был очень успешным для вашей компании в России. Несмотря на общий рыночный спад, вы смогли продать почти 150 тыс. автомобилей, заняли на рынке нашей страны долю в 10,5%. Как Вы видите российский рынок в 2017 году? Как бы Вы хотели видеть место KIA на рынке?**

- Этот год, надеюсь, будет более успешным, чем прошлый, надеемся на рост (хотя первые два месяца в целом наши надежды не оправдали)... В прошлом году мы увеличили свою долю на рынке и в этом году не собираемся снижать обороты и будем вести агрессивную политику – в смысле роста продаж. Доля рынка, надеюсь, тоже вырастет. У нас есть основания для оптимизма, ведь мы представляем в течение года пять новинок: с начала



года продается уже обновленный Cerato, не так давно представили новый Soul (прием заказов стартовал 6 февраля, и мы видим большой интерес к модели), в апреле появится Mohave, следом – Picanto и Stinger. Но самое важное – в третьем квартале начнем продавать новый Rio!

**- А агрессивность будет выражаться еще и в цене? Чтобы конкуренты дрожали и боялись?**

- Я бы наши цены агрессивными не назвал; они – продуманные. Мы ведем политику «следования за рынком». Демпингом мы не занимаемся, это не наш стиль! Мы предлагаем машины, которые стоят своих денег. Найдете дешевле? Мы разницы не возвращаем!

**- А как, по Вашему мнению, вообще могут измениться цены на нашем рынке? В среднем?**

- Мы прогнозируем традиционный рост в 3 – 5%; за предыдущие два года вообще никто из производителей не повысил цены так, как это требовали изменения в экономической ситуации в целом, в связи с девальвацией национальной валюты. Но все равно цены росли, но медленно. Хотя себестоимость автомобилей росла, свою лепту внесли и необходимость устанавливать приборы системы ГЛОНАСС. Плюс традиционное подорожание, связанное с появлением новых поколений автомобилей, новых комплектаций, новых опций. Но это повышение качества, согласитесь. Уже нет просто автомагнитол, сейчас это целый коммуникационный и развлекательный центр, который соединяется со смартфоном и умеет делать самые разные вещи.

**- Причем такие системы уже появляются даже в А-классе!**

- Да, они востребованы уже везде. Люди хотят получать современные технологии на том автомобиле, на котором ездят, независимо от его класса. А сам автомобиль становится дополнительным гаджетом современного человека.

**- У KIA сегодня одна из самых широких линеек автомобилей на нашем рынке среди всех производителей. Но у Hyundai есть еще автомобили коммерческие. Будут такие у вас?**

- Нет, таких планов сегодня у компании нет.

**- В линейке автомобилей KIA в РФ было несколько минивэнов, но сегодня их нет. Нет спроса? Или россияне массово пересаживаются на кроссоверы, хотя последние более дорогие?**

- Долгое время в сегменте минивэнов в России на первом месте была Venga, но теперь эта модель снимается с производства и мы распродаем остатки. Во всем мире популярен наш большой минивэн Carnival, но сегодня его не продают не только у нас, но и в Европе вообще. Поменялось поколение, и омологация в Европе и у нас – процедура достаточно долгая, сложная и недешевая. В Европе вообще надо проверить все комплектующие, что они соответствуют всем нормам и требованиям, нанести соответствующую маркировку. При этом спрос на подобные автомобили и в Европе, и в России снижался, правда, по разным причинам. Но есть одна общая: есть тенденция – постепенное замещение доли больших минивэнов большими же кроссоверами. На нашем рынке Sorento и Sorento Prime в какой-то мере закрывают потребности в минивэнах. Кому-то нужен просто большой минивэн, и ему кроссовер не очень подходит. Но большинство покупателей готовы смириться с незначительной потерей по объему кузова, но зато они получают уже более универсальный автомобиль с повышенной проходимостью.

**- А насколько необходимость устанавливать оборудование ЭРА-ГЛОНАСС привела к удорожанию автомобилей?**

- В зависимости от моделей – по-разному. В нашем случае дороже всего на Quoris – машина сложная, и внедрение в его электрические цепи дополнительной новой системы – процесс непростой и затратный. В случае с массовыми, недорогими моделями прибавка меньше (если судить по ценникам на автомобили KIA без системы ЭРА-ГЛОНАСС и с ней – на сайте компании, разница составляет от 20 до 100 тыс. руб. – прим.).

**- Но вы все равно пошли на дополнительные расходы, а весь модельный ряд компании оснастили приборами этой системы?**

- Да. Причем мы беспокоимся о безопасности водителей и сделали это даже с неким «перевыполнением плана». Например, у нас есть все сертификаты на нынешнюю модель Rio, и мы имеем законное право продавать эти машины и без системы ЭРА-ГЛОНАСС до конце жизненного цикла (производство прекращается в 3-м квартале этого года – прим.). Но мы адаптировали к новым требованиям и эту модель.

**- Давайте поговорим о новом Rio. Какие типы кузова вы собираетесь предлагать? Hyundai, к примеру, в случае с новым Solaris от хэтчбека отказался и продает только седаны...**

- Сначала и у нас будет только седан, но в ближайшее время примем решение о возможности появления и других типов кузова. К концу года станет ясно.

**- И традиционный вопрос: у Hyundai есть маленький, но очень успешный кроссовер Creta; он стал даже лидером продаж компании. У вас есть городской кроссовер Soul, но там нет полного привода. Появится ли в ближайшее время на российском рынке полноценный небольшой кроссовер от KIA?**

- В ближайшее время в этом сегменте мы видим только одну модель – Soul, но смотрим на действия наших конкурентов (а Hyundai мы тоже считаем конкурентом!), и можем изменить точку зрения. Ждите новостей в ближайшее время!

**- Спасибо! И ждем новых премьер от компании KIA в России!**

## **На Ремонтно-инструментальный завод «КамАЗа» поставлено новое оборудование** i-mash.ru\_14.03.2017

На Ремонтно-инструментальном заводе «КамАЗа» (входит в госкорпорацию Ростех) появилось оборудование, которое позволит не только повысить качество камазовской продукции, но и улучшить систему обеспечения инструментом.

Лазерная установка была закуплена в рамках проекта «Тибет». Серия нового инструмента, которая будет производиться для перспективного двигателя, должна отвечать всем стандартам качества. Один из критериев – правильная маркировка. Последние 12 лет обозначения на свёрла, фрезы и метчики с необходимыми характеристиками тоже наносили на лазерной установке, но она за это время полностью исчерпала свой ресурс. Кроме того, имея низкую мощность, луч оставлял чёткий след только на хорошо отшлифованной поверхности. При этом, если место нанесения дополнительно не обрабатывалось, гравировка быстро стиралась, и станочникам помогало определить параметры орудия труда лишь опыт.

По словам главного технолога РИЗа Марата Зарипова, у новой установки ресурс и мощность в несколько раз больше. «Более качественная маркировка даёт возможность ещё и отслеживать судьбу каждой единицы инструмента, а значит, анализировать всю систему обеспечения и искать ресурсы для снижения затрат», – объяснил он. У лазера нового поколения есть ещё одна функция – надпись теперь можно наносить и вдоль оси, и по диаметру. Инструмент бывает разной конфигурации, но его «паспорт» должен быть долговечным. Также с помощью установки можно делать не только обычную гравировку, но 3D-маркировку, то есть клеймо. Такие оттиски широко используются и на «КамАЗе», и на других предприятиях.

## **ЗАО "Тролза" подводит итоги 2016 года** i-mash.ru\_14.03.2017

В 2016 году ЗАО «Тролза» представило обновленную модель троллейбуса с учетом технических требований ГУП «Мосгортранс», ГУП «Горэлектротранс» Санкт-Петербурга. С конвейера предприятия сошло более 200 троллейбусов.

В 2016 году ЗАО «Тролза» было реализовано 223 троллейбуса, что почти в 5 раз больше, чем в 2015 г. (57 шт.). Машины поставлялись в следующие города: Санкт-Петербург, Самару, Казань, Альметьевск, Смоленск, Ковров, Ош (Киргизия), Росарио (Аргентина), для нужд Государственной транспортной лизинговой компании. Предприятие активно участвовало в реализации государственных программ, направленных на поддержку отрасли. В том числе, программа некоммерческого лизинга пассажирского транспорта для Крымского Федерального округа, программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» и «Доступная среда».

В 2016 г. была создана новая модификация троллейбуса с повышенными показателями качества, надежности и комфорта пассажиров. Машина разрабатывалась при тесном сотрудничестве со специалистами крупнейших троллейбусных управлений России. Троллейбус оснащен литиевыми батареями, позволяющими проходить 15 км автономно. Это дает возможность создавать новые экологически чистые маршруты, без строительства дорогостоящей троллейбусной инфраструктуры.

В настоящее время серийное производство троллейбусов с автономным ходом - самое перспективное направление работы, отмечают в пресс-службе компании. Предприятие уже исполняет контракты на поставку 61 подобной машины для нужд Государственной транспортной лизинговой компании. Всего к августу 2017 г. таких машин будет поставлено 101. Планируются дальнейшие поставки троллейбусов с автономным ходом в Россию в

рамках подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018 г. Также ведется работа по продвижению на рынки стран Южной Америки (Аргентина, Уругвай, Мексика) и Средней Азии (Киргизия, Таджикистан, Казахстан).

Генеральный директор ЗАО «Тролза» Иван Котвицкий комментирует: «2016 год благодаря мерам поддержки со стороны Правительства России, Правительства Саратовской области предприятие работало с высоким уровнем загрузки. На основе наработок прошлых лет, в диалоге с нашими заказчиками был создан новый троллейбус с увеличенной пассажироместимостью, улучшенным экстерьером и интерьером. Можно с полной уверенностью утверждать, что это машина совершенно нового уровня качества и комфорта. Надеюсь, в 2017 году мы начнем поставки этой техники в города России, в том числе в рамках подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018 года. Другим направлением работы компании станет развитие проекта «Единая платформа», нацеленного на создание целого семейства различных видов общественного транспорта при поддержке Фонда развития промышленности».

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

### **Способен ли отечественный авиапром обеспечить российские компании современными самолетами**

[lenta.ru](http://lenta.ru)\_14.03.2017

Вице-премьер Дмитрий Рогозин поставил задачу обеспечить в течение 10-15 лет целенаправленный, поэтапный переход авиакомпаний на эксплуатацию преимущественно российских самолетов. Для этого правительство готово принять ряд стимулирующих мер, включая выгодный маршрут, а также специальные льготы экономического характера, связанные с лизингом авиационной техники. Достижима ли поставленная цель — выясняла «Лента.ру».

#### **Штурвал на себя**

Проблемы, связанные с переводом российских авиаперевозчиков на отечественные пассажирские самолеты, обсуждались на заседании авиационной коллегии, состоявшейся 6 марта. Дмитрий Рогозин, обозначив примерные сроки решения этой задачи, напомнил о значительных объемах господдержки отрасли.

«Президентом России по представлению коллегии Военно-промышленной комиссии выделены средства для финансирования в 2018-2019 годах работ по модернизации региональных самолетов Ил-114-300 (20,4 миллиарда рублей), дальнемагистральных Ил-96-400м (17,2 миллиарда рублей) и двигателя нового поколения ПД-35 (7,8 миллиарда рублей)», — приводит ТАСС слова чиновника.

Рогозин не впервые обращается к данной теме. В апреле прошлого года он объявил, что российская промышленность намерена вытеснить с внутреннего рынка дальнемагистральных самолетов иностранные Boeing и Airbus. То, что эти авиалайнеры в настоящее время составляют до 80 процентов авиапарка российских компаний, вице-премьер назвал «просто нетерпимой ситуацией».

Однако сначала, по словам Рогозина, Россия освободит для своих производителей на внутреннем рынке нишу среднемагистральных самолетов, а после запуска в эксплуатацию самолета Ил-114 в 2019 году — и нишу ближнемагистральных авиалайнеров.

#### **Любовь по расчету**

По данным экспертов ГосНИИ гражданской авиации, на которых ссылается «Коммерсантъ», сейчас авиапарк компаний-перевозчиков России составляет примерно 750 пассажирских самолетов (около 550 магистральных и чуть более 200 — региональных), из которых 72 процента — лайнеры иностранного производства. При этом на среднемагистральные Boeing 737 и Airbus A320 приходится 95 процентов пассажирских перевозок в России.

Ежегодно российские компании закупают за границей до 60 подержанных самолетов. Правительство пытается сделать их патриотами отечественного авиапрома экономическими методами. В частности, в сентябре 2016 года были введены пошлины и НДС за импорт иностранных самолетов старше 12 лет. При этом льготы на ввоз в Россию пассажирских авиалайнеров вместимостью от 50 до 300 кресел возрастом младше 12 лет до конца 2019 года были сохранены.

В арсенале имеются и другие меры протекционистского характера для защиты внутреннего рынка. Так, в конце января 2017 года Рогозин доложил президенту Владимиру Путину о подготовке планов синхронизации производства новых российских самолетов с планами вывода из эксплуатации старой отечественной и иностранной авиационной техники. Вице-премьер тогда отметил, что целесообразно отдавать наиболее выгодные маршруты компаниям, которые будут «выставлять на эти маршруты российские самолеты».

### **Крылья Родины**

Формально отечественный авиапром располагает продукцией, которая в большей или меньшей степени пригодна для «заполнения ниш». Однако пока активного импортозамещения на этом направлении не наблюдается.

Явно не стал хитом продаж среднемагистральный Ту-204, который должен был прийти на смену морально и технически устаревшему Ту-154. Серийное производство этой машины началось в 1990-м, а с 1996 года — ее коммерческая эксплуатация. Однако до сих пор объемы выпуска Ту-204 ограничены — в лучшем случае несколько штук в год.

Большой успех имеет на рынке Superjet 100 — детище компании «Гражданские самолеты Сухого». Этот самолет начали разрабатывать при участии иностранных корпораций в 2000-х годах. В 2011-м первая машина поступила в эксплуатацию. За последующие три года более 60 Superjet 100 были переданы заказчикам.

Надежды возлагают и на среднемагистральный МС-21, который планируется выпускать в трех версиях: МС-21-200 (150 посадочных мест), МС-21-300 (180 мест) и МС-21-400 (212 мест). Создатели уверены, что их лайнер не уступает конкурентам от Boeing и Airbus.

Планировалось, что первый полет МС-21 совершит в 2015 году, а через два года он будет запущен в эксплуатацию. Летом 2016 года машину показали на заводе в Иркутске главе правительства Дмитрию Медведеву и объявили, что первый полет МС-21 совершит до конца февраля 2017 года, с таким расчетом, чтобы в 2018-м она начнет поступать заказчикам. Стартовый портфель заказов на МС-21, как пишут [РИА Новости](#), насчитывает 175 самолетов, из которых 50 намерены приобрести авиакомпании группы «Аэрофлот».

Турбовинтовой региональный самолет Ил-114 разработан конструкторским бюро Ильюшина в конце 1980-х для эксплуатации на региональных воздушных линиях СССР. По данным из открытых источников, на которые ссылается агентство, за эти годы было построено менее 20 этих самолетов.

Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) планирует выпускать не менее 12 модернизированных Ил-114-300 в год. В конце января 2017 года президент ОАК Юрий Слюсарь выразил надежду, что обновленный самолет первый полет совершит в 2019-м, серийные же поставки начнутся с 2021 года.

На рынке дальнемагистральных пассажирских авиаперевозок Россия делает ставку на Ил-96-400 — удлиненный (на 10 метров) вариант проверенного временем, но уже устаревшего Ил-96-300. Планируется, что модернизированный лайнер свяжет европейскую часть России с дальневосточными регионами, а также будет выполнять чартерные перевозки в другие страны. Первый летный образец Ил-96-400 планируют собрать не ранее 2019 года, а начать поставки — в 2020-м.

### **Школа высшего пилотажа**

Эксперты признают, что амбициозная задача пересадить за две или даже три пятилетки российских авиаперевозчиков на отечественные самолеты сопряжена со множеством трудностей. Партнер Strategy Partners Group Артем Малков в ноябре прошлого года дал пессимистический прогноз. По его словам, отечественный авиапром способен выпускать старые самолеты, такие как Ил-96.

«Это работоспособные машины, которые прекрасно летают. Но тот же Ил-96 для коммерческих перевозок в гражданской авиации уже не годится — слишком затратный», — говорил Малков. Другое препятствие — отсутствие глобальной сервисной сети, без которой невозможно продвигать российские авиалайнеры на мировом рынке. Сертификаты и сервис важны не меньше, чем хорошие технологии, утверждал Малков.

Схожей точки зрения придерживается и военный обозреватель ТАСС Виктор Литовкин. По его словам, ресурсная база в принципе позволяет решить лет за 15 задачу перевода российских компаний на отечественные самолеты. У эксперта есть серьезные сомнения в том, позволят ли нам это сделать конкуренты, под контролем которых находятся структуры, выдающие сертификаты летной годности. Ко всему прочему, это очень дорогое удовольствие.

СССР, конечно, был одной из ведущих авиационных держав. К сожалению, Россия в 90-е годы прошлого века этот статус утратила, причем фактически добровольно. И вернуться на этот рынок крайне сложно. Там нас не только никто не ждет, но многие откровенно не рады этому возвращению, резюмировал Литовкин.

Член комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции Михаил Щапов, представляющий в нижней палате Иркутскую область, убежден, что для возрождения отечественного авиапрома исполнительная и законодательные ветви власти обязаны принять необходимые меры поддержки. «Такие отрасли, как авиастроение, машиностроение, в современном мире, безусловно, нуждаются в протекционизме со стороны государства», — подчеркнул парламентарий.

Щапов убежден, что потенциал у российского авиапрома сохранился в первую очередь благодаря военным заказам. Один из способов побудить российские компании покупать отечественные самолеты — повышение пошлин на импортную авиатехнику. Этим инструментом пользуются многие страны. «Возможны и неформальные рычаги влияния, чтобы договориться о приоритете закупок продукции отечественного авиапрома. В частности, предоставить преференции авиаперевозчикам», — отметил депутат.

Конечно, любая льгота — это выпадающие доходы бюджета, и надо понимать, чем их компенсировать. Защита государственных интересов не должна наносить фатальный ущерб компаниям, ухудшать качество обслуживания и ставить под угрозу безопасности полетов, отмечает Щапов.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ECONOMIC POLICY

### Минфин разгонит инфляцию

gazeta.ru\_13.03.2017

Снижение ставки страховых взносов до 22% и повышение на те же 22% НДС будет нейтральным для бюджета, но может вызвать рост инфляции на 2%, считают в Минфине. Негативный эффект будет разовым, уверяет глава Минфина Антон Силуанов. Но инфляционный всплеск вынудит ЦБ продолжить жесткую денежно-кредитную политику, а это значит, что ставки в экономике останутся высокими.

Министр финансов Антон Силуанов заявил, что рост налога на добавленную стоимость (НДС) до 22% может вызвать разовое повышение инфляции на 2 п.п. «Если мы собираемся увеличивать косвенное налогообложение на 4 п.п., это повлияет на инфляцию. Если оценивать, мы можем получить чуть больше 2% разово», — сказал в понедельник министр на Налоговом форуме в рамках Недели российского бизнеса РСПП.

Тем самым Минфин подтвердил свое намерение провести в жизнь неналоговый налоговый маневр, суть которого состоит в повышении НДС до 22% и снижении страховых взносов до 22%. Вариант налогового маневра «22/22» будет нейтральным для бюджета, полагают в Минфине.

«22% ставки страховых взносов компенсируется 22% ставки налога на добавленную стоимость», — сказал Силуанов.

Просчитывались модели с формулой 21%/21% и 21%/22%. Но они показали выпадение доходов от 0,5 трлн до 300 млрд руб. в год. Модель реформы 22%/22% дала положительный результат в пользу бюджетных доходов. Повышение ставки НДС позволит дополнительно собирать в бюджет чуть более 1 трлн руб. в год.

Выступая на форуме РСПП, министр Силуанов отметил также, что его ведомство предлагает унифицировать ставку страховых взносов, то есть ликвидировать порог, с превышения которого в настоящее время взимаются дополнительные 10% страховых взносов в Пенсионный фонд.

Силуанов добавил, что планируется переход предприятий на единую платежку по страховым взносам. Ранее «Газета.Ru» сообщала, что Минфин предложил правительству для обсуждения неналоговый маневр, суть которого состоит в повышении НДС до 22% и снижении страховых взносов до 22%.

Министр экономического развития Максим Орешкин также предлагал снизить страховые взносы, но в другой пропорции: с 30 до 21%, а НДС повысить с 18 до 21%. Комментируя эту схему, Силуанов говорил, что эта идея не была проработана с Минфином.

Налоговый маневр, предложенный Минфином, позволяет решить как минимум три задачи. Первая — получить дополнительные доходы и перераспределить их на выполнение майских указов президента от 2012 года по увеличению зарплат отдельным категориям граждан. Источники в правительстве говорили о перераспределении около 150 млрд руб.

Второй эффект — «стимулировать предприятия, которые ориентированы на экспорт».

Но главным эффектом налоговой реформы Минфин называет обеление «серых» зарплат и доходов самозанятых граждан. Объем «серых» зарплат в России оценивается в 5–10 трлн руб. в год. Дополнительный бонус предприятиям, работающим «вбелую», — выравнивание конкурентоспособности с неформальным сектором.

Ранее источники «Газеты.Ru» в правительстве утверждали, что именно эти параметры — 22% на 22% — Силуанов уже обсуждал 9 марта с руководителями деловых объединений. Безоговорочно принимать реформы Минфина бизнес, похоже, не спешит.

«При увеличении НДС фискальная нагрузка на предприятия с высокой добавленной стоимостью увеличится почти на 25%, к примеру, для предприятий машиностроения. Мы считаем, что для компенсации должен быть возвращен инвестиционный вычет по налогу на прибыль для предприятий с высокой добавленной стоимостью», — сообщил RNS президент «Опоры России» Александр Калинин.

Соцблок правительства не в восторге от предложения Минфина. Министр труда и социальной защиты России Максим Топилин заявил, что Минтруд не поддерживает идею по уравниванию НДС и страховых взносов.

«Я считаю, что это приведет к тому, что будет все больше трансфертов в ПФР. Мы шли другим путем, у нас в правительственных документах написано об ином: что мы уменьшаем трансферт, что мы уходим от бюджетной зависимости в ПФР и фонде соцстраха, поэтому мне непонятна эта логика», — сказал Топилин на форуме РСПП.

По расчетам Минтруда, в результате снижения страховых взносов ПФР будет терять около 2 трлн руб. в год. Эксперты в целом согласны с расчетами Минфина о том, что при повышении НДС на 4 п.п. инфляция повысится на 2 п.п. Но при одном условии.

«Эти оценки верны, если предположить, что Банку России удастся удержать инфляционные ожидания под контролем. Тогда эффект от повышения НДС будет разовым и не будет иметь долгосрочных инфляционных последствий», — говорит Мария Иванова, руководитель направления «Денежно-кредитная политика» Экономической экспертной группы.

ЦБ хочет снизить инфляцию до 4% уже к концу текущего года и закрепить ее на этом уровне. По итогам февраля инфляция в годовом выражении опустилась до 4,6%, и в ЦБ отмечают, что ее снижение происходит быстрее ожиданий. Но регулятора беспокоят те самые инфляционные ожидания.

«Инфляционные ожидания населения сохраняют значительную инерционность, оставаясь на повышенном уровне, а рост заработных плат опережает рост производительности труда.

В этих условиях возможно возникновение дополнительных рисков для достижения цели по инфляции по мере исчерпания действия временных благоприятных факторов и закрепления экономики на траектории роста. Таким образом, существующий баланс инфляционных рисков говорит в пользу очень плавного смягчения денежно-

кредитной политики, которая должна оставаться умеренно жесткой», — отмечал ЦБ в мартовском выпуске бюллетеня «О чем говорят тренды».

Очевидно, что ЦБ при таком маневре, который несет угрозу его главному целевому показателю, почти со стопроцентной вероятностью продолжит политику жесткой денежно-кредитной политики и дальше. На практике это приведет к тому, что ключевая ставка (а с ней и прочие ставки в экономике) будет снижаться медленнее, чем могла бы. Сейчас она составляет 10%.

Хватит ли импульса налогового маневра, чтобы компенсировать длительный период высоких ставок и стимулировать экономический рост, неизвестно.

### **ЦБ отозвал лицензию у банка "Нефтяной альянс"**

ria.ru\_14.03.2017

Банк России с 14 марта отозвал лицензию на осуществление банковских операций у московского банка "Нефтяной альянс", говорится в сообщении регулятора.

Ранее в феврале источник в банковских кругах сообщил РИА Новости, что ЦБ отключил этот банк от своей системы "Банковские электронные срочные платежи" (БЭСП). Кредитные организации, которые ЦБ отключает от БЭСП, часто лишаются лицензии. В редких случаях отключение от этой системы является временным, вызванным техническими причинами, например, хакерской атакой или вышедшим из строя оборудованием.

Сегодня регулятор пояснил отзыв лицензии тем, что банк не соблюдал требований законодательства и нормативных актов Банка России, регулирующих банковскую деятельность, в том числе в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в части своевременного и качественного представления информации в уполномоченный орган.

### **Кудрин предупредил о падении доходов ПФР при реализации налогового маневра «22/22»**

rns.online\_14.03.2017

Председатель Центра стратегических разработок Алексей Кудрин заявил о необходимости просчитать последствия для пенсионной системы от реализации налогового маневра по снижению ставки страховых взносов до 22% с одновременным увеличением НДС до 22%. Он отметил, что сокращение ставки страховых взносов приведет к ощутимому падению доходов Пенсионного фонда России.

«При маневре "22/22" доходы Пенсионного фонда ощутимо упадут. Надо просчитать последствия для пенсионной системы», — написал Кудрин в своем аккаунте в Twitter.

Ранее министр финансов Антон Силуанов заявил, что ведомство выступает за реализацию налогового маневра по формуле «22/22» — увеличение ставки налога на добавленную стоимость до 22% с одновременным снижением ставки страховых взносов до 22%.

«Ставка страховых взносов 22% компенсируется 22%-й ставкой по налогу на добавленную стоимость», — сказал Силуанов, выступая на Неделе российского бизнеса.

Он уточнил, что министерство предлагает унифицировать ставку страховых взносов — то есть ликвидировать порог, с превышения которого в настоящее время взимаются дополнительные 10% страховых взносов в Пенсионный фонд. Минтруд оценил ежегодные потери внебюджетных фондов (ПФР, ФОМС, ФСС) от налогового маневра более чем в 2 трлн руб.

### **Налоговый маневр Минфина может сопровождаться повышением издержек расчетов наличными**

rns.online\_14.03.2017

Налоговый маневр в предложенной Минфином концепции должен сопровождаться структурными мерами, среди которых могут обсуждаться повышение издержек ведения наличного оборота, сокращение теневой экономики, страхование от безработицы, а также механизм «созидательного разрушения» на рынке труда и другие. Об этом RNS рассказал источник в Минфине, знакомый с материалами совещания о бюджетной политике и налоговом маневре, которое прошло 9 марта.

По его данным, налоговый маневр — часть более широкого пакета структурных мер, среди которых выделены меры по повышению издержек ведения наличного оборота. Глава Минфина Антон Силуанов ранее говорил о необходимости постепенного перехода к ограничению оборота наличных расчетов, что позволит, по его словам, «обелить экономику» и собрать больше налогов. В 2012 году порогом ограничения определялась сумма в 600 тыс. руб., позднее называлась сумму в 300 тыс. руб. В феврале этого года Силуанов подчеркивал, что никаких предложений по ограничению оборота наличных «ни в текущем, ни в следующем году реализовываться не будет».

Среди мер по повышению экономической активности на рынке труда, сопровождающих налоговый маневр, значатся механизмы «созидательного разрушения», профессиональная и географическая мобильность (система страхования от безработицы), пенсионный возраст и здравоохранение, говорит источник. По словам другого участника совещания, до обсуждения структурных мер на встрече не дошло. В Минфине на запрос об обсуждавшихся на совещании вопросах пока не ответили.

Термин «созидательное разрушение» (или «творческое разрушение») впервые упомянут немецким экономистом Вернером Зомбартом, впоследствии популяризирован австро-американским экономистом и социологом Йозефом Шумпетером. Означает трансформацию систем в результате появления новых технологий, методов производства, рынков и так далее, которая ведет к снижению стоимости капитала в других отраслях. Пример — появление персональных компьютеров. О том, что в России целесообразно вернуться к страхованию от безработицы ранее говорил министр труда и социальной защиты Максим Топилин.

В послании Федеральному собранию президент России Владимир Путин объявил, что предложения по налоговой реформе должны быть рассмотрены в 2017 году, приняты — в 2018 году, а реализованы — с 2019 года. Минфин предлагает вариант налогового маневра в виде повышения НДС до 22% и снижения ставки страховых взносов до 22%, говорил на этой неделе министр финансов Антон Силуанов.

## В России появится Medicinos

kommersant.ru\_14.03.2017

**Как стало известно "Ъ", на российский рынок вскоре может выйти литовский банк Medicinos bankas, принадлежащий одному из самых богатых предпринимателей страны Саулюсу Каросасу. Европейские банки не выходили на российский рынок уже более восьми лет. В период "вялотекущего банковского кризиса" в России и насыщенности рынка банковскими услугами новым игрокам можно рассчитывать только на узкие ниши, указывают эксперты.**

О планах Medicinos bankas по выходу на российский рынок рассказали "Ъ" источники, знакомые с планами кредитной организации. По их словам, литовский банк начать развитие бизнеса в России с нескольких офисов в крупных городах. "Для первого офиса банк уже подыскивает помещение в Москве", — рассказал "Ъ" один из собеседников. Medicinos bankas на запрос "Ъ" не ответил.

Medicinos bankas создан в 1992 году. На данный момент основным владельцем банка (89,91% акций) является один из самых богатых предпринимателей Литвы Саулюс Каросас. Прибыль банка по итогам девяти месяцев 2016 года составила €827 млн. Банк пока работает только в Литве. Его основные клиенты — предприятия малого и среднего бизнеса, сельскохозяйственные предприятия, а также частные лица. Господин Каросас, по словам собеседников "Ъ", имеет фармацевтический бизнес в России.

В базе ЦБ этого банка пока нет, так что по факту работать в России он еще не начал. При этом источник, знакомый с ситуацией, уверяет, что Medicinos bankas на первых порах планирует обслуживать небольшие предприятия, работающие с Литвой: как российские, так и литовские. "Со временем банк намерен также привлекать вклады частных лиц", — знает один из собеседников "Ъ".



Участники рынка не помнят, чтобы какой-либо европейский банк выходил на российский рынок после кризиса 2008-2009 годов. В последние годы "дочки" западных банков продавали свой российский бизнес, сворачивали его или сокращали. Впрочем, было несколько случаев прихода в Россию банков с Востока. В 2014 году зарегистрировал российскую "дочку" и получил лицензию ЦБ китайский Agricultural Bank of China, в том же году появилась в России и банковская "дочка" корейского Korea Exchange Bank.

По мнению собеседников "Ъ", к выходу на российский рынок Medicinos bankas могла подтолкнуть ситуация на домашнем литовском рынке. Источник, знакомый с планами банка, пояснил, что одна из причин — ограниченность литовского рынка для местных игроков, поскольку большую долю занимают иностранные банки. Так, два крупнейших банка в Литве — влиятельные в Европе SEB и Swedbank. К тому же литовская банковская система еще не оправилась от крупных скандалов, связанных с банкротством финансовых учреждений, специализировавшихся на обслуживании иностранцев, в том числе и граждан из СНГ, — Snoras и Ukio bankas.

Эксперты полагают, что в период "вялотекущего банковского кризиса" в России "новичку" из Литвы будет непросто. Партнер консалтинговой компании Bain and Company Егор Григоренко видит только два пути для удачной работы небольшого иностранного банка на российском рынке в обозримом будущем. "Первый: если у банка есть состоятельные российские клиенты и открытие офиса в Москве позволит находиться к ним ближе и более оперативно их обслуживать, — отмечает он. — Второй: если есть потребность в обслуживании компаний Литвы, работающих в России". На то, что Medicinos bankas работает с клиентами из России, указывает его сайт, доступный и на русском языке, в колл-центре банка также владеют русским языком. Там "Ъ" заверили, что и в отделениях банка русскоязычные граждане могут получить обслуживание на родном языке. Для литовских банков это редкость. А вот управляющий директор Национального рейтингового агентства Павел Самиев не видит факторов, которые могли бы стать драйверами развития клиентской базы литовского банка в России. "Интереса к Литве не наблюдается", — заключает он.