

МЕТАЛЛУРГИЯ

КАК ПОКУПАЛИ
ЗАРУБЕЖНЫЕ АКТИВЫ
«РОССИЙСКИЙ АЛЮМИНИЙ»
И «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» / 27
ФАС УПОЛНОМОЧЕН
ЗАПРЕТИТЬ / 30
СТАЛЕВАРЫ ПОВЫШАЮТ
ЦЕНЫ, А СМЕЖНИКИ
ПОДСЧИТЫВАЮТ УБЫТКИ / 34
ЧТО ЖДЕТ НАРУШИТЕЛЕЙ
ПРИРОДООХРАННОГО
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА / 36
ИНВЕСТИРОВАТЬ
В МЕТАЛЛУРГИЮ
СТАНОВИТСЯ ВЫГОДНО / 37
БИТВА ГИГАНТОВ
ЗА ПРАВО РАЗРАБОТКИ
УДОКАНСКОГО
МЕСТОРОЖДЕНИЯ / 38
КОНЬЮНКТУРА ЦЕН:
МЕТАЛЛ «ТЯЖЕЛЕЕТ» / 39

Вторник, 27 мая 2008 №89
(№3906 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000226



08122

ОАО «Уралгидромедь»



Уникальный комплекс добычи меди методом подземного выщелачивания окисленных руд создан в 2005 году на базе Гумешевского месторождения в Свердловской области. Совместно со специалистами финской компании Outokumpu Technology Oy было создано уникальное производство, объединяющее в один комплекс подземное выщелачивание, экстракцию, реэкстракцию и электровининг. «Уралгидромедь» первое в России предприятие, которое использует гидрометаллургическую технологию для промышленного производства меди.



Применение новой технологии позволяет осуществлять добычу меди из окисленной руды с низким содержанием металла (в том числе и из отвалов, отработанных или ранее бесперспективных рудников). Кроме того, металлургическое производство является экологически чистым: добыча с помощью подземного выщелачивания и последующий электролиз раствора не предполагает высокотемпературных плавок и выбросов окислов серы, которые являются основными факторами экологического загрязнения традиционного медного производства.



РУССКАЯ МЕДНАЯ КОМПАНИЯ

ОАО «Уралгидромедь»

Россия, 623391, Свердловская область, г. Полевской, Западно-Промышленный район, 2/2, тел. (34350) 4-00-88

ЗАО «Русская медная компания»

Россия, 620075, Екатеринбург, ул. Луначарского, 82, тел. (343) 365-29-00, факс (343) 365-29-39, e-mail: info@rcc-group.ru

www.rmkgroup.ru



ДМИТРИЙ СМИРНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«МЕТАЛЛУРГИЯ»

МЕТАЛЛ В ГОЛОСЕ

Когда 9 мая в десяти метрах от меня мчалась с парада на Красной площади военная мощь нашей страны, у меня невольно возникали ассоциации на тонны металла, умелыми руками облаченные в образцы сложнейшей чудо-техники. Да что говорить, если у нас в стране чеканка одной копейки превышает ее номинал в 13 раз. Поистине, золотой металл у нас нынче.

А все почему? Потому что незаметно, тихой сапой, металлурги сумели догнать «голубые фишки» естественных монополий, добившись высокорентабельных показателей своей отрасли. Точнее, отраслей, потому что металлургия многогранна и обширна. И это не только черная и цветная металлургия как отрасли производства — это и трубопроизводители, и ломозаготовители, и металлотрейдеры.

Правда при этом неминуемо возникает дисбаланс отраслей, хитрым образом взаимосвязанных друг с другом. Очень чувствительные к энергозатратам и сырью, металлурги повышением цен на свою продукцию способны парализовать производство смежников, а те, в свою очередь — сорвать планы предприятий ТЭКа и ЖКХ. В итоге металлургия, находясь «между молотом и наковальней», получает максимальное количество упреков от представителей других отраслей.

Правда, и «кроткими овечками» металлургов называть преждевременно. Накопив немалые капиталы, крупнейшие отечественные компании задумались о способе наиболеешего приложения своих прибылей. Насытив свои потребности органического роста, металлургические комбинаты с жадностью бросились на международные рынки капитала, отметившись не только чередой IPO на западных биржевых площадках, но и хаотичной скупкой зарубежных активов по завышенным ценам.

Естественно, каждый такой шаг резонансом отзывается на котировках как самих металлургов, так и представителей смежных отраслей. Повысили комбинаты цены на штрипс — жди падения акций трубных компаний. Приобрели металлурги банкрота за океаном — жди падения акций самого покупателя. А в последнее время котировки весьма болезненно стали реагировать и на административный ресурс, взявшийся с особым рвением за охрану окружающей среды и монополизм в отрасли.

ЦВЕТ НАЦИИ

представители российской цветной металлургии давно пришли к выводу, что эффективным способом приумножить прибыли является скупка зарубежных активов. «Законодателями мод» на рынках M&A выступили «Норильский никель» и «Российский алюминий», стоящие на пороге возможного слияния. Но альянс может поменять стратегию компаний.

АЛЕКСАНДР КИМОНОВИЧ

ЦВЕТ МЕТАЛЛУРГИИ СМОТРИТ НА ЗАПАД

До 2003 года новости российской металлургической отрасли по поводу покупки новых активов за рубежом в основном поставляли сталелитейные компании, а компаниями-производителями цветных металлов приобретали активы за пределами своей страны крайне редко, предпочитая развиваться за счет модернизации производства и покупки добывающих и перерабатывающих активов внутри страны. За пределы России первым из «цветников» вышел алюминиевый холдинг «Русал» в силу дефицита в стране бокситного сырья для производства алюминия. В 2001 году «Русал» получил в управление в Гвинее горнодобывающий комбинат CBC, а в 2002 году взял в управление еще одно гвинейское предприятие — боксито-глиноземный завод Friguia. В 2006 году Friguia перешел в собственность компании. Первую масштабную сделку по приобретению бизнеса в развитых странах в 2003 году провела горно-металлургическая компания «Норильский никель», которая купила американского производителя металлов платиновой группы Stillwater Mining Company.

Остальные отечественные представители цветмета занимают в мировом рейтинге весьма скромные позиции. Редкими исключениями могут считаться мировой лидер по производству титана («ВСМПО-Ависма» и крупные компании по добыче золота (ОАО «Полюс») и серебра (ОАО «Полиметалл»). Тем не менее, с 2006 года покупки активов по производству цветных металлов в других странах начали совершать и другие компании. При этом в поле зрения металлургов стали попадать и страны бывшего СНГ. Так, в июне 2006 года входящий в группу ЧТПЗ «Челябинский цинковый завод» приобрел швейцарскую Nova Trading & Commerce. Этой компании принадлежит 51% акций «Nova-цинк», которая разрабатывает свинцово-цинковое казахстанское месторождение Акжал. Богатый рудами цветных металлов Казахстан заинтересовал и российских производителей черных металлов. В этом году угольно-металлургическая группа «Мечел» стала владельцем зарегистрированной в Британии Oriol Resources, владеющей лицензиями на разработку казахстанских месторождений хрома «Восход» и никеля «Шевченко». После сделки «Мечел» объявил, что будет модернизировать

и наращивать мощности по производству никеля, в частности, к концу 2009 года группа планирует спроектировать, построить и запустить новый плавильный комплекс для никелевого завода. Пополнение продуктового портфеля «Мечела» в первую очередь обеспечит группе более прочные позиции в нише производства ферросплавов, в частности, феррохрома и ферроникеля.

С МИРУ ПО НИТКЕ

Так как в большинстве своем российские компании-производители цветных металлов продолжают ориентироваться на внутренний рынок, остановимся подробнее на внешней стратегии ГМК «Норильский никель» и «Русала». По ожиданиям аналитиков, и в последующие годы именно эти два российских холдинга продолжат M&A-активность за рубежом. Это неудивительно, если учесть, что «Норильский никель» и ОК «Русал», являясь мировыми лидерами по ряду базовых металлов, располагают огромными финансовыми возможностями и влиянием. «Норильский никель» — крупнейший в мире производитель никеля с долей мирового рынка около 20% и палладия с долей около 50%. Компания также занимает 15% глобального рынка платины, 10% — кобальта и 3% — меди. «Русал» — крупнейший в мире производитель алюминия, на долю которого приходится 12% мирового производства алюминия и 15% мирового производства глинозема.

Стоит отметить, что пока стратегия зарубежных приобретений компаний последовательна и максимально обоснована. К примеру, приобретение в 2003 году ГМК «Норильский никель» американской Stillwater Mining Company было продиктовано негативным изменением рыночной конъюнктуры палладия. Расположенная в Монтане Stillwater является крупнейшим производителем металлов платиновой группы за пределами России и Южной Африки. Она производит металлы платиновой группы из сырья, добытого на месторождении J-M Reef в Монтане, а также путем вторичной переработки из утилизируемых автомобильных катализаторов. Сделка оказалась выгодной для «Норильского никеля», потому что решала проблемы компании с накопившимся в результате падения спроса на рынке палладием. Этими запасами (887 тыс. унций) «Норильский никель» и расплатился

за 55,4% акций Stillwater, добавив чуть более \$100 млн наличными. Американская же компания смогла реализовать металл, поскольку в базе ее потребителей были крупнейшие американские автоконцерны, использующие палладий в изготовлении продукции. Аналитик Альфа-банка Максим Семеновых отмечает, что по итогам 2007 года операционные и финансовые результаты Stillwater не были слишком впечатляющими. По имеющимся данным, добыча на руднике упала с 600,6 тыс. унций в 2006 году до 537,5 тыс. унций, что связано с изменением технологии добычи, кадровыми проблемами и снижением производительности труда. К тому же, Stillwater раньше хеджировала контракты с предприятиями автопрома на поставку платины, что не позволило компании получить доход от роста цен на этот металл.

Между тем ранее топ-менеджеры американской компании намеревались к 2009–2010 годам нарастить производство до 800 тыс. унций. Сейчас перспективы наращивания бизнеса становятся более отдаленными, хотя Stillwater пытается решить проблему падения производства самыми различными способами. Например, по словам представителя «Норильского никеля» Елены Ковалевой, Stillwater активно включается в программы продвижения палладия в качестве ювелирного металла, участвует в ряде водородных проектов (палладиевые катализаторы используются при получении водорода), а также намеревается диверсифицировать свой бизнес как на территории США, так и за пределами страны. По словам гендиректора Stillwater Фрэнка МакАллистера, компания изучает по всему миру возможность приобретения активов, которые производят медь, никель и золото, в том числе компания могла бы купить компании и в России, в том случае, если они окажутся слишком малы для «Норильского никеля». Глава американской компании выразил надежду, что основной акционер поможет с финансированием сделки. Некоторые аналитики не одобряют создание диверсифицированного субхолдинга на базе Stillwater: «Зачем оплачивать покупки активов для компании, в которой у „Норильского никеля“ нет полного контроля, а только 55,4%?» Однако в «Норильском никеле» говорят, что как акционеры будут рады, если Stillwater создаст добавочную стоимость путем поглощения или объединения с какой-то компанией.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ НИКЕЛЕВЫЙ ПРОРЫВ

После сделки со Stillwater «Норильский никель» длительное время «готовился к прыжку». «„Норильский никель“ был и остается одним из самых сложных металлургических предприятий в мире,— говорит аналитик ВТБ Александр Пухаев.— Из одного и того же сырья компания добывает несколько различных металлов». Исторически компания фокусировалась на рудной базе в России, а покупка Stillwater Mining была связана с тем, что в тот период значительно упал рынок палладия, и для «Норильского никеля» покупка американской компании с большой базой потребителей фактически являлась маркетинговым ходом. После 2003 года «Норильский никель» был занят консоли-

ПО ОЖИДАНИЯМ АНАЛИТИКОВ, В ПОСЛЕДУЮЩИЕ ГОДЫ ИМЕННО ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» И ОК «РОССИЙСКИЙ АЛЮМИНИЙ» БУДУТ САМЫМИ АКТИВНЫМИ ИГРОКАМИ НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Крупнейшие сделки по приобретению зарубежных активов с участием российских компаний цветной металлургии						
компания	специализация	штаб-квартира компании-мишени	покупатель	пакет	год	стоимость сделки
Stillwater Mining	Производство палладия	США, Мичиган	ГМК «Норильский никель»	55,4%	2003	\$440 млн**
COMBINAT ALUMINIUM & PODOGORICA	Производство глинозема	Черногория	«БАЗЭЛ»	65%	2005	\$89,5 млн*
EURALLUMINA SPA	Производство глинозема	Италия	«РУСАЛ»	56,15%	2006	\$420 млн*
AROAIMA MINING COMPANY	Производство бокситов	Гайана	«РУСАЛ» (BCSI)	КПИК	2006	\$20 млн
GLENCORE, CYAL	Производство бокситов, глинозема, алюминия	Россия, Москва; Швейцария, Цюрих	ОК «РУСАЛ»	Обмен	2006	\$10,2 млрд
OM GROUP	Производство никеля	США	ГМК «Норильский никель»	К/П в нескольких компаниях никелевого бизнеса	2006	\$408 млн
ALUMINIUM SMELTER COMPANY OF NIGERIA (ALSCON)	Производство алюминия	Нигерия	ОК «РУСАЛ»	77,5%	2006	\$250 млн
«NOVA ЦИНК»	Добыча и обогащение свинцово-цинковых руд	Казахстан	Челябинский цинковый завод (группа ЧТПЗ)	51%	2006	\$95 млн*
IPH POLYCHROM HOLDING BV; CROWELEY INTERNATIONAL LIMITED	Добыча и переработка хрома, никеля, производство ферросплавов	Великобритания, Москва	ORIEL RESOURCES PLC; группа ИСТ	Обмен акциями	2006	\$210 млн*
LIONORE MINING	Добыча и переработка никеля	Канада	ГМК «Норильский никель»	100%	2007	\$5,234 млрд
BROCK METAL	Производство цинковых и алюминиевых сплавов	Великобритания	Челябинский цинковый завод (группа ЧТПЗ)	К/П	2007	€12 млн
ORIEL RESOURCES	Добыча и переработка хрома, никеля, производство ферросплавов	Великобритания	Группа «Мечел»	95,69%	2008	\$1,5 млрд
Завод «Баогуан»	Производство катодных блоков	КНР, Шаньси	ОК «РУСАЛ»	К/У	2008	Н/Д

* Оценочно. ** Наличными и металлом. источник: данные компаний, журнала «Слияния и поглощения».

дацией золотодобывающей промышленности в России, которая была блестяще осуществлена и закончилась выделением «Толюса» в самостоятельную компанию. Через полгода у «Норильского никеля» появилось время подумать о новых покупках». В 2005 году акционеры российской никелевой монополии приняли решение о географической диверсификации. В следующие два года план был приведен в действие: компания купила никелевый бизнес OM Group, а также зарегистрированную в Канаде LionOre, и в результате получила перерабатывающие и перспективные добывающие активы в Западной Австралии, Финляндии и Африке. Компании OM Group и LionOre покупались комплектом не случайно, потому что никелевый концентрат, который производит LionOre, исторически поставлялся на переработку в принадлежащий OM Group никелерафинировочный завод Harjavalta in Finland. Аналитик ИК «Атон» Марат Габитов отмечает, что поскольку OM Group покупалась первой, она обошлась «Норникелю» относительно недорого — за половину EBITDA, а вот за LionOre российскому холдингу пришлось потыбиться с горнодобывающим мейджором Xstrata, в результате чего стоимость сделки выросла до 6,5 EBITDA. В результате новых покупок, доля России в географии бизнеса «Норильского никеля» уменьшилась с 98 до 78%.

После покупки никелевых активов OM Group и LionOre «Норильский никель» получил в Финляндии завод по рафинированию никеля Harjavalta мощностью 60 тыс. тонн никеля в год. Максим Семеновых отмечает, что применяемая на предприятии технология сернокислотного выщелачивания обеспечивает стабильный уровень получения металла свыше 98%, что является максимальным результатом в горнодобывающей отрасли. Из рудных проектов в состав «Норильского никеля» (Norilsk Nickel International) вошли в Западной Австралии — предприятия Black Swan и Silver Swan, Waterloo и Lake Johnston (подземная и открытая добыча сульфитной руды), проект Honeymoon Well, месторождение и завод по латеритному выщелачиванию руд Sawse (открытая добыча латеритной руды, более латеритные руды часто добываются открытым способом, поскольку залегают неглубоко), а также совместный проект с BHP Billiton — СП Jericho/Albion Downs. От LionOre «Норникелю» также достались добывающие проекты в Африке — в ЮАР (Nkomati) и Ботсване (Tati Nickel). Компания Nkomati по традициям этой страны является СП 50 на 50 с компанией, представляющей коренное темнокожее население (Black Economic Empowerment, BEE). Партнером «Норильского никеля» по Nkomati стал известный южноафриканский предприниматель Патрис Мотселе и его компания African Rainbow Minerals. После строительства второй обогатительной фабрики проект Nkomati позволит ежегодно получать до 20,5 тыс. тонн никеля в концентрате, при этом добыча может продлиться до 2027 года. Компания Tati Nickel, в которой LionOre принадлежало 85% — самая крупная компания по добыче никеля в Южной Африке. Компании принадлежит доля в заводе, строящемся по технологии Activox (пилотная установка по обогащению никеля работает с 2004 года) и небольшая доля никелеплавильного завода BCL. Также «Норильский никель» владеет долей в финском горнодобывающем проекте Talvivaara (Talvivaaran Kaivososakeyhtiö).

Благодаря приобретениям общий объем производства ГМК увеличится до 300 тыс. тонн никеля в год. Но синергия от покупки OM Group и LionOre наблюдается и с точки зрения технологии добычи руды. Например, OM Group подарила «Норильскому никелю» две интересные технологии. Первая — латеритное выщелачивание. Австралийский завод Sawse — один из трех заводов первого поколения, которое использует эту технологию. Вторая технология — это сульфатное выщелачивание, по которой работает завод Harjavalta. Вместе с OM Group ГМК также приобрела пакет акций компании Talvivaara, у которой есть интересные технологии кучного биовыщелачивания. У «Норильского никеля» есть соглашение с Talvivaara на приобретение первых 300 тыс. тонн

ПОСЛЕ ЛИКВИДАЦИИ «СЫРЬЕВОГО ГОЛОДА» «РОССИЙСКИЙ АЛЮМИНИЙ» НАЧАЛ ИСКАТЬ НОВЫЕ АМБИЦИОЗНЫЕ ЗАДАЧИ, И СЕЙЧАС ПЫТАЕТСЯ ПУТЕМ СЛИЯНИЯ С ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» СТАТЬ ЧАСТЬЮ МАКСИМАЛЬНО ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОЙ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

никеля, полученного в результате кучного выщелачивания, который будет перерабатываться на Harjavalta. Еще две технологии российской компании передала LionOre. Это Dense Media Operations (DMS), которая позволяет повысить качество руды до того, как она передается на традиционную обогатительную фабрику.

В «Норильском никеле» также видят синергетический эффект от поглощения LionOre и OM Group в том, что компания начала работать в важных традиционных центрах добычи и производства никеля. «Рядом с нашим заводом в Финляндии есть плавильные мощности компании Boliden, где наши концентраты перерабатываются в файнштейн. Эта компания использует такую же технологию, как и у нас в Норильске. Поэтому мы продолжаем развивать партнерство с этой компанией. Что касается ЮАР и Ботсваны, нам очень комфортно работать в этих странах. Эти страны могут стать базой для дальнейшей экспансии в Африку. ЮАР — наиболее развитая страна в Африке, Ботсвана — это одно из самых стабильных государств, она первая на континенте по кредитному рейтингу. Там относительно небольшая численность населения с высоким уровнем образования, которое занято в основном в добыче базовых металлов и алмазов, также немаловажно, что в этой стране прогрессивное горнодобывающее законодательство», — отмечает топ-менеджер компании. По его словам, с точки зрения GR у компании никогда не было никаких проблем с теми странами, где она работает: «Нас больше принимают как „Норильский никель“, а не только как российскую компанию, смотрят на нас как на мирового лидера по производству никеля и палладия. Мы хорошо знакомы в ЮАР в качестве производителя платиноидов, известные в Австралии и Финляндии как производители никеля».

По итогам первого квартала 2008 года африканские Tati Nickel и Nkomati произвели 5,606 тыс. тонн, австралийские Lake Johnston и Waterloo — 3,554 тыс. тонн товарного никеля. Рафинировочный завод Harjavalta выпустил 13,738 тыс. тонн никеля, из которых 5,364 тыс. тонн компания переработала по толлингу. «Норильский никель» сохранил свои прогнозы относительно общего объема производства компании в 2008 году: 300–305 тыс. тонн товарного никеля, 415–420 тыс. тонн товарной меди, 3020–3070 тыс. унций палладия и 710–720 тыс. унций платины (без учета результатов Stillwater). Максим Семеновых из Альфа-банка считает, что благодаря зарубежным приобретениям компании к 2010 году объем производства компании увеличится до более 360 тыс. тонн, хотя из-за более высоких затрат на освоение месторождений за рубежом у компании будут быстрее расти расходы. Когда войдет в стадию разработки австралийский проект Honeymoon Well (ТЭО будет завершено в этом году), в копилку «Норильского никеля» может добавиться еще 40 тыс. тонн в год. В «Норильском никеле» говорят, что ожидают ускорения работ по Honeymoon Well — раньше у проекта было два акционера, и разведка месторождения велась очень медленно. Теперь у компании единоличный владелец, который может быстро принимать решения.

АЛЮМИНИЕВОГО ГОЛОДА БОЛЬШЕ НЕТ До объединения с «СУАЛ-Холдингом» и Glencore вся логика сделок M&A «Русала» в основном сводилась к поиску сырьевых активов по всему миру. Компания приобрела предприятия по добыче бокситов и производству глинозема в Южной Африке (Гвинее), Южной Америке (Гайане), Австралии, а также в Италии. Решив проблему с сырьевой базой, «Русал» начал активный поиск алюминиевых активов за рубежом. Первым стал алюминиевый завод Alscop в Нигерии, сделка по приобретению которого была завершена в феврале 2007 года. Этот алюминиевый завод стоял законсервированным 8 лет. В 2005 году Бюро про приватизации Нигерии выставила этот завод на продажу, победителем тендера стала нигерийская компания BFI Group, но они не смогла оплатить депозит, и предприятие досталось «Русалу». В феврале этого года ОК «Русал» запустила на

«КРЫЛАТЫЙ МЕТАЛЛ» ВЗЛЕТИТ

ОК «Русал» прогнозирует, что рост мирового потребления алюминия до 2030 года в среднем составит 3,6% в год (ежегодно на 45 млн тонн), при этом в странах BRIC — 5,5% в год (в частности, в КНР — 16,8%, СНГ — 7,2%). Одним из драйверов роста станет замена алюминием более дорогостоящих металлов в ряде отраслей промышленности, в ча-

стности, автопроме и стройиндустрии. При этом глобальное предложение металла будет сокращаться из-за роста капитальных и операционных затрат. Сейчас цена алюминия на LME доходит до \$3000 за тонну. Инвестбанк UBS полагает, что из-за общего мирового подорожания стоимости электроэнергии и связанной с энергетическими переоями нестабильностью работы производителей алюминия ЮАР и КНР к

Alscop производство алюминия и к 2010 году за счет модернизации, проведенной на базе собственной технологии «Русала», компания планирует увеличить выпуск металла до 197 тыс. тонн в год. По словам заместителя генерального директора ОК «Русал» по связям с общественностью Веры Курочкиной, у нигерийского завода очень удобная логистика: глинозем для производства металла будет поставляться морским транспортом из Гвинеи, алюминий также будет поставляться клиентам по водным артериям, для чего компания реализует проект по углублению дна реки Имо, вблизи которой расположен Alscop.

Также компания строит в Африке оксидо-глиноземный комплекс мощностью 2,8 млн тонн сырья, который будет работать на африканском месторождении Диан-Диан. Предполагается, что данный проект станет сырьевой базой для работы СП ОК «Русал» и китайской энергетической корпорации China Power Investment Corporation (CPI) по созданию энергометаллургического комплекса. В рамках СП «Русал» намерен стать партнером CPI в строительстве в КНР алюминиевого завода мощностью от 500 тыс. тонн металла в год, который будет получать электроэнергию с каскада гидроэлектростанций CPI на реке Хуанхэ. Одновременно «Русал» предоставляет CPI право стать партнером в своем гвинейском проекте. После создания СП «Русал» получит доступ к самому китайскому рынку, где спрос на алюминий в среднем растет на 20% в год.

Заместитель генерального директора ОК «Русал» Александр Лившиц выделяет критерии, руководствуясь которыми компания приобретает новые активы: «Для „Русала“ основным фактором при покупке алюминиевого актива является наличие контрактов на электроэнергию. Компании важно иметь гарантии долгосрочного, стабильного электроснабжения по фиксированной цене для постоянного обеспечения завода. Рост цен на энергоносители, ограниченные инвестиции в развитие новых генерирующих мощностей привели к резкому росту энерготарифов в мире, что стало одной из основных проблем для дальнейшего развития алюминиевой отрасли и многих мировых компаний. Зачастую вопрос даже не столько в цене, сколько в физическом наличии этой электроэнергии. Нас, прежде всего, интересуют энергоизбыточные регионы, наиболее привлекательные из которых — Персидский залив и страны Латинской Америки. Кроме того, мы по-прежнему заинтересованы в расширении нашей сырьевой базы, поэтому занимаемся активным поиском новых проектов в Африке, например, в Ливии, и Латинской Америке, в частности, в Венесуэле».

НЕ ВСЕ ТО ЗОЛОТО, ЧТО ЗА РУБЕЖОМ

Сделки M&A последних лет, направленные на консолидацию в отраслях, в значительной степени определяют дальнейшую стратегию роста «Норильского никеля» и «Русала», заставляя жертвовать единоличным контролем ради выгодных альянсов. В конце 2006 года первым на альянс решился владелец «Русала» Олег Дерипаска, договорившись с владельцами СУАПа и Glencore об объединении активов. В 2007 году в результате слияния была создана Объединенная компания «Российский алюминий» (официальную аббревиатуру UC RUSAL до сих пор по-старинке продолжают заменять на привычное «Русал»), которая получила от СУАПа и Glencore сразу несколько бокситно-глиноземных предприятий и уже больше не испытывает сырьевых проблем. Сейчас объединенная компания производит более 11 млн тонн глинозема в год и более 4,2 млн тонн алюминия. На изготовление тонны алюминия идет примерно две тонны глинозема, соответственно, теперь у «Русала» уже дисбаланс в сторону upstream, что в условиях глобальной нехватки сырья выглядит гораздо более привлекательно — внешние потребители отрываюот глинозем «с руками». Со сменой мировой конъюнктуры изменилась и M&A-стратегия. Став лидером в производстве алюминия, компания решила наравне с BHP Billiton, Rio Tinto, Vale войти в число крупнейших

2010 году она подскочит еще выше — до \$4400 за тонну. По данным «Интерфакс-Китай», Китайская ассоциация производителей цветных металлов понизила свой прогноз по производству алюминия в Китае с 15,5 до 15 млн тонн. Аналитик Barclays Capital Commodities Research Гейл Бери сказала агентству, что цена на личного алюминия на LME может подняться до \$4500 за тонну уже в 2009 году.

НИКЕЛЬ НЕ ОТСТАЕТ

Альфа-банк отмечает, что спрос на никель с 1950-х годов прошлого века растет в среднем на 4%. По прогнозам, мировая добыча никеля по итогам 2008 года вырастет на 6–7% до 1,66–1,69 млн тонн. Ожидается, что в 2008–2009 годах во всем мире в эксплуатацию войдут более десяти новых горнодобывающих проектов, в том числе крупнейшие в мире рудники: сданный в эксплуатацию

в мире горно-металлургических корпораций. Замгендиректора ОК «Русал» Александр Лившиц говорит, что компания продолжает рассматривать инвестиционные предложения в Африке, и в Азии, и в Америке, и в Австралии, где существующие активы «Русала» могут стать точками для реализации стратегии диверсификации.

Аналитик ВТБ Александр Пухаев говорит, что после ликвидации сырьевого голода «Русал» начал искать новые амбициозные задачи, и сейчас пытается сделать очень серьезный шаг — путем слияния с ГМК «Норильский никель» превратиться или стать частью максимально диверсифицированной горно-металлургической компании. «При этом проведение других крупных внешних сделок по приобретению непрофильных металлургических активов со стороны „Русала“ менее вероятно, чем со стороны „Норильского никеля“», — считает господин Пухаев. — Все привыкли к тому, что у „Норильского никеля“ много различных металлов, ОК „Русал“ пока позиционирует себя как монокомпания. Если они купят железо или медь, почему бы и нет? Но размывается имидж алюминиевого гиганта. Вот объединение с „Норильским никелем“ позволило бы „Русалу“ мгновенно стать частью крупнейшей в мире диверсифицированной компании. Кроме того, с точки зрения финансирования возможных сделок M&A „Русал“ сейчас уже находится в „растянутом“ положении. По финансовым показателям у „Норильского никеля“ EBITDA составляет \$10 млрд и нулевой долг, а у „Русала“ EBITDA составляет оценочно составляет \$5–6 млрд, а долговые обязательства превышают \$10 млрд, так что наращивать его и дальше уже непросто».

В свою очередь, заместитель генерального директора «Норильского никеля» Тав Морган говорит, что компания обращает внимание на активы с большим мировым объемом потребления металлов и большой долей на рынке: «Скажем, нас не интересуют металлы, где общие доходы меньше \$500 млн по миру. И нам не настолько интересно обладать долей глобального рынка в 1–2%. Я бы сказал, что нельзя строить стратегию только на том, что „я хочу инвестировать в страну X и металл Y“, нас интересуют конкретные проекты и компании. У нас есть критерии при рассмотрении таких проектов. Ежедневно мы получаем по несколько предложений, когда кто-то хочет продать свою долю в компании, хочет объединить активы, продать новые месторождения, которые пока недоразведаны. Все эти обращения быстро рассматриваются. Наши ответы делятся на три типа: „Да, и мы хотели бы больше знать — возможно, получить конфиденциальную информацию, посетить завод или месторождение или встретиться с представителями владельца доли. Нам интересно, чтобы вкладывать в этот проект на данном этапе ресурсы — людей, деньги для изучения“. Второй ответ — „Это в принципе интересно, но с учетом того расклада и ограниченных ресурсов, которые есть у нас сегодня, мы не можем сейчас приступить к изучению проекта, но хотелось бы поддерживать вашей компанией отношения. Если у нас освободятся ресурсы или по какой-то другой причине, мы можем начать изучение предложений этой компании“. И третий ответ — „Нет, и, наверно, никогда“. Это для тех, кто хочет предложить нам 3% не очень хорошего месторождения, которое нас вообще не интересует. Мы просто закрываем дверь и говорим „Спасибо, нет“, чтобы не создавать иллюзию у тех, кто к нам обращается. „Норильский никель“ дает много ответов первого типа».

Аналитик Lehman Brothers Владимир Жуков считает, что металлургический холдинг может увеличить свое присутствие на рынке меди, а Марат Габитов из ИК «Атон» ожидает, что «Норильский никель» может увеличить пакеты акций в управляющих перспективными развивающимися месторождениями компаниях CRI и Talvivaara, а также приобрести бизнес по соседству с теми активами, которые у компании уже есть — в Австралии и Южной Африке, правда, активность в Африке может быть ограничена нехваткой электроэнергии во многих странах этого континента. ■

в октябре 2007 года Ravensthorpe в Западной Австралии мощностью 50 тыс. тонн никеля в год и Опса Рима в Бразилии мощностью 57 тыс. тонн в год. По данным большинства агентств, в 2008 году потребление никеля вырастет более чем на 6% и превысит 1,5 млн тонн. Добыча меди, как считают в Альфа-банке, по итогам 2008 года вырастет на 17 тонн или на 9% в связи с вводом в эксплуатацию новых металлургиче-

ских проектов в Чили, США, Замбии и ДРК. Мировое производство рафинированной меди в 2008 году, по прогнозам, вырастет на 6% (до 19,1 млн тонн) в связи с расширением мощностей в Чили и Китае. При этом быстрый рост новых мощностей по выплавке меди привел к увеличению зависимости Китая от импорта медного сырья. В 2008 году китайский импорт медного концентрата вырос до 5,2–5,4 млн тонн.



Как производить массовую продукцию по индивидуальным потребностям клиентов, но удерживать цены на доступном уровне?

Ответ «Сименс»: Интеллектуальное производство.

Наши инновации – это сочетание виртуального планирования продукции с новейшими достижениями в области автоматизации производственных процессов для повышения гибкости производства. Это позволяет выполнять даже индивидуальные пожелания клиентов и все же сохранять рентабельность. www.siemens.ru

Answers for industry*.

SIEMENS

*Ответы для промышленности.

«ДО СУДА ДЕЛА НЕ ДОВОДИМ» АКТИВИЗИРОВАВШИЕ СВОИ УСИЛИЯ НА РЫНКАХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ ПОСТОЯННО НАХОДЯТСЯ В ПОЛЕ ЗРЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ РФ (ФАС). КОГО ИЗ НИХ «КАЗНИТЬ», А КОГО «МИЛОВАТЬ» РЕШАЮТ В УПРАВЛЕНИИ КОНТРОЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ФАС. НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ АЛЕКСЕЙ УЛЬЯНОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ДМИТРИЮ СМЕРНОВУ ПОВЕДАЛ О ТОМ, КАК МОЖНО ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ АНТИМОНОПОЛЬНЫЙ РЕСУРС В ИНТЕРЕСАХ ОТРАСЛИ.



АЛЕКСЕЙ УЛЬЯНОВ,
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ
КОНТРОЛЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ ФАС

BUSINESS GUIDE: Как давно существует ваше управление и что входит в его функции?

АЛЕКСЕЙ УЛЬЯНОВ: Управление контроля промышленности, как оно сейчас называется, было создано в феврале-марте 2007 года. До него было управление со схожими задачами, называвшееся Управление по контролю и надзору в промышленности, строительстве, металлургии и рудно-сырьевом комплексе. Основное отличие нынешнего управления в том, что в сферу нашей дея-

тельности добавилась легкая промышленность, которая вместе с рынком стройматериалов образует отдельный блок. Ко второму крупному блоку относится вся металлургия, редкоземельные и драгоценные металлы, руда, трубы, метизы, и т. п. В третий крупный блок выделены все сегменты машиностроения — от простейших приборов и аппаратов до оборонно-промышленного комплекса.

И наше управление курирует все сделки по слияниям, поглощениям, приобретениям акций и долей в этих отраслях. В частности, крупные сделки проходят наш предвари-

тельный контроль: подается ходатайство, по которому может быть принято решение запретить, разрешить или разрешить с определенными условиями. Средний бизнес подпадает под уведомительный контроль: если сделка совершена, стороны обязаны уведомить нас об этом в течение 45 дней после ее совершения. Кроме того, в нашем ведении находится возбуждение дел по признакам нарушения антимонопольного законодательства в этих отраслях по обращению любого физического или юридического лица. По факту нашего расследования мы предлагаем включить или исключить из реестра субъекта, занимающего долю более 35% на наших рынках. Еще мы на согласовательном уровне участвуем в нормотворчестве в подконтрольных отраслях. Кроме того, мы вносим предложения по изменению таможенно-тарифной политики в подведомственных сферах.

ВГ: А можно проиллюстрировать конкретными примерами итоги деятельности вашего управления?

А. У.: Например, когда мы согласовывали сделку по слиянию «Русала», СУАЛа и Glencore, мы предложили и добились отмены пошлины на алюминий. То есть мы фактически открыли рынок, чтобы поставить его в потенциально конкурентные условия. Или еще пример: когда полезли вверх цены на цемент, мы предложили и добились отмены 5-процентной пошлины на цемент. Правда были и обратные ситуация, когда мы добивались наоборот введения пошлины, когда отечественные производители сталкивались с недобросовест-

ной конкуренцией из-за рубежа, как в случае с китайскими подшипниками. В результате, в конце прошлого года была введена антидемпинговая пошлина.

ВГ: Ваше управление — орган карательный или, скорее, предупредительный?

А. У.: Скорее, предупредительный. Поступает к нам, например, жалоба. Мы пишем запрос. После этого ситуация нормализуется. То есть мы не успеваем даже дело возбудить, поскольку уважение все-таки к нашей службе есть, и часто даже факта запроса бывает достаточно, чтобы контрагент пошел на какие-то уступки. Я бы даже сказал, что по 80% жалоб по нашей епархии стороны находят компромисс уже на стадии нашего рассмотрения, не доводя дело до суда.

ВГ: Сколько ежегодно жалоб поступает в ваше управление?

А. У.: До сотни. По ФАС в целом это уже тысячи обращений.

ВГ: Какая самая суровая мера, которую имеет право применять ваше управление?

А. У.: Наложение оборотного штрафа по результатам рассмотрения дела, допустим, о картелях. Максимальный размер такого штрафа составляет 4% от годового оборота компании на каждого участника картеля. Кроме того, мы можем применить дисквалификацию к чиновникам, в случае обнаружения злостных нарушений с их стороны. Еще одной из наиболее серьезных санкций для компаний является признание сделки недействительной. Обычно эта мера используется в том случае, когда сделка совершена без на-

шего согласия и без подачи ходатайства. Из самых свежих примеров — сделка по приобретению НЛМК 50%+1 акция «Макси-групп», которая была совершена еще в прошлом году. В этой связи мы не только отказали в данном согласовании, но и наложили в общей сложности восемь штрафов. До иска в суд дело не дошло — НЛМК штрафы уплатил и подал ходатайство заново.

ВГ: Кто из ваших клиентов наиболее дисциплинированный в этом смысле?

А. У.: Иностранные компании. Они просят разрешения даже тогда, когда сделка проходит, например, в Канаде. Но чтобы исключить малейшие претензии миноритариев, компании обращаются к нам за разрешением. Отчасти это потому, что мы пошли на радикальную либерализацию нашей системы контроля — после июля 2006 года ФАС больше не контролирует мельчайшие сделки, не оказывающие реального влияния на конкуренцию. Обусловлено это тем, что компании более активно консолидируются, идут за кредитами на запад, проводят IPO... И за рубежом привыкли, чтобы все было чисто. В этом смысле, западные кредиторы и биржи — наши главные союзники. Ведь получив наш «волчий билет», добиться кредитной линии становится практически невозможно.

ВГ: Существует ли какой-то «срок давности» по совершенным сделкам, по истечении которого они уже не могут быть аннулированы?

ГРУППА ЧТПЗ

новые реки России

www.chtpz-group.ru

Официальный дистрибьютор ЗАО ТД «Уралтрубогосталь» Реклама

ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРУБОПРОКАТНЫЙ ЗАВОД

ПЕРВОУРАЛЬСКИЙ НОВОТРУБНЫЙ ЗАВОД

А.У.: Применительно к сделкам такого срока не существует. Да и по штрафу, где такой срок составляет год, есть одна тонкость. По закону этот срок исчисляется с момента обнаружения. Раньше у нас было много обращений от компаний, спустя год после совершения сделки. Видимо, надеялись как раз на истечение «срока давности». Но штраф им платить приходилось, потому что мы отсчитывали время от момента обнаружения нарушения, т. е. с момента подачи нам ходатайства. Так что сейчас в суде можно оспорить абсолютно любую ранее совершенную сделку, которая на момент ее осуществления привела к ограничению конкуренции на соответствующем рынке.

ВГ: Какие сделки между компаниями могут быть запрещены ФАС как угрожающие рынку появлением монополиста?

А.У.: Начнем с того, что мы не рассматриваем любые альянсы, которые образуются через приобретение одной компанией доли в другой. Сейчас есть три контрольные точки, которые требуют согласования с ФАС: доля владения превысила 25%+1 акция, потом 50%+1 акция и, наконец, 75%+1 акция. В случае если одна компания покупает другую, такая сделка попадает в поле нашего зрения при одновременном выполнении двух условий: суммарно активы компаний должны превышать 3 млрд рублей, а стоимость активов для приобретаемого лица — не менее 150 млн рублей. Небольшой, правда, второй порог, поэтому мы хотим его поднять.

ВГ: А когда новые поправки могут быть введены?

А.У.: Осенью планируется изменение в ФЗ «О защите конкуренции», принятом в нынешнем виде 26 июля 2006 года. Пока ФАС собирает воедино мнение всех управлений, потом будет выработан уже документ, который будет согласован с МЭРТ и направлен в правительство.

ВГ: Какие инициативы предлагает ваше управление?

А.У.: Во-первых, мы хотим исключить из рассмотрения сделки двух зарубежных компаний, имеющих только мелкие активы в России. Во-вторых, я предлагаю ввести понятие «группа лиц лица». Поясню на примере: покупает одна компания у другой маленький кирпичный заводик. Суммарные активы обеих компании превышают 3 млрд рублей, но активы покупаемого кирпичного заводика составляют 80 млн. Вроде бы не подпадает под рассмотрение. Но если мы посчитаем активы группы лиц, в которую входит этот заводик, то сумма намного превысит 150 млн рублей, а это уже наш клиент. Но такая сделка реально не ог-

раничивает конкуренцию ни на каком рынке, поэтому стоит такую ситуацию прописать отдельно и не тратить время на ее рассмотрение.

ВГ: Выходит, что основная часть ваших предложений сводится к желанию упростить процедуру рассмотрения сделок, сведя к минимуму число подаваемых ходатайств?

А.У.: Да, потому что число ходатайств по мелким сделкам все еще велико в масштабе всех дел, проходящих наше рассмотрение. Но будут и предложения по ужесточению. Во-первых, мы предлагаем уточнить понятие монопольно высокой цены, которое сейчас размыто достаточно. Кроме того, мы хотим уточнить и упростить критерии по определению коллективного доминирования.

ВГ: А как в целом вы могли бы охарактеризовать российский металлургический рынок?

А.У.: Металлургия — отрасль экспортоориентированная, занимающая второе место по экспорту после нефтегазовой. За счет того, что в металлургии продолжает превалировать частный капитал, в отрасли наблюдаются высокие показатели инвестиций, прибыльность, высокая рентабельность. Для сравнения: при нашем колоссальном дефиците электроэнергии за последние 20 лет не построено ни одной электростанции, не считая Богучанской ГЭС, которую начали строить еще в СССР, а в металлургии есть много примеров, когда с нуля строились крупнейшие предприятия, не говоря уже о минизаводах. При этом крайне важно, что Россия не пошла по пути создания единого металлургического супермонстра, а все-таки остановилась на варианте нескольких групп относительно равновеликих между собой предприятий полного цикла. В черной металлургии — это Evraz Group, «Мечел», «Металлоинвест», «Северсталь», ММК, НЛМК. Это хороший факт, и в дальнейшем на попытки объединения в черной металлургии мы будем смотреть очень настороженно.

ВГ: Если бы вдруг назрела консолидация с целью создать седьмого крупного игрока в черной металлургии, вы бы держали это начинание?

А.У.: Если бы мелкие объединились, чтобы создать седьмого, я бы только сказал «ура». А если один из этих шести будет покупать, к примеру, «Эстар», МАИР или еще подобных некрупных игроков, подминая их под себя не ради спасения от банкротства, как в случае с «Макси-групп», а просто ради своей выгоды, то ФАС будет на это смотреть пристально.

ВГ: А как вы относитесь к намерению ММК нарастить свою долю в «Белоне» до 100%?

А.У.: Это уже «вертикалка». Эту сделку мы рассматривали очень внимательно почти три месяца, опрашивали потребителей, конкурентов. Но в итоге пришли к выводу, что данная сделка скорее проконкурентна, чем антиконкурентна. Мы же понимаем, что «Магнитка» по определенным причинам опоздала к раздаче угольных и железорудных активов, оказавшись сейчас единственной из «большой шестерки» лишенной угольной и ресурсной рудной базы. И покупка «Белона» позволяет ему восполнить это упущение. А вот если бы «Белоном» заинтересовался тот же «Мечел», то даже если мы бы эту сделку одобрили, то тому же «Мечелу», у которого угля уже в избытке, мы бы такую сделку либо запретили, либо разрешили, но с жесточайшими предписаниями.

ВГ: Как вы смотрите на объединение «Российского алюминия» и «Норильского никеля»?

А.У.: Не факт, что будет именно такая конфигурация слияния. Пока детально мы этот вопрос не изучали еще. Если ходатайство поступит, нужно будет смотреть на взаимозаменяемость их товаров. Но в большей степени надо будет оценивать политэкономическое значение появления такой огромной горно-металлургической компании, которая будет сильно отрываться от всех остальных не только внутри от-

расли, но и оказывать сильное влияние на смежные рынки. Но пока комментировать это слияние рано, потому что мы еще очень многого не знаем.

ВГ: В последнее время стало модно диверсифицировать свой бизнес: металлургии покупают уголь, золоторудные активы... Не связываете ли такую стратегию с ужесточением контроля за ростом компаний в своих отраслях за счет объединений или поглощений на уровне ФАС?

А.У.: Возможно, отчасти это и играет свою роль, но никак не ключевую. Тут скорее нужно говорить вообще о теории переходной экономики, когда нечетко специфицированы права собственности, из-за чего предприятия стремятся себя обезопасить за счет приобретения поставщиков сырья — угля и руды. То же золото не решает вопрос с самообеспеченностью сырьем, зато само по себе прибыльно в результате резкого роста цен на этот металл в последнее время.

ВГ: А как вы смотрите на создание оборонного холдинга на базе «Ростехнологий»?

А.У.: На мой взгляд, не должно там ничего такого быть. Ведь логика скупки предприятий неочевидна. «Магнитка», к примеру, тоже делает ряд специфической продукции, которую можно трактовать как оборонную. И что? И этот комбинат давайте включать в госхолдинг? Да и начинается этот проект не совсем так, как этого все ожидали — рентабельность, например, «ВСПМО-Ависма» после попадания под контроль «Рособоронэкспорта» упала в 1,5 раза. Ну не может быть госкомпания эффективнее частной — это доказывает наша 70-летняя советская история.

ВГ: Может ли ФАС воспрепятствовать участию той или иной компании в аукционе по участку недр?

А.У.: Такое случается крайне редко, но, все же возможно. Если с приобретением данного месторождения существенно поменяется доля на рынке, мы можем рекомендовать компании воздержаться от участия в аукционе. К примеру, если за Удокан будет бороться УГМК, занимающая сейчас около трети рынка, то никаких вопросов к ней не будет. А вот если участником станет «Норильский никель», занимающий сейчас около 60% рынка, вопросы могут возникнуть. Естественно, у нас нет полномочий запретить участвовать в аукционе, особенно если заявится не сама компания, а аффилированная структура. Зато после подведения итогов, когда наметится какая-то сделка в адрес «материнской компании», у нас могут возникнуть вопросы. ■

ДАННЫЕ ПО КОНТРОЛЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ В МЕТАЛЛУРГИИ И РУДНО-СЫРЬЕВОМ КОМПЛЕКСЕ В 2005–2007 ГОДАХ

	2005	2006	2007
РАССМОТРЕНО ХОДАТАЙСТВ (ВСЕГО КРУПНЫХ СДЕЛОК)	365	378	341
УДОВЛЕТВОРЕНО БЕЗ ВЫДАЧИ ПРЕДПИСАНИЯ	348	357	305
УДОВЛЕТВОРЕНО С ВЫДАЧЕЙ ПРЕДПИСАНИЯ	17	19	24
ОТКАЗАНО В УДОВЛЕТВОРЕНИИ СДЕЛКИ	0	2	12

ПРИМЕЧАНИЕ. ПАДЕНИЕ ЧИСЛА РАССМОТРЕННЫХ ХОДАТАЙСТВ В 2007 ГОДУ ОБЪЯСНЯЕТСЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЕЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА — МНОГИЕ СДЕЛКИ ПЕРЕСТАЛИ ПОПАДАТЬ ПОД КОНТРОЛЬ ФАС.



Welcome!



11-14 ноября МВК «Крокус Экспо»

Четырнадцатая международная промышленная выставка

металл-экспо 2008

Оргкомитет выставки:
тел./факс: (495) 901-99-66
<http://www.metal-expo.ru>

**Опередить настоящее просто.
Для того, кто сам – часть будущего. Audi R8.**



РЕКЛАМА

Горячая линия Audi: +7 495 775 8888;
8 800 200 2333



Audi R8



СТАЛЬНЫЕ НЕРВЫ

РОССИЙСКИЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ КОМБИНАТЫ В БОЛЬШИНСТВЕ СВОЕМ РЕШИЛИ ПРОБЛЕМЫ С ОБЕСПЕЧЕННОСТЬЮ СЫРЬЕМ, ВЫСТРОИЛИ БИЗНЕС И НА ФОНЕ МИРОВОГО РОСТА ЦЕН НА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ НАЧАЛИ ДИКТОВАТЬ УСЛОВИЯ СВОИМ ПОКУПАТЕЛЯМ, ЧЕМ ВЫЗВАЛИ БУРНОЕ НЕГОДОВАНИЕ ПОСЛЕДНИХ. ВПРОЧЕМ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ПРОТЕСТЫ НЕ ПРИВЕДУТ К КАКИМ-ЛИБО СЕРЬЕЗНЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ ПРАВИЛ ИГРЫ. ТАТЬЯНА КОМАРОВА

ВСЕМ МИРОМ Недовольство потребителей металлургической продукции ценами на нее — не новость, тем более что подорожание металла происходит далеко не в первый раз и не только в России. Однако с апреля 2008 года увеличение стоимости различных видов металлургической продукции составило 30–55% единовременно, что вызвало особо сильную волну протеста среди потребителей. При этом автопроизводители свое недовольство выразили в обращении к премьеру министру промышленности и энергетики РФ с просьбой рассмотреть неоправданное, как полагают авторы обращения, повышение металлургами цен на свою продукцию. По их словам, сложившаяся ситуация тормозит развитие российского автомобилестроения.

В свою очередь, представители трубной и нефтяной отраслей выступили менее публично, хотя и более решительно. В апреле «Газпромнефть», Фонд развития трубной промышленности (ФРТП) и «Сургутнефтегаз» обратились в Федеральную антимонопольную службу РФ (ФАС), которая начала проверку соблюдения антимонопольного законодательства металлургами в части установления цен на металлопродукцию, используемую при производстве труб нефтегазового сортамента крупнейшими металлургическими компаниями. Сейчас служба пытается найти в действиях металлургов ценовой сговор.

В конце апреля к «пострадавшим» коллегам присоединились энергетики, которые тоже направили обращение Виктору Христенко. В своем письме «Ассоциация энергоменеджеров России» (АСЭМ) обратила внимание министра на крайне сложную ситуацию, сложившуюся в сфере энергетического строительства из-за резкого увеличения отечествен-

ными металлургическими предприятиями отпускных цен на продукцию, которое привело к резкому росту стоимости строительства энергообъектов.

ПОСТРАДАВШАЯ СТОРОНА Хотя это и не очевидно, но от повышения цен на металлопродукцию в первую очередь пострадали предприятия отечественного машиностроения. Их продукция в большинстве случаев несопоставима по качеству с зарубежными аналогами и была конкурентоспособна только за счет более низкой цены. Кроме производителей транспорта, в минусе окажутся и остальные игроки машиностроительного рынка. Если у отечественных сталеваров рентабельность находится на уровне 35–40% по EBITDA, то у предприятий машиностроения она в 3–5 раз ниже. «Стоимость автомобиля в результате повышения цен на металл может вырасти на сумму до 10%, что делает его уже неконкурентоспособным и заставляет ее регулировать. Поэтому если сегодня прибыль составляет 4–6%, то она уменьшится практически в два раза», — жалуется исполнительный директор ОАР Игорь Коровкин.

Трубная промышленность еще больше зависима от сырья: стоимость металла составляет до 85% от себестоимости продукции. Так, из-за повышения отпускных цен на металл во втором квартале, трубки готовы повысить цены на 15–17%, хотя даже такое намерение вызвало противодействие потребителей. В частности, с повышением цен пока согласился только «Газпром», в то время как нефтяные компании напротив пригрозили сменить российские трубы на более дешевые украинские или азиатские. Из-за этого, по подс-

четам аналитиков, в 2008 году предприятия трубной промышленности сократят производство почти на миллион тонн.

Стоит отметить, что опосредованно удорожание металла отразится практически на всех отраслях промышленности страны. Так, в стоимости строительства электроэнергетических мощностей металл составляет до 50%, включая общее строительство и стоимость энергетического оборудования. Поэтому участники рынка ожидают резкого роста затрат при возведении энергообъектов под ключ и, как следствие, роста стоимости 1 кВт энергии, что превращает ситуацию с ростом цен в сказку про белого бычка — увеличение стоимости электроэнергии снова приведет к удорожанию себестоимости металла.

ВИНОВАТЫХ НЕТ Международный союз металлургов решил бороться с «жалобщиками» их же методами — направил обращение к премьеру премьер-министру РФ Виктору Зубкову, предложив уменьшить давление естественных монополий на черную металлургию, что могло бы уменьшить рост цен на продукцию и улучшить положение всех участников цепочки.

Основная причина роста цен, которую называют российские металлурги — это удорожание сырья, которое, по словам представителей «Мечела», занимает около или более 50% от стоимости продукции. Сырье дорожает во всем мире: с начала 2007 года коксующийся уголь и ЖРС подорожали примерно в два раза. Помимо этого нефть зашкалила за \$120 за баррель, вследствие чего раскручивается спираль мировой инфляции. Поэтому, даже несмотря на достаточно низкую консолидацию мирового стального рынка, с начала 2008 года цены на прокат стремительно поползли вверх на всех мировых рынках одновременно. Представители смежных областей аргументируют несправедливость повышения цен тем, что российские сталевары находятся в нескольких иных условиях по сравнению с зарубежными конкурентами. Ведь основное конкурентное преимущество крупнейших отечественных металлургов — практически 100-процентная обеспеченность собственным сырьем, которая позволяет более эффективно управлять издержками. И рост цен, например, на коксующийся уголь и ЖРС в меньшей степени снижает рентабельность их бизнеса.

ЗАГРАНИЦА НЕ ПОМОГАЕТ Осложняет ситуацию и расклад сил на мировом металлургическом рынке. «Российский рынок металлопроката является одним из наиболее открытых в мире. Отечественным компаниям приходится конкурировать с импортом из более чем 70 стран мира, бороться с недобросовестной конкуренцией при демпинговых поставках из стран Юго-восточной Азии, и это при том, что объем производства металлопроката российскими предприятиями превышает объем российского потребления», — жалуются металлурги.

Кроме того, к повышению цен приводит постоянное повышение тарифов естественными монополиями. Так, по подсчетам МСМ, в 2008 году тарифы ОАО РЖД вырастут более чем на 17%. Согласно последним планам железнодорожников, грузоперевозки продолжат дорожать и в 2009–2010 годах, поэтому следует признать, что увеличение

себестоимости металла за счет этой составляющей в ближайшие годы не прекратится. Тарифы на электроэнергию тоже дорожают быстрее, чем раньше. Так, на 2008 год запланировано их увеличение в целом на 23% вместо 18% как объявлялось ранее. Планируется и увеличение стоимости газа на 25%. Рост тарифов на газ вынуждает металлургические предприятия переходить на альтернативные виды топлива, но этот процесс сопряжен со значительными затратами. Вклад удорожания газа за 2007 год в рост себестоимости российской стали оценивается в дополнительные 15–20%, так как за предыдущий период этот энергоноситель подорожал на 30%. «Учитывая все эти факторы, повышение цен, которое объявили металлурги, даже несколько меньше, чем могло бы быть в текущих рыночных условиях», — полагает аналитик ИК «Проспект» Дмитрий Парфенов.

РЕШЕНИЕ КОНФЛИКТА Каждая сторона надеется разрешить конфликт мирным путем, но не каждая к этому готова. Например, металлурги, отчитавшись в мае перед ФАС по апрельскому повышению, в середине мая уведомили трубопроизводителей о желании с июня еще на 35% поднять цены на отгружаемую в их адрес металлопродукцию. Не смутил металлургов и тот факт, что с трубниками ранее были заключены контракты на весь второй квартал. Эта инициатива вызвала бурю негодования в отрасли, а глава ФРТП Александр Дейнеко прямым текстом предупредил, что в случае дальнейшего повышения цен металлургами в решение конфликта вмешается правительство, которое не будет разбираться, кто виноват, а применит универсальные государственные рычаги для урегулирования ситуации. Вот только вряд ли такое «урегулирование» придется по душе противоборствующим сторонам.

Аналитики уверены, что из этой ситуации возможны и другие выходы. «Например, введение экспортных пошлин на стальную продукцию. Однако данная мера окажется неэффективной, если мировой рост цен на сталь продолжится», — рассуждает Алексей Павлов. — В то же время, если пошлины установить слишком высокими, то это сильно снизит финансовые показатели сталеваров». Второй вариант — введение регулирования внутренних цен со стороны ФАС, но такая мера может привести к дефициту по ряду товарных позиций на внутреннем рынке. Поэтому не исключено, что наиболее действенным в данной ситуации будет не ограничение металлургов, а субсидирование потребителей — общепринятая на Западе практика по отношению к проблемным отраслям.

Но наиболее реалистичен другой, компромиссный вариант, тем более что базово доказать, что металлурги повышают цены неоправданно, невозможно. «Я думаю, никаких мер принято не будет. В конце концов, с металлургами договорятся, как бывало уже не раз», — полагает заместитель директора аналитического управления ИГ „АнтантаПлюсглобал“ Евгений Рябков. — Это не означает, что металлурги будут продавать прокат ниже рыночных цен, но и слишком сильно „задирать“ цены они не будут». Правда, такое развитие событий в очередной раз не решит проблему, а временно снизит напряженность и отодвинет ее разрешение на будущее. ■

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН, КОТОРОЕ ОБЪЯВИЛИ МЕТАЛЛУРГИ В 2008 ГОДУ, ДАЖЕ НЕСКОЛЬКО МЕНЬШЕ, ЧЕМ МОГЛО БЫ БЫТЬ В ТЕКУЩИХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

МЕНЬШЕ СЛОВ БОЛЬШЕ СВОБОДНЫХ ДОРОГ

IBM помогает разрабатывать, внедрять и эксплуатировать системы регулирования транспортных потоков в городах по всему миру. В результате загруженность дорог становится меньше, а состояние окружающей среды – лучше. Хотите оптимизировать работу сложных систем? Начните с ibm.com/doing/ru. ОТ СЛОВ – К ДЕЛУ. **ВРЕМЯ ПРИШЛО**

«ЭКОНОМИТЬ НА ЭКОЛОГИИ НЕВЫГОДНО»

РОСТ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ СОПРОВОЖДАЕТСЯ ВВОДОМ НОВЫХ МОЩНОСТЕЙ И МОДЕРНИЗАЦИЕЙ УСТАРЕВШЕГО ОБОРУДОВАНИЯ. ЭТОТ ПРОЦЕСС ТАИТ В СЕБЕ УГРОЗУ ДЛЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ. О ТОМ, КАК ПРЕДОТВРАТИТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ КАТАСТРОФУ, И ЧТО ЖДЕТ ЗЛОСТНЫХ ЗАГРЯЗНИТЕЛЕЙ, РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ ОЛЕГ МИТВОЛЬ.



ОЛЕГ МИТВОЛЬ,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ
РУКОВОДИТЕЛЯ
ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ
ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

О. М.: В мире картина с загрязнением окружающей среды напрямую связана с уровнем развития той или иной страны — развитая она или является «страной третьего мира». В последних происходит экономия на природоохранных мероприятиях, в частности, на очистке стоков предприятий, и, как следствие, товары имеют минимальную себестоимость при максимальном вреде для экологии. В России многие промышленные предприятия строились еще в советское время, когда действовали строгие нормы, жестко следили за сбросами и выбросами. А те новые производства, которые строились в постсоветское время, уже на стадии проекта имели современные очистные по передовым импортным технологиям.

Главная наша головная боль — крупные старые предприятия, которые в силу тех или иных причин требуют замены или модернизации очистных. И на этих предприятиях новые собственники почему-то считают ненужным вкладывать деньги в установку или модернизацию очистных, поскольку выгоднее заплатить штрафы, которые на сегодняшний день слишком низкие — до 100 тысяч рублей. Поэтому наша задача на сегодня — с помощью предъявления ущерба, нанесенного окружающей среде такими предприятиями, стимулировать их собственников ставить очистные сооружения. Они должны понять, что экономить на экологии экономически не выгодно.

ВГ: Вам удастся убеждать компании в этом?

О. М.: Смотрите сами — у нас есть несколько красноречивых примеров. Например, Западно-Сибирский металлургический комбинат (ЗСМК), который входит в состав Evraz Group. Летом 2005 года управление Роспотребнадзора по Кемеровской области провело проверки, в ходе которых были выявлены факты неочищенных, не соответствующих установленным нормативам сбросов в водные объекты. Материалы проверки были направлены в природоохранную прокуратуру, которая вместе с Росприроднадзором на основании полученных материалов подала иск о приостановке деятельности предприятия. В январе 2006 года суд отказал в приостановке предприятия, но предписал

«В КОРНЕ ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ УДАСТСЯ ТОЛЬКО ТОГДА, КОГДА ШТРАФЫ БУДУТ ПРЕВОСХОДИТЬ ЗАТРАТЫ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ОЧИСТНЫХ СООРУЖЕНИЙ, ИЛИ ХОТЯ БЫ БУДУТ С НИМИ СРАВНИМЫ»



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

разработать вариант программы по снижению объемов сбросов неочищенных вод, установив контрольный срок до 1 января 2008 года. В январе 2008 года управлением Росприроднадзора была проведена проверка, в ходе которой выяснилось, что ЗСМК выполнил большую часть мероприятий, предусмотренных природоохранной программой. В результате были достигнуты нормативные показатели по хлоридам, алюминию, цинку, фтору. Всего на программу природоохранных мероприятий Западно-Сибирским металлургическим комбинатом было затрачено более 577 млн рублей при запланированных 513 млн рублей. Таким образом, предприятие потратило на экологию даже больше, чем было предписано, поэтому оно не остановлено и работает дальше.

ВГ: Неужели предприятия так быстро приняли вашу позицию и добровольно пошли на такие затраты?

О. М.: На самом деле статистика как раз говорит об обратном. Когда крупные предприятия сталкиваются с нашими претензиями, первое, что они делают — пытаются найти нужных людей среди чиновников и решить вопрос. Мы, в свою очередь, делаем все, чтобы этого не произошло. Рано или поздно владельцы таких предприятий, потерпев очередную неудачу при попытке обойти нас, приходят к выводу, что выгоднее деньги потратить на очистные для своего производства, чем на те же многочисленные штрафы. Но в корне изменить ситуацию удастся только тогда, когда штрафы будут превосходить затраты на строительство очистных сооружений, или хотя бы будут с ними сравнимы.

А сегодня, к сожалению, еще существует множество попыток уклониться от выполнения наших рекомендаций и предписаний. Взять ту же Evraz Group, в которую входит еще Евро-азиатская энергетическая компания («ЕвразЭК»). История, аналогичная той, что была с ЗСМК: та же проверка 2005 года, выявление нарушений, аналогичные предписания, что и для ЗСМК, судебное решение, контрольный срок 1 января 2008 года. Приходит время, мы проводим проверку и видим: решение суда не выполнено, предприятие не имеет согласованных нормативов ПДС и спокойно продолжает сбрасывать неочищенные стоки в реки Аба и Конобениха. Сейчас Росприроднадзор подал иск о приостановке деятельности предприятия, предъявив также ущерб на сумму более 141 млн рублей. Суд вынес решение об остановке предприятия, правда, снова с отсрочкой исполнения. Предприятие «зашевелилось» и сейчас выделен 1 млрд рублей на реконструкцию очистных. На основании этого представители компании предлагали отозвать свой иск, но мы в судебном порядке продолжаем добиваться приостановки предприятия.

ВГ: Что принципиально поменялось в вашей работе за последний год?

О. М.: Поворотной точкой можно считать приказ МПР РФ от 30 марта 2007 года № 71 «Об утверждении Методики исчисления размера вреда, причиненного водным объектам вследствие нарушения водного законодательства». В методике приведена универсальная формула для расчета суммы причиненного ущерба окружающей среде, которая учитывает одновременно вид загрязнителя, время года и климатические условия, размер акватории водного объекта, массу сброшенного загрязняющего вещества, длительность загрязнения... Методика была разработана МПР на базе старых формул с учетом международного опыта. Механизм расчета ущерба по методике прозрачен. Она доступна через систему «Консультант» и теперь любое предприятие само может посчитать, какой ущерб его деятельность наносит окружающей среде. А это уже позволит задуматься, стоит ли ждать проверки с последующим начислением штрафов, или стоит заранее согласовать временные сбросы и параллельно заняться сооружением или модернизацией своих очистных.

ВГ: Для вашего ведомства что поменялось с принятием методики?

О. М.: Для нас принятие этой методики удобно еще и тем, что теперь, когда любой ущерб точно и однозначно рассчитывается по формуле, появляется возможность инициировать уголовные дела по фактам загрязнений. А то ведь законодательство подразумевало такую возможность, но до недавнего времени ссылались на устаревшие формулы, что давало почву для субъективного характера определения суммы штрафа. Теперь никаких претензий в этой части к нам не может быть. Совсем недавний пример — ходатайство о возбуждении уголовного дела по факту загрязнения водных объектов Заполярным филиалом ОАО ГМК «Норильский никель».

ВГ: Какие проблемы остаются до сих пор нерешенными и мешают вашей работе?

О. М.: Не совсем четко работает механизм получения временно согласованных сбросов (ВСС). До сих пор этим занимался Ростехнадзор. Данный порядок нередко приводил к ситуациям, когда наша служба выявляла сверхнормативные сбросы, а коллеги из Ростехнадзора тут же выдавали предприятию ВСС, после чего предприятие продолжало работать «в рамках норм и правил». Правда, не стоит забывать, что при получении ВСС необходимо платить за сброс загрязняющих веществ в 20-кратном размере. Например, «Норильский никель» решил сэкономить и не стал согласовывать ВСС, сбрасывая при этом загрязненные стоки в реки. Между тем, по нашим подсчетам, строительство необходимых «Норильскому никелю» очистных сооружений обошлось бы предприятию максимум в 3 млрд рублей. А сейчас только сумма исковых претензий к комбинату составляет 4,37 млрд рублей.

ВГ: На основании чего проводятся проверки предприятий?

О. М.: Росприроднадзор проводит как плановые проверки предприятий, так и на основании жалоб граждан. Часто мы «отталкиваемся» от статистических данных о самых «грязных» предприятиях. Лаборатории самих предприятий должны вести технические журналы наблюдений, проверяя которые, мы можем обнаружить нарушения природоохранного законодательства. Для того чтобы избежать проблем в будущем, проекты новых строящихся предприятий должны обязательно предусматривать очистные сооружения.

ВГ: Куда поступают средства, которые компании выплачивают в виде штрафов?

О. М.: Этот вопрос регулируется Бюджетным кодексом РФ — средства должны поступать в бюджеты субъектов РФ. Например, в том же иске к «Норильскому никелю» требование сформулировано так: «...выплатить в бюджет Красноярского края...» На эти деньги, по идее, Красноярский край должен предпринять действия по рекультивации почв, очистке воды и т. п. Правда, сегодня в бюджетном кодексе четко не прописано, что тратить взысканные с предприятий деньги можно только на природоохранные мероприятия.

ВГ: А есть ли у региональной власти необходимые технологические ресурсы для того, чтобы, к примеру, очищать реки?

О. М.: Есть много международных экологических организаций, умеющих это делать. Можно привлечь их, если необходимо. Платите им деньги — они и реки очистят, и рекультивацию земель проведут.

ВГ: Достаточно ли в России средств мониторинга для того, чтобы своевременно выявлять нарушения предприятиями экологического законодательства или даже предупреждать экологические проблемы?

О. М.: Пока недостаточно, но будем наращивать. Существуют аккредитованные лаборатории — как ведомственные, так и коммерческие. У Гидромета есть лаборатории по комплексному мониторингу — воды, воздуха и т. д. На основании полученных данных Гидромет составляет карты загрязнений по регионам РФ и ежегодно готовит Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации». Мы также пользуемся их данными в своей работе.

ВГ: Верите ли вы в то, что рано или поздно в России проблемы экологии станут первоочередными для промышленников?

О. М.: Я верю, что в России начнут действовать законы. А предприятия, в конечном счете, будут их соблюдать. Помните, корпорация General Electric за загрязнение Гудзона заплатила \$6,5 млрд? Неужели вы думаете, что мы свои реки любим меньше, чем американцы Гудзон?

Интервью взял ДМИТРИЙ СМЕРНОВ

ДИНАМИКА ВЫБРОСОВ ЗАГРЯЗНЯЮЩИХ ВЕЩЕСТВ В АТМОСФЕРУ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В 2002–2006 ГОДАХ (ТЫС. Т) *						
ПРЕДПРИЯТИЕ	2002	2003	2004	2005	2006	2002–2006
ЗАПОЛЯРНЫЙ ФИЛИАЛ ОАО «ГМК „НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ“» (Г. НОРИЛЬСК, КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ)	2024,0	2020,3	2068	2008,1	1987,2	10107,6
ОАО «СЕВЕРСТАЛЬ» (Г. ЧЕРЕПОВЕЦ, ВОЛОГДСКАЯ ОБЛАСТЬ)	338,6	333,2	334,6	335,5	335,8	1677,7
ОАО «НОВОЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ» (Г. ЛИПЕЦК, ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ)	356,7	349,8	333,5	319,3	316,3	1675,6
ОАО «МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ» (Г. МАГНИТОГОРСК, ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ)	288,0	278,1	271,6	265,6	262,6	1365,9
ВСЕГО ПО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	19481,1	19829,4	20491,3	20425,3	20589,4	100807,2

* для каждого предприятия выделена максимальная величина выбросов за рассматриваемый период.

ДИНАМИКА СБРОСОВ ЗАГРЯЗНЕННЫХ СТОЧНЫХ ВОД ПРЕДПРИЯТИЯМИ В 2002–2006 ГОДАХ (МЛН КУБ. М) *						
ПРЕДПРИЯТИЕ	2002	2003	2004	2005	2006	2002–2006
ОАО «НОВОЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ» (Г. ЛИПЕЦК, ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ)	107,8	98,0	96,65	123,91	120,82	547,18
ЗАПОЛЯРНЫЙ ФИЛИАЛ ОАО «ГМК „НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ“» (Г. НОРИЛЬСК, КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ)	87,3	85,4	69,99	85,72	68,70	397,11
ОАО «МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ» (Г. МАГНИТОГОРСК, ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ)	65,0	64,0	68,05	77,63	72,38	347,06
ВСЕГО ПО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	19767	18960,6	18534,5	17727,47	17488,77	92478,34

* для каждого предприятия выделена максимальная величина сброса за рассматриваемый период.

ЧЕМ ЧЕРНЕЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ

В ПРОШЛОМ ГОДУ АКЦИИ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ СМОГЛИ ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ В ОТДЕЛЬНЫХ СЛУЧАЯХ БОЛЕЕ ЧЕМ ДВУКРАТНЫЙ РОСТ. ИСЧЕРПАН ЛИ ЭТОТ ПОТЕНЦИАЛ? АНАЛИТИКИ СЧИТАЮТ, ЧТО НЕТ, И РЕКОМЕНДУЮТ СТАВИТЬ НА ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ХОЛДИНГИ. ФАКТОРОМ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ НИХ МОЖЕТ СТАТЬ ОРИЕНТАЦИЯ НА ВНУТРЕННИЙ СПРОС. ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВ

ЦЫПЛЯТ ПО ОСЕНИ СЧИТАЮТ Прошедший 2007 год можно назвать удачным для инвесторов, вложивших деньги в акции металлургических компаний. «Бумаги отдельных компаний показали двух- и трехкратное повышение на фоне благоприятной конъюнктуры на рынке стали, — констатирует аналитик компании «Арбат Капитал» Артем Бахтигозин. — Так, в РТС акции «Северстали» продемонстрировали рост в 103%, НЛМК — 70%, ММК — 49%, расписки Evraz Group увеличились в цене на 202%, «Мечела» — на 281%». Сравнительно скромный рост стоимости ММК объясняется, по его словам, давлением на котировки сырьевой недостаточности компании.

По мнению экспертов, по крайней мере, для черной металлургии тренд на рост стоимости акций продолжится и в текущем году, что подтверждают итоги первых четырех месяцев. «В 2008 году, как и в конце прошлого года, интерес инвесторов вызывали компании, которые прежде всего ориентированы на сырье для металлургии — коксующийся уголь и железную руду, — рассказывает заместитель директора аналитического управления ИГ «АнтантаПиоглобал» Евгений Рябков. — Основная причина — рост потребления и очередной виток цен на эти виды сырья».

Аналитик ИГ «Капиталь» Павел Шелехов обращает внимание на то, что начало текущего года нельзя считать в полной мере репрезентативным периодом: «По крайней мере, весь первый квартал на фондовом рынке присутствовали панические настроения, что не прошло стороной более или менее ликвидные бумаги компаний всех секторов, — говорит он. — Но как мы видим, сектор металлургии смог одним из первых быстрее всего оправиться от потрясений начала го-

да. Немного переждав панику, инвесторы осознали, что ситуация была более критична для компаний финансового сектора, тогда как металлургические предприятия, особенно ориентированные на внутренний рынок, являются привлекательным объектом для инвестирования». Эксперт также обращает внимание на то, что наиболее мощным драйвером к росту бумаг сектора послужил общемировой рост цен на железорудное сырье (на 70% с начала года), что сразу же привело к оценке добывающих и сталелитейных компаний.

БЕСЦВЕТНЫЕ КОТИРОВКИ Впрочем, не все подсектора отрасли ведут себя одинаково. Если в черной металлургии ряду крупных производителей за счет наличия сырьевой базы и выгодной конъюнктуры на мировых рынках удалось продемонстрировать с начала 2008 года неплохой рост, то результаты в цветной металлургии значительно более сдержанные. Сказывается и тот факт, что ликвидность бумаг российских компаний черной металлургии выше. «За исключением «Норильского никеля» и Челябинского цинкового завода, а также «Полюса» и «Полиметалла», у нас нет ликвидных компаний из цветной металлургии», — считает Евгений Рябков.

Из компаний второго эшелона Евгений Рябков выделяет угольные компании. «С начала года «Южный Кузбасс» вырос в 3 раза, «Кузбассразрезуголь» — в 2,3 раза, «Белон» — на 63%, а «Распадская» — на 35%, — аргументирует он свой выбор. — Основная причина — очень высокие цены на уголь, как на коксующийся, так и на энергетический». Рост «Южного Кузбасса», по его оценке, во многом обусловлен ожиданиями IPO горнодобывающего сег-

мента, которое намерен проводить «Мечел». «Ликвидность на недостаточно высоком уровне, так что по большому счету тот подъем, который мы сейчас наблюдаем в железорудном секторе по всему миру, проходит мимо российских фондовых площадок», — сожалеет он.

ВОСТОК ЕСТЬ ВОСТОК, ЗАПАД ЕСТЬ ЗАПАД И все же говорить о полной защищенности российских металлургических компаний от негативного внешнего новостного фона нельзя, что и продемонстрировал «панический» первый квартал. «Коррекция американских и европейских площадок в январе оказала влияние и на российский рынок, в результате чего мы наблюдали обвальное снижение акций, в том числе и металлургического сектора», — говорит Артем Бахтигозин. «Безусловно, наш рынок работает с оглядкой на Запад, — соглашается Евгений Рябков. — Так было всегда и будет еще очень долго».

«Определенная корреляция в движении секторов российских и западных компаний прослеживается, — уверен Павел Шелехов. — Так как законодателями в плане ценообразования на данный момент являются крупнейшие западные компании (Rio Tinto, BHP Billiton, Vale), а крупнейшим потребителем сырья — Китай, российские компании в любом случае реагируют на поступающий поток информации извне. К тому же из числа наиболее ликвидных и крупных российских металлургов большинство не изолировано от внешних потребителей и рынков сбыта: у большинства предприятий присутствует значительная доля экспорта продукции или напрямую территориальная диверсификация бизнеса».

ИМЯ ИМ ЛЕГИОН О роли металлургов в жизни отечественного фондового рынка свидетельствует их доля в общем весе основных индексов российского фондового рынка. Уже сейчас в состав РТС входят акции «Норильского никеля», ММК, НЛМК, ТМК, «Полюс Золота», «ВСМПО-Ависма», «Распадской», «Мечела», «Северстали», суммарный вес которых составляет 16,38%. «Одним из определяющих критериев для включения в индекс РТС является ликвидность компании, — рассказывает Павел Шелехов, — в связи с чем явных претендентов на попадание именно в индекс РТС не прослеживается, исключая, возможно, «Белон». А вот в базу расчета индекса ММВБ в очереди стоят такие компании, как «Распадская», «Белон» и ТМК, так что вес «металлургов» может прибавиться, добавляет эксперт, напоминая, что недавно ММВБ включила в базу расчетов компанию «Полиметалл».

В целом количество российских металлургических компаний, представленных на отечественном фондовом рынке, продолжит расти, потому что сохраняется потребность в средствах на развитие, а это основная цель любого размещения акций. «IPO далеко не самый простой и дешевый способ привлечения средств, — подчеркивает Павел Шелехов. — Тем не менее для greenfield компаний листинг является неплохим способом привлечения средств для финансирования своих дальнейших проектов». Для крупных игроков из важных моментов можно выделить получение оценки общей стоимости компании для возможности в дальнейшем финансировать сделки M&A путем оплаты собственными акциями, добавляет эксперт. ■



Мы строим заводы! Мы создаем новую Россию!



ИСПЫТАНИЕ МЕДЬЮ ЧЕРЕЗ ТРИ МЕСЯЦА ТРЕТЬЕ В МИРЕ ПО ВЕЛИЧИНЕ УДОКАНСКОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ МЕДИ ПРОДАДУТ НА ИНВЕСТИЦИОННОМ КОНКУРСЕ. ОСНОВНЫХ ПРЕТЕНДЕНТОВ ДВОЕ — ОАО «УРАЛЬСКАЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ» (УГМК) В КОНСОРЦИУМЕ С РЖД И ВНЕШЭКОНОМБАНКОМ И ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» ПРИ ПОДДЕРЖКЕ «РОСТЕХНОЛОГИЙ» И «МЕТАЛЛОИНВЕСТА». САМИ УЧАСТНИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ ТОРГОВ БУДЕТ ИМЕТЬ ПОЛИТИЧЕСКУЮ ПОДОПЛЕКУ. ОДНАКО САМА ПРОДАЖА ЛИЦЕНЗИИ МОЖЕТ ЗАКОНЧИТЬСЯ АБСОЛЮТНО НЕОЖИДАННЫМ ОБРАЗОМ.

МАРИЯ ЧЕРКАСОВА

ПЕРВЫЙ БЛИН КОМОМ Удоканское месторождение меди в Читинской области было обнаружено советскими геологами, которым его поиски и разведка дались нелегко. Месторождение было открыто в 1949 году лесной экспедицией первого главного управления министерства геологии СССР. Расположено оно на территории Каларского района Забайкальского края в самой высокой части хребта Удокан, в сейсмически опасной зоне многолетней мерзлоты в 55 км от села Чара и в 30 км южнее железнодорожной станции Чара Байкало-Амурской магистрали. Территория месторождения относится к району с девятибалльной сейсмикой.

С 1952 года к предварительной разведке присоединилась удоканская партия Читинского геологического управления. Запасы читинской меди госкомиссия по запасам полезных ископаемых СССР утверждала трижды. В соответствии с классификацией госкомиссии по запасам полезных ископаемых СССР Удоканское месторождение отнесено к 2-й группе первой подгруппы сложности. Месторождение условно разделено на 13 участков, на нем выделяется три рудодносных уровня. Руды в основном среднего качества — 1–2% меди в руде. На данный момент площадь детально разведанной части месторождения составляет лишь 27% от его общей площади. Кроме того, медь на Удокане окисленная и сульфидная, что требует разных технологий при ее обогащении. На 1 января 2008 года балансовые запасы категории В+С1 составили 14,4 млн тонн меди (содержание меди — 1,56%), 7,3 тыс. тонн серебра и 1,9 тонн золота.

Продать лицензию на месторождение власти решили лишь в 1992 году. Тогда правительство РФ объявило конкурс на изучение этого месторождения. Заявки поступили от BHP и Rio Tinto, однако лицензия досталась малоизвестной «Удоканской горной компании», владельцами которой был ряд зарубежных компаний. Однако по странному стечению обстоятельств собственник лицензии не стал проводить геологоразведку. В итоге проект был застопорен на семь лет, что заставило чиновников различных уровней заподозрить покупателя в диверсии.

В 1999 году у Удоканской горной компании отобрали лицензию за неисполнение лицензионного соглашения, и с тех пор иностранцев к Удокану не подпускали. В том же году лицензию получило ЗАО «Забайкальская горная компания», учредителями которого на первом этапе выступили МПС РФ, администрация Читинской области и правительство Москвы. Спустя год о своих претензиях на Удоканское месторождение меди заявила Уральская горно-металлургическая компания Искандера Махмудова и в 2000 году в состав учредителей ЗАО вошла и ОАО «Уралэлектромедь» (основное перерабатывающее предприятие УГМК). В конце 2001 года геолого-разведочные работы на месторождении были завершены, и администрация Читинской области, как совладелец прав на местные недра, предложила Минприроды провести торги на разработку месторождения.

МИРОВАЯ КОНЪЮНКТУРА УЖЕ НЕ СЫГРАЕТ ВЛАДЕЛЬЦУ УДОКАНСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ НА РУКУ, КАК ПРЕЖДЕ, ТАК КАК ПИК ЦЕН НА МЕДЬ (\$8 ТЫС. ЗА ТОННУ) УЖЕ ПРОШЕЛ. ИНВЕСТБАНКИ ОЖИДАЮТ В ТЕЧЕНИЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ ФАКТИЧЕСКИ ДВУКРАТНОЕ ПАДЕНИЕ СТОИМОСТИ ТОННЫ МЕДИ — ДО \$4 ТЫС.



КОНКУРЕНТЫ

БОРЬБА НЕ НА ЖИЗНЬ, А ЗА МЕДЬ

Но продать лицензию быстро не удалось, потому что в правительстве разгорелся нешуточный спор из-за формы продажи лицензии. Министерство природных ресурсов РФ во главе с Виталием Артюховым совместно с Минэкономразвития выступали за открытый аукцион, который допускает участие в торгах иностранных компаний. Министры аргументировали свои позиции тем, что открытый аукцион позволит принять участие максимальному количеству претендентов и принесет серьезный доход в казну — от \$500 млн до \$700 млн. На тот момент это были большие деньги. Второй вариант заключался в проведении закрытого для иностранцев инвестиционного конкурса. Его, преимущественно, поддерживал лишь действующий на тот момент губернатор Читинской области Равиль Гениатуллин. Чиновники фактически отражали на тот момент лоббистские интересы двух тогда ключевых соискателей лицензии — УГМК и корпорации «Казахмыс». УГМК, ссылаясь на истощаемость своей ресурсной базы, добивалась закрытого конкурса, а «Казахмыс» — открытого аукциона. Но при этом, каждый из конкурентов держал на случай провала основного варианта и запасной. В конце 2002 года УГМК демонстративно провела консультации на тему Удокана с Чилийской национальной корпорацией меди Codelco — уже тогда мирового чемпиона по производству меди. «Казахмыс» в долгу не остался. В 2003 году корпорация объявила о создании СП с ЗАО «Кыштымский медеэлектролитный завод» (входит в «Русскую медную компанию») — ЗАО «РосКазМедь» с уставным капиталом \$1 млн.

Ситуация по Удокану вошла в более конструктивное русло со сменой министра природных ресурсов. Пришедший в 2004 году на место господина Артюхова экс-губернатор Пермской области Юрий Трутнев потряс общественность своим заявлением об ограничении доступа иностранцев к стратегическим месторождениям, в том числе и к Удоканскому. В правительстве назвали слова нового министра беспрецедентными — до тех пор подобные ограничения действовали во времена залоговых аукционов. Но Юрий Трутнев пошел еще дальше и в начале 2007 года объявил, что Удоканское месторождение меди вообще нельзя продавать на аукционе. А вскоре он перешел от слов к делу — весной 2008 года МПР объявило о том, что Удоканское месторождение меди выставляется на инвестиционный конкурс. Был установлен крайний срок подачи заявок — 14 мая, итоги конкурса планировалось провести 17 июля. Но планы пришлось скорректировать. За два дня до завершения сроков подачи заявок на освоение Удоканского месторождения меди Юрий Трутнев выступил с неожиданным для журналистов и большинства соискателей лицензии заявлением. Он сообщил, что сроки конкурса отложены на месяц — с 17 июля на 14 августа. Заявки на участие компании могут подавать до 11 июня. Победитель получит лицензию на добычу меди и полупных металлов сроком на 20 лет.

ЦЕНА ВОПРОСА

Говоря о предстоящем аукционе, Юрий Трутнев сразу предупредил потенциальных претендентов о сложности месторождения. Сделано это было не случайно, потому что в России прежде еще никто не осваивал месторождения подобного масштаба и сложности. К тому же последняя версия инвестусловий довольно жесткая по срокам и по размеру инвестиций. Согласно конкурсной документации, победитель Удоканского месторождения с момента выдачи лицензии обязан в течение четырех лет начать строительство объектов инфраструктуры металлургических и электролизных заводов. Не позднее чем через 5,5 лет построить первую очередь горно-обогатительного комбината (ГОКа): не менее 5 млн тонн руды в год в течение 5,5 лет, а еще через полтора года — вывести ГОК на проектную мощность: не менее 33 млн тонн руды. В течение 7,5 лет — запустить заводы мощностью не менее 200 тыс. тонн черновой и, соответственно, электролитической меди в год.

Директор аналитического департамента UBS Алексей Морозов считает сроки лицензионного соглашения достаточно жесткими. Немногого облегчает задачу владельца лицензии тот факт, что медь залегаet относительно неглубоко и для ее добычи требуется построить карьер. Кроме того, покупатель не обязан целиком перерабатывать концентрат в готовую продукцию — почти 250 тыс. тонн меди в концентрате он может реализовывать на рынке. Эксперты считают это весьма выгодным условием. «Медный концентрат — весьма ликвидный товар, его в мире нехватка, и строить полную переработку нет смысла», — утверждает Алексей Морозов, прогнозируя высокий спрос на концентрат со стороны Китая, Индии и Японии, где вырастет электролизное производство.

Однако столь масштабный проект потребует длительных сроков окупаемости. «Срок окупаемости проекта, безусловно, прежде всего, зависит от цен на медь», — говорит аналитик ФК «Уралсиб» Кирилл Чуйко. При этом мировая конъюнктура уже не сыграет владельцу Удоканского месторождения на руку, как прежде, так как пик цен на медь (\$8 тыс. за тонну) уже прошел. Инвестбанки ожидают в течение 10 лет фактически двукратное падение стоимости тонны меди — до \$4 тыс. Причина в том, что темпы потребления меди замедляются при продолжающемся расширении мощностей действующих горнодобывающих предприятий и строительстве новых рудников. Как подсчитали специалисты Международной группы по изучению меди (ICSG), дефицит меди в 40 тыс. тонн в 2007 году уже в текущем сменится профицитом в 85 тыс. тонн. А в 2009 году производство превысит потребление на 430 тыс. тонн. Эксперты говорят, что добыча медных руд в 2008 году в мире вырастет на 6% по сравнению с минувшим годом и достигнет 16,4 млн тонн, а в 2009 году увеличится еще на 9% — до 17,9 млн тонн. По оценкам «Уралсиба», срок окупаемости Удоканского проекта составит около 10 лет. Но не только экономика в этом проекте играет решаю-

щую роль. Как считают аналитик, победа в конкурсе будет «сигналом политического веса компании-победителя».

ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН

Несмотря на то, что сроки приема заявок отодвинуты еще на месяц, примерный круг конкурентов уже очерчен. И уже сейчас очевидно, что это будет «битва альянсов». Первый консорциум образовали РЖД, УГМК и Внешэкономбанк. Стороны договорились, что РЖД вносит в проект недостроенную ветку к Чинейскому месторождению и будет курировать в консорциуме транспортную инфраструктуру, банк обеспечит существенную часть финансирования. Банк и РЖД получили в проекте контрольный пакет, УГМК — 49%.

Вторым альянсом, по слухам, мог бы стать альянс на базе «Ростехнологий» Сергея Чemezова. В числе его потенциальных партнеров в разное время назывались: группа ОНЭК-СИМ Михаила Прохорова, у которого после раздела активов с Владимиром Потаниным на руках оказалось около \$10 млрд; «Металоинвест» Алишера Усманова; ГМК «Норильский никель». В последнем не опровергают переговоры с господином Чemezовым, но и заявляться в члены альянса не спешат. В конце апреля совет директоров ГМК решил подать единоличную заявку на конкурс по Удокану, но, как пояснил председатель совета директоров «Норникеля» Андрей Клишас, она носит, скорее, ознакомительный характер. Компания будет изучать техническую документацию, на основании которой претенденты на месторождение должны сформировать технико-экономическое предложение Роснедрам и параллельно вести переговоры с «Металлоинвестом» и «Ростехнологиями» о формировании альянса уже на базе ГМК. Перенос сроков конкурса дал карт-бланш новым претендентам на медное месторождение. В разное время ходили слухи о претензиях на читинскую медь «Полиметалла» Сулеймана Керимова и компаний Романа Абрамовича. Последними о планах повоевать за медное месторождение объявил «Базовый элемент» «Олега Дерипаски. Источник, знакомый с планами компании, сообщил, что, скорее всего, документы будут поданы от Strikeforce Mining and Resources Ltd (дочерняя структура «Союзметаллресурса», входящего в сырьевой дивизион «Баззла»).

Кто в итоге станет владельцем уникального месторождения, решит простое большинство членов конкурсной комиссии, при кворуме «не менее половины» от списочного состава. В случае равенства голосов членов комиссии, решающий — у ее председателя. Но в случае тупиковой ситуации, лицензию получит тот, кто предложит в своей заявке наибольший размер разового платежа. Заявки подаются в закрытых конвертах. При подготовке к аукциону Роснедра предлагали установить размер платежа в 9 млрд рублей, однако в ходе консультаций он был снижен вдвое. Сейчас он составляет 4,5 млрд рублей. Но, совершенно очевидно, что Роснедра по этой цене месторождение не продадут. В ходе негласной борьбы конвертов она может превысить первоначальный размер стартового платежа, на который рассчитывали Роснедра. ■

Состояние запасов Удоканского медного месторождения														
Показатели	УТВЕРЖДЕНО ГКЗ СССР, ПРОТОКОЛ №8810 ОТ 21.08.81						ПРИРОСТ ЗАПАСОВ				СОСТОЯНИЕ ЗАПАСОВ НА 01.01.08			
	БАЛАНСОВЫЕ ЗАПАСЫ (ТЫС. Т)				ЗАБАЛАНСОВЫЕ ЗАПАСЫ (ТЫС. Т)		БАЛАНСОВЫЕ ЗАПАСЫ (ТЫС. Т)				БАЛАНСОВЫЕ ЗАПАСЫ (ТЫС. Т)			
	В	С1	В+С1	С2	С1	С2	В	С1	В+С1	С2	В	С1	В+С1	С2
ВСЕГО РУДА	170630	565796	736426	504147	529528,5	63796,7	-	188065	188065	-53411	170630	753861	924491	450736
ВСЕГО МЕДЬ (1,56%)	3000,8	8222,2	11223	6745	2045,6		-	3211,6	3211,6	-1225,4	3000,8	11433,8	14434,6	5519,6

КОНВЕРТИРУЕМЫЙ МЕТАЛЛ

В УСЛОВИЯХ ЗАМЕДЛЕНИЯ ТЕМПОВ РОСТА АМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ДЕШЕВЕЮЩЕГО ДОЛЛАРА ИНВЕСТОРЫ СПЕШАТ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ АКЦИЙ АМЕРИКАНСКИХ КОМПАНИЙ И ИЩУТ, КУДА БЫ ВЛОЖИТЬ ОГРОМНЫЕ ВЫСВОБОДИВШИЕСЯ ДЕНЬГИ. ПОМИМО ТРАДИЦИОННЫХ ОБЛИГАЦИЙ КАЗНАЧЕЙСТВА США И ЗОЛОТА ПОПУЛЯРНЫМ СПОСОБОМ ЗАСТРАХОВАТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ ОТ ДАЛЬНЕЙШЕГО СНИЖЕНИЯ КУРСА АМЕРИКАНСКОЙ ВАЛЮТЫ И ВЫСОКОЙ ИНФЛЯЦИИ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СТАЛИ ФЬЮЧЕРСЫ НА МЕТАЛЛЫ.

КСЕНИЯ ГОГИТИДЗЕ

ФАКТОРЫ РОСТА В результате большого притока спекулятивного капитала на рынок цены на некоторые металлы значительно выросли, что дало основания особо недоверчивым наблюдателям говорить о «пузыре». Скептики, придерживающиеся этого мнения, считают, что действительных причин для роста цен на металлы нет, и опасаются их резкого снижения, называя возможным катализатором перегрев экономики Китая, следствием которого станет существенное сокращение спроса на сырье. Впрочем, далеко не все столь радикально смотрят на вещи, стараясь не преувеличивать влияние бегущего с фондового рынка спекулятивного капитала на ценообразование алюминия, меди и других торгуемых на бирже металлов.

Исследовательская компания CRU полагает, что текущий уровень цен на 75% определяется фундаментальными факторами, и лишь на 25% — спекулятивным спросом. В пользу теории о «здоровом» росте цен говорят стабильно высокая экономическая активность в Китае, растущий физический спрос из других развивающихся стран, снижение значения США как импортера сырья, постоянные перебои с поставками, задержки с вводом новых мощностей, природные катаклизмы — вот лишь некоторые факторы, определяющие текущие цены. Главный вопрос, которым задаются экономисты сейчас: как долго продлится кризис в США, каковы будут его последствия и сможет ли он затронуть развивающиеся рынки, которые являются главными потребителями сырья.

Рост валового внутреннего продукта (ВВП) США замедлился с 2,9% в 2006 году до 2,2% в 2007 году. Международный валютный фонд (МВФ) прогнозирует, что разразившийся в 2007 году финансовый кризис не пройдет мимо развитых стран. Особенно должна пострадать американская экономика: годовой рост ВВП может составить всего 0,5%, а квартальные показатели вообще могут оказаться отрицательными. В Китае же рост ВВП в прошлом году составил 11,9%, что является рекордным показателем за последние 13 лет. В этом году рост ВВП Китая ожидается на уровне 9,3%, что в несколько раз выше, чем в целом в мире. Из прогнозов МВФ следует, что кризис на мировых рынках если и скажется на китайской экономике, то весьма незначительно. Ведь Китай — главный потребитель меди, никеля и цинка, и один из ведущих потребителей других цветных металлов. На долю Китая сейчас, по подсчетам аналитиков Lehman Brothers, приходится от 25 до 50% процентов от мирового спроса на металлы. Первый квартал уже показал, что китайская экономика продолжает расти темпами, выраженными двузначным числом. 10,6%, конечно, ниже прошлогодних 11,2%, но все-таки выше прогнозов аналитиков.

КИТАЙСКИЙ СИНДРОМ Почти все отраслевые аналитики в один голос говорят о том, что спрос со стороны Китая ожидается таким же динамичным как и в

прошлые годы. Этот «жадный аппетит» китайской экономики покрывает с лихвой недостаток спроса со стороны США. В бурно развивающемся Китае с населением в 1,3 млрд человек продолжается массовая урбанизация — китайцы переселяются из деревень в города. В стране с сумасшедшей скоростью строятся новые дома, железные дороги, электростанции, автозаводы. Для того чтобы насытить потребности развивающейся экономики, Китаю необходимо все больше и больше сырья, а подготовка к Олимпиаде-2008 только подстегивает спрос. За последние годы Китай превратился из нетто-экспортера некоторых видов сырья в нетто-импортера. Китай стал таким крупным игроком на рынке, что его затраты на производство цветных металлов могут служить неким ориентиром для долгосрочных высоких цен, считает аналитик Unicredit Aton Марат Габитов: «У Китая растут затраты, растут цены на сырье, мы не ожидаем поэтому, что цены на цветные металлы будут ниже, чем затраты Китая. В алюминии, например, 30% мирового производства делается в Китае».

В своем исследовании «Производство, потребление и цены на некоторые виды сырья» экономисты из Dundee Wealth Economics утверждают, что спрос Китая не только останется таким же сильным, как раньше, но и заметно вырастет. В прошлом году потребление алюминия в Китае выросло на 43%. В исследовании приводятся цифры, согласно которым с 1974 года по 2007 год Китай увеличил потребление «крылатого» металла с 0,28 млн до 12 млн тонн. Несмотря на эти цифры, потребление сырья в Китае все еще находится на низком уровне. Страна использует всего 9 кг алюминия на человека против 12–14 кг в Японии и Северной Америке. Согласно прогнозам China Industry Research and Investment Analysis, в этом году спрос на алюминий со стороны Китая ожидается на уровне 14,9 млн тонн, что на 24% выше, чем в прошлом году. К 2020 году на Китай будет приходиться 35% от всего спроса на алюминий.

Потребление меди Китаем, по данным китайской Non-ferrous Metals Industry Association, в этом году вырастет на 9% против прошлогодних 18,4% и составит 4,9 млн тонн. China Industry Research and Investment Analysis согласен с прогнозом в 5 млн тонн и считает, что цены в ближайшие годы останутся на высоких уровнях из-за нехватки предложения. Специалисты из Global Industry Analysts Inc. считают, что потребление меди на мировом рынке к 2010 году может достигнуть 21,2 млн тонн, а Тихоокеанский регион, в особенности Китай, будет основным потребителем меди.

Спрос на никель в Китае в прошлом году вырос в полтора раза до 352 900 тонн. В 2006 году Китай стал крупнейшим производителем нержавеющей стали, где никель используют для придания прочности и устойчивости к коррозии. Около 60% от всего добываемого никеля идет на нужды производителей нержавеющейки. В прошлом

году, однако, из-за рекордных цен на никель (более \$50 тыс. за тонну) многие сталепроизводители вынуждены были замедлить производство, что привело, в свою очередь, к увеличению запасов никеля и последующей стабилизации цен.

СТАВКИ СДЕЛАНЫ Оптимистичный прогноз разделяют и сами производители сырья. Так, глава Rio Tinto Брет Клейтон считает, что в течение 20 лет спрос на медь увеличится вдвое: «Чем богаче становятся люди, тем больше они потребляют медь и другое сырье». Мировое потребление меди в прошлом году оценивалось в 18,2 млн тонн металла. Глава «Русала» Александр Булыгин верит в то, что высокие цены на алюминий сохранятся, и прогнозирует дальнейший их рост. «Рост будет поддерживаться комбинацией факторов — увеличением спроса на металлы в Китае и задержкой с запуском новых проектов мировыми компаниями из-за нехватки сырья и электричества, а также из-за роста затрат на производство, вызванных снижением доллара и ростом цен на энергоносители». И это несмотря на то, что согласно данным Мирового бюро статистики металлов (World Bureau For Metal Statistics), в течение первых месяцев 2008 года на мировом рынке ощущался избыток алюминия в 186 тыс. тонн (в прошлом году избыток составлял всего 25 тыс. тонн).

Южно-африканская горнодобывающая компания Anglo American ставит на 4–5-процентный ежегодный рост мирового спроса на все основные металлы в течение следующих десяти лет. Глава Anglo American Синтия Керолл объясняет это ростом китайской и индийской экономик, ростом спроса из развивающихся стран и сокращением предложения. Вместе с тем, неуклонно снижается доля США в потреблении металлов. По оценке некоторых аналитиков, сейчас на США приходится менее 20% мирового потребления алюминия и менее 15% — меди. «Сейчас растут цены на все сырье», — говорит аналитик Unicredit Aton Марат Габитов. — Растут цены на металлы, уголь, сталь, нефть. Все взаимосвязано: дорогая нефть увеличивает себестоимость энергоемкого производства. Цены останутся на достаточно высоких уровнях. Высокие затраты Китая будут ориентиром для долгосрочных цен на эти металлы — дешевле затрат он продавать не будет».

Однако не все разделяют оптимизм «быков» на рынке: аналитики ABN-Amro, например, недавно снизили прогноз прибыли Rio Tinto, поскольку производство сырья в первом квартале не оправдало ожиданий. По их мнению, горнорудные компании недооценивают сокращение потребления в Северной Америке и Западной Европе и преувеличивают устойчивость китайского спроса. Цены, предупреждают аналитики ABN, выходят за разумные рамки, в результате чего потребители начинают поиск дешевых альтернатив или сокращают объемы закупок.

за тонну. Прогноз Lehman Brothers — \$3600 за тонну. Цены на **никель** немного снизились по сравнению с рекордными в прошлом году, но остаются высокими — на уровне \$29 тыс. за тонну. Аналитики Unicredit Aton говорят, что в этом году спрос на никель со стороны Китая должен вырасти на 11%. В последующие годы спрос будет расти на 5%. В Индии потребление никеля должно увеличиться на 5%. Несмотря

ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ К ПРИБЫЛИ «Бычи» настроения на рынке подогревают перебои с поставками металлов. Недавние наводнения в Австралии, снежные бури в Китае, дефицит электроэнергии в ЮАР, перебои с электричеством в Чили, Замбии, Южной Африке показали, как уязвимы на самом деле горнодобывающие компании. Даже если спрос из Китая не оправдает ожидания компаний и аналитиков, природные катаклизмы, забастовки и перебои с поставками электроэнергии могут существенно сократить производство и привести к нехватке сырья и росту цен.

Гиганты мировой горнодобывающей отрасли уже приостановили или полностью отказались от нескольких проектов увеличения производства. Из-за проблем в Южной Африке BHP Billiton значительно сокращает производство алюминия на своих заводах, что приведет к потере около 120 тыс. тонн алюминия, (10% от ежегодного производства). Rio Tinto отложил на неопределенное время пуск алюминиевого завода Соега в ЮАР. Ограничения в подаче электроэнергии заставили Китай закрыть некоторые электростанции, что сказалось на энергоемком производстве глинозема из бокситов. Канадская Teck Cominco и NovaGold были вынуждены отказаться от планов освоения медно-золотосеребряного месторождения Galore Creek из-за того, что капитальные расходы увеличились на 150% до \$5 млрд, тогда как начало реализации проекта затягивалось на два года.

Не стоит забывать, что многие проекты, призванные насытить мировой рынок металлов, разрабатываются в нестабильных странах, где к тому же нет нормальной инфраструктуры, что также увеличивает расходы. Рост цен на энергоносители, геологоразведку, оборудование бьет по карманам производителей. Крупные горнодобывающие компании постоянно жалуются на отсутствие больших успехов в геологоразведке и ощутимый рост себестоимости производства. «Для большинства металлов шахты и рудники работают на пределе своих мощностей, близко к 100%, новые рудники задерживаются, поэтому забастовки, аварии на рудниках цветных металлов приводят к дальнейшему росту цен», — полагает Марат Габитов. В свою очередь, аналитик Investec Ребекка О'Дуайер считает, что «перебоев в поставках будет более чем достаточно, чтобы компенсировать любое сокращение спроса».

В целом, сложившаяся конъюнктура на рынке цветных металлов заставляет компании действовать по принципу «ешь или съедят тебя». Они понимают, что порой легче купить готовую компанию, чем начинать производство с нуля. И высокие цены станут лишь дополнительным катализатором слияний и поглощений в отрасли. Компании стремятся диверсифицироваться, чтобы снизить зависимость от волатильности цен. Пример тому — желание BHP Billiton купить конкурента Rio Tinto и начавшиеся было, но сорвавшиеся переговоры о слиянии между швейцарской Xstrata и бразильской Vale. ■

Только с начала 2007 года **олово** подорожало на 45%, а по сравнению с 2002 годом цена выросла в пять раз. В апреле на торгах на LME цена достигла \$21 950–24 600 за тонну. Объяснение тому — резкое сокращение запасов металла на складах LME (сейчас ниже 8 тыс. тонн). Подливает масла в огонь опасность снижения экспорта металла из Китая на 43% из-за высоких пошлин и роста внутреннего спроса.

С 2004 года цена на **медь** выросла на 240%. В апреле она перевалила отметку в \$8 тыс. за тонну. Цены пошли вверх вслед за сообщениями о возможных перебоях с поставками из-за забастовок на рудниках Andina, Salvador и El Teniente, принадлежащих крупнейшему производителю меди в мире чилийской Codelco. В этом и следующем годах дефицит меди на мировом рынке оценивается экспертами в 100 тыс.

тонн. Аналитики Masquarie повысили прогноз цены на год до \$8010 за тонну. Прогноз Unicredit Aton — \$8200 за тонну. Для меди, используемой в строительстве, электронике, коммуникациях и генерации, почти невозможно найти замену, поэтому перспектива, что цена вырастит до \$10 тыс. за тонну, более не кажется аналитикам фантастической. Цены на **алюминий** выросли с начала этого года на 22%, достигнув отметки \$3 тыс. Рост цен на энергоносители и спрос со стороны Китая, равно как увеличение себестоимости при производстве глинозема и собственно алюминия, не позволяют им упасть. Существенного роста, впрочем, ожидать также не стоит в ближайшей перспективе, так как на рынке будет ощущаться избыток металла. Прогноз UBS на 2008 год — \$3197 за тонну. Прогноз Unicredit Aton на 2008 год — \$2750

за тонну. Прогноз Lehman Brothers — \$3600 за тонну. Цены на **никель** немного снизились по сравнению с рекордными в прошлом году, но остаются высокими — на уровне \$29 тыс. за тонну. Аналитики Unicredit Aton говорят, что в этом году спрос на никель со стороны Китая должен вырасти на 11%. В последующие годы спрос будет расти на 5%. В Индии потребление никеля должно увеличиться на 5%. Несмотря

на то что на рынке ощущается избыток металла, спрос должен остаться на высоком уровне ввиду роста производства нержавеющей стали. Прогноз аналитиков Unicredit Aton — \$30 тыс. за тонну. Цены на **свинец** перешли отметку \$3400, приблизившись к своему историческому пику в \$3890, достигнутому в 2007 году. Подорожание с 2005 года — больше чем на 25%. Свинец, из которого делают свинцово-кислотные аккумуляторы для автомобилестроительной и телекоммуникационной отраслей, будет пользоваться обширным спросом со стороны развивающихся стран. На производство аккумуляторов приходится порядка 60–70% от всего потребления металла. Прогноз Unicredit Aton на 2008 год — \$2900 за тонну, Citigroup — \$3031 за тонну. Падение цен на **цинк**, которое наблюдается в этом году,

объясняется перепроизводством и значительными запасами этого металла на складах. Несмотря на это, аналитики верят, что в перспективе растущий спрос со стороны развивающихся экономик поддержит цены на текущих уровнях. Кроме того, цинк все больше используется для обработки стали, с тем чтобы придать ей прочность и коррозионную устойчивость. Прогноз аналитиков Unicredit Aton — \$2300 за тонну.



Hiace. Надежно служит Вашим интересам



Toyota Hiace Достойный выбор

Этот микроавтобус с мощным двигателем объемом 2,7 литра одинаково удобен для перевозки грузов и людей: в нем с комфортом размещаются 11 пассажиров и водитель. Благодаря дополнительной климатической установке и современной магнитоле с CD-проигрывателем и 6 динамиками комфорт приобретает новое звучание. Тщательно продуманная конструкция сидений обеспечивает правильную посадку, а ремни безопасности с преднатяжителями обеспечивают защиту каждому в автомобиле. В Toyota Hiace надежно всё. В том числе и то, чего нельзя увидеть глазами: его репутация.



УПРАВЛЯЙ МЕЧТОЙ TOYOTA

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В РОССИИ: Москва: Тойота Центр Битца (495) 721-3388; Тойота Центр Измайлово (495) 730-9000; Тойота Центр Каширский (495) 22-100-33; Тойота Центр Коломенское (495) 740-0110; Тойота Центр Кунцево (495) 933-4033; Тойота Центр Лосинный Остров (495) 22-100-55; Тойота Центр Отрадное (495) 780-7878; Тойота Центр Рублевский (495) 725-3388; Тойота Центр Серебряный Бор (495) 721-3370; Тойота Центр Сокольники (495) 788-5665; Тойота Центр Шереметьево (495) 730-2200. **Санкт-Петербург:** Тойота Центр Автово (812) 336-4888; Тойота Центр Невский (812) 449-9933; Тойота Центр Пискаревский (812) 321-6181; Тойота Центр Приморский (812) 336-3888; Тойота Центр Пулковое (812) 320-1030. **Волгоград:** Тойота Центр Волгоград (8442) 26-0777. **Воронеж:** Тойота Центр Воронеж (4732) 44-6060. **Екатеринбург:** Тойота Центр Екатеринбург Восток (343) 222-2050; Тойота Центр Екатеринбург Запад (343) 232-9292; Тойота Центр Екатеринбург Юг (343) 229-9999. **Казань:** Тойота Центр Казань (843) 518-4318. **Кемерово:** Тойота Центр Кемерово (3842) 34-5245. **Краснодар:** Тойота Центр Краснодар (861) 227-7711. **Красноярск:** Тойота Центр Красноярск (3912) 67-4525. **Минеральные Воды:** Тойота Центр Минеральные Воды (87922) 6-5522. **Нижний Новгород:** Тойота Центр Нижний Новгород (831) 275-4334. **Новокузнецк:** Тойота Центр Новокузнецк (3843) 39-6315. **Новосибирск:** Тойота Центр Новосибирск (383) 230-0023. **Оренбург:** Тойота Центр Оренбург (3532) 99-8877. **Пермь:** Тойота Центр Пермь (342) 268-9888. **Ростов-на-Дону:** Тойота Центр Ростов-на-Дону (863) 242-9000. **Самара:** Тойота Центр Самара Аврора (846) 372-0202; Тойота Центр Самара (846) 269-4444. **Саратов:** Тойота Центр Саратов (8452) 57-0707. **Сургут:** Тойота Центр Сургут (3462) 77-4177. **Тольятти:** Тойота Центр Тольятти (8482) 50-9080. **Томск:** Тойота Центр Томск (3822) 44-6600. **Тюмень:** Тойота Центр Тюмень (3452) 48-9343. **Уфа:** Тойота Центр Уфа (347) 292-6565. **Челябинск:** Тойота Центр Челябинск (351) 795-9595. **ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В БЕЛАРУСИ:** Минск: Тойота Центр Минск (37517) 254-7775(76). **ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В КАЗАХСТАНЕ:** Алматы: Тойота Центр Алматы (727) 297-9666; Тойота Центр Жетісу (727) 250-1102. **УПОЛНОМОЧЕННЫЕ ПАРТНЕРЫ:** Астрахань: Бизнес Кар Каспий (8512) 40-8989. **Барнаул:** СЛК-Моторс Барнаул (3852) 47-8888. **Ижевск:** АСПЭК-Центр (3412) 91-1111. **Иркутск:** Тойота Центр Иркутск (3952) 38-6161. **Калининград:** Виакар Моторс (4012) 30-3101. **Курган:** Оками Курган (3522) 54-6600. **Курск:** Бизнес Кар Курск (4712) 31-9913. **Магнитогорск:** Авторитет-Восток (3519) 30-2126. **Набережные Челны:** РОСЬ АВТО (8552) 70-9525. **Нижегород:** Автоуниверсал-Моторс (3466) 29-6396. **Нижний Тагил:** Эни Моторс (3435) 48-0464. **Ноябрьск:** Восток Моторс Ноябрьск (3496) 35-9999. **Омск:** Феникс-Авто (3812) 32-9090. **Рязань:** Инком-Арт (4912) 900-300. **Ставрополь:** Ставрополь-Авто (8652) 29-8696. **Стерлитамак:** Урал-Моторс (3473) 20-3620. **Тверь:** Важная персона – Авто (4822) 76-5253. **Тула:** АВТОПРОМ (4872) 33-2222. **Ульяновск:** Тон-Авто (8422) 61-3437. **Ярославль:** Атлант-М Ярославль (4852) 58-1058.

FINANCIAL
SERVICES



Программы кредитования ЗАО «Тойота Банк» доступны в Москве и Московской области для всех моделей Toyota, официально поставляемых в Россию. За полной информацией об условиях кредитования обращайтесь к представителям ЗАО «Тойота Банк» в салонах официальных дилеров Toyota. ЗАО «Тойота Банк». Лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 3470. www.toyota-bank.ru

СЛУЖБА КЛИЕНТСКОЙ ПОДДЕРЖКИ TOYOTA (звонок бесплатный): 8-800-200-57-75.

Автомобиль, представленный на фото, оборудован дополнительными аксессуарами, не входящими в стандартную комплектацию.

На правах рекламы. Товар сертифицирован.

Toyota напоминает Вам о необходимости пристегивать ремни безопасности и строго соблюдать правила дорожного движения. Позаботьтесь о Вашей безопасности и безопасности Ваших близких.