

Публикации Publications

НОВОСТИ ПОДШИПНИКОВОЙ ОТРАСЛИ NEWS OF BEARINGS INDUSTRY

Могут ли пластиковые подшипники заменить металлические?

bergab.ru_31.05.2016

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ RAILWAY INDUSTRY

Самару выводят на большую дорогу

kommersant.ru_31.05.2016

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ INDUSTRIAL AND HEAVY ENGINEERING SECTOR

«Газпром» и Газпромбанк закажут «Криогенмашу» разработку российской технологии СПГ

rns.online_31.05.2016

В Тульской области хотят создать отраслевой машиностроительный кластер

i-mash.ru_30.05.2016

«Силовые машины» отгрузили второй генератор для ГЭС «Ла Мина»

i-mash.ru_31.05.2016

Модернизированный гидроагрегат запущен в эксплуатацию на Саратовской ГЭС

i-mash.ru_31.05.2016

Волгограднефтемаш изготовил первую из шести крупногабаритных колонн для АО "Газпромнефть - ОНПЗ"

i-mash.ru_31.05.2016

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

Польша может отказаться от долгосрочного соглашения на поставки газа из России

rns.online_31.05.2016

СNPC хочет не только владеть, но и управлять "Роснефтью"

kommersant.ru_31.05.2016

Чистая прибыль "Алросы" в I квартале выросла в два раза — до 49,9 млрд рублей

rns.online_31.05.2016

Миноритарии «Мечела» одобрили реструктуризацию долга

rns.online_30.05.2016

Вадим Германов назначен генеральным директором «Северстали Российской сталь»

rns.online_30.05.2016

БМК запустил новую печь

metainfo.ru_30.05.2016

"Металлоснабжение и сбыт" приступил к формированию нового Рейтинга ведущих поставщиков
metainfo.ru_30.05.2016

Металлоинвест реализовал крупный экологический проект на ОЭМК
metainfo.ru_30.05.2016

Качество роста. Российский и мировой рынок стали — итоги недели (22-29 мая 2016 г.)
metainfo.ru_30.05.2016

Индия таки будет выплавлять 300 млн. т стали в год!
metainfo.ru_30.05.2016

США могут полностью запретить импорт стали из Китая
metainfo.ru_30.05.2016

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ **AUTOMOTIVE INDUSTRY**

Минпромторг готов уменьшить перечень облагаемых налогом на роскошь автомобилей
rns.online_30.05.2016

Mazda отзывает в России почти 2 тыс. автомобилей RX-8 и BT-50
rns.online_30.05.2016

«Группа ГАЗ» поставит в Москву более 300 автобусов «ЛиАЗ»
autostat.ru_31.05.2016

FAW увеличивает долю среди китайских производителей грузовиков в России
autostat.ru_30.05.2016

ТОП-10 рынка иномарок с пробегом в Москве в апреле
autostat.ru_30.05.2016

«Это шанс приобрести престижный автомобиль за не особо большую сумму» («Коммерсант»)
autostat.ru_30.05.2016

Алексей Пахоменко, генеральный директор АО «ОЭЗ ППТ «Тольятти» («АВТОСТАТ»)
autostat.ru_30.05.2016

Рынок легковых автомобилей в России по происхождению марок
autostat.ru_30.05.2016

АВИАКОСМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ **AEROSPACE INDUSTRY**

Самарская область планирует получить проект по производству чешского самолета L-610
jets.ru_31.05.2016

Airbus "ошибся" при проектировании A400M
i-mash.ru_31.05.2016

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА **ECONOMIC POLICY**

ФАС борется за "рейды на рассвете"
kommersant.ru_31.05.2016

Путин подписал закон об упрощении получения вычетов по НДС при несырьевом экспорте

rns.online_31.05.2016

Правительство согласилось ужесточить ответственность за нарушения в сфере госзакупок

rns.online_31.05.2016

США лишились лидерства в рейтинге стран с самой конкурентоспособной экономикой

rns.online_31.05.2016

Могут ли пластиковые подшипники заменить металлические?

bergab.ru_31.05.2016

Металлы и сплавы давно считаются стандартными материалами подшипников. Но пластиковые подшипники качения и скольжения тоже известны специалистам в области промышленного оборудования и хорошо зарекомендовали себя в различных применениях. В этой статье мы постараемся ответить на самые интересные вопросы о пластиковых подшипниках, самих по себе и в сравнении с металлическими.

Как пластиковые и металлические подшипники соотносятся по стоимости и характеристикам?

В общем случае пластиковые подшипники примерно сопоставимы по ценам в сравнении с подшипниками из стали и разных сплавов, таких как бронза и латунь. Однако подшипники, полностью или частично изготовленные из полимерных материалов, чаще всего не требуют повторного смазывания в процессе эксплуатации. Это позволяет ощутимо снизить расходы на обслуживание, и как следствие, полная стоимость владения для таких подшипников ниже.

Что касается сравнения характеристик, полностью пластиковые подшипники значительно уступают металлическим по грузоподъемности и износостойкости. Но композитные подшипники из пластика, армированного прочными волокнами, и металлопластиковые подшипники с несущими основную нагрузку деталями из металла и дорожками скольжения или качения из пластика, в этом смысле намного лучше. Тем не менее, для большинства применений с тяжелыми нагрузками и постоянным быстрым вращением пластиковые подшипники непригодны.

Есть ли случаи, когда пластиковые подшипники пригодны, а металлические нет?

Пластик, благодаря высокой эластичности, более устойчив к вибрационным и ударным нагрузкам. Также пластиковые подшипники устойчивы к влаге или даже работе полностью погруженными не только в воду, но и химически агрессивные среды. Они не только устойчивы к коррозии, но и не увеличивают свой объем. Разумеется, есть разные марки пластмасс и полимеров с разными характеристиками, и некоторые из них особенно хорошо подходят для работы в конкретных тяжелых условиях.

Еще один случай – когда важен малый вес. Это, например, транспортные средства, быстро движущиеся и разгоняющиеся узлы, спортивный инвентарь, оборудование специального назначения.

В условиях сильного загрязнения подшипники скольжения также могут быть оптимальным решением. Абразивные частицы могут поцарапать дорожки качения или внедриться в них, а также загрязнить смазку, что приведет к быстрой поломке.

Многие полимерные подшипники имеют сертификат FDA или аналогичный, позволяющий применять их в пищевой промышленности и фармацевтике, где происходит контакт между оборудованием и продуктами питания или лекарствами. Также они соответствуют директиве RoHS, в отличие от большинства металлических подшипников.

Есть ли у пластиковых подшипников малоизвестные преимущества?

Полимерные подшипники из фторопластов могут выдерживать температуры до 250 и даже 300 °С, о чем многие не знают.

В чем преимущество возможности заказать пластиковые подшипники разных цветов?

Казалось бы, какая разница, какого цвета подшипник, если он хорошо работает? Но иногда нужно сделать подшипник в цвет окружающих частей конструкции по эстетическим соображениям. В других случаях необходимо сделать подшипник таким, чтобы частицы его материала были визуально обнаружимыми, например, в пищевой промышленности.

Почему многие инженеры и снабженцы не хотят использовать пластиковые подшипники?

В основном, потому что металлические подшипники считаются общепринятым стандартом, а о пластиковых известно мало. Кроме того, металл ассоциируется у людей с прочностью и надежностью, что верно, а пластик – с хлипкостью и дешевизной, что в случае высококачественных компонентов промышленного оборудования

является ошибочным. У этих материалов и изделий из них есть свои слабые и сильные стороны, поэтому они просто предназначены для разных целей.

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ RAILWAY INDUSTRY

Самару выводят на большую дорогу
 kommersant.ru_31.05.2016

ОАО РЖД не считает целесообразным строительство скоростной железной дороги, соединяющей Самару и Тольятти с аэропортом Курумоч. О его возможном софинансировании с Китайскими железными дорогами в пятницу договорился глава региона Николай Меркушкин. Но, по мнению монополии, маршрут окупится, только если станет частью высокоскоростной магистрали (ВСМ) Москва—Казань и ответвления от нее на Самару. Но ветку на Самару планируется построить лишь к 2030 году, тогда как регион хочет запустить свой проект уже к чемпионату мира по футболу 2018 года.

ОАО РЖД предложило китайским партнерам инвестировать в строительство скоростной магистрали Самара--аэропорт Курумоч--Тольятти лишь после того, как будут построены ВСМ Москва--Казань и ответвление от нее на Самару, без этого отдельный участок в регионе не окупится. Об этом "Ъ" рассказал источник, знакомый с ходом встречи между президентом ОАО РЖД Олегом Белозеровым и главой Китайской железнодорожной корпорации (КЖК) Ли Чанцинем, состоявшейся в пятницу.

27 мая губернатор Самарской области Николай Меркушкин и Ли Чанцин подписали меморандум о сотрудничестве, предполагающий, что КЖК может инвестировать в строительство ВСМ Самара--Курумоч--Тольятти (см. "Самара" от 30 мая). Проект хотят реализовать к чемпионату мира по футболу 2018 года, предполагается реконструкция путей (138,5 км) и строительство эстакады, соединяющей станцию с аэропортом. Скорость движения составит 120 км/ч, инвестиции оценены в 8,4 млрд руб. Целевой пассажиропоток — 235 тыс. человек в год на участке Тольятти--аэропорт, 530 тыс. человек для участка Самара--аэропорт и 1,7 млн человек — между Тольятти и Самарой.

Но, по словам источника "Ъ", ОАО РЖД сообщило КЖК, что экономический анализ проекта показал отсутствие коммерческой эффективности для монополии. Поэтому, продолжает собеседник "Ъ", ОАО РЖД объявило, что его реализацию целесообразно рассматривать только в увязке с проектом ВСМ Москва--Казань и ответвления от нее Чебоксары--Ульяновск--Казань, которое включено в программу организации высокоскоростного

ПРОЕКТ ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ МАГИСТРАЛИ ЧЕБОКСАРЫ--УЛЬЯНОВСК--САМАРА С ОТВЕТВЛЕНИЕМ НА ТОЛЬЯТТИ

ИСТОЧНИК: МАТЕРИАЛЫ ОАО РЖД



железнодорожного сообщения в РФ. Ответвление отнесено на третий этап программы — 2025-2030 годы. Его строительство, по данным ОАО РЖД, позволит к 2031 году ускорить движение между Самарой и Москвой до 5 часов 40 минут (сейчас 11 часов), обеспечив пассажиропоток 1,14 млн человек (см. карту).

ОАО РЖД предлагает, сделав Курумоч станцией ВСМ Чебоксары--Самара, построить ответвление на Тольятти. Тогда, рассказывает собеседник "Ъ" со ссылкой на данные ОАО РЖД, рентабельность всех маршрутов программы составит не менее 7,5%. Для отдельного проекта Самара--Тольятти, говорит он, "возможно привлечение долгового финансирования КЖК, но это потребует дополнительных

расчетов механизмов возврата средств, так как проект не является окупаемым".

В ОАО РЖД "Ъ" заявили, что два проекта не являются взаимоисключающими.

Проект линии Самара--Тольятти со строительством станции Курумоч включен в программу высокоскоростного сообщения в РФ до 2030 года как составляющий элемент проекта ВСМ Чебоксары--Ульяновск--Самара (для поездов со скоростью до 250 км/ч), говорят в монополии. "В то же время на этой линии уже в ближайшие годы возможна организация интермодального скоростного сообщения при выполнении ряда работ по модернизации инфраструктуры,— подчеркнули в ОАО.— Сейчас целесообразно провести предпроектные изыскания для определения технических показателей проекта и экономической эффективности, в том числе при участии властей региона и потенциальных инвесторов".

Вариант региональных властей — абсолютно нормальный локальный проект, полагает глава "Infoline-Аналитики" Михаил Бурмистров, у него есть все предпосылки быть экономически обоснованным: короткие расстояния, небольшие инвестиции, понятный пассажиропоток. Вопрос лишь в том, насколько целесообразно вносить туда элементы высокоскоростного движения — возможно, достаточно обычной инфраструктуры. А ответвление Чебоксары--Самара экономического смысла не имеет, уверен эксперт.

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ INDUSTRIAL AND HEAVY ENGINEERING SECTOR

«Газпром» и Газпромбанк закажут «Криогенмашу» разработку российской технологии СПГ

rns.online_31.05.2016

«Газпром» и Газпромбанк намерены заказать «Криогенмашу» разработку российской технологии СПГ, сделку предстоит одобрить акционерам компании на годовом собрании, сообщают «Ведомости» со ссылкой на материалы к собранию акционеров.

Предполагается, что «Криогенмаш» (входит в группу Газпромбанка) создаст технологию за пять лет, потратив не более 3,67 млрд руб. Как сообщил газете источник, близкий к «Криогенмашу», для отработки технологии сжижения на смешанном холодильном агенте планируется построить среднетоннажный блок ожижения газа мощностью 87 600 тонн в год.

Такая технология в основном применяется при строительстве средне- и крупнотоннажных заводов СПГ, объяснил собеседник издания, близкий к «Криогенмашу». Ее основа — витые теплообменники, которые изготавливаются только в США и Германии. Но зарубежных партнеров к созданию российской технологии привлекать не планируется, подчеркнул собеседник.

Технологиями крупнотоннажного СПГ владеют только страны, которые ввели санкции против России, говорил ранее заместитель министра энергетики Алексей Текслер.

В Тульской области хотят создать отраслевой машиностроительный кластер

i-mash.ru_30.05.2016

В Тульской торгово-промышленной палате состоялось заседание рабочей группы по направлению «Новая индустриализация» Программы социально-экономического развития региона на период до 2021 года.

Руководитель рабочей группы, главный конструктор ОАО НПО «Сплав», депутат Тульской областной думы Николай Макаровец обозначил основные проблемы и задачи для промышленного комплекса Тульской области.

«Основу промышленного комплекса необходимо обеспечить развитием передовых высокотехнологичных производств на базе существующих и новых предприятий», — подчеркнул он.

Участниками заседания отмечено, что в 2016 году во всех базовых отраслях промышленности должна быть продолжена активная реализация инвестиционных проектов, которые обеспечат экономический рост и преодоление отрицательных внешних экономических тенденций, в том числе в области импортозамещения.

С информацией о дальнейших направлениях работы правительства по развитию промышленности в Тульской области выступил министр промышленности и топливно-энергетического комплекса Тульской области Дмитрий Ломовцев.

«В области химической промышленности необходимо обеспечить реализацию комплекса мероприятий, направленных на формирование вертикально интегрированных продуктовых цепочек с рентабельными мощностями и конкурентоспособным на мировом уровне качеством продукции. Особое внимание необходимо уделить развитию газохимического и нефтехимического производственных кластеров. Одним из приоритетных направлений развития металлургической промышленности Тульской области является кооперация предприятий в рамках металлургического кластера, а также кооперация с машиностроительными предприятиями региона», – подчеркнул Дмитрий Ломовцев.

Экспертами отмечена целесообразность создания в рамках развития гражданского машиностроения в Тульской области отраслевого регионального машиностроительного кластера.

Одним из основных направлений является развитие предприятий оборонно-промышленного комплекса Тульской области.

Предприятия ОПК должны стать не только активными потребителями инновационных разработок, но и их генераторами. Основное внимание будет уделяться расширению действующих мощностей, модернизации производства.

В рамках реализации названных направлений должны быть установлены целевые ориентиры на перспективу до 2021 года.

«Силовые машины» отгрузили второй генератор для ГЭС «Ла Мина»

i-mash.ru_31.05.2016

«Силовые машины» изготовили и отгрузили второй гидрогенератор, изготовленный для строящейся в Чили ГЭС «Ла Мина».

Оборудование было отправлено из Санкт-Петербурга морским транспортом до портов Сан Антонио (Чили) и Сан Висенте (Чили). До строительной площадки ГЭС «Ла Мина» оборудование будет доставлено автотранспортом. В настоящее время на площадке завершается монтаж спиральной камеры второго гидроагрегата. Полное завершение поставок оборудования и пуск станции запланированы до конца 2016 года.

Контракт на проектирование, изготовление и поставку оборудования для ГЭС «Ла Мина» мощностью 34 МВт был заключен между «Силовыми машинами» и компанией «Колбун» (Чили) в декабре 2014 года. Заключению контракта предшествовал конкурс, победителем которого, предложив лучшее технико-экономическое решение, предусматривающее возможность работы станции на повышенной мощности – 40 МВт, стала российская энергомашиностроительная компания «Силовые машины».

В соответствии с условиями контракта «Силовые машины» проектируют, изготавливают и поставляют заказчику два комплекта оборудования гидроагрегатов, каждый из которых включает в себя радиально-осевую гидротурбину в комплекте с генератором номинальной мощностью 17 МВт, а также вспомогательное электромеханическое оборудование. Кроме того, «Силовые машины» осуществят работы по монтажу, пуско-наладке и вводу в эксплуатацию электромеханического оборудования ГЭС.

Модернизированный гидроагрегат запущен в эксплуатацию на Саратовской ГЭС

i-mash.ru_31.05.2016

После успешного 72-часового комплексного опробования на Саратовской ГЭС (филиал ПАО «РусГидро») запущен в эксплуатацию гидроагрегат №8, на котором заменили гидротурбину и реконструировали генератор. Работы велись более 18 месяцев в рамках программы комплексной модернизации «РусГидро».

Модернизированные статор и ротор ГА-8 изготовлены компанией ООО «Электротяжмаш-Привод». Сборка генератора на станции проводилась специалистами ООО «Монтажэнерго» под руководством шеф-инженеров завода-изготовителя.

Обновление оборудования позволит после перемаркировки (документального подтверждения увеличения мощности) увеличить мощность гидроагрегата №8 на 10% (на 6 МВт), а также повысить надежность и безопасность его эксплуатации, отмечается в материалах РусГидро.

Новая гидротурбина ГА-8 имеет новую конструкцию рабочего колеса (РК). У старого РК было четыре лопасти. У нового их пять, и они S-образного типа. Кроме того, сервомотор интегрирован в рабочее колесо как завершённый конструктивный узел. Благодаря такому техническому решению давление масла на уплотнения лопастей почти в двадцать раз меньше, чем это было в старой конструкции. Поэтому новая турбина отвечает всем современным экологическим требованиям, а также требованиям к эксплуатационной надежности и безопасности гидроэнергетического оборудования ГЭС.

ГА-8 – четвертый по счету гидроагрегат Саратовской ГЭС, гидротурбина которого была модернизирована по контракту с Voith Hydro. В текущем году планируется запустить после замены гидротурбины гидроагрегат №4 и вывести в реконструкцию еще один – ГА-13.

Волгограднефтемаш изготовил первую из шести крупногабаритных колонн для АО "Газпромнефть - ОНПЗ"

i-mash.ru_31.05.2016

На причал ОАО "Волгограднефтемаш", входящего в группу компаний СГМ, доставлен абсорбер высокого давления, предназначенный для АО "Газпромнефть - ОНПЗ". Вес 16-метрового аппарата, выполненного из биметаллической стали, согласно требованиям кода ASME, составляет 133 тонны. В июне будет осуществлена его отгрузка, сообщили в службе по связям с общественностью ОАО "Волгограднефтемаш".

По своим техническим характеристикам этот абсорбер существенно уступает остальным пяти колоннам, которые Волгограднефтемаш должен изготовить и поставить этим летом Омскому НПЗ. Так, высота самой крупной из них - атмосферной - 71 метр, диаметр - 8 метров, а масса - 514 тонн. Все колонное оборудование будет доставлено к месту назначения водным транспортом.

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

Польша может отказаться от долгосрочного соглашения на поставки газа из России

rns.online_31.05.2016

Власти Польши намерены отказаться от закупок российского газа в рамках долгосрочного соглашения с «Газпромом», сообщает Reuters.

«Мы будем стремиться к ситуации, при которой долгосрочный контракт уйдет в прошлое. Если цена российского газа будет достаточно конкурентоспособной, мы не исключаем возможности его приобретения, но точно не в рамках долгосрочного соглашения», — заявил представитель правительства страны по вопросам развития стратегической энергетической инфраструктуры Петр Наимский.

По словам Наимского, отказаться от долгосрочного контракта с российской компанией Польша сможет благодаря появлению терминала сжиженного природного газа в Свиноуйсьце. Он рассчитан на поставки 5 млрд кубометров газа ежегодно. Кроме того, польские власти готовы реализовать проект Baltic Pipe. Объединение польской, датской и норвежской инфраструктуры транспортировки газа позволит Польше закупить до 10 млрд кубометров в год, отметил представитель правительства Польши.

Текущая сделка Польши с «Газпромом» заключена до 2022 года.

CNPC хочет не только владеть, но и управлять "Роснефтью"

kommersant.ru_31.05.2016

Наиболее вероятный претендент на участие в приватизации "Роснефти" — китайская CNPC — выдвигает в качестве условия доступ к управлению госкомпанией. Формально даже покупка всего приватизируемого пакета в 19,5% даст CNPC только положение крупного миноритария с правом на

два места в совете директоров. По мнению экспертов, российские власти не заинтересованы предоставлять CNPC больших прав, чем BP, сейчас крупнейшему иностранному акционеру "Роснефти". Контрольный же пакет в любом случае остается у государства.

CNPC заинтересована в участии в возможной приватизации 19,5% "Роснефти", но в таком случае намерена добиваться участия в управлении госкомпанией, заявил вчера председатель совета директоров CNPC Вань Илин в эфире ВГТРК. "Мы, конечно, в случае наращивания доли хотели бы получить право участия в управлении компанией, естественно, в полном соответствии с приобретенной долей", — отметил он.

CNPC уже владеет 0,62% акций "Роснефти", они были куплены в ходе IPO в 2006 года. Основные акционеры компании — государственный "Роснефтегаз" (69,5%) и британская BP (19,75%). Правительство собирается снизить свою долю до контрольной. То есть в случае продажи государством всего приватизируемого пакета CNPC может стать крупнейшим иностранным акционером "Роснефти". Оценивать перспективы наращивания доли будет рабочая группа CNPC, а вопрос будет решаться на уровне глав РФ и Китая, подчеркивал в апреле представитель китайской компании.

На прошлой неделе помощник президента РФ Андрей Белоусов, который также возглавляет совет директоров "Роснефти", заявлял, что оптимальный вариант приватизации — продажа пакета 19,5% двум стратегическим инвесторам — с тем, чтобы пакет такой величины не ушел в одни руки. Но вопрос еще прорабатывается инвестконсультантом (банк Intesa).

В правительстве рассчитывали получить от сделки 550-700 млрд руб., на Московской бирже вчера 19,5% акций "Роснефти" стоили 665 млрд руб. Предположительно приватизация госпакета "Роснефти" состоится во второй половине этого года, но, в отличие от "Башнефти", обсуждение пока идет не так активно. Российский бизнес открыто не проявлял интереса к "Роснефти", а иностранцы в основном высказываются очень осторожно. О возможном интересе заявляли компании Индии и Кувейта.

Источники "Ъ" на рынке сомневаются в том, что новый иностранный акционер может получить какие-то экстраординарные возможности влиять на принятие решений в "Роснефти". В частности, CNPC хотела получить 49% в Ванкорском месторождении, это условие не устроило "Роснефть", и в итоге долю отдали индийцам. Собеседники "Ъ" также отмечают, что в переговорах с китайцами часто приходится "идти на жертвы", а российские власти сейчас на это не готовы, из-за чего сотрудничество с китайцами часто не идет дальше переговоров. Глава CNPC Вань Илин вчера признал, что даже при стабилизирующихся нефтяных ценах CNPC не торопится в партнерство с "Роснефтью" по российским шельфовым проектам. "Предложенные проекты находятся на самой ранней стадии реализации — как следствие, они требуют значительных инвестиций, что при текущих ценах на нефть нам представляется рискованным. Второе — это строгие условия партнерства, которые лимитируют возможности китайской стороны в управлении этими проектами", — заявил он.

Впрочем, по мнению Алексея Кокина из "Уралсиба", приобретение CNPC половины приватизируемого пакета "Роснефти" ничего не гарантирует китайской компании. Купив 19,5% акций, китайский инвестор наряду с BP сможет претендовать на два места в совете директоров российской компании. BP в совете директоров "Роснефти" сейчас представляют двое — Роберт Дадли и Гильермо Кинтеро, всего в совет входят девять человек. Особые условия, которые попросит CNPC, вероятно, могут быть записаны в акционерном соглашении, полагает эксперт. Если CNPC предложит существенную премию за долю в "Роснефти", ее требования могут удовлетворить, но без ущерба интересам BP, полагает Виталий Крюков из Small Letters. При этом государство как основной акционер "Роснефти", очевидно, не допустит изменения политики компании и усиления влияния иностранного капитала.

Чистая прибыль "Алросы" в I квартале выросла в два раза — до 49,9 млрд рублей
rns.online_31.05.2016

Чистая прибыль "Алросы" по МСФО в I квартале выросла более чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2015 года - до 49,9 млрд рублей, сообщает алмазодобывающая компания. Выручка в отчетный период увеличилась на 37% - до 102,3 млрд рублей.

Показатель EBITDA вырос на 38% по сравнению с I кварталом 2015 года - до 59,3 млрд рублей, а маржа EBITDA составила 58%. Чистый денежный поток составил 59,9 млрд рублей на фоне роста объемов реализации алмазной продукции в отчетный период.

«Алроса» — горнорудная компания, доля которой на мировом рынке добычи алмазов составляет 25%, на российском рынке — 95%. В настоящее время государству в лице Росимущества принадлежит 43,9% акций «Алросы», Республике Саха (Якутия) — 25% плюс одна акция, нескольким улусам — 8%. Free float составляет 23,1%. Чистая прибыль «Алросы» по МСФО в 2015 году составила 32,2 млрд руб., выручка — 224,5 млрд руб.

Миноритарии «Мечела» одобрили реструктуризацию долга

rns.online_30.05.2016

Акционеры металлургической компании «Мечел» на внеочередном собрании одобрили сделки с кредиторами, сообщает компания.

«По вопросам №№ 1, 2, 3, 4 одобрить сделки, в совершении которых имеется заинтересованность, заключаемые обществом с банком ВТБ, Газпромбанком, Сбербанком и синдикатом банков», — отмечается в сообщении.

«Мы очень благодарны нашим миноритарным акционерам, проголосовавшим за реструктуризацию долга "Мечела". Мы получили множество писем и звонков со словами поддержки. Спасибо всем, кто не остался в стороне!» — отметил генеральный директор «Мечела» Олег Коржов.

Совет директоров «Мечела» ранее призвал миноритарных акционеров проголосовать за план реструктуризации. Также основной владелец компании Игорь Зюзин призвал акционеров проголосовать за одобрение сделок с кредиторами.

На прошедшем собрании акционеров не был собран кворум для голосования.

Вице-президент Сбербанка сообщал, что банк уступил Газпромбанку долги «Мечела» в размере 31,5 млрд руб.

«Мечел» и Сбербанк утвердили мировые соглашения по реструктуризации долгов на 30 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. 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 будет выполнен ряд отлагательных условий в течение 2016 года.

Ранее «Мечел» заключил опционное соглашение с Газпромбанком, согласно которому банк получил право покупки 49% долей в проекте разработки Эльгинского месторождения коксующихся углей за 34,3 млрд руб. Ранее сообщалось, что средства от этой сделки металлургическая компания направит на погашение задолженности перед Сбербанком.

Общий долг компании по состоянию на 10 мая 2016 года составил 447 млрд руб. Долг компании в долларовом выражении сократился на 9,6% — до \$6,14 млрд.

Вадим Германов назначен генеральным директором «Северстали Российская сталь»

rns.online_30.05.2016

Вадим Германов назначен генеральным директором дивизиона «Северсталь Российская сталь» и Череповецкого металлургического комбината (ЧМК), сообщает компания «Северсталь».

Ранее Германов занимал в дивизионе должность директора по ремонтам. В новом качестве он приступит к работе 1 июня.

Предыдущий руководитель сталелитейного дивизиона — Сергей Торопов — покинул компанию 18 мая.

БМК запустил новую печь

metainfo.ru_30.05.2016

Белорецкий металлургический комбинат (БМК, входит в группу Мечел) запустил в эксплуатацию новое оборудование - соляную печь для высокотемпературной обработки заготовки. Объем затрат в рамках проекта составил порядка 15 млн руб. Первая партия высоколегированной проволоки, выпущенной с применением нового оборудования, готовится к отправке РКЦ «Прогресс» и предназначена для изготовления пружин в устройстве отделения первой ступени космического аппарата.

Новая садочная соляная печь спроектирована и построена специалистами БМК в цехе холодного проката ленты. Она предназначена для безокислительного, быстрого и равномерного нагрева катанки и проволоки из высоколегированных марок стали в расплаве солей температурой до 1,3 тыс. С. Благодаря высокотемпературной обработке заготовка приобретает пластические свойства для дальнейшего волочения до необходимого диаметра.

С помощью нового оборудования БМК намерен увеличить объемы производства и расширить размерный ряд высокомаржинальной высоколегированной проволоки: сварочной, наплавочной, нихромовой, пружинной высокопрочной. Продукция используется в различных отраслях промышленности, в частности, для изготовления пружин ответственного назначения в авиакосмической промышленности, машиностроении, для сварки корпусов в судостроении и атомной отрасли, для наплавки и восстановления поверхности деталей в машиностроении и металлургии.

"Металлоснабжение и сбыт" приступил к формированию нового Рейтинга ведущих поставщиков

metainfo.ru_30.05.2016

Раз в полугодие редакция журнала "Металлоснабжение и сбыт" составляет и публикует Рейтинг ведущих российских поставщиков черных и цветных металлов по итогам работы за прошедший период.

Данный рейтинг раз в полугодие фиксирует изменяющуюся обстановку в металлургии РФ, оценивая надежность и расстановку лидеров в различных сегментах рынка черных и цветных металлов и готовой металлопродукции.

Процедура составления Рейтинга традиционно состоит из нескольких этапов. Первый этап включает в себя опрос покупателей металлопродукции, экспертов из различных сегментов рынка металлов, а также комплексный анализ деятельности компаний. При определении лучших компаний учитываются такие критерии, как динамика развития бизнеса, объемы поставок, уровень сервисного обслуживания, качество продукции, надежность, открытость и др.

На втором этапе для формирования окончательного варианта рейтинга, претендентам на «попадание в рейтинг» будет предложено заполнить анкету по итогам работы компании в первом полугодии 2016 г.

Традиционно Рейтинг будет состоять из нескольких разделов, в том числе «Металлопоставки. Первая пятерка» (где будут проранжированы производители металлопродукции по видам проката (сорт, лист, трубы (включая мини-заводы), метизы, нержавеющей, алюминиевый прокат и профили, цветной прокат)), «Металлоторговля. Первая десятка» (торговые, а также торгово-производственные и торгово-перерабатывающие компании), «Лучшие региональные компании федерального округа» (ведущие игроки регионального спотового рынка).

Приглашаем Вас принять участие в опросе и расставить игроков в различных сегментах рынка в зависимости от их веса, надежности и качества предоставляемой продукции и услуг.

Металлоинвест реализовал крупный экологический проект на ОЭМК

metainfo.ru_30.05.2016

В электросталеплавильном цехе (ЭСПЦ) Оскольского электрометаллургического комбината (входит в компанию «Металлоинвест») введён в промышленную эксплуатацию второй модуль новой системы очистки отходящих газов от сталеплавильных печей

В торжественном пуске приняли участие Председатель Совета директоров УК «Металлоинвест» Иван Стрешинский, генеральный директор компании Андрей Варичев, первый заместитель генерального директора – директор по производству Андрей Угаров, управляющий директор Оскольского электрометаллургического комбината Николай Шляхов.

Ввод в эксплуатацию второго модуля газоочистки (на электропечах №1 и №2) - это завершающий этап масштабного инвестиционного проекта по реконструкции всей системы очистки отходящих газов в ЭСПЦ. Первый модуль газоочистки (на электропечах №3 и №4) был введен в эксплуатацию в феврале 2013 года. Общая стоимость проекта составила почти 2,7 млрд руб.

«Стратегические приоритеты Metalloinvesta остаются неизменными, несмотря на сложную рыночную ситуацию, - подчеркнул Иван Стрешинский. – У Совета директоров компании есть четкое понимание необходимости проектов, нацеленных на улучшение экологических показателей наших производств, улучшение условий труда наших сотрудников. Поэтому на строительство новой газоочистной системы были направлены столь серьезные инвестиции».

В результате внедрения новой системы более чем в 2 раза снижены валовые выбросы загрязняющих веществ от сталеплавильных печей в окружающую атмосферу, концентрация пыли в отходящих газах снижена в 3 и более раз. Запыленность на рабочих местах сталеваров снизилась, в среднем, вдвое.

«Минимизация воздействия промышленного производства на окружающую среду всегда была и остается приоритетом для компании «Металлоинвест». Строительство газоочистки в ЭСПЦ ОЭМК – один из стратегически важных проектов инвестиционной программы, - прокомментировал Андрей Варичев. - Использование нового оборудования будет способствовать улучшению условий труда металлургов и экологических показателей».

«Сегодня – важное для всех нас событие, которого ждали все без исключения, - сказал Андрей Угаров. – Оскольские металлурги успешно реализовали сложный, масштабный проект, который принесет пользу и им самим, ведь воздух в цехе станет чище, и окружающей среде - за счет снижения выбросов в атмосферу. Комбинат всегда строго соблюдал экологические нормы. С пуском газоочистки показатели улучшаются еще больше».

«Полная модернизация газоочистки в электросталеплавильном цехе ОЭМК - важный как с экологической, так с производственной точки зрения проект, - отметил Николай Шляхов. – В первую очередь, положительные изменения коснулись сталеваров, ведь запыленность на их рабочих местах уменьшилась вдвое. А снижение выбросов пыли в атмосферу благоприятно скажется на улучшении экологических показателей округа в целом».

Качество роста. Российский и мировой рынок стали — итоги недели (22–29 мая 2016 г.) metalinфо.ru_30.05.2016

Прошедшая неделя прошла у нас однозначно под знаком экономического роста. По данным Министерства экономического развития, в апреле спад российского ВВП сократился до 0,7% по сравнению с 1,2% в первом квартале, а во втором полугодии министр Алексей Улюкаев обещает выход в плюс, правда, незначительный. На 2017 г. Минэкономразвития прогнозирует только 0,8% роста, что явно недостаточно. Нужно довести этот показатель хотя бы до 4%, чему было посвящено заседание Экономического совета при президенте России. Итог его, увы, заключался, в основном, в признании того, что действенного и эффективного плана нет ни у кого.

Судя по материалам СМИ, все три программы, предложенные на заседании Экономического совета — Министерства экономического развития, бывшего «лучшего в мире» министра финансов Алексея Кудрина и Столыпинского клуба, обладают серьезными недостатками, не позволяющими использовать их в качестве основы для новой политики экономического роста.

Проект Кудрина, ориентированный, в первую очередь, на устойчивое снижение инфляции до 3-4%, уменьшение бюджетного дефицита, повышение качества государственного управления, реформирование правоохранительной системы, исходит из того неочевидного утверждения, что бизнес сделает все сам, лишь бы государство создало ему условия и не мешало. Здесь можно было бы вспомнить 90-е годы — вот когда была максимальная свобода для бизнеса! Но основная проблема заключается в том, что все эти меры в условиях объективной российской действительности имеют очень долгосрочный характер и не дают ответа на вопрос о том, как должна жить экономика все те долгие годы, пока будет проходить процесс реформ (для немалой части российского населения слово определенно ругательное).

Министерство экономического развития также считает главными задачами снижение инфляции и жизнь «по средствам». Балансирование бюджета — дело весьма важное. Жить, постоянно проедая резервы, долго нельзя, а если набирать долги, можно закончить так, как Греция или Аргентина. Однако, как показывает печальный пример той же Греции, режим жесткой экономии способен привести только к обострению экономических проблем и развалу потребительского рынка. Кроме того, базовый сценарий Минэкономразвития, согласно которому мировые цены на нефть в ближайшие три года будут ниже \$50 за баррель, в нынешних раскладах выглядит слишком пессимистичным.

В то же время, программа бизнес-омбудсмена Бориса Титова и Столыпинского клуба, в рамках которой предлагается пойти по китайскому пути и вытянуть экономику за счет накачки реального сектора эмиссионными деньгами, предъявляет слишком жесткие требования к качеству управления. Чтобы кредиты, выдаваемые под конкретные проекты, использовались по назначению, средства не уходили на валютный рынок и за рубеж, а инфляция и курс рубля оставались под контролем, нужно предпринимать просто беспрецедентные меры, в современной России, пожалуй, принципиально неисполнимые. В наших условиях реально только оказание точечной поддержки с тщательным выбором проектов и адекватным контролем, чем, собственно, занимались правительство и различные фонды промышленного развития в последний год.

В итоге было решено регулярно встречаться дальше и обсуждать возможные решения еще года полтора, что начинает напоминать известную историю о Ходже Насреддине, осле и падишахе. За полтора года много чего может случиться. Существует даже ненулевая вероятность, что к концу 2017 г. мировые цены на нефть вследствие сокращения добычи поднимутся до \$60-70 за баррель и тем самым решат многие проблемы российской экономики и финансов. В конце концов, правительство, год назад надеявшееся, что этот рост произойдет уже в конце 2015 г., могло просто ошибиться в сроках. Однако нельзя исключить и другой крайний вариант, в рамках которого мировая экономика во главе со США и Китаем в 2017 г. свалится в новый кризис с обвалом цен на нефть и прочие сырьевые ресурсы.

Так или иначе, в обозримом будущем в России, очевидно, будет проводиться прежняя экономическая политика, включающая бескомпромиссную борьбу с инфляцией, умеренную поддержку отдельных отраслей экономики и некоторых важных проектов, а также постепенную структурную перестройку с увеличением доли несырьевого сектора. Все эти процессы действительно идут. По данным ИПЕМ, в первые четыре месяца 2016 г. отгрузка отечественной машиностроительной продукции на внутренний рынок возросла на 13,9% по сравнению с аналогичным периодом годичной давности. Рост в сельскохозяйственной отрасли начинает тянуть за собой смежников, начиная от производителей тракторов и заканчивая поставщиками сортовых семян и минеральных удобрений. Похоже, прошло крайнюю точку спада строительство.

В то же время, реально проходящая структурная перестройка российской экономики сопровождается не только ростом в одних отраслях, но и спадом в других, из-за чего ВВП до сих пор находится в минусе. В наибольшей степени теряют — и продолжают терять — те отрасли, которые питались «легкими» нефтяными деньгами в 2010-2013 гг. Резко упал и пока еще не вышел из пике спрос на автомобили. Сократились по сравнению с благополучными прежними временами продажи жилья, особенно, бизнес-класса. Уменьшились обороты розничной торговли, в первую очередь, товарами длительного пользования. В целом весьма существенно просела сфера услуг, прежде всего, туризм и пассажирские авиаперевозки.

Вообще, во время нефтяного бума в России была создана, можно сказать, несбалансированная, но по-своему равновесная экономика, соединявшая в себе черты как сырьевого, так и постиндустриального укладов. Наиболее высокими темпами развивались нематериальная сфера (индустрия развлечения, сервис, торговля) и некоторые отрасли, ориентированные на внутренний потребительский рынок (автомобилестроение, производство бытовой техники). Оборудование, многие потребительские товары, локализацию производства которых специально не продвигало государство, значительная часть продуктов питания импортировалась. Впрочем, рядом с этой потребительско-сырьевой экономикой существовал и крупный высокотехнологичный сектор, включавший оборонку, аэрокосмическую отрасль, атомное и энергетическое машиностроение.

В последние полтора года эта модель демонтируется, что и приводит к спаду ВВП за счет съезживания не востребованных секторов. Приходится признать, что нынешние мощности, например, российских автозаводов в обозримом будущем останутся избыточными для внутреннего рынка. Однако одновременно даже без специальных условий правительства в России происходит рост на более нужных в настоящее время направлениях. Низкий курс рубля и падение доходов населения резко уменьшили спрос на импорт, так что в ряде секторов импортозамещение реально работает. В России продолжают строиться и вводиться в строй предприятия, где выпускается продукция, которую ранее, в основном, ввозили из-за границы.

Именно этот сектор, объединяющий широкий спектр отраслей от сельского хозяйства до производства электроники, и может стать фундаментом российского экономического роста. Для этого нужны, прежде всего, стабильный рубль, умеренные процентные ставки и снижение административного давления. Важным условием является также, как минимум, сохранение конечного спроса со стороны государства и потребительского рынка. Наконец, было бы совсем хорошо, если бы власти хоть немного помогли с внедрением передовых технологий и налаживанием экспортных поставок высокотехнологичной продукции. Вообще-то именно этим и должно заниматься Агентство по технологическому развитию, распоряжение о создании которого подписал на прошлой неделе премьер-министр Дмитрий Медведев. Теперь главное, чтобы оно реально заработало.

Правда, для российских металлургов структурные изменения в российской экономике пока не приносят существенных дивидендов. Наоборот, упал спрос со стороны автомобилестроения и ряда других «избыточных» отраслей. Только начинает выбираться из глубокой ямы железнодорожное машиностроение. Строительство в ближайшем будущем, скорее всего, будет стагнировать. Российскому высокотехнологичному сектору требуется высококачественная стальная продукция, но в широком сортаменте и сравнительно скромных объемах, тогда как ведущие сталелитейные предприятия страны ориентируются, в основном, на массовое производство.

На российском рынке стали в конце мая между тем подходит к концу период роста. Крупные строительные компании, раздосадованные резким подорожанием арматуры, дошли до ФАС, но как раз незадолго до заседания Экспертного совета (24 мая) произошел перелом. Спотовые цены, на пике подъема превышавшие в Москве 44 тыс. руб. за т (А500С, 12 мм), пошли на понижение и, очевидно, продолжат двигаться вниз в ближайшее время. Ажиотажный спрос остался позади, так что теперь дистрибьюторам снова приходится бороться за покупателя. Кроме того, обвалились цены на сортовой прокат на мировом рынке. Заготовка российского производства подешевела почти на \$100 за т по сравнению с началом мая. При этом покупатели в Турции воздерживаются от сделок, так что спад, по-видимому, еще будет продолжаться.

По-иному развиваются события на рынке листового проката. В Китае экспортные котировки продолжают идти вниз, хотя ведущие производители стараются их стабилизировать. Однако падение цен на железную руду до менее \$50 за т CFR Китай, впервые с конца февраля, может потянуть за собой и стальную продукцию. Тем не менее, в Турции спад пока что имеет умеренный характер, а европейские компании вообще рассчитывают на продолжение роста в июне. Все это позволяет российским производителям листового проката удерживать цены для зарубежных покупателей на достаточно высоком уровне. К тому же, на июнь у меткомбинатов, похоже, придется пик экспортных заказов.

В силу этих причин российские производители не отказываются от анонсированного еще в первой половине мая повышения внутренних котировок на листовую продукцию по месячным контрактам на 3,5-5 тыс. руб. за т. С этим, очевидно, уже смирились производители сварных труб и дистрибьюторы. По крайней мере, стоимость горячекатаного проката на спотовом рынке, оставшаяся практически неизменной с конца апреля, снова пошла в рост. Но, судя по всему, если в ближайшее время не произойдет нового улучшения конъюнктуры в Китае, июнь станет для листового проката крайней точкой подъема, за которой последует понижательная коррекция.

Вообще, какой-то некачественный оказался в Китае рост. Слишком велика в нем была, как оказалось, спекулятивная составляющая, слишком мало было для него объективных причин. Нам бы что-нибудь, может, помедленнее, но поосновательнее.

Индия таки будет выплавлять 300 млн. т стали в год!

metalin.ru_30.05.2016

Как заявил министр горнодобывающей промышленности Индии Вишну Део Саи, правительство страны не отказывается от планов доведения производства стали в стране до 300 млн. т в год, что должно вывести Индию на второе место в глобальном металлургическом рейтинге. Правда, хотя власти заявляют о намерении достичь этого показателя уже к 2025 г., эти сроки, скорее всего, выдержаны не будут.

По данным Министерства металлургической промышленности Индии, в настоящее время совокупные мощности по выплавке стали составляют в стране около 110 млн. т стали в год. В прошлом году объем национального производства составил 89,4 млн. т, а в январе-апреле текущего года индийские компании выплавляли 30,7 млн. т, на 2,3% больше, чем в тот же период годом ранее.

Согласно оценкам Bloomberg Intelligence, сейчас в Индии анонсированы либо уже реализуются проекты на 37 млн. т стали в год, а 14,5 млн. т новых мощностей могут быть введены в строй до конца текущего года. Наиболее широкомасштабные планы разрабатывают ведущие металлургические компании страны — SAIL, Tata Steel и JSW Steel. В частности, Tata Steel собирается запустить в этом году меткомбинат Kalinganagar на 3 млн. т

в год, SAIL реализует программу по расширению выпуска от 13,9 млн. до 21,4 млн. т в год, а JSW Steel рассчитывает к 2025 г. довести выпуск до 40 млн. т против 18 млн. т в 2015 г.

В то же время, по словам Вишну Део Саи, новые мощности в металлургической промышленности Индии требуют должного сырьевого обеспечения. В настоящее время в Министерство горнодобывающей промышленности подано около 60 тыс. обращений на получение либо продление лицензий на добычу полезных ископаемых и т.д. Как заявил министр, его ведомство разработало проект Национальной политики в области добычи полезных ископаемых (National Mineral Exploration Policy, NMEP), утверждение которой позволит облегчить доступ металлургических компаний, в том числе, частных, к сырьевым резервам страны.

США могут полностью запретить импорт стали из Китая

metalinfo.ru_30.05.2016

Комиссия по международной торговле США (ИТС) приняла решение о проведении расследования по жалобе американской корпорации U.S. Steel, обвинившей китайские металлургические компании и их американские подразделения в ценовых сговорах, незаконном контроле производства и экспорта стали, фальсификации документов о происхождении товара и краже торговых секретов. Расследование проводится по 337-й статье американского Акта о тарифах от 1930 г., предусматривающей возможность полного или частичного запрета поставок продукции, в экспорте которой были найдены нарушения.

Как сообщает ИТС, объектами расследования являются около 40 китайских компаний и их дистрибьюторов в США. В этот перечень входят все ведущие производители стали в КНР. Если ИТС подтвердит обвинения U.S. Steel, результатом может стать фактический запрет на импорт любой китайской стальной продукции в США. По крайней мере, именно на этом настаивают представители американской металлургической корпорации.

Основная претензия U.S. Steel заключается в том, что китайские хакеры, связанные с правительством, в 2011 г., якобы, взломали ее серверы и похитили секрет технологии производства высокопрочного тонкого автолиста (AHSS), разработкой которого компания занималась более десяти лет. Как заявляет U.S. Steel, до 2011 г. ни одна китайская металлургическая компания до 2011 г. не выпускала данной продукции, а потом корпорация Baosteel как-то подозрительно быстро освоила ее производство.

Упоминание о том, что U.S. Steel стала одной из многочисленных жертв китайского кибершпионажа, значилось в Федеральном обвинительном акте, подготовленном в 2014 г. против пяти китайских граждан, обвиненных в кражах коммерческой информации. Однако это дело так и не было доведено до суда.

Китайское Министерство торговли отреагировало на старт нового расследования очередным заявлением, в котором обвинило американские власти в протекционистской политике на рынке стали и открытом пренебрежении принципами ВТО. Как указывает китайская сторона, применение к зрелой металлургической отрасли 337-й статьи, по которой обычно расследуются иски о нарушениях в области патентных прав или торговых марок, совершенно не оправдано. Как заявляет Министерство торговли КНР, оно предоставит правовую и организационную поддержку национальным металлургам, которым придется отстаивать свои права.

По мнению комментаторов, торговый конфликт между США и Китаем, в центре которого находится стальная продукция, все больше обостряется. Всего лишь несколько дней назад Министерство торговли США предложило ввести пошлины в размере до 450% на китайскую коррозионностойкую сталь. Между тем, в апреле 2016 г. доля Китая в американском импорте стали и так уменьшилась до 2,8% по сравнению с более 6,1% по итогам 2015 г.

Решение ИТС о проведении расследования вызвало неоднозначную реакцию и в самих США, где многие потребители стальной продукции, ранее совместно с китайскими компаниями просившие Комиссию об оставлении жалобы U.S. Steel без внимания, отмечают, что ограничение импорта китайского проката, не говоря уже о запрете, нанесет ущерб национальному бизнесу. Даже бывший глава ИТС Дэниэл Пирсон заявил, что металлургический и металлопотребляющий сектора американской экономики несопоставимы по своим размерам, поэтому избыточная защита для сталелитейных компаний обернется гораздо большими потерями для всей экономики страны.

Впрочем, начало расследования еще не значит, что оно непременно будет доведено до конца. В течение 45 дней ИТС должна решить, будет ли она продолжать его, и в случае положительного решения назвать целевую дату его завершения.

Минпромторг готов уменьшить перечень облагаемых налогом на роскошь автомобилей

rns.online_30.05.2016

Минпромторг готов сократить перечень автомобилей, с которых взимается налог на роскошь, сообщил глава ведомства Денис Мантуров в эфире «России 24».

«Есть запрос от потребителей, чтобы мы откорректировали перечень автомобилей, с которых взимаются такие дополнительные сборы, как налог на роскошь. Речь не идет об увеличении этого перечня, а об уменьшении... Если Минфин выступит с такой инициативой, то мы готовы будем отреагировать», — сказал он.

Министр отметил, что в том перечне, который сегодня сформирован, нет автомобилей, которые производятся в России.

Mazda отзывает в России почти 2 тыс. автомобилей RX-8 и BT-50

rns.online_30.05.2016

«Мазда Мотор Рус» отзывает 1997 автомобилей Mazda RX-8 и BT-50/B-series, сообщает Росстандарт. Отзыву подлежат автомобили Mazda RX-8 (SE), реализованные с 16 апреля 2005 года по 20 декабря 2008 года, и BT-50/B-series (UN), реализованные с 18 января 2005 года по 28 октября 2007 года.

Отзыв проводится в связи с тем, что на указанных автомобилях может произойти растрескивание корпуса газогенератора фронтальной подушки безопасности водителя.

«Нарушение целостности / растрескивание корпуса газогенератора может привести к попаданию металлических осколков в водителя или пассажиров и, как следствие, к их травмированию», — отмечает Росстандарт. В рамках отзыва дилеры выполняют замену газогенераторов на автомобилях.

«Группа ГАЗ» поставит в Москву более 300 автобусов «ЛиАЗ»

autostat.ru_31.05.2016

«Группа ГАЗ» и ГУП «Мосгортранс» подписали контракт на поставку 333 городских низкопольных автобусов «Евро-5» вместимостью от 75 до 153 человек. В частности, ГУП «Мосгортранс» получит 47 автобусов ГАЗ среднего класса, 174 автобуса большого класса ЛИАЗ-5292 длиной 12 м и 112 сочлененных автобусов особо большого класса ЛИАЗ-6213. Все автобусы комплектуются современными дизельными двигателями ЯМЗ-530 экологического стандарта «Евро-5». Автобусы будут поставлены до конца сентября 2016 года и будут задействованы в системе городских перевозок Москвы, сообщает пресс-служба «Группы ГАЗ».

Ликинские автобусы соответствуют требованиям правил ЕЭК ООН №107, регулирующим техническое единообразие и безопасность транспортных средств. Рабочее место водителя спроектировано в соответствии с требованиями международных стандартов по комфорту и эргономике. Низкий уровень пола машины обеспечивает удобную посадку и высадку пассажиров, время прохождения автобуса по маршруту сокращается на 15%. Автобусы адаптированы для людей с ограниченными возможностями: оснащены системой «книлинг» (наклон кузова в сторону дверей на 7°), механической аппарелью (откидной пологой платформой для посадки-высадки маломобильных пассажиров) и просторной накопительной площадкой. Автобусы имеют датчики задымления, системы пожаротушения, электронные рейсоуказатели, климат-контроль, оснащены оборудованием ГЛОНАСС. Спутниковая система ГЛОНАСС позволяет контролировать маршрут следования автобуса, своевременное прохождение остановок, отслеживать место и время стоянок автобуса, а также оперативно реагировать на возникающие нештатные ситуации.

Специалисты «Группы ГАЗ» будут отслеживать необходимую техническую готовность автобусов для их эффективной эксплуатации на маршрутах Москвы. По условиям контракта с ГУП «Мосгортранс», компания в течение семи лет будет осуществлять сервисное обслуживание машин на базе 17-го автобусного парка ГУП «Мосгортранс».

С 2010 года «Группа ГАЗ» поставила ГУП «Мосгортранс» более 3,5 тысяч автобусов экологических стандартов «Евро-4» и «Евро-5». Весь транспорт в Москву поставляется в специальной комплектации, индивидуально подобранной под требования столичного перевозчика. В 2013 году ГУП «Мосгортранс» стал первым покупателем автобусов ЛИАЗ-5292, специально разработанных для транспортного обслуживания Олимпиады в Сочи.

FAW увеличивает долю среди китайских производителей грузовиков в России

autostat.ru_30.05.2016

Компания FAW в январе-апреле 2016 года увеличила свою долю среди китайских производителей грузовых автомобилей в России до 57%. По итогам прошлого года доля бренда на российском рынке грузовиков (грузоподъемностью более 24 тонн) среди китайских производителей составила 32%: 208 из 617 китайских грузовых автомобилей, проданных в России в 2015 году, были произведены FAW, сообщает пресс-служба «ФАВ-Восточная Европа».

«Российский рынок всегда был и остается стратегически важным для компании FAW, у нас сейчас происходит процесс сертификации «Евро-5» в России, в ближайшее время мы надеемся на оживление продаж в сегменте грузовиков и планируем и дальше увеличивать свою долю на рынке России», – заявил менеджер по рекламе и маркетингу компании «ФАВ-Восточная Европа» Алексей Лазарев.

Между тем, в рамках выставки «Строительная техника и технологии» (СТТ), которая открывается завтра в Москве, FAW представит полный модельный ряд своих грузовиков, продающихся в России: самосвалы FAW3250 и 3310, бетоносмеситель FAW5250 и тягач FAW4250.

ТОП-10 рынка иномарок с пробегом в Москве в апреле

autostat.ru_30.05.2016

Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», в апреле 2016 года рынок легковых автомобилей с пробегом в Москве составил 32,2 тыс. единиц, что на 10,7% больше, чем годом ранее. Примерно 90% от этого количества приходится на иномарки, реализация которых в столице в прошлом месяце достигла 28,7 тыс. экземпляров (+14,5%).

Самой популярной иномаркой с пробегом в Москве, как, впрочем, и в целом по России, является Ford Focus. Так, за последний месяц 1079 «Фокусов» (-4,6%) сменили своих владельцев в столице. На этом сходство в автомобильных пристрастиях москвичей и жителей остальной России заканчивается.

На второе место среди иномарок с пробегом в Москве поднялся Hyundai Solaris (690 шт.), чей показатель вырос на 88,5%. Третью строчку занимает Opel Astra (545 шт.), показывая рост на 7,5%. Замыкают пятерку лидеров Skoda Octavia (498 шт.; +18%) и Volkswagen Passat (476 шт.; +5,8%). В ТОП-10 столичного рейтинга подержанных иномарок в апреле также попадают: KIA Rio (443 шт.; +44,8%), Mercedes-Benz E-Class (413 шт.; +7,3%), BMW 5-Series (407 шт.; +8,8%), Toyota Camry (400 шт.; +14%) и Mitsubishi Lancer (382 шт.; +4,1%).

По словам директора аналитического агентства «АВТОСТАТ» Сергея Целикова, доля иномарок на вторичном рынке Москвы заметно выше, чем в среднем по стране. Если в столице только каждый десятый проданный автомобиль с пробегом относится к отечественным брендам, то в целом по России – это каждый третий.

Отметим также, что более полную информацию о российском рынке легковых автомобилей с пробегом можно получить в специализированном отчете.

«Это шанс приобрести престижный автомобиль за не особо большую сумму»

(«Коммерсант»)

autostat.ru_30.05.2016

Рынок подержанных автомобилей в России будет расти до конца года. Такие прогнозы дают эксперты, опрошенные «Коммерсантъ FM». Ранее агентство «Автостат» сообщило, что объем продаж на вторичном рынке с января вырос уже на 9% и составляет 1,5 млн машин. Lada остается лидером сегмента подержанных авто. На эту марку пришлось более 28% продаж. Также в тройку попали японские Toyota и Nissan. Такой рост обусловлен существенным повышением цен на новые машины, уверен глава аналитической службы «Автостата» Андрей Топтун.

«Рынок подержанных автомобилей будет незначительно расти – порядка 10-15% по отношению к прошлому году. Первая причина – это все-таки эффект низкой базы прошлого года: в начале 2015-го рынок подержанных сократился вплоть до рынка новых автомобилей, и падение в апреле достигало почти 40%, соответственно, отразилось на росте в этом. Вторая причина – в связи с существенным подорожанием автомобилей на первичном рынке покупатели ищут замену либо классом ниже, либо на вторичном рынке», – объяснил «Коммерсантъ FM» Топтун.

По данным «Автостата», в первом квартале этого года на российском рынке вторичных автомобилей заметно выросла доля иномарок. Так, более чем на треть увеличился объем продаж подержанных Toyota RAV4, Nissan

Qashqai, KIA Sportage и Mitsubishi Outlander. Спрос на такие автомобили сейчас вырос даже со стороны официальных ритейлеров, отметил вице-президент Российской ассоциации автодилеров Андрей Петренко.

«Рост рынка происходит еще и из-за того, что официальные дилеры обращают на это сегмент рынка все больше и больше внимания. Когда страна входила в ВТО, были введены фактические ограничительные, запретительные пошлины на ввоз сюда поддержанных автомобилей. То самый утилизационный сбор, который каждый обязан выплачивать, для поддержанных автомобилей какой-то сумасшедший, поэтому этим заниматься абсолютно нерентабельно», – подчеркнул Петренко.

На фоне кризиса растет и вторичный рынок премиум-автомобилей. Рост продаж в этом сегменте показывают Mercedes-Benz E- и C-классов, а также BMW третьей и пятой серий. Новые машины этих марок быстро теряют в цене, поэтому интерес к ним на вторичном рынке выше. Это отметил заместитель главного редактора проекта «Авто Mail.Ru» Юрий Урюков.

«Для образца, премиальные представительские седаны – "семерка" BMW, Mercedes-Benz F-Класса или Audi A8 – буквально за 5-6 лет эксплуатации могут терять больше половины своей первоначальной стоимости: покупали за 4-5 млн руб., а на вторичном рынке можно найти за 2-2,5 млн, а то дешевле. Дорогая машина превращается в доступную, это шанс для потребителей вторичного рынка приобрести автомобиль престижной марки в богатой комплектации, затратив на него не особо большую сумму. При этом надо учитывать, что в содержании премиум-автомобиль все равно остается дорогим», – пояснил Урюков.

С начала июля в тестовом режиме заработает национальная база поддержанных автомобилей. Обновлять ее будет Российская ассоциация автодилеров. Планируется, что с августа сервис будет доступен для всех пользователей.

Алексей Пахоменко, генеральный директор АО «ОЭЗ ППТ «Тольятти» («АВТОСТАТ»)
autostat.ru_30.05.2016

Аналитическому агентству «АВТОСТАТ» повезло попасть на встречу к гендиректору управляющей компании особой экономической зоны «Тольятти» Алексею Пахоменко сразу после визита Николая Мора. Новый президент АВТОВАЗа всерьез занялся изучением местной промышленной площадки. Пахоменко есть что рассказать, ведь за плечами опыт работы вице-президентом АВТОВАЗа по экономике и замминистра экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области. О проблемах российских поставщиков, перспективах локализации, амбициях инвесторов и текущем состоянии дел в ОЭЗ «Тольятти» Алексей Пахоменко рассказал в интервью аналитическому агентству «АВТОСТАТ».

- Алексей Владимирович, буквально перед нами у Вас в гостях был Николай Мор. С какой целью встречались, о чем договорились?

- Николай Мор заинтересовался особой экономической зоной после нашей встречи в апреле на заседании Комитета по развитию кооперации и локализации производства в автомобильной промышленности Союза машиностроителей России. Тогда я ему представил проект, и мы договорились о личном визите. Мне приятно, что он состоялся и новый президент посетил нашу площадку. Мы ставили задачу презентовать проект полностью, начиная от истории создания и до текущего его статуса. Г-н Мор посетил одно из действующих производств, площадку «Сие Аутомотив Рус» (Испания), которая производит алюминиевые детали для нового поколения двигателей Renault.

- Его больше всего заинтересовал этот вид комплектующих или это самое прогрессивное предприятие здесь на сегодняшний день?

- Мы порекомендовали это предприятие, посчитав, что оно самое интересное в контексте встречи, поскольку там достаточный уровень переработки, высокий уровень автоматизации, сложная номенклатура. Хотя и остальные производства, которые у нас размещены, достойны внимания.

- Каковы были его впечатления? Насколько он владеет ситуацией?

- Ему понравился проект, понравилось производство. Он знает компанию «Сие Аутомотив», работал с ней еще до АВТОВАЗа, знаком с ее руководством. Он абсолютно компетентен в поставщиках, знает их ценовые возможности, понимает номенклатуру и очень сильно ориентирован на локализацию. Текущих поставщиков, которые приняли решение работать в ОЭЗ «Тольятти», Николай Мор обещал внимательно рассмотреть и по возможности поддержать объемами. Обещал содействовать тому, чтобы АВТОВАЗ обратил свое внимание на ОЭЗ как на перспективную площадку для сокращения издержек и развития локализации.

- Вы непосредственно занимались экономическими вопросами на самом высоком уровне, как на АВТОВАЗе, так и в правительстве Самарской области. Вы видите разницу между подходом Андерссона и Мора?

- И люди, и менеджеры не бывают абсолютно одинаковыми, разница есть всегда. Другое дело, в каком направлении новый капитан корабля будет его вести, и эти ощущения, наверное, важны для того, чтобы понять, что будет происходить.

Если говорить о г-не Андерссоне, это «человек-молния»: он принимает быстрые решения, ожидает результат и наслаждается результатом. Либо не наслаждается... В случае с г-ном Мором мне представляется, что этот человек более вдумчивый, он тратит больше времени на то, чтобы оценить ситуацию, изучить вопрос и очень аккуратно идет вперед. Это, мне кажется, самая правильная стратегия в сегодняшней ситуации. Компания досталась ему в очень тяжелом положении – я бы сказал, что это самое тяжелое положение за всю историю АВТОВАЗа. И выходить из ситуации, принимая скоропалительные, иногда эмоциональные решения, может быть очень опасно. Николай Мор идет четко намеченным, последовательным курсом изучения обстановки и принятия решений. Сейчас он находится на стадии накопления информации и осознания текущего состояния дел. И это мне импонирует.

- На прошедшем недавно съезде Союза машиностроителей на АВТОВАЗе Мор ясно дал понять, что намерен не только работать с местными компаниями, но и локализовывать производства иностранных поставщиков. Выполнимая ли это задача?

- Сначала нужно ответить на вопрос, для чего вообще нужна локализация. Есть разные мнения на этот счет: некоторые считают, что достаточно ввезти качественные комплектующие из-за рубежа и собирать здесь автомобили. Не очень большой в текущем состоянии объем местного рынка и валютные колебания можно компенсировать либо на других площадках, либо в долгосрочной перспективе. Но мне кажется, что это неправильные рассуждения.

Для того, чтобы собрать автомобиль, который будет продаваться массово – а массовый автомобиль, в моем понимании, должен стоить не больше 12 – 14 средних заработных плат – нужно всерьез задуматься о локализации. Объясню почему. Сейчас покупательская способность падает, и люди ждут автомобиль, который, с одной стороны, будет по карману, а с другой, удовлетворит современные требования потребителя, которые очень выросли. Желание заплатить меньше, но получить европейский автомобиль, удовлетворить очень трудно. Это возможно только применив технологические возможности иностранных компаний по производству автокомпонентов с разворачиванием производства здесь и с использованием тех ресурсов, которые есть здесь. Это просто дешевле. Поэтому то, что Мор заявляет, он будет делать, другого пути нет.

- Мор все-таки будет приводить поставщиков или дотягивать качество местных до нужного уровня?

- Я думаю, в каждом отдельном случае будет отдельное решение. Потому что есть российские поставщики, которые имеют высокий уровень организации производства. Есть те, кто своими производственными показателями даже выше, чем иностранные – их вообще не нужно трогать, с ними надо просто работать, обозначая стратегию по годам – и тогда они будут развиваться. Есть те, кому нужно помогать, задавая требования по качеству и философии продукта, чтобы они подтягивались. Есть те, кто вообще никогда к этому не придет, и их нужно заменять. В любом случае, ни один автопроизводитель в мире не может быть без серьезно проработанного и наполненного пояса поставщиков первого, второго, третьего уровней. Это предстоит сделать. Поэтому сказать, что завтра всех наших поставщиков заменят иностранцы – это неправильно.

- Будущее все-таки за глобальными поставщиками?

- От глобализации мы не уйдем. У иностранных компаний по определению есть преференции по сравнению с нашими поставщиками – все они являются глобальными и имеют возможность поставлять большой объем продукции, нежели поставщик на российском рынке. Если российский поставщик, имеющий даже крупные заказы на АВТОВАЗе, даже в самые хорошие времена имеет заказ под миллион штук (я имею в виду то, что было раньше), то глобальный поставщик, который поставляет деталь на все модели трех – четырех производителей, может иметь от трех до пяти миллионов штук. Его себестоимость единицы продукции с учетом унификации будет меньше. У наших поставщиков есть шансы стать глобальными, но это очень тяжелый, тернистый путь. Либо есть вариант стать частью глобальной системы поставок, создав СП. Многие по этому пути идут.

- Кто, например?

- Здесь каждый поставщик оценивает свои мощности, выбирая тот или иной путь, изучая управленческую команду и финансовую устойчивость потенциального партнера. Кто-то идет на слияния – поглощения, принимая

новую культуру производства, но при этом жертвуя часть пакета собственности. Есть примеры такого сотрудничества, когда СП создают компании из одной страны. Например, завод «Атсумитек Тойота Цусе Рус», который мы запустили в ОЭЗ в апреле этого года. Здесь учредителями выступают две японские компании – Toyota Tsusho Corporation и Atsumitec Co., Ltd. Так что это обычные требования глобального рынка, диктуемые экономикой создания продукта.

- Вы думаете, наши поставщики готовы к слияниям как экономически, так и психологически? Большинство из них ведь старой закалки и вряд ли готовы отдать часть бизнеса иностранцам...

- Во-первых, «старая закалка» - хороший термин. Потому что старая закалка – самая надежная. С точки зрения «готовы – не готовы» есть примеры, когда эти сделки проходят. Мало того, иностранные компании, когда приходят на наш рынок, предпочитают искать местного партнера. Потому что они не понимают логику нашего рынка, менталитет, им нужна опора. Они часто ко мне обращаются: «Помоги с партнером». То, что для многих это тяжелое решение и есть опасения того, что бизнес будет кем-то контролироваться, это действительно так. Но мне кажется, что эти опасения есть у тех, кто мыслит недалеко.

- Что же делать, если наши поставщики не мыслят дальше пределов Самарской области?

- Плохо, когда производители компонентов не понимают, что автомобильный мир глобален. Если Тойота и GM выпускают по 10 млн автомобилей в год, а мы выпускаем сейчас 400 тыс. – конечно, и те, и другие будут называться автопроизводителями, но кратность объема просто несопоставима. Если расходы разделить на 400 тыс., это будет одна себестоимость, а на 10 млн – другая. В Китае продается 20 млн автомобилей в год, из них порядка 17 – 18 млн они производят самостоятельно. Вдумайтесь в цифры! Поэтому тем, кто глобально мыслит и думает оставаться на автомобильном рынке, придется идти на осознание, что сотрудничество выгоднее, чем прямая конкуренция, поскольку все наши поставщики недофинансированы. Еще один аспект – доступ к финансовым ресурсам. Иностранцам легче получить деньги под развитие производства, российским компаниям это сделать сложнее.

- Раз мы заговорили про финансы, коснемся убытков АВТОВАЗа за прошлый год. Как Вы думаете, такие неутешительные результаты – это следствие непродуманной экономической стратегии руководства, либо проблема все же заключалась в конфликте с поставщиками?

- На мой взгляд, причин было две. Первая – это кадровая неразбериха. Люди приходили на работу и не знали, будет ли она у них завтра. В таком режиме они были неспособны принимать решения и нести ответственность за них – я сейчас говорю обо всех уровнях управления.

У Полякова Виктора Николаевича, который был одновременно гендиректором завода и министром автомобильной промышленности СССР, был принцип: когда он приглашал человека на работу, он давал три месяца на то, чтобы специалист или руководитель перевез семью в Тольятти. Если этого не происходило, то специалист терял работу. Это касалось абсолютно всех руководителей. Это означало, что если ты невдумчиво подходишь к организации производства или принятию решений, то в первую очередь наносишь ущерб месту, где ты живешь. И это очень серьезный мотиватор в подходе к принятию решений на любом уровне.

В случае с Бу Андерссоном была обратная ситуация: каждый знал, что он в любую секунду может потерять работу. Наверное, эта стратегия где-то могла бы быть оправдана, но на АВТОВАЗе, полагаю, она была ошибочной. Это первое.

Второе: была полностью разрушена и не установлена новая система экономического анализа принятия решений. Это означает, что любое решение, которое принимается, будь то развитие новой модели, организация производства, объем выпуска, стратегия компании – всегда должен проходить экономический анализ внутри предприятия. Что произошло: экономическая служба фактически была уничтожена. В последний раз в том виде, в котором в ней работал я, она существовала при Александре Владимировиче Кобенко (сейчас министр инвестиций и экономического развития Самарской области – прим. ред.). Не могу сказать, что там происходило дальше, поскольку уже не вовлечен в это, но люди, с которыми я работал в экономической службе, практически все покинули завод.

Создать экономическую службу крайне сложно: невозможно набрать умных людей и за месяц сделать из них команду, которая будет отслеживать многоуровневый процесс создания продукта. Таким образом, принимаемые решения не имели экономической обоснованности. Последствия, которые мы видим – стратегические ошибки касаются экономики. Вот два момента, которые, на мой взгляд, были критичными в работе г-на Андерссона.

- А упреки в том, что он приводил иностранных поставщиков и игнорировал местных, обоснованы?

- Это то же самое. Экономическая система управления предприятием - это фильтр. Вы берете любое решение и запускаете в этот фильтр, например, «хочу поставщика X». Система, если она выстроена, никогда не позволит это сделать. Потому что она будет давать оценку и настоящей, и последующей цене продукта, и применимости, и унификации – выйдет ответ: «Нет», «Да», «Да, но...». Если этой системы нет, руководитель пользуется обрывочной информацией, собственным восприятием, информацией с рынка и принимает решение на ощущениях. Я вижу, что очень многие решения принимались эмоционально, без нужного прохождения по регламенту. Крупная компания не может работать без разумной бюрократии, которая сдерживает от скоропалительных и эмоциональных решений любого руководителя. Это ее основная функция.

- Вернемся к особой экономической зоне «Тольятти». В прошлом году вы рассказывали нам, что ряд работающих резидентов готовятся к экспорту своей продукции. Чего удалось достичь за год?

- На сегодняшний день у ОЭЗ 17 резидентов, 12 из них – компании, которые занимаются выпуском автомобильных комплектующих. Запущено шесть заводов, пять из них занимаются производством автокомпонентов. Если взять условный объем пяти заводов, то большая часть сейчас поставляется для нужд альянса АВТОВАЗ-Renault-Nissan – около 60%. Остальные 40% - иные потребители, как на территории РФ, так и за ее пределами. Но в целом сейчас мы можем говорить о складывающейся тенденции. Нашим резидентам выгоднее работать на экспорт. Например, «Сие Аутомотив» поставляет продукцию на экспорт, и его доля растет, хотя первоначально планировалось, и это было прописано в бизнес-плане, что основным потребителем будет все же альянс АВТОВАЗ-Renault Nissan. Но сложилась другая ситуация.

Примерно то же самое происходит и с заводом «Нобель Аутомотив Русиа». Сейчас компания покрывает широкий номенклатурный ряд и практически охватывает все сборочные заводы на территории РФ, а также осуществляет поставки в другие страны. Номенклатура расширяется, достаточно сказать, что они работают в три смены, как и «Сие Аутомотив», что по нынешним временам не так уж и плохо.

Кроме того, открытый в апреле завод «Атсумитек Тойота Цусе Рус» также рассматривает возможность поставки своей продукции в Европу, поскольку ситуация на российском рынке пока туманная. И если изначально у них были относительно скромные планы, то после открытия завода они серьезно хотят развить направление экспорта, поскольку из-за курсовой разницы это выгодно. Остальные компании также размышляют над этим.

- В последнее время много говорится о том, что государство должно предпринять какие-то конкретные меры, чтобы поддержать локализацию производства автокомпонентов. Что именно может сделать государство, какие льготы дать, помимо действующих, чтобы отрасль поднялась? Пока ничего конкретного мы не слышим...

- Вы и не услышите ничего конкретного в текущей рыночной ситуации. Потому что единственной движущей силой любого развития является спрос. Все соглашения, которые были подписаны со стороны государства и тот инструментарий, который государство применяло в части поддержки – это постановление 566 (Постановление Правительства РФ от 16 сентября 2006 г. № 566 «О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки» – прим. ред.). Это очень серьезный, мощный инструмент – когда на период запуска производства компании, если она подписывалась на локализацию, давали нулевую таможенную пошлину. Так вот, этим производителям ничего больше не нужно в случае, если вы даете им гарантированный заказ. Невозможно, например, моторное производство поставить, если объем потребления меньше 300 тыс. штук. Невозможно поставить разработку силового агрегата и трансмиссии до тех пор, пока не будет спрос на рынке хотя бы больше 2 млн. единиц. В противном случае мы так и будем тащить сюда инженерные решения.

- На каком этапе находится решение вопроса по законсервированному проекту GM-AVTOVAZ (компания «Джей Ви Системз», дочка GM-AVTOVAZ, резидент ОЭЗ – прим. ред.)? Вы ведь еще являетесь советником губернатора Самарской области, а ведь именно областные власти пытаются найти кредит, чтобы достроить этот завод. Каковы успехи в этом направлении?

- Пока нет точной стратегии от основных акционеров – компании General Motors. Все зависит от того, насколько лояльны к проекту будут банки. Понятно, что они сейчас сдержанно финансируют автопром. Компания пытается получить кредит, потому что степень готовности здания очень высокая, и если оно еще пару лет простоит так, то его уже можно будет перебирать заново.

- Вы сейчас как-то обслуживаете это здание? Внутри есть оборудование?

- Нет, его охраняет и содержит компания, это не наша зона ответственности. Насколько мне известно, почти все оборудование туда завезено, оно не смонтировано, стоит в упакованном виде, это все собственность «Джей Ви Системз».

- Насколько интересна, например, идея аренды этих мощностей другими производителями? Вы не предлагали такую идею собственникам?

- Мы предлагали несколько сценариев использования этой площадки. Но до тех пор, пока основной владелец не определится, будет ли он производить здесь продукцию – и вообще по судьбе проекта – и не объявит об этом, любые движения по репрофилированию этой площадки нецелесообразны. Мы почти достигли видения структуры проекта с г-ном Андерссоном, но руководство АВТОВАЗа сменилось. Сейчас г-н Мор изучает ситуацию, мы говорили достаточно подробно по этому проекту, он будет рассматривать вопрос на уровне руководства завода, где станет ясно, какова будет позиция одного из акционеров, то есть АВТОВАЗа. Бегать искать денег, пока сам собственник не определился, пустое занятие.

- Изначально это предприятие было задумано как «якорное» на территории ОЭЗ, разве нет? А теперь кого считать «якорем»?

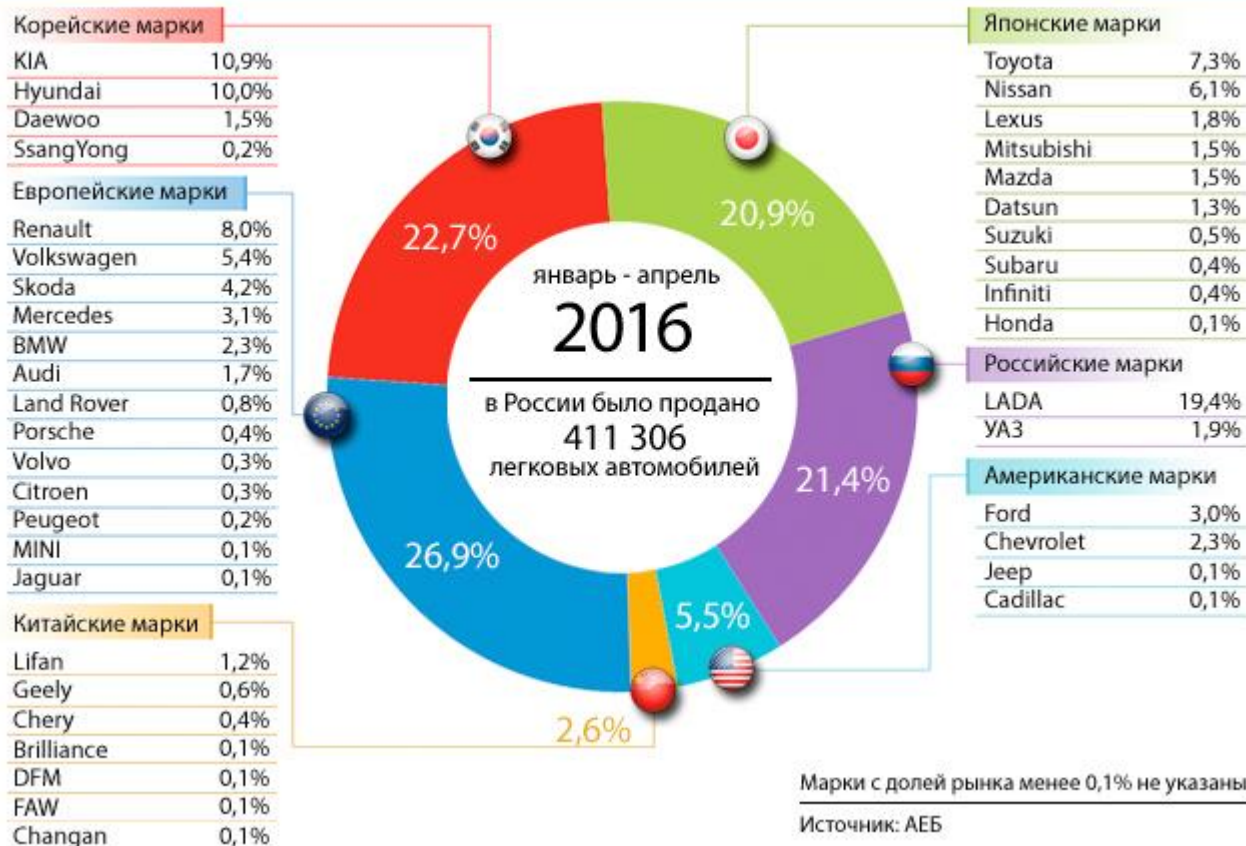
- Этот завод не являлся никогда для нас ключевым предприятием для развития площадки. Изначально это было самое больше предприятие по объему инвестиций и рабочим местам – это правда. Но «якорное» не означает системообразующее. У нас системообразующим предприятием автомобильной промышленности (с учетом объемов производства) является АВТОВАЗ, а не GM-AVTOVAZ. Поэтому на сегодняшний день «якорь» для нас в части образования площадки все-таки АВТОВАЗ. Что касается GM-AVTOVAZ, это очень важный для нас проект с точки зрения брендинга и возможностей развития будущих продуктов предприятия. Если бы GM-AVTOVAZ пожелал поставить новые модели на производство, мы бы дали ему здесь возможность развиваться и, может быть, часть поставщиков работала бы на него. Сегодня основная масса работает на АВТОВАЗ и другие автозаводы: Ford, Citroen, Renault и др. Но хочу подчеркнуть, что мы намерены от автопрома постепенно отходить.

- Каким образом? Ведь получается, что все действующие предприятия ОЭЗ заняты в автомобильной промышленности...

- Действительно, первыми пришли автокомпонентщики и, действительно, большая часть наших резидентов – это автокомпонентная группа. Но никто никогда не заявлял, что ОЭЗ будет рассчитана только на автокомпонентное производство. То, что они пока единственные и что Тольятти якобы остается моногородом – это абсолютно неправильное суждение. В прошлом году мы запустили производство промышленных газов «Праксайр Самара». Ожидаем «Тольяттинскую бумажную фабрику», следующим будет «Озон Фарм» - это все неавтомобильные производства. В прошлом году в декабре мы подписали соглашение с компанией «Керамогранит Кеда», это производство строительных материалов. Будущие резиденты, с которыми у нас ведутся переговоры, также все из неавтомобильного производства: это переработка металла, военная промышленность и др. Вектор на уход от монозависимости задан и он будет выдерживаться. Но он не может быть мощным с первого дня реализации. Ровно так же несправедливо то, что мы автокомпонентщиков больше никогда не примем – нет, конечно. Будем принимать, исходя из того, что это будут серьезные компании с серьезными намерениями.

Рынок легковых автомобилей в России по происхождению марок
autostat.ru_30.05.2016

Рынок легковых автомобилей в России по происхождению марок



www.autostat.ru

Согласно данным аналитического агентства "АВТОСТАТ", самая большая доля российского рынка приходится на автомобили европейских марок - 26,9%. По итогам первых четырех месяцев 2016 года объем их продаж составил 110,7 тыс. экземпляров. Лидерство в этом сегменте принадлежит французской марке Renault, доля которой равна 8%.

На втором месте по популярности находятся корейские марки (93,3 тыс. шт.), которые занимают 22,7% рынка. Безоговорочными лидерами тут являются KIA и Hyundai - доля каждого производителя составляет не менее 10%. Далее следуют российские бренды (87,9 тыс. шт.), на долю которых приходится 21,4% рынка. Абсолютным лидером в этом сегменте является LADA (19,4%).

Совсем немного уступают им японские марки (86,1 тыс. шт.) с долей в 20,9%. Из них больше всего автомобилей продала Toyota (7,3%), за которой расположился Nissan (6,1%).

Доля машин американских брендов (22,5 тыс. шт.) составила 5,5%, более половины из которых принадлежит Ford (3%).

Оставшиеся 2,6% рынка занимают китайские марки (10,8 тыс. шт.). При этом лучшей из них является Lifan (1,2%).

АВИАКОСМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ AEROSPACE INDUSTRY

Самарская область планирует получить проект по производству чешского самолета L-610 jets.ru_31.05.2016

Самарская область планирует получить проект по производству чешского самолета L-610 на базе завода "Авиакор". Такую информацию 26 мая на встрече с делегацией из Чехии представил заместитель председателя правительства – министр промышленности и технологий Самарской области Сергей Безруков. Об этом сообщает Волга Ньюс.

Он представил информацию о промышленном потенциале области. Министр обозначил несколько направлений в машиностроении, в рамках которых Самарская область хотела бы сотрудничать с Чехией.

"Ведутся переговоры о локализации производства чешского пассажирского самолета L-610 на базе ОАО "Авиакор". Для этого нам нужно будет привлекать компании, которые будут поставлять изделия для будущего самолета. Кроме того, ищем партнеров для размещения мощностей по изготовлению чешских подшипников и автокомпонентов на территории Самарской области", - отметил Безруков.

Напомним, на площадях "Авикора" также рассматривалась возможность локализации производства чешского Evektor.

Airbus "ошибся" при проектировании A400M

i-mash.ru_31.05.2016

Президент президент концерна Airbus Том Эндерс признал наличие "огромных ошибок" в ходе проектирования военно-транспортного самолета A400M.

"Мы недооценили проблемы с двигателем, и мы попали в ловушку", - цитирует Эндерса блог bmpd Центра анализа стратегий и технологий со ссылкой на французский журнал Air&Cosmos. "При запуске этой программы нас убедили именитые главы европейских правительств доверить проектирование двигателя консорциуму, который имел мало опыта, фактически переложив на нас ответственность за этот новый турбовинтовой двигатель", - отметил руководитель Airbus. Он также добавил, что "в этом заключаются две огромных ошибки, за которые мы действительно должны заплатить".

Военно-транспортный самолет A400M оснащается четырьмя турбовинтовыми двигателями Europrop International TP400-D6, разработанными консорциумом, в который вошли следующие европейские двигателестроительные компании: MTU Aero Engines (ФРГ), Safran Aircraft Engines (бывшая Snecma, Франция), Rolls Royce (Великобритания), ITP (Испания). Итальянская компания Avio привлекалась для разработки некоторых узлов.

Напомним, что с 16 мая в Германии нарастает скандал с качеством военно-транспортного самолета A400M стоимостью 145 млн евро, разработка программы которого обошлась в 25 млрд евро, в его сборке обнаружили серьезный конструктивный дефект. Позже компания Airbus подтвердила самый негативный сценарий в ситуации с неисправностью в работе редукторов двигателей военно-транспортных самолетов A400M - трещины были обнаружены во всех двигателях, чьи пропеллеры вращаются по часовой стрелке.

Согласно докладу, обнародованному в бундестаге, из-за слабости сплава у самолета появились трещины в местах крепления крыльев к фюзеляжу. Кроме того, сообщается в докладе, итальянский производитель лопастей не может обеспечить должного качества своей продукции.

Более того, Spiegel утверждал, что такой же дефект может проявиться в гражданских A350, где используется тот же сплав, и это уж станет сильнейшим ударом по Airbus.

Президент Airbus призвал правительства европейских стран не искать альтернативу самолету, несмотря на перерасход средств и наличие технических проблем. "Это было бы большой ошибкой - закрыть проект A400M, так как у этой машины огромный потенциал", - подчеркнул глава Airbus Group.

Стоимость проекта Airbus A400M составила порядка 25 млрд евро. Самолет может перевозить до 37 т груза, включая вертолеты, бронетехнику и личный состав, на расстояние до 3,3 тыс. км. Он также способен производить дозаправку в воздухе и может приземляться на неподготовленные грунтовые площадки. Первый полет состоялся 11 декабря 2009 года. Во Франции был принят на вооружение в 2013 году.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ECONOMIC POLICY

ФАС борется за "рейды на рассвете"

kommersant.ru_31.05.2016

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) намерена возражать против распространения реформы государственного контроля и надзора на внезапные "рейды на рассвете". ФАС будет настаивать на том, чтобы в принятых в первом чтении поправках к Кодексу об административных

правонарушениях (КоАП) о замене штрафов предупреждениями — проект является частью правительственной реформы — появилось исключение для антикартельных мероприятий. По мнению главы управления ФАС по борьбе с картелями Андрея Тенишева, предусмотреть исключения для внезапных проверок ФАС "можно и нужно" — смягчение действующих норм осложнит борьбу со сговорами на торгах. В Госдуме об этой инициативе службы пока не знают.

Как рассказал "Ъ" начальник управления ФАС по борьбе с картелями Андрей Тенишев, служба готовит свои возражения против распространения нового порядка контрольно-надзорных мероприятий на проверки без предупреждения. По его словам, исключения необходимы при расследовании картельных сговоров — прежде всего на торгах. В ФАС будут настаивать также на том, чтобы аналогичные исключения вошли и в готовящиеся нормы КоАП о замене первого штрафа предупреждением. "Иначе антимонопольные органы лишатся эффективного инструмента противодействия картелям", — полагает он.

Сейчас ФАС вправе контролировать торги в рамках госзакупок по 44-ФЗ, на закупки госкомпаний по 223-ФЗ ее контрольные полномочия не распространяются. Для внезапных проверок по делам о картелях — "рейдов на рассвете" — действует особый порядок. ФАС пользуется этим правом 50-60 раз в год (всего в 2015 году ФАС провела 9,2 тыс. проверок из 1,994 млн, которые проводят все контролирующие органы, сообщила ранее Генпрокуратура). Отметим, что на "рейды на рассвете" не распространяются и нормы действующего закона о проверках бизнеса при госконтроле (294-ФЗ), предусматривающие уведомление объекта проверки за 24 часа.

Однако, согласно правительственной "дорожной карте" реформы контроля и надзора, в Кодекс об административных правонарушениях для малого и среднего бизнеса должен был быть введен принцип обязательного "первого предупреждения" (без наложения штрафа и прочих санкций). Соответствующие поправки к КоАП были приняты 17 мая в первом чтении. В готовящемся базовом законе о контроле и надзоре, описывающем реформу проверок, также закреплён приоритет профилактики и предупреждения нарушений (см. "Ъ" от 19 мая).

Как поясняет господин Тенишев, эффективность действующего порядка проверок подтверждена практикой, и необходимости распространять на них общий порядок нет. Предупреждения, по его словам, в случаях со сговорами на торгах "просто вредны". Как отмечает он, если поправки к КоАП будут приняты, участвовать в торгах будут фирмы, специально для этого созданные и формально отвечающие критериям малого и среднего предпринимательства (МСП). В итоге на торгах не будет конкуренции и экономии, они будут оккупированы картелями — а добросовестные участники торгов из числа субъектов МСП не смогут в этих торгах участвовать и победить, считает он.

По данным "Ъ", на вчерашнем рабочем совещании у министра Михаила Абызова, курирующего согласование рамочного проекта о контроле и надзоре, представители ФАС высказали иные замечания к реформе. Как сообщил "Ъ" один из соавторов поправок к КоАП депутат Вячеслав Лысаков, пока об инициативах антимонопольной службы ему также неизвестно. ФАС может выразить свою точку зрения с помощью письма правительства в Госдуму, добавляет он.

"Рейды на рассвете" используются во всем мире, но ФАС лидирует по их числу в сравнении с другими странами, отмечает антимонопольный эксперт "Деловой России" Алексей Ульянов. Партнер Art de Lex Ярослав Кулик отмечает, что принятие поправок может сказаться на качестве расследований. "Рейды на рассвете" — самый эффективный инструмент ФАС, так как они проводятся внезапно, без уведомлений, зачастую при участии правоохранительных органов, что позволяет службе собрать доказательства антиконкурентных соглашений", — поясняет он.

Путин подписал закон об упрощении получения вычетов по НДС при несырьевом экспорте

rns.online_31.05.2016

Президент России Владимир Путин подписал Федеральный закон об упрощении применения налоговых вычетов по НДС при несырьевом экспорте. Документ размещен на официальном портале правовой информации.

Согласно новому закону, плательщикам налога на добавленную стоимость предоставляется право получения налоговых вычетов в отношении товаров (работ, услуг), имущественных прав, используемых для осуществления операций, облагаемых по налоговой ставке 0%, при принятии приобретенных товаров на налоговый учет.

Указанный порядок применения налоговых вычетов не распространяется на операции по реализации сырьевых товаров.

Для налогоплательщиков устанавливается обязанность составления счета-фактуры, ведения книги покупок и книги продаж при совершении не подлежащих обложению НДС операций по реализации товаров, вывезенных за пределы территории Российской Федерации на территорию государства – члена Евразийского экономического союза.

В результате, право на вычет у должника будет возникать не в момент определения налоговой базы по операциям, а по мере получения счетов-фактур по товарам.

Правительство согласилось ужесточить ответственность за нарушения в сфере госзакупок

rns.online_31.05.2016

Правительство России одобрило разработанный Федеральной антимонопольной службой (ФАС) законопроект, устанавливающий административную ответственность за несоблюдение заказчиком положений законодательства о контрактной системе в сфере закупок, касающихся нормирования, обоснования, обязательного общественного обсуждения закупок, а также проведения экспертизы поставленного товара (оказанной услуги), сообщается на сайте правительства.

Поправками предлагается, в том числе, установление административной ответственности, во-первых, за включение в план закупок, план-график закупок объекта и (или) объектов закупки, не соответствующих целям закупок или установленным законодательством и другими нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок требованиям к закупаемым заказчиком товарам, работам, услугам и (или) нормативным затратам. Во-вторых, за включение в план закупок, план-график закупок начальной (максимальной) цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), в отношении которой отсутствует обоснование или обоснование не соответствует требованиям, установленным законодательством и другими нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок. В-третьих, за нарушение срока утверждения, размещения в единой информационной системе в сфере закупок плана закупок, плана-графика закупок (вносимых в них изменений).

В-четвертых, за неприменение заказчиком мер ответственности и несовершение других действий, предусмотренных государственным или муниципальным контрактом, в случае нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта. В-пятых, за несоставление или ненадлежащее составление документов о приемке поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов поставки товара, выполнения работы, оказания услуги. В-шестых, приемку поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, результатов отдельного этапа исполнения контракта либо поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги в случае выявления несоответствия этих результатов либо этих товаров, работ, услуг условиям контракта, если выявленное несоответствие не устранено поставщиком (подрядчиком, исполнителем) и привело к дополнительному расходованию средств соответствующих бюджетов бюджетной системы или уменьшению количества поставляемых товаров, объема выполняемых работ, оказываемых услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

США лишились лидерства в рейтинге стран с самой конкурентоспособной экономикой

rns.online_31.05.2016

США опустились с первого на третье место в ежегодном рейтинге конкурентоспособности швейцарского института управления IMD, уступив позиции Гонконгу и Швейцарии. Россия поднялась в рейтинге на одну строчку, до 44-го места.

США были лидером списка с 2012 года, ранее им был Гонконг. Его основной соперник за звание главного финансового центра Азии, Сингапур, потерял одну позицию, опустившись на четвертое место.

По словам директора Центра мировой конкурентоспособности IMD Артуро Бриса, авторы исследования отметили приверженность Гонконга поддержке максимально благоприятной деловой среды и ориентации экономики Швейцарии на качество. «США по-прежнему могут гордиться лучшими экономическими показателями, но есть много других факторов, которые мы используем при расчете конкурентоспособности», — отметил Брис.

Низкий уровень корпоративного налога и простая система налогообложения и отсутствие бюрократических преград для потока наличности лежат в основе инновационной экономики Гонконга, считают эксперты института.

Всего в рейтинге представлена 61 страна с различным уровнем национального дохода и разными политическими и экономическими системами. Исследование основано на опросе 5,4 тыс. предпринимателей и выстроено исходя из 340 критериев. Публикация рейтинга проводится с 1989 года.

Последнюю строчку рейтинга заняла Венесуэла. В 2015 году второе место с конца эксперты IMD отдали Украине, теперь страна поднялась в списке на одну строчку, до 59-го места. Россия также усилила свои позиции, поднявшись с 45-го на 44-е место.