

Динамика репутаций бизнеса

ReD-индекс

08.01-12.01. Газпром,
Сбербанк, Транснефть, КАМАЗ

Экспансия

Начало года – хороший репутационный старт для «Газпрома». Компания опубликовала данные, которые демонстрируют рекордные экспортные поставки за весь период ее истории. Ключевым направлением являются поставки в Западную Европу, где доля «Газпрома» на рынке газа достигла 36% (второе место у норвежской Statoil).



Лидирующая роль в европейском газоснабжении рассматривается

экспертами не только в качестве коммерческой устойчивости, но и внешнеполитической роли «Газпрома», включая определенную страховку от автоматического ужесточения антироссийских санкций со стороны европейских государств вслед за США. По крайней мере, в Европе возможна некоторая коррекция ожидаемого в феврале американского импульса за счет «энергетической дипломатии» РФ. Опубликованные данные также дают дополнительные аргументы лоббистам и союзникам второй очереди «Северного потока», в частности, германским партнерам проекта. Ожидается, что решения по «Северному потоку-2» станут главной интригой энергетических отношений России и Европейского союза в 2018 году.

Среди ряда либеральных экономистов принято критиковать «Газпром» за низкую эффективность бизнеса. Однако данная новость показывает, что себестоимость добычи позволяет компании обеспечивать наиболее выгодное ценовое предложение на энергетическом рынке Европы. В этом контексте усиливаются и личные позиции **Алексея Миллера**.

– Что здесь оказалось решающим фактором: рыночная конъюнктура или эффективность менеджеров «Газпрома»?

– Решающий фактор – то, что менеджеры европейских компаний-потребителей газа проголосовали своими деньгами за гибкую политику менеджеров «Газпрома» (аналитик рынка).

Константин Симонов

(Фонд национальной энергетической безопасности):



«Показатели «Газпрома» растут в ситуации, когда политическое давление на компанию в Европе только усиливается. Но есть моменты, которые политика изменить не может. В первую очередь, восстанавливается доверие к газу, в том числе в электроэнергетике, несмотря на прогнозы по росту возобновляемых источников. Газ все больше применяется как топливо.

Второй фактор – в Европе идет снижение собственной добычи. Так, сильно просела Голландия.

Наконец, оказалось, что уходить от «Газпрома» некуда. Уровень загрузки СПГ-терминалов не превышает 30%. Цена на американский СПГ выше в среднем на 60% и его потребление может быть обусловлено только политическими факторами, как, например, в Польше. Трубопроводные поставки из Азербайджана откладываются в лучшем случае до 2020 года».

При этом К. Симонов обращает внимание на два момента: при росте объемов «Газпром» все равно проигрывает в денежных потоках по сравнению с 2013-2014 годами, поскольку цена на газ коррелирует с ценой на нефть. Кроме того, в показателях доли компании на европейском рынке надо учитывать украинский реверс, так как Украина теперь покупает российский газ через европейских посредников. Однако рост присутствия «Газпрома» произошел и с учетом этого фактора.

Вместе с тем, успех «Газпрома» будет служить аргументом для дальнейшего стимулирования как альтернативной энергетики, так и разработки схем альтернативных поставок традиционных ресурсов. Нарастив свое присутствие, компания одновременно усиливает позиции своих стратегических оппонентов. Ситуация закольцована: **чем выше успех, тем выше резистентность внешней среды.**

Данная новость относится к числу базовых (оказывает влияние на

долгосрочную репутацию компании), поэтому ее оценка по индексу репутационной динамики **ReD индекс** (применяется в разработках ЦСП «Платформа») составляет **+8**.

* * *

Замирения



СБЕРБАНК



Транснефть

В хронике российского бизнеса прошлый год отличался интенсивностью конфликтов с участием компаний с государственным капиталом. Очевидным лидером по конфликтогенности является «Роснефть». Однако схожий процесс шел и среди других участников. Так, публичный характер приобрел судебный спор между «Транснефтью» и «Сбербанком» (обе компании контролируются государством). «Транснефть» требовала от банка 67 млрд рублей, потерянных на рынке финансовых инструментов из-за обвала рубля.



АКЦИОНЕРНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

СИСТЕМА



Однако в конце года тренд развернулся: госкомпании начали выходить из конфликтных ситуаций. По времени разворот совпал с началом президентской кампании и декабрьской встречей

Владимира Путина с российскими бизнес-лидерами. В декабре о мировом соглашении и выходе из затяжного конфликта объявили «Роснефть» и АФК «Система». На репутационном уровне результаты соглашения выглядят компромиссом: хотя «Система» и обязалась выплатить оппоненту 100 млрд рублей, это существенно меньше исковой суммы и не разрушает базовые основания группы. С другой стороны, «Роснефть» подтвердила качество железного тарана и беспрецедентный объем своего административного ресурса.

Вторая неделя января принесла новость о новом мировом соглашении – теперь между «Транснефтью» и «Сбербанком», в котором стороны заявили об окончательном внесудебном разрешении спора (предварительно об этом сообщалось в декабре). Условия мирового соглашения не разглашаются. В этой связи ReD индекс компаниям не присваивается.

Алексей Фирсов («Платформа»):



«На фоне сокращения ресурсов и неопределенности будущего российские государственные компании стали в прошлом году избыточно конфликтными. При том, что идеологически государство продолжало использовать стереотип осажденной крепости, у наблюдателей стало складываться ощущение, что внутри крепости появились явные линии раскола. Эти

линии прошли между совершенно лояльными участниками (в случае «Роснефти» и Евтушенкова) или того хуже – между госкомпаниями с обеих сторон. Помимо прочего, такая ситуация рождала версии, что противоречия внутри системы нарастают, и дальнейшее давление, в том числе через санкции, будет усиливать внутриэлитные конфликты».

На сворачивание конфликтов нацелены и **установки АП** по демонстрации максимальной устойчивости социальной среды в период президентской кампании. Вместе с тем, полностью решить проблему не удастся. Например, в настоящий момент вышли в публичное поле противоречия между компаниями «Роснефть» и «АЛРОСА».

* * *

Особа, приближенная к императору



Назначение **руководителя «КАМАЗа» Сергея Когогина** одним из руководителей предвыборного штаба Владимира Путина является удачным решением для кандидата в президенты. Преимущества: хорошая личная репутация самого Когогина, традиционный, уходящий в советское прошлое бренд компании, но – что позитивно – не связанный с сырьевым сектором. При этом «КАМАЗ»

заявлял о нескольких инновационных проектах, его грузовики котируются на международных рынках. На публичном уровне получается электорально удачное совмещение идеи развития с идеей традиции и устойчивости. Если представлять внутри штаба индустриальный сектор, то «КАМАЗ» был очевидным претендентом (говоря отвлеченно, возможны были и другие решения, например, авиапром).

Такое кадровое решение – позитивный сигнал и для самого «КАМАЗа», и для группы «Ростех», в которую входит предприятие. В российских условиях позиции бизнеса крайне зависят от того, какой образ они формируют в структуре политических взаимодействий. Когогин и стоящий за ним Чемезов получают здесь серьезный политический и репутационный пас.

ReD индекс -7.