

МЕТАЛЛУРГИЯ

**СОЗДАНИЕ МИНИ-МИЛЛОВ —
НОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ
НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ РЫНКЕ / 28**
**ПОПРАВКА К НАЛОГОВОМУ
КОДЕКСУ ВЫЗВАЛА ПЕРЕПОЛОХ
НА РЫНКЕ ДОМА / 32**
**ОЛИМПИАДА-2014 В СОЧИ
ГОТОВИТ МЕТАЛЛУРГАМ
ОЩУТИМУЮ ВСТРЯСКУ / 35**
**ТРУБНИКИ СКУПАЮТ
НЕФТЯНЫЕ СЕРВИСЫ,
А НЕФТЯНИКИ ЭТОМУ
ТОЛЬКО РАДЫ / 37**
**РЫНОК ЖЕЛЕЗНОЙ РУДЫ
РАСТЕТ КАК НА ДРОЖЖАХ / 38**

Вторник, 13 ноября 2007 №208
(№3784 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



07146



Audi A8

Он знает, каким должно быть будущее и предпочитает создавать его сам.
Он не зависит от изменчивых обстоятельств. Все подчиняется его воле.
Обновленный Audi A8. Широкая гамма современных двигателей.
Модифицированная многоуровневая пневмоподвеска. Система помощи
при перестроении Side Assist.
Покорив настоящее, он приближает будущее.

Официальные дилеры Audi в России: **Москва:** Audi Центр Москва (495) 797 9090; АвтоСпецЦентр на Таганке (495) 755 8181; Audi Центр Варшавка (495) 755 8811; Audi Центр Запад (495) 775 7772; Audi Центр Север (495) 785 2727; Audi Центр Сити (495) 730 9988; Audi Центр Юг (495) 730 6777; VIP Центр на Садовом (495) 730 3434; **Санкт-Петербург:** Audi Центр Витебский (812) 334 3500; Audi Центр Петербург (812) 600 0106; Русь-Авто (812) 326 0808; **Волгоград:** Audi Центр Волгоград (8442) 49 1111; **Воронеж:** Audi Сервис Воронеж (4732) 21 7777; **Екатеринбург:** Audi Центр Екатеринбург (343) 214 8080; **Ижевск:** Audi Сервис Ижевск (3412) 91 2812; **Иркутск:** Байкал Моторс (3952) 266 397; **Казань:** АЦ Казань (843) 519 4884; **Калининград:** Audi Сервис Калининград (4012) 71 9354;

ШКОЛА ВОДИТЕЛЬСКОГО МАСТЕРСТВА QUATTRO: (495) 933 3633

Он создает будущее таким,
каким хочет его видеть



Краснодар: Ауди Центр Краснодар (861) 999 0000; **Красноярск:** Ауди Центр Красноярск (3912) 67 4505; **Магнитогорск:** Ауди Сервис Магнитогорск (3519) 220 204; **Минеральные Воды:** Ауди Сервис Минеральные Воды (87922) 610 30; **Набережные Челны:** Ауди Сервис Набережные Челны (8552) 39 1818; **Нижний Новгород:** Ауди Центр Нижний Новгород (8312) 78 2178; **Новосибирск:** Ауди Центр Новосибирск (383) 227 7000; **Пермь:** Премьер (342) 213 9969; **Ростов-на-Дону:** Ауди Центр Ростов (863) 299 0000; **Рязань:** Ауди Сервис Рязань (4912) 300 003; **Самара:** Ауди Центр Самара (846) 372 0000; **Сургут:** Ауди Сервис Сургут (3462) 77 4444; **Тольятти:** Ауди Центр Тольятти (8482) 73 4400; **Тюмень:** Ауди Центр Тюмень (3452) 42 9677; **Уфа:** АвтоПремьер (347) 292 5915; **Челябинск:** ТТМ (351) 247 0000



ОЛЬГА ХВОСТУНОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«МЕТАЛЛУРГИЯ»

СУДЬБА МЕТАЛЛУРГА

Меня не перестает удивлять, как легко у нас все забывается.

Когда я была маленькой, каждое лето родители отправляли меня к бабушке с дедушкой в город металлургов Липецк. Главной константой этих поездок был Новолипецкий металлургический завод. Дело в том, что мой дед был старшим мастером литейного цеха на НЛМЗ. Я очень этим гордилась. Тогда мне казалось, что завод — это сказочное место, откуда берется все металлическое. От гнутых подстаканников в фирменном поезде «Металлург» и литых подсвечников на бабушкином серванте до странного вида конструкций троллейбусных остановок и гаражей. Завод был смысловым центром, стягивающим жизнь города в единое целое.

Сам завод стоял на берегу искусственного Матырского водохранилища. А на противоположном берегу по мудрой задумке градостроителей расположились многочисленные зоны отдыха. Солнечными летними днями заводчане, отдыхавшие по профсоюзным путевкам в каком-нибудь «Парусе» или «Зеленой дубраве», могли наблюдать, как клубится дым из труб родного завода.

Каждый год в третье воскресенье июля металлурги с размахом отмечали свой профессиональный праздник. Дед водил меня на гулянья. Он очень ими гордился. В городе развешивали флаги и транспаранты, включали фонтаны, а в Нижнем парке по вечерам выступали ансамбли художественной самодеятельности. И в такие дни каждый металлург твердо верил: если что-то случится, завод его не забудет.

Когда случился 1991 год и распался Советский Союз, а вместе с ним практически умерла промышленность, Новолипецкий выжил. В 1992 году он был превращен в акционерное общество, и акции завода распределялись между его работниками. Каждый получал по справедливости — до 100 акций в одни руки в зависимости от выслуги. Сегодня, кстати, одна такая акция приносит неплохие дивиденды — порядка 1000 рублей в год. Однако щедрость руководства коснулась только тех, кто в тот момент работал на заводе. Всех бывших работников, вышедших на пенсию, предпочли забыть.

Мой дед умер в августе 1992 года. Он так и не узнал, что больше 20 лет своей жизни отдал одному из крупнейших на сегодня предприятий в металлургической отрасли. Но, к счастью, он не узнал и про то, что его лепту в сталеплавильный котел НЛМК забыли оценить.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

МИЛЫЕ МИЛЛЫ РОССИЙСКИЕ СТАЛЕЛИТЕЙНЫЕ КОМПАНИИ ПРОДОЛЖАЮТ РАСШИРЯТЬ СВОЙ БИЗНЕС. СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ СТАНОВИТСЯ ВСЕ МЕНЬШЕ, ВЕДЬ В МИРЕ ОСТАЛОСЬ НЕ ТАК МНОГО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, АЛЬТЕРНАТИВОЙ ПОКУПКЕ ГОТОВЫХ АКТИВОВ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ХОЛДИНГОВ СТАНЕТ ОТКРЫТИЕ МИНИ-ЗАВОДОВ, РАБОТАЮЩИХ НА МЕТАЛЛОЛОМЕ. РЯД КРУПНЫХ ИГРОКОВ ОТРАСЛИ, ТАКИЕ КАК «СЕВЕРСТАЛЬ», УЖЕ ИНВЕСТИРУЮТ В СТРОИТЕЛЬСТВО МИНИ-МИЛЛОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ. АЛЕКСАНДР КИМОНОВИЧ

КУЙ ЖЕЛЕЗО, НЕ ОТХОДЯ ОТ КАССЫ

На фоне чрезвычайно высоких цен на рудное сырье и строительного бума в развивающихся странах многие мировые металлургические компании начинают строить мини-миллы, то есть металлургические производства без доменных печей, перерабатывающие не железорудный концентрат, а металлолом в электросталеплавильных печах. Среди российских металлургических холдингов наиболее активной в строительстве мини-миллов оказалась «Северсталь», которая уже запустила в пробном режиме свой американский завод SeverCorr и готовится к строительству еще двух небольших металлургических заводов в России. ММК, начавший строительство мини-милла в Турции, планирует построить мини-милл по выпуску листа для автомобильной промышленности в США. Группа «Металлоинвест» находится на первом этапе возведения мини-милла в ОАЭ.

Стратегия создания новых мощностей у металлургических компаний делится на два типа. Часть мини-предприятий строится для обеспечения потребностей строительного бизнеса, часть — для поставок высококачественного листа для автопрома. Аналитик Альфа-банка Максим Семенов отмечает, что небольшие металлургические заводы неполного цикла наиболее выгодно строить в странах, испытывающих потребность в сортовой стали, например в Турции и странах Ближнего Востока: «В мини-миллах используется металлолом, который, как правило, содержит большое количество сторонних примесей — краску, резину, грязь и т. п. В результате на выходе получается металл не очень высокого качества, который можно использовать для изготовления арматуры, а вот автолист изготовить из такой стали уже нельзя». Впрочем, «Северсталь» совместно с бывшим главой американского металлургического холдинга Nucor Джоном Корренти инвестировала в новые технологии и построила мини-милл, который позволяет получать в электродуговых печах металл очень высокого качества. Теперь примеру «Северстали» хотят последовать акционеры Магнитогорского меткомбината.

Не все опрошенные ВГ эксперты считают строительство мини-миллов альтернативой приобретению готовых активов. Ясно одно: в условиях стремительного темпа роста

стоимости морского фрахта и в целом логистических услуг производители черных металлов стали искать варианты, как избежать дорогостоящей транспортировки стальных полуфабрикатов или железорудного сырья для обеспечения рынков с высоким спросом. Плавить металл прямо на месте из стального лома — одно из таких решений.

МИНИ-СДЕЛКИ ПО-КРУПНОМУ

Российские сталелитейные компании давно и активно расширяют свое производство за рубежом. Группа «Газметалл» (управляющая компания «Металлоинвест») создала СП Hamriyah Steel FZC для строительства в свободной экономической зоне эмирата Шарджа (ОАЭ) мини-милла с объемом производства 1 млн т арматуры в год. «Газметаллу» в совместном предприятии принадлежит 80%. Завод может быть введен в строй к концу 2009 года, занять около четверти рынка строительной стали ОАЭ и экспортировать продукцию в страны Ближнего Востока, Центральной Азии и Северной Африки.

Крупный завод за рубежом собирается построить и ММК совместно с турецкой группой Ataka?. Аналитики считают, что этот милл едва ли можно назвать мини, так как его проектная мощность превышает 2 млн т. По словам директора по интеграционной политике ММК Михаила Бурякова, компания считает ключевыми для себя регионами быстрорастущие рынки Азии и Ближнего Востока (прежде всего Турцию) и высокотехнологичные, с традиционно высокими ценами страны Северной Америки.

Летом этого года партнеры создали СП «ММК Ataka? Metalurji Sanayi», в котором доля российской компании — 50,0000045%. Предприятие начнет работать в 2010 году и расположится на двух промплощадках недалеко от Стамбула и Искендеруна. Стоимость проекта оценивается примерно в \$1,7 млрд. Помимо самого завода «ММК Ataka?» построит на его территории морской порт, рассчитанный на прием судов дедвейтом до 80 тыс. т, и создаст два сервисных металлоцентра, куда будет поставляться листовая продукция, произведенная ММК в России. По словам Михаила Бурякова, даже с учетом логистических затрат она будет вполне конкурентоспособна на турецком рынке. За-

тем «ММК Ataka?» запустит непрерывный травильный агрегат, стан холодной прокатки и агрегаты производства оцинкованного и окрашенного металла. В завершение проекта будут открыты электросталеплавильный цех и литейно-прокатная линия.

Металлургическая стратегия «Северстали» строится несколько иначе. Компания делает ставку не только на hi-tech-автолист, но и на увеличение производства и продаж продукции для активно растущей строительной отрасли. В частности, в 2006 году предприятия «Северстали» поставили на российский рынок около 1,5 млн т металлопроката, причем наибольшим спросом пользовалась высококачественная термостойкая арматура марки A500C, занимающая 80% в общем объеме продаж строительной стали.

В рамках расширения производства стали строительного сортамента «Северсталь» затеяла два региональных проекта в России — строительство малых металлургических комплексов в Саратовской и Нижегородской областях. Выбор именно этих регионов обусловлен в первую очередь тем, что к 2010 году в Приволжском федеральном округе ожидается дефицит сортовой стали. Выигрышны они и с точки зрения логистики: сырье и продукцию можно доставлять как водными путями по Волге, так и железной или автомобильными дорогами.

Оценочная стоимость новых проектов составляет \$1 млрд, капиталовложения будут распределены между региональными мини-заводами поровну. «Мы инвестируем существенные средства в развитие наших зарубежных активов, но при этом наша основная площадка — это Россия. Из запланированных в рамках инвестпрограммы \$10 млрд до 2011 года \$8 млрд будет направлено на развитие российских предприятий, в том числе на строительство мини-миллов», — говорят представители «Северстали».

С АМЕРИКОЙ ЗАОДНО

Тем не менее зарубежные проекты «Северстали» по мощности ничуть не уступают внутрироссийским. Два года назад экс-руководитель американского металлургического холдинга Nucor Джон Корренти обратился к «Северстали» с предложением стать инвесторами завода, на котором бы использовалась уникальная технология переплавки стального лома в металл с использованием электродуговой печи с интегрированным комплексом чистовой обработки. Эта технология позволяет варьировать степень очистки металлолома в процессе плавки в зависимости от назначения продукции.

В результате на базе «Северстали» и основанной Джоном Корренти компании SteelCorr было создано СП SeverCorr. Контрольный пакет акций принадлежит российской

МИНИ-МИЛЛЫ НЕ ДЛЯ «МАКСИ-ГРУПП»

В отличие от своих «больших братьев» поставившие на строительство мини-миллов металлурги второго эшелона сейчас чувствуют себя неуютно. Недавно металлургический холдинг «Макси-Групп» обратился к Владимиру Путину с просьбой предоставить компании господдержку. Кризис ликвидности, который не слишком пугает сталелитейных мейджоров,

проехался по «Макси-Групп» буквально катком. Кредиторская задолженность «Макси-Групп» достигла 38 млрд рублей, и банки отказываются ее рефинансировать. Эксперты рынка полагают, что компанию с годовым объемом производства 2 млн т стали («Макси-Групп» анонсировала увеличение выпуска стали до 20 млн т к 2012 году), скорее всего, купят крупные металлургические холдинги.



ВETERАН АМЕРИКАНСКОЙ
СТАЛЬНОЙ ОТРАСЛИ
ДЖОН КОРРЕНТИ ПРИЗВАЛ
«СЕВЕРСТАЛЬ» ПОСТРОИТЬ
СОВМЕСТНЫЙ МИНИ-МИЛЛ
В ГОРОДЕ КОЛУМБУС
(ШТАТ МИССИСИПИ)

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

13-16 НОЯБРЯ 2007
МОСКВА, ВВЦ
ПАВИЛЬОНЫ 20, 57, 69

Welcome!

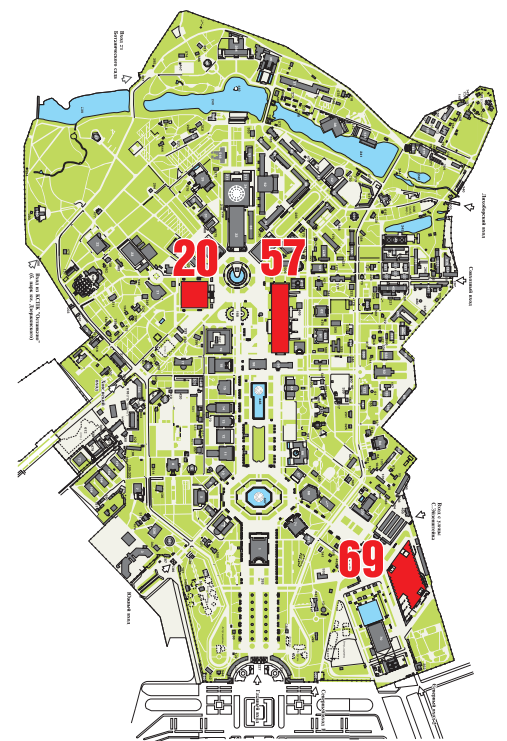
ТРИНАДЦАТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА
МЕТАЛЛ-ЭКСПО 2007

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

Свыше 700 участников из 30 стран мира, свыше 30 тыс. посетителей

**13-я выставка Металл-Экспо —
это 13 специализированных салонов по всем направлениям
металлургии и смежных отраслей промышленности**

- Черные металлы: производство и продукция черной металлургии
- Цветные металлы: производство и продукция цветной металлургии
- Продукция высоких переделов: трубы, лист с покрытием, металлоизделия и др.
- Металлургмаш: оборудование и технологии для металлургической и горнодобывающей промышленности
- Сырье и материалы для металлургии
- Сбор и переработка ломов черных и цветных металлов
- Оборудование для складов и сервисных металлоцентров
- Листообработка: резка, профилирование, гибка
- Огнеупоры, техническая керамика для металлургии и литейного производства
- Экология в металлургии, охрана труда и техника безопасности
- Транспорт, логистика, склады в металлургии и металлоторговле
- ИТ-технологии, интернет-коммерция
- Финансы, инвестиции, страхование, лизинг



компании и ее мажоритарному акционеру Алексею Мордашову, Корренти и SteelCorr владеют долей в размере 30%. Гендиректором SeverCorr стал Джон Корренти.

Мини-милл SeverCorr, расположенный в американском городе Колумбус (район «Золотой треугольник», штат Миссисипи), начал производство в октябре этого года. Мини-милл будет поставлять продукцию заводам, расположенным в радиусе 400–450 миль на северо-востоке Миссисипи (здесь находятся 19 из 25 автозаводов юга), а также в Мексику.

Официальное открытие мини-милла ожидается в мае будущего года. Размер капиталовложений в строительство первой очереди производства составил \$880 млн, проектная мощность предприятия на данном этапе — 1,5 млн т плоского проката в год. После реализации второй фазы проекта стоимостью около \$650 млн SeverCorr будет производить около 3 млн т продукции в год.

Помимо уникальных технологических решений SeverCorr также разработал оригинальную схему сбыта своей продукции. Около 30% металла будет поставаться напрямую автозаводам, а остальные 70% — реализовываться через дистрибуторские сервисные центры. При этом 15% продукции, которая должна идти через дистрибуторов, будет продаваться эксклюзивными партнерами SeverCorr — компаниями Heidtman Steel и New Process Steel, которые построили свои металлосервисные центры рядом с мини-миллом. Центры конкурировать между собой не будут, поскольку специализируются на продаже разной номенклатуры металлопродукции.

Построенная SeverCorr модель дистрибуции напоминает европейскую схему создания смежных дистрибуторов. Но в отличие от металлургов Старого Света SeverCorr отказался от акционерного контроля над дистрибуторами и не собирается выкупать их в будущем. Так компании легче поставлять металл другим оптовым торговцам.

У CP SeverCorr есть еще одно важное преимущество: благодаря новой технологии и особой организации бизнеса у компании очень низкие производственные издержки и низкая стоимость логистики. Так что компания может не опасаться конкуренции со стороны других производителей продукции с высокой добавленной стоимостью. Стоит отметить, что немецкий концерн ThyssenKrupp, который также намерен обслуживать

автозаводы южных штатов, запустит свой металлургический завод вблизи Алабамы только в 2010 году.

Представители «Северстали» так комментируют свой выход на мировой рынок: «Так как за рубежом себестоимость производства в основном больше, чем в России, главное развитие этих компаний должно быть направлено на увеличение добавленной стоимости продукции, на те прибыльные ниши с качественной продукцией, где самые высокие цены. Нам хорошо удастся реализация этой стратегии, так как наши итальянские, американские и российские предприятия производят нишевую продукцию высоких переделов. На сегодняшний день продукция с высокой добавленной стоимостью и нишевая продукция занимает около 50% всего нашего объема производства. Спрос на нее стабилен, что защищает нас от воздействия металлургических циклов».

Свой проект строительства завода по выпуску проката для автомобилестроения в штате Огайо готовит и Магнитогорский меткомбинат. Стоимость проекта оценивается в \$1,5 млрд. В организации производства Магнитка собирается следовать в фарватере «Северстали». Михаил Буряков говорит, что его компания изучает возможности организации на рынках Северной Америки собственных производственных площадок совместно с компаниями, обладающими современными технологиями производства продукции с высокой добавленной стоимостью.

ПРО И КОНТРА Участники рынка по-разному оценивают значение мини-миллов как альтернативы готовым металлургическим активам. Гендиректор Объединенной металлургической компании Владимир Маркин считает более эффективным путем развития черной металлургии не сделки M&A, а модернизацию существующих мощностей и создание новых: «Металлургические наука и технологии за последние десятилетия сделали большой шаг вперед. И современное металлургическое оборудование по экономическим показателям значительно превосходит свои аналоги, изготовленные 15–20 лет назад, не говоря уже о более старом оборудовании».

Того же мнения придерживается и представитель «Северстали»: «Ценовые мультипликаторы пошли вверх, потому что рынок стал верить в сталь. Поэтому все, что сейчас можно купить, относительно дорого, и, чтобы оправ-

дать конечную цель, мы должны находить объекты, которые дадут высокий синергетический эффект. Если мы такие объекты найдем, будем покупать. В настоящий момент мы видим хорошие возможности для развития через модернизацию существующих предприятий и строительство новых производств».

На Череповецком металлургическом комбинате сейчас проходит масштабная модернизация, на SNA введена в эксплуатацию крупнейшая доменная печь класса C, одна из мощнейших в мире. В США мы также построили сверхсовременный мини-милл SeverCorr, который считаем уникальным. Два новых мини-милла начинаем строить в России. Все эти предприятия производят нишевые продукты для автомобильной и строительной индустрии, в которых происходит наибольший рост».

По мнению представителя стальной группы «Мечел», строительство мини-заводов является наиболее доступным способом укрупнения для российских металлургических компаний: «Это обусловлено отсутствием возможностей для слияний и поглощений с существующими компаниями, а также тем, что стальной лом на данный момент остается наиболее дешевым источником металлургического сырья. Однако не стоит ожидать бума мини-заводов в России, поскольку возможности ломозаготовки ограничены, о чем свидетельствует сокращение экспорта лома из России на протяжении последних лет».

У «Евраз групп» в ближайшее время основной задачей станет развитие существующих и свежеприобретенных активов. Только в этом году компания приобрела североамериканскую Oregon Steel Mills и южноафриканскую Highveld Steel, тем самым доведя долю своих зарубежных активов в показателе EBITDA (за первое полугодие 2007 года) примерно до 20%.

Вице-президент «Евраз групп» по развитию и стратегическому планированию Тимур Янбухтин говорит, что, поскольку большая часть зарубежных активов была приобретена в течение последних 12–18 месяцев, компания продолжает работать над своими долгосрочными проектами: «Определенные тенденции уже очевидны. В США, безусловно, самые интересные сегменты, которые останутся приоритетными для Evraz Oregon Steel Mills. Это железнодорожный прокат и производство труб для нефтяной отрасли. Что касается Highveld, понятно, что в ЮАР опережающими темпами будет развиваться спрос на строительный прокат и прокат для развития инфраструктуры, а также на продукцию для активно растущей горно-рудной отрасли ЮАР. Мы занимаемся проработкой альтернатив развития компании, включая возможности модернизации. Для производства листа на Evraz Vitkovice Steel в Чехии и Palini e Bertoli в Италии мы поставляем заготовку с наших уральских и сибирских предприятий. Подобная модель полностью оправдала себя для наших европейских активов, и мы планируем развивать перекатный бизнес и далее».

По словам Тимура Янбухтина, на сегодняшний день у «Евраз групп» нет конкретных планов по строительству мини-миллов, но не исключено, что они появятся в будущем: «На данном этапе развития рынка стоимость строительства металлургического мини-завода сопоставима с приобретением действующего производства, а зачастую и дешевле покупки активов. Это аргумент за. Аргументы против — растущий дефицит металлолома в России и значительное повышение цен на электроэнергию. Таким образом, эффективность таких проектов будет сильно зависеть от конкретной площадки».

МАЛО ЛОМА Аналитик UBS Алексей Морозов отмечает, что за последние несколько лет стоимость активов в сделках слияний и поглощений в металлургии значительно возросла. «Среднюю цену увеличения стоимости компании в расчете на тонну металла я называю

не могу, потому что стоимость актива и его рентабельность зависят от того, где этот актив находится и какие виды продукции он производит», — сказал он корреспонденту ВГ. — Но можно вспомнить, что еще несколько лет назад «Северсталь» приобрела активы Rouge Industries по \$100 за тонну, тогда как сейчас цены сделок колеблются в пределах \$300–700 за тонну, а за хороший актив легко дают по \$1000».

Аналитик Deutsche Bank Александр Пухавев констатирует, что сейчас идет на спад первая волна сделок M&A, введенных за рубежом: «Компании накопили большой денежный поток, «Северсталь» и «Евраз» приобрели по дватри актива. Сейчас мы видим, что такие попытки предпринимают другие компании». Анализируя нынешнюю политику расширения российских металлургических холдингов, аналитик Альфа-банка Максим Семеновых говорит, что если раньше российские металлурги приобретали зарубежные активы в основном для производства продукции на основе полуфабрикатов, то сейчас некоторые производители, в том числе «Северсталь» и ММК, хотят не только выйти на зарубежные рынки проката, но и производить на месте сырую сталь. «Это связано с тем, что в РФ вырос внутренний спрос, в нашей стране металл продается с премией в 10% выше внешних рынков. Поэтому экспортировать продукцию стало невыгодно, и металлурги решили строить новые сталые мощности за рубежом», — добавляет он. Максим Семеновых полагает, что наиболее быстрорастущими рынками потребления конструкционных сталей являются Турция, Северная Африка, Египет, ОАЭ, где выгодно размещать новые мини-заводы.

Партнер консалтинговой компании Ernst & Young Алексей Иванов рассказывает, что его компания недавно проводила опрос крупных российских компаний цветной и черной металлургии на предмет того, каким образом и в каких странах мира они бы хотели расширить свое присутствие. Оказалось, что все участники опроса рассматривают потенциальное приобретение компании или строительство заводов. По поводу географии сделок у представителей компаний спрашивали, что они предпочитают — реализовывать проекты в регионах с развитой инфраструктурой, где приходится выплачивать высокие страновые премии, или в странах, где премии платить не надо, но развитию бизнеса могут угрожать высокие политические риски (возможность смены власти и т. д.). Мнения разделились. «Интересно, что несколько респондентов больше готовы приобрести активы в странах с высокими страновыми рисками, некоторые — в странах, где больше развита инфраструктура», — отмечает Алексей Иванов.

Александр Пухавев сомневается в необходимости строить мощности в тех регионах, где «издержки дают о себе знать. В США дорогая электроэнергия и не такая интегрированная экономика с точки зрения рудных материалов — угля много, но мало железной руды. Это нужно принимать во внимание, когда выбираешь регион для нового строительства. Удачный проект «Северстали» SeverCorr — это исключение, потому что это уникальное предприятие с новейшей технологией».

Аналитик UBS Алексей Морозов добавляет, что строительство мини-миллов может быть ограничено наличием металлолома, которого сейчас в мире очень мало: «Лом образуется на изношенных объектах. В нынешней ситуации, когда в мире построено много новых объектов, ему не откуда взяться в больших количествах». Кроме того, строительство новых заводов влияет на рынок, добавляя предложение. «Готовый актив сразу приносит прибыль, а новый проект требует финансирования, формирования клиентской базы», — добавляет аналитик. — Обычно компании предпочитают расширять действующее производство». В то же время Морозов оговаривается, что если бы все инвесторы рассуждали подобным образом, то количество заводов в мире вообще бы не росло. ■

НА ФОНЕ ВЫСОКИХ ЦЕН НА РУДУ И СТРОИТЕЛЬНОГО БУМА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ МИРОВЫЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ НАЧИНАЮТ СТРОИТЬ МИНИ-МИЛЛЫ — МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ ПРОИЗВОДСТВА БЕЗ ДОМЕННЫХ ПЕЧЕЙ, ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ МЕТАЛЛОМ В ЭЛЕКТРОСТАЛЕПЛАВИЛЬНЫХ ПЕЧАХ





Страхование промышленных предприятий

Департамент страхования имущества и ответственности
Управление промышленного страхования
127994, Россия, г. Москва, ул. Лесная, 41
Тел.: 8 (495) 959 4739
Факс.: 8 (495) 725 7325
E-mail: fireins@ingos.ru



ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН
8 (495) 956 5555
www.ingos.ru

60 лет

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh
ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.

ОСАГО «Ингосстрах», Лицензия Ространснадзора С №0928 77
* в соответствии с условиями договора страхования

Этот финансовый директор умеет обходить препятствия.

И поэтому движется прямой дорогой к повышению прибыльности и увеличению рыночной доли своего бизнеса. Как такое возможно? Глубокие знания бизнес-консультантов IBM в области финансов, а также их многогранный опыт управления финансовыми процессами помогают финансовым директорам преодолевать трудности. Таким образом, сокращается объем повседневной рутинной работы, что позволяет сконцентрироваться на управлении рисками и повышении производительности. Благодаря нашей помощи финансовые директора смогли снизить объем документооборота до 70%. Нужны инновации для повышения производительности? Обратитесь к инноватору для инноваторов.

Чтобы ознакомиться с опросом 900 финансовых директоров всего мира и узнать, чем Вам сумеют помочь специалисты IBM, зайдите на **ibm.com/special/ru/finance**

Что делает Вас особенным?



ПРИЕМЫ ПРОТИВ ЛОМА

С 1 ЯНВАРЯ 2008 ГОДА ВСТУПАЕТ В СИЛУ ПОПРАВКА К НАЛОГОВОМУ КОДЕКСУ РФ В ЧАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ЛОМА И ОТХОДОВ ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ. ЛОМ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ ОСВОБОДИТСЯ ОТ НДС, КОТОРЫЙ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, СТАНЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ ОПЕРАЦИЙ С ЛОМОМ ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ. ЛОМОЗАГОТОВИТЕЛИ УБЕЖДЕНЫ, ЧТО ЭТА ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ИНИЦИАТИВА ВЕРНЕТ РЫНОК К «СЕРЫМ» СХЕМАМ, НО МЕТАЛЛУРГИ С НИМИ НЕ СОГЛАСНЫ.

ДМИТРИЙ СМЕРНОВ

НАЛОГОВЫЕ СЮРПРИЗЫ В настоящее время взимание НДС в сфере заготовки лома черных металлов регламентируется федеральным законом №119-ФЗ от 22 июля 2005 года, который вступил в силу с 1 января 2006 года. Его целью были наведение порядка в области заготовки и первичной переработки лома черных и цветных металлов, исключение мошеннических схем и декриминализация этого сегмента рынка металлов. В частности, этот закон дает возможность выбрать, как вести операции с ломом черных и цветных металлов — по традиционной схеме или без уплаты НДС.

Вариативность позволяла налогоплательщикам добровольно отказываться от освобождения, и в 2006 году большинство фирм-ломозаготовителей так и сделали. В 2007 году начался массовый переход на систему без НДС. Около 80% ломовиков начали работать по этой схеме, в том числе крупные потребители металлолома — Новолипецкий и Оскольский металлургические комбинаты. Остальные металлурги, не принимавшие лом без НДС в первой половине текущего года, запланировали это во втором полугодии.

Однако летом был принят федеральный закон №85-ФЗ «О внесении изменений в главы 21, 26.1, 26.2 и 26.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации». Согласно его положениям, с 1 января 2008 года обязательным станет взимание НДС при операциях с ломом черных металлов, в то время как операции с ломом цветных металлов от НДС освобождаются.

По данным ассоциации «Вторичные ресурсы», российский рынок ломозаготовки оценивается в \$7,5 млрд. В 2005 году от физических лиц принималось только 10% лома, тогда как в 2007-м эта цифра выросла до 80%. При возврате обязательного НДС эта пропорция может вернуться к прежней, когда до 70% всех поставок будет переводиться на юридических лица. Таким образом, доля рынка лома, за операции на котором НДС не уплачивается в бюджет, искусственно увеличится до \$5,25 млрд, а сумма, возмещаемая государством за эти операции, составит \$945 млн в год.

ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ МНЕНИЯ Против принятого законопроекта выступила ассоциация «Вторичные ресурсы». Заручившись поддержкой ведущих металлургов страны («Мечел», НЛМК, «Металлоинвест»), ассоциация направила ряд писем в Госдуму, Совет федерации, прави-



ПО ДАННЫМ АССОЦИАЦИИ «ВТОРИЧНЫЕ РЕСУРСЫ», РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛОМОЗАГОТОВКИ ОЦЕНИВАЕТСЯ В \$7,5 МЛРД

тельство, администрацию президента. По словам исполнительного директора «Вторичных ресурсов» Филиппа Моносова, на сегодняшний день все решения замкнулись на начальнике экспертного управления президента РФ Аркадии Дворковиче. Он вел переговоры с представителями отрасли, после чего предложил перенести начало действия закона на три года. Однако реальных действий по пересмотру законопроекта за этим предложением не последовало.

Евгений Лукашевич, официальный представитель Новолипецкого металлургического комбината (НЛМК), выступающего против закона, так пояснил позицию предприятия: «В настоящий момент мы выступаем за необходимость продления действия льготы на уплату НДС при продаже лома черных металлов до 1 января 2011 года, поскольку считаем, что данный период — три года — позволит доказать необходимость изменения Налогового кодекса и введения единого порядка, отменяющего НДС на лом черных металлов. Мы убеждены, что данная мера способствует в целом декриминализации ломозаготовительной отрасли, росту

объемов сбора на внутреннем рынке и инвестиций в переработку лома черных металлов при сокращении объемов его экспорта как стратегического сырья». В «Мечеле» воздержались от комментариев, но в официальном письме, направленном компанией в ассоциацию «Вторичные ресурсы», высказывалось мнение, осуждающее возврат к работе с НДС.

Генеральный директор «ОМК-ЭкоМеталл», оператора рынка лома черных металлов, Дмитрий Стопкевич заявил ВГ, что льгота по НДС для лома является чужеродным звеном в производственной цепочке. «Подобная льгота имеет ряд негативных последствий. В частности, она означает перекладывание налогового бремени ломозаготовителей на плечи металлургов. В условиях усиливающейся конкуренции со стороны Китая, Украины, Индии это ведет к снижению конкурентоспособности отечественной металлургии», — пояснил он. По словам господина Стопкевича, закон был принят из-за «стремления привести ломозаготовительную деятельность в России к сложившимся формам налогового регулирования».

На Магнитогорском металлургическом комбинате (ММК) и в «Северстали» не скрывали приверженности принятому закону, но аргументировать свою позицию не стали.

СКЕПТИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ В отличие от металлургов инвестиционные аналитики единодушны в том, что возврат к работе с НДС в ломозаготовительной отрасли негативно скажется на всей производственной цепочке. «На мой взгляд, данный закон довольно абсурдный. Не совсем понятно, почему ломозаготовители цветных и черных металлов должны работать по разным схемам», — недоумевает Валентина Чернянская из ИГ ВИКА. «Складывается впечатление, что в последнее время ФНС занимается изысканием способов по увеличению налоговой нагрузки на предприятия черной металлургии», — соглашается аналитик ИФК «Метрополь» Максим Худалов. Он приводит пример с доначислением НДС российским ГОКом: ФНС предложила уплатить налог не с руды, а с готового продукта — концентрата. По мнению эксперта, именно увеличение налоговой нагрузки на российские ГОКи стало одной из причин роста цен на железорудный концентрат. Так ФНС невольно способствует росту инфляции в стране.

Аналитик ИК «Прспект» Дмитрий Парфенов подчеркивает, что нынешнюю ситуацию спровоцировали переко-

сы в российском налоговом законодательстве. В частности, возникала путаница из-за того, что по закону от работы без НДС можно было отказаться, предварительно подав заявление в ФНС. Без его подачи, даже если продавец выделял НДС в счете-фактуре, возврата для покупателя не было. Этой ситуацией и начали активно пользоваться недобросовестные производители. «Введение НДС грозит тем, что приемщики будут либо повышать отпускные цены на продукцию для металлургов, либо будут понижать тарифы, принимая лом, — уточняет управляющий партнер НКГ „2К Аудит — Деловые консультации“ Иван Андриевский. — В первом случае будет обеспечен скачок цен на металлопрокат в целом, а во втором понизится собираемость лома, что приведет к его дефициту и снова к росту цен на металлопродукцию».

Аналитик банка «Зенит» Игорь Нуждин также считает, что для рынка будет полезнее, если возврата к схеме работы с НДС не будет. Но он подчеркивает, что недопустима и нынешняя ситуация, когда выбор схемы работы — с НДС или без него — является добровольным.

Елена Антонова, консультант по праву ИГК «Финэкспертиза», напоминает, что эффективность отмены НДС доказана на украинском опыте. Так, после отмены НДС стоимость металлолома для металлургов там снизилась на \$30 за тонну, что привело к уменьшению экспорта. Как следствие, исчез дефицит сырья, а рынок вторичного сырья стал более рентабельным. Другой важный аспект — льготное налогообложение для реализации цветных металлов. В результате вступления в силу принятого закона, по мнению госпожи Антоновой, может сложиться непонятная ситуация в отрасли на всей цепочке производственного процесса. Большая доля сдаваемого в лом оборудования содержит в себе и черные, и цветные металлы, отделить их друг от друга затруднительно, поэтому многие металлоперерабатывающие предприятия работают и с теми и с другими. В условиях такой путаницы недобросовестные компании получают возможность использовать новые мошеннические схемы. Госпожа Антонова делает вывод, что большинство участников рынка вторичного сырья вполне резонно выступают за то, чтобы все подобные операции были освобождены от НДС. Несмотря на все доводы против, закон будет принят, и, как с сожалением отмечает Максим Худалов, в ближайшие два-три года ломозаготовительная отрасль снова вернется к «серым» схемам. ■

С НДС или БЕЗ

➤ Принципиальное различие в работе с НДС и без НДС объяснила ВГ консультант по праву АКГ «Финэкспертиза» Елена Антонова. Схема работы с НДС действует следующим образом. Предприятие-ломозаготовитель, например, продает сырье (разделенный и обработанный лом) за 100 рублей. При этом оно само закупило первичный лом с учетом НДС за 59 рублей. Если операция облагается НДС, то на свой товар ломозаготовитель устанавливает цену с учетом НДС (18%): $100 + 18 = 118$ рублей. 18 рублей НДС, полученные от покупателя (металлургического комбината), ломозаготовитель декларирует к уплате в бюджет и при этом имеет право уменьшить эту сумму на НДС, уплаченный за лом, в сумме 9 рублей. Итого ломозаготовитель уплатит в бюджет $18 - 9 = 9$ рублей. Металлургический комбинат, купивший лом, перерабатывает его и выпускает металлическое изделие в продажу уже, скажем, за 200 рублей. Покупатель (например, оптовик) приобретает этот

товар тоже с НДС (18%): $200 + 36 = 236$ рублей. Теперь НДС в бюджет должен уплатить уже металлургический комбинат, как продавец. В декларации он ставит к уплате сумму 36 рублей, но поскольку 18 рублей уже были уплачены им в составе цены ломозаготовителю, то их он вправе поставить к вычету. Итак, комбинат должен будет заплатить в бюджет $36 - 18 = 18$ рублей. В результате всех операций комбинат заплатил 118 рублей продавцу-ломозаготовителю, получил 236 рублей от покупателя-оптовика и заплатил в бюджет 18 рублей. Для уплаты налога на прибыль металлургический комбинат поставит в доходы 200 рублей, в расходы — 100 рублей. Чистая прибыль, облагаемая налогом, составит 100 рублей, налог на прибыль — 24 рубля, совокупная налоговая нагрузка — $24 + 18 = 42$ рубля, а чистая прибыль — 76 рублей.

Другая схема, при которой реализация лома черных металлов освобождена от обложения НДС, работает так. Ломозаготовитель продает сырье металлургическому

комбинату за 118 рублей, ранее закупив лом за 59 рублей (без НДС). С данной операции НДС он не платит. Металлургический комбинат покупает лом, перерабатывает его и продает металлическое изделие оптовика за 200 рублей. И эта операция уже облагается НДС (18%). Следовательно, к цене товара комбинат добавляет 36 рублей и, получив их от покупателя-оптовика, уплачивает в бюджет. Таким образом, меткомбинат заплатил продавцу-ломозаготовителю 118 рублей, получил от покупателя-оптовика 236 рублей и заплатил в бюджет 36 рублей. Для уплаты налога на прибыль металлургический комбинат поставит в доходы 200 рублей, а в расходы — 118 рублей. Чистая прибыль, облагаемая налогом, составит 82 рубля, налог на прибыль — 20 рублей, совокупная налоговая нагрузка — $36 + 20 = 56$ рублей, чистая прибыль — 62 рубля.

И, наконец, третья схема: реализация лома черных металлов освобождена от обложения НДС, а цены понижены внутри всей цепочки. Предприятие-ломозаготовитель

продает сырье металлургическому комбинату за 100 рублей, закупив лом за 50 рублей (без НДС). НДС ломозаготовитель не уплачивает. Металлургический комбинат продает уже переработанное металлическое изделие за 200 рублей оптовика. И эта операция уже облагается НДС (18%). К цене товара он добавляет 36 рублей и, получив их от покупателя, уплачивает в бюджет. В итоге металлургический комбинат заплатил продавцу-ломозаготовителю 100 рублей, получил от покупателя-оптовика 236 рублей, заплатил в бюджет 36 рублей. Для уплаты налога на прибыль металлургический комбинат поставит в доходы 200 рублей, в расходы — 100 рублей. Чистая прибыль, облагаемая налогом, составляет 100 рублей, налог на прибыль — 24 рубля, совокупная налоговая нагрузка — $36 + 24 = 60$ рублей, чистая прибыль после налогообложения — 76 рублей.

Смоделированные примеры демонстрируют плюсы и минусы различных вариантов налогообложения на рынке лома и его последующей переработки. Наибольшую при-

быль для металлургов дает механизм работы с обязательной уплатой НДС. Аналогичную прибыль они могли бы получить и при третьей схеме (работа без НДС, но при пониженных ценах). Но в этом случае меткомбинаты попадают в зависимость от договоренностей с ломосборщиками и ломозаготовителями, либо им приходится взвинчивать собственные отпускные цены, что может привести к снижению спроса на их продукцию. А вот бюджет выигрывает при любых вариантах работы без НДС, получая максимальные отчисления от всех звеньев ломоперерабатывающей цепочки. Ломозаготовителям выгоднее работать без НДС по той же причине: они получают ту же прибыль, не взвинчивая цены и не опасаясь оказаться замешанными в каких-либо махинациях. Тем не менее законодательная власть приняла поправку к закону без учета интересов бюджета и ломозаготовителей. Выгода для меткомбинатов при этом сомнительна, а интерес для «серых» ломосборщиков высокий.

ЛОМОВОЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ

ИНИЦИАТИВА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ ИЗМЕНИТЬ СХЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЛОМА НЕ НАШЛА ПОДДЕРЖКИ В САМОЙ ОТРАСЛИ. ОДНАКО ВОЗРАЖЕНИЯ ЛОМОЗАГОТОВЩИКОВ НЕ БЫЛИ УСЛЫШАНЫ. ПРЕЗИДЕНТ ПРОМЫШЛЕННОЙ ГРУППЫ МАИР И ПО СОВМЕСТИТЕЛЬСТВУ ПРЕЗИДЕНТ НП «КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ ЛОМОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ» (КСЛП) ВИКТОР МАКУШИН РАССКАЗАЛ ВГ, КОМУ ВЫГОДНЫ ЭТИ ИЗМЕНЕНИЯ И ЧТО ОНИ ЗА СОБОЙ ВЛЕКУТ.

BUSINESS GUIDE: Почему вообще так много шума вокруг законодательной поправки о возврате ломозаготовительных предприятий к работе с НДС?

ВИКТОР МАКУШИН: Проблема работы с НДС является ключевой для российского рынка металлолома. Последние пару лет, когда отрасль имела возможность выбирать, работать с НДС или без, в России резко сократилось число недобросовестных фирм, покупавших металлолом за черный нал через фирмы-однодневки. А сейчас нас снова возвращают к ситуации, при которой полукриминальные фирмочки получают существенное преимущество по сравнению с добросовестными компаниями.

BG: Чем это чревато?

В. М.: Сначала это приведет к еще большей криминализации рынка черного металлолома. Затем налоговые претензии к ломовщикам вынудят уйти с рынка очень многих вторчерметов. Претензии к металлургам подвигнут их к необходимости работать только с «чистыми» вторчерметами, встречные проверки с которыми не приводят к доначислению налогов. А это, в свою очередь, обострит борьбу между металлургами, не обладающими столь большими административными ресурсами, чтобы не бояться налоговых проверок, и металлургами, считающими, что у них все схвачено. Конечно, эта борьба рано или поздно все равно приведет к тому, что все будут работать в равных условиях. Все или договорятся, или будут вынуждены платить налоги, отказавшись от сотрудничества с вторчерметами, пользующимися услугами фирм-однодневок.



ВИКТОР МАКУШИН УВЕРЕН, ЧТО НОВАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИВЕДЕТ К ЕЩЕ БОЛЬШЕЙ КРИМИНАЛИЗАЦИИ РЫНКА ЧЕРНОГО МЕТАЛЛОЛОМА. А ЭТО, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ОБОСТРИТ БОРЬБУ МЕЖДУ МЕТАЛЛУРГАМИ

BG: А разве плохо, если будет вертикальная интеграция — от заготовки лома до производства стали?

В. М.: На практике ломозаготавливающие предприятия, принадлежащие ныне металлургам, значительно менее эффективны, чем независимые вторчерметы. Это совершенно другой бизнес. Управлять десятками и сотнями площадок, разбросанных на сотни и тысячи километров, совсем не то, что управлять шахтой, рудником или даже огромным металлургическим комбинатом, которые ты видишь из окна своего кабинета.

BG: А сколько недополучает, к примеру, МАИР от того, что отрасль работает с НДС?

В. М.: Я запрещаю своим предприятиям работать с фирмами-однодневками, поэтому на тонне лома мы проигрываем нашим «серым» конкурентам по \$13–14. Ежегодно, по нашим подсчетам, компания недозарабатывает около \$30 млн.

BG: Кто из металлургов лоббирует работу с НДС?

В. М.: Яркими сторонниками работы с НДС и лоббистами принятой поправки выступали только «Северсталь» и Магнитогорский металлургический комбинат. Видимо, их менеджмент уверен в том, что они защищены от налоговых и прочих проверок своим авторитетом, и надеется, что это позволит им получать сверхприбыли на налоговых играх.

BG: Это не так?

В. М.: Конечно, нет. Показателен пример Украины, где в прошлом году НДС был отменен единогласно по просьбе почти всех участников рынка. И причиной послужили как

раз участвовавшие после «оранжевой революции» налоговые проверки, штрафы и пени, когда мудрить с налогами металлургам оказалось невыгодно. И я полагаю, что если завтра к тем же «Северстали» и ММК предъявить те же требования по зачету НДС, что и ко всем другим участникам рынка, то суммы претензий к ним могут исчисляться не одним десятком миллиардов рублей.

BG: Так, может быть, это подвигнет законодателей отменить принятую поправку?

В. М.: Несмотря на то что только мы написали десятки различных писем и обращений, поправка к закону в свое время была принята. В кулуарах тогда поговаривали, что закон вступит в силу по намеченному графику, поскольку это «уже пообещали некоторым металлургам». Поэтому я слабо верю, что какими-то письмами и обращениями сейчас удастся изменить ситуацию.

Интервью взял ДМИТРИЙ СМЕРНОВ



ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА МАИР — одно из крупнейших в мире предприятий на рынке черного лома и крупнейшее в мире по количеству ломоперерабатывающих площадок, которых насчитывается порядка 270 в России, на Украине и в Польше. Кроме того, в состав группы входят Сулинский и Верхнесинячихинский металлургические заводы, Георгиевский арматурный завод и Загорский лакокрасочный завод.



ГРУППА ЧТПЗ

новые реки России

www.chtpz-group.ru



ЧЕЛЯБИНСКИЙ
ТРУБОПРОКАТНЫЙ
ЗАВОД



ПЕРВОУРАЛЬСКИЙ
НОВОТРУБНЫЙ
ЗАВОД

Официальный дистрибьютор ЗАО ТД «Уралтрубогосталь»

Реклама

УГОЛЬНАЯ ТВЕРДЫНЯ

МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНЕГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ СОВЕРШАЮТ ПОПЫТКИ ПРОНИКНУТЬ НА РЫНОК КОКСУЮЩЕГОСЯ УГЛЯ. ОДНАКО ИХ ОПЫТ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО УГОЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ ПЛОХО ПРИНИМАЕТ ЧУЖИХ. ДЛЯ НЕЕ ВАЖНЫ ЗНАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ И ЭКОНОМИКИ УГЛЕДОБЫЧИ, НАЛАЖЕННЫЕ СВЯЗИ С РЕГИОНАЛЬНЫМИ И МЕСТНЫМИ ВЛАСТЯМИ, А НЕ ТОЛЬКО НАМЕРЕНИЯ ВЛОЖИТЬ КРУПНЫЕ СРЕДСТВА В ПОКУПКУ УГОЛЬНЫХ АКТИВОВ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ МЕТАЛЛУРГИ НЕ ОСТАВЛЯЮТ НАДЕЖДЫ ПОКОРИТЬ НЕ ПОДДАЮЩИЙСЯ ИХ АТАКАМ УГОЛЬНЫЙ РЫНОК.

ИГОРЬ ЛАВРЕНКОВ

ПЕРВЫЙ УГОЛЬ КОМОМ В 90-х годах прошлого столетия угольная промышленность России переживала период структурной перестройки, в ходе которой значительная часть российских шахт, построенных в советскую эпоху, оказались устаревшими и малопригодными для работы в рыночных условиях и просто опасными. Многие шахты были закрыты, прежде всего те, где добыча шла в выработках, окруженных действующими подземными пожарами. Ситуацию усугубляла и социальная напряженность — бесконечные забастовки и пикеты шахтеров, перекрытия Транссиба и т. п. Кроме того, многие угольные шахты и разрезы еще не были приватизированы, поэтому получение контроля над ними было еще более затруднено. В этот период металлургии не пытались получить контроль над угольными активами.

Однако риски дефицита одного из видов металлургического сырья, а также угрозы срыва поставок или недопоставок коксующегося угля из-за забастовок или самоуправства директоров шахт вынудили металлургов к действиям.

ЗАО «Металлургическая инвестиционная компания» («Миком»), принадлежавшее братьям Юрию и Михаилу Живило, первым решилось на приобретение собственного угольного актива. Летом 1998 года с помощью процедуры банкротства «Миком» получил контроль над ОАО «Угольная компания „Прокопьевскуголь“» (Прокопьевск). Это было государственное, еще не приватизированное объединение из восьми угольных шахт, трех обогатительных фабрик и четырех угольных разрезов, производственной мощностью 9–10 млн т угля в год. Половину добычи составлял уголь коксующихся марок, основным потребителем которого стало ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат» (КМК) в соседнем Новокузнецке.

Контроль над КМК и «Прокопьевскуглем» со стороны «Миком» был невозможен без хороших отношений с губернатором Кемеровской области Аманом Тулеевым. Однако когда в конце 1998 года они разладились, «Миком» был выдвинут из Кузбасса, потеряв свои активы, включая «Прокопьевскуголь». Государству угольная компания так и не вернулась. Процедура банкротства компании длилась около девяти лет и завершилась только в начале этого года.

УГОЛЬНЫЕ СОЮЗЫ Ко времени ухода «Миком» из Кузбасса коксующийся уголь стал дефицитом на российском рынке, и крупные металлургические компании ясно осознали необходимость приобретения собственных угольных активов. Некоторые из угольных компаний с шахтами, специализирующимися на коксующемся угле, на тот момент еще не были приватизированы. И на их покупку нацелилось сразу несколько крупных игроков металлургического рынка.

Первым объектом их интереса стала угольная компания «Кузбассуголь». Она была создана летом 1999 года

ДВА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСА В ОДНОЙ УГОЛЬНОЙ КОМПАНИИ УЖИТЬСЯ НЕ МОГЛИ. В 2002–2003 ГОДАХ ШЛИ ПОСТОЯННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ «СЕВЕРСТАЛИ» И «РУССКОЙ СТАЛИ» О РАЗДЕЛЕ АКТИВОВ «КУЗБАССУГЛЯ», НО РЕЗУЛЬТАТА, УДОВЛЕТВОРЯЮЩЕГО ОБЕ СТОРОНЫ, ДОСТИЧЬ НЕ УДАЛОСЬ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

по инициативе властей Кемеровской области путем объединения трех небольших угольных компаний — «Северокузбассугля», «Ленинскугля» и «Беловоугля». Заведомое преимущество перед остальными претендентами получила новосибирская металлургическая компания «Белон», поскольку в уставный капитал «Кузбассугля» были внесены не только контрольные пакеты отдельных шахт и вспомогательных предприятий, но и 35% акций углеобогатительной фабрики «Беловская», принадлежавшей «Белону». Кроме того, пакет в 15% был отдан в распоряжение администрации Кемеровской области, которая в январе 2000 года продала этот пакет без всяких торгов «Белону» за 100 млн рублей.

Другой претендент — кемеровское ОАО «Кокс», получившее уголь для производства металлургического кокса с шахт «Кузбассугля» — попытался оспорить эту сделку в арбитражном суде. Областная прокуратура добилась признания самого порядка продажи (без объявления и без торгов) не соответствующим федеральному законодательству, но было уже поздно.

Приватизация «Кузбассугля» состоялась осенью 2001 года. В результате торгов угольная компания досталась альянсу «Северстали» и ММК, купившему 52% акций «Кузбассугля» по рекордной для угольной приватизации цене — почти \$190 млн. Второй по величине пакет в 48% акций оказался в руках другого альянса, куда вступили «Белон», «Евразхолдинг» и Новолипецкий металлургический комбинат, позднее объединившиеся в консорциум «Русская сталь». К нему позднее присоединился и «Кокс».

Реальное влияние участников второго альянса на положение дел в «Кузбассугле» было намного выше формальной доли, ведь у «Белона» и «Кокса» были крупные пакеты акций нескольких шахт и фабрик из состава «Кузбассугля». Поддержку им также оказывала администрация Кемеровской области.

Весной 2002 года Магнитка продала свою долю «Северстали», но ее доминирование в «Кузбассугле» оказалось номинальным, так что уже в 2002 году угольную ком-

панию пришлось делить между альянсами. Раздел состоялся в июне 2002 года. «Кузбассуголь» и «Белон» произвели обмен акциями отдельных предприятий угольной компании, в результате которого «Белон» отказался от пяти шахт и двух вспомогательных предприятий, а «Кузбассуголь» — от фабрики, шахты и погрузочно-транспортного предприятия. На месте бывших активов «Кузбассугля» в Белове была создана новая угольная компания — ПО «Сибирь-Уголь», а «Кузбассуголь» под управлением «Северстали» сохранил восемь шахт, добывающих энергетический уголь, и пять шахт, добывающих коксующийся уголь. Кроме того, под контролем «Белона» оказалась шахта «Чертинская», где с согласия «Кузбассугля» было введено внешнее управление. Предполагалось, что оно будет совместным для «Белона» и «Северстали», но партнеры так и не смогли договориться.

Очевидно, что двум металлургическим альянсам в одной угольной компании было не ужиться. В 2002—начале 2003 года шли постоянные переговоры «Северстали» и «Русской стали» о разделе активов «Кузбассугля», но результата, удовлетворяющего обе стороны, достичь не удалось. Тогда в марте 2003 года «Русская сталь» продала свой пакет акций «Кузбассугля» Сибирской угольной энергетической компании (СУЭК), переговоры которой с «Северсталью» увенчались наконец успехом. Интересы у компаний были разные: «Северсталь» нуждалась в коксующемся угле, а СУЭК — в энергетическом. СУЭК, правда, пришлось отказаться от притязаний на угольные активы в Республике Коми. Впоследствии «Северсталь» продала еще два актива «Кузбассугля» — недостроенную шахту «Анжерская-Южная» и шахту «Новая-2» (липецкому чугунолитейному заводу «Свободный сокол» и «Белону» соответственно), но в целом контроль над угольной компанией сохранила.

УГОЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ ММК и НЛМК после выхода из числа акционеров «Кузбассугля» некоторое время воздерживались от участия в угольных проектах, однако вскоре снова вернулись в борьбу за уголь.

Уже в июне 2003 года председатель совета директоров и владелец НЛМК Владимир Лисин приехал в Кузбасс, где пообещал Аману Тулееву вложить в освоение месторождений коксующихся углей в регионе \$100 млн. Потребности в коксующемся угле НЛМК составляют около 8 млн т в год. В мае 2005 года комбинат приобрел за 1,05 млрд рублей крупный участок «Жерновский-1» с запасами угля коксующихся марок 240 млн т, но к реальному освоению пока не приступил.

Не отказался НЛМК и от приобретения в апреле 2006 года работающего угольного производства — «Прокопьевскугля», в составе которого к этому времени остались только активы, специализирующиеся на добыче и обогащении коксующегося угля. Однако покупка оказалась неудачной, и через год «Прокопьевскуголь» был про-

ЗАЧЕМ МЕТАЛЛУРГАМ УГОЛЬ

В доиндустриальную эпоху в качестве топлива в домах, плавильных печах шахтного типа, использовался древесный уголь. Именно благодаря богатым лесным ресурсам и месторождениям железной руды так рано возникла знаменитая шведская металлургия. Российская металлургия пошла тем же путем, что и шведская, с подачи Петра I, зар-

дившись на Урале, а затем распространившись в Сибирь — там, где руда находится рядом с лесом. Украинская металлургия появилась значительно позднее, когда древесному углю была найдена замена на основе каменного угля. Тогда из отдельных марок угля коксохимического направления стали готовить каменноугольный кокс. Как и древесный уголь, этот вид топлива обладает высокой

дан за символическую цену \$1 муниципалитету Прокопьевска как неэффективный и убыточный актив.

Опыт ММК оказался схожим — все попытки Магнитки стать металлургическо-угольной компанией пока безуспешны. ММК вернулся в угледобычу в Кузбассе в сентябре 2003 года, купив небольшую кузбасскую компанию «МетАл», пытавшуюся восстановить шахту «Урегольская» (район Междуреченска) с запасами энергетического угля около 5 млн т. В начале 2004 года Магнитка объявила об инвестировании в этот проект около 400 млн рублей, чтобы через год начать там добычу угля (порядка 750 тыс. т в год). На восстановление «Урегольской» Магнитка потратила, по собственным заявлениям, 700 млн рублей, но выгод комбинату этот проект не принес. Эксплуатировать шахту и вывозить из нее уголь можно было, только используя транспортную инфраструктуру соседнего разреза — «Сибиргинского», входящего в состав угольной компании «Южный Кузбасс» (группа «Мечел»). В итоге Магнитке все-таки пришлось продать шахту «Мечелу».

В конце 2004 года ММК через Казанковскую угольную компанию (совместное предприятие с компанией «Южкузбассуголь») получил лицензию на участок «Куруинский» с прогнозными запасами 430 млн т коксующегося угля. Именно этот участок Магнитка пыталась ранее заполучить и использовать для его разработки инфраструктуру «Урегольской». Но прежде чем создать новую инфраструктуру, требуется провести разведку «Куруинского», так как качество его запасов невысоко. Ожидается, что она завершится к середине 2008 года.

Между тем на пути ММК возникло еще одно непредвиденное обстоятельство. В этом году стопроцентным собственником «Южкузбассугля» стала «Евраз групп», которая пока занялась его объединением с шахтой «Распадская» и не жаждет работать на конкурентов.

«Евраз групп», как и другие металлургии, также планировала не одну попытку обзавестись своим углем, прежде чем ей повезло с «Южкузбассуглем». Первым вложением компании стало приобретение имущественного комплекса шахты №12 (Киселевск) во время процедуры банкротства в конце 2003 года. Но это небольшое предприятие добывает менее 1 млн т угля в год и обеспечивает лишь небольшую часть потребностей меткомбинатов «Евраз» в Новокузнецке и Нижнем Тагиле.

Второе вложение «Евраз» в уголь — покупка в 2004 году 50-процентной доли в кипрской структуре Corber Enterprises Ltd., которая в итоге стала владельцем 98% акций ОАО «Распадская». Еще одна попытка — приобретение недостроенной шахты и новых лицензий в Южной Якутии (компания «Нерюнгри-уголь») — также закончилась ничем. Весной этого года «Евраз» продал этот актив, так и не добыв там ни тонны коксующегося угля. По словам специалистов, в «Евразе» недооценили сложность добычи угля в условиях вечной мерзлоты на юге Якутии. ■

пористостью и достаточной прочностью, чтобы одновременно пропускать через себя плавящееся из руды жидкое железо и удерживать доменную шихту (смесь руды, кокса и известняка). Производить сталь в больших объемах с полным исключением первого передела (выплавки чугуна из железной руды) пока не получается, поэтому потребность мировой металлургии в доменном производстве

и, следовательно, в коксующихся углях остается. Очевидно, она сохранится в обозримом будущем, несмотря на развитие альтернативных способов получения жидкой стали, таких как выплавка ее из лома или методом прямого восстановления из руды.



СЕРГЕЙ ГАВРИЛЕНКО

ГОТОВНОСТЬ НОМЕР ОДИН

В ПРЕДДВЕРИИ ОЛИМПИАДЫ 2014 ГОДА НАЧАВШЕЕСЯ МАСШТАБНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В СОЧИ СПРОВОЦИРУЕТ СЕРЬЕЗНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ БИЗНЕСА ВСЕХ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГОВ. СОЗДАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ И СТРОИТЕЛЬСТВО ОЛИМПИЙСКИХ ОБЪЕКТОВ ПОТРЕБУЮТ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ САМОГО РАЗНОГО СОРТА. БОЛЬШИНСТВО КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ УЖЕ СЕГОДНЯ ГОТОВЫ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬ ПОТОКИ И СОРТАМЕНТ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ В СВЕТЕ ВОЗМОЖНЫХ БОЛЬШИХ ЗАКАЗОВ «ПОД СОЧИ».

АЛЕКСЕЙ САДЬКОВ

ТРОЙКА ЛИДЕРОВ Сразу три металлургических холдинга подгадали к победе Сочи на проведение Олимпиады-2014. «Эстар» («Электросталь России»), «Северсталь» и «Индустриальный союз Донбасса» (Украина) реализуют свои проекты в непосредственной близости от будущей строительной площадки, в которую уже превратился не только Сочи, но и прилегающие территории.

Ближе всех к Сочи подобралась группа компаний «Эстар». В июле нынешнего года она запустила первую очередь Ростовского электрометаллургического завода (РЭМЗ), который будет выпускать литую квадратную заготовку для переката в сортовой прокат. Инвестиции в проект составили \$200 млн. Выход первой очереди на проектную мощность 750 тыс. т металлопродукции в год запланирован на лето 2008 года.

«Это новое предприятие, построенное с нуля и оснащенное современным оборудованием», — говорит генеральный директор ООО «УК „Эстар“» Владимир Лобко. По его словам, к началу активного строительства «под Олимпиаду» на РЭМЗе уже будет полностью налажен выпуск арматуры, круга и катанки. «Эстар» уже предвкушает снять сливки, так как на данный момент РЭМЗ — это самое близкое к Сочи металлургическое предприятие. «Мы получили весомое преимущество и сможем выиграть на транспортной составляющей», — отмечает господин Лобко.



Летом 2007 года «Северсталь» объявила о намерении построить мини-завод в Саратовской области мощностью 1 млн т сортового проката в год. Инвестиции в проект составят \$500 млн. Как рассказал BG директор по стратегическому планированию Череповецкого меткомбината Игорь Тимофеев, новый мини-завод по выпуску сортового проката в Саратовской области в силу географического положения будет ориентирован в том числе на удовлетворение потребностей проектов в Сочи.

Игорь Тимофеев отмечает, что хотя Сочи можно рассматривать как один из важнейших катализаторов роста металлопотребления, это не единственная причина возрастания потребностей. «По нашим оценкам, на рубеже

2010–2011 годов потребление стали в России может вырасти с нынешних 40 млн т до 60–65 млн т в год, причем листовой и сортовой прокат будут нужны примерно в равных объемах», — говорит он. В течение пяти лет, считает господин Тимофеев, рост потребления металлопродукции составит 12–15%.

«Северсталь» готова увеличить поставки своей продукции в Краснодарский край, тем более что в регионе уже есть три филиала ТД «Северсталь-Инвест» (металлотрейдера «Северстали»). Общий объем продаж в крае, по словам генерального директора «Северсталь-Инвеста» Владимира Крайнова, сейчас составляет около 8 тыс. т металлопроката в месяц. «Мы готовы работать на увеличение на-

шего присутствия в регионе в направлении складской металлоторговли и сервиса, на что запланированы инвестиции в размере около \$10 млн», — говорит он. Господин Крайнов также отмечает, что расширению металлоторговли в регионе препятствует отсутствие здесь складской инфраструктуры: «Приоритетными должны стать вопросы строительства логистических центров — грузового порта, дополнительных автомобильных дорог».

Обеспечивать сочинские проекты своей металлопродукцией может и украинский «Индустриальный союз Донбасса» (ИСД). В сентябре прошлого года компания объявила о том, что намерена построить в Армавире (Краснодарский край) металлопрокатный завод, в состав которого войдет сталеплавильный цех годовой мощностью до 1,5 млн т литья, а также сортопрокатный стан мощностью до 700 тыс. т и проволочный стан мощностью 400–500 тыс. т продукции в год. Предприятие может быть запущено в 2009 году. Как отмечают в ИСД, предполагается, что здесь будут выпускать арматуру, профиль, уголок, швеллер и другие металлические изделия.

По словам вице-президента «Индустриальной группы» (управляет активами ИСД) Александра Пилипенко, проектные работы по этому предприятию завершаются, идет подготовка к строительным работам. Масштабное строительство завода начнется в 2008 году. «Мы планируем сотрудничать с теми строительными компаниями, которые бу-



дут развивать эту территорию,— замечает топ-менеджер украинского холдинга.— Если „Олимпстрою“ будет выгодно, они будут брать нашу продукцию».

МЕТАЛЛИЧЕСКИЙ РЕЗЕРВ Остальные металлургические компании России хотя и не вынашивают планов по строительству активов, специально «заточенных» под сочинские объекты, но ожидают роста потребления металлопродукции и готовы участвовать в насыщении рынка необходимой продукцией.

Как считает президент Российского союза поставщиков металлопродукции (РСПМ) Александр Романов, заявленные планы по возведению объектов в столице зимней Олимпиады-2014 и созданию необходимой инфраструктуры в Южном федеральном округе приведут к привлечению около \$50 млрд государственных и частных инвестиций в регион на ближайшие семь лет. 5–10% этих средств пойдет на закупку 4–7 млн т строительного проката на период до 2014 года. По оценке господина Романова, среднегодовое металлопотребление в этот промежуток времени на юге России увеличится на 1 млн т.

«Выиграют компании, чьи производства находятся либо на юге России, либо в зонах удобной логистики и транспортной доступности»,— уверен глава РСПМ. По его мнению, помимо Трубной металлургической компании (имеет заводы в Таганроге и Волжском), холдинга «Эстар» и «Северстали» в выигрыше могут оказаться и небольшие местные компании, занимающиеся производством нишевых продуктов, таких, например, как алюминевый профиль, профнастил, гнутые профили, сварные сетки, которые будут весьма востребованы при возведении зданий и сооружений.

Владимир Лобко из «Эстара» полагает, что крупные российские компании могут провести переориентацию потоков и сортамента продукции ввиду возможных больших заказов «под Сочи». При этом, считает он, цена на внутреннем рынке может стать интереснее. «Если создастся конъюнктура, при которой экспорт станет выгоднее, то может начаться ценовая война»,— замечает представитель «Эстара».

Все участники рынка в один голос заявили, что могут поставить на нужды Олимпиады необходимые объемы требуемой продукции, причем без дополнительных вложений, поскольку большинство компаний имеют долгосрочные программы расширения и модернизации своих мощностей.

ОЛИМПИЙСКИЕ НАГРУЗКИ Аналитики ИК «Брокеркредитсервис» в своем отчете, посвященном Сочи-2014, отмечают, что среди металлургов компаниями, которые выиграют от проведения Олимпиады в Сочи, являются «Евраз» и «Мечел». «Евраз», например, может получить большой подряд на поставку рельсов (компания выпускает около 75% этой продукции в России), необходимых для строительства железнодорожной ветки. В любом случае вместе занимающие до 70% российского рынка арматуры «Мечел» и «Евраз» не останутся в стороне от масштабного строительства в Сочи.

«Географически это достаточно далеко от наших традиционных регионов присутствия, но ясно, что реализация этих проектов создаст дополнительный спрос на арматуру»,— считает председатель совета директоров и президент «Евраз групп» Александр Фролов. По его мнению,



БЛИЖЕ ВСЕХ К СОЧИ ПОДОБРАЛАСЬ ГРУППА КОМПАНИЙ «ЭСТАР». В ИЮЛЕ ЭТОГО ГОДА ОНА ЗАПУСТИЛА ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ РОСТОВСКОГО ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ЗАВОДА

планы по обустройству олимпийского Сочи позитивно отразятся на бизнесе «Евраз». Как считает господин Фролов, компания сможет выиграть при любом развитии событий — и в случае прямых поставок продукции в Сочи, и просто от снижения конкуренции в Сибири и на Урале за счет переориентации товарных потоков.

В «Мечеле» варианты своего участия в олимпийских проектах комментировать не стали.

Другие участники рынка также готовят свои мощности к грядущей встряске. Как рассказал начальник управления конъюнктуры рынка ОАО ММК Николай Анашков, в реализации проектов по строительству олимпийских объектов и сопутствующей инфраструктуры могут быть задействованы все металлургические компании, в ассортименте которых имеется прокат строительного назначения. Магнитка готова наладить поставки на «рынок

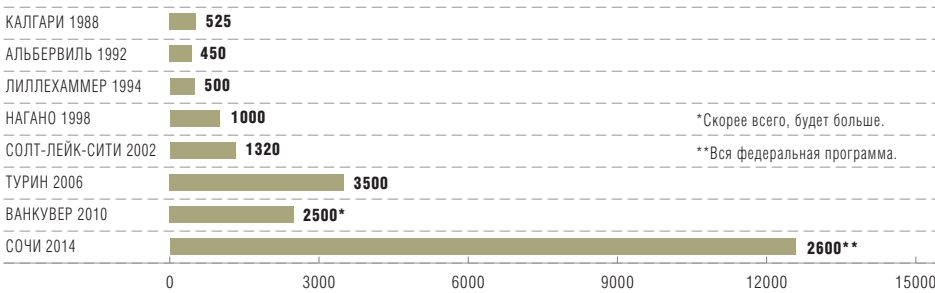
Олимпиады» как напрямую крупным потребителям, так и через собственную сеть сбытовых компаний и складов, давно работающую в регионе.

По оценке вице-президента по продажам НЛМК Дмитрия Баранова, рынок проката с полимерными покрытиями, весьма востребованный в строительной отрасли, к 2014 году увеличится примерно в полтора раза. «При проведении тендеров на поставки металла для строительства олимпийских объектов мы, разумеется, примем в них самое активное участие»,— комментирует он. Сегодня, по данным компании, доля продаж НЛМК в ЮФО составляет более 11% от общего объема отгрузки продукции комбината на внутренний рынок. Компания имеет в своем составе мощный транспортный узел неподалеку от Сочи — Туапсинский морской торговый порт, что, по мнению господина Баранова, позволит при необходимости оперативно организовать необходимые объемы поставок для строительных нужд Олимпиады.

По мнению коммерческого директора УК «Металлоинвест» Андрея Варичева, по мере реализации «Сочи-

2014» емкость внутреннего рынка будет расти. «Металлоинвест» возлагает надежды на увеличение спроса на толстолистовой прокат, используемый при производстве металлоконструкций и на объектах инфраструктуры. По словам господина Варичева, после реконструкции «Уральской стали» объем производства продукции, которая будет соответствовать высоким требованиям, предъявляемым к строительным конструкциям и инфраструктурным объектам, превысит 1,2 млн т в год. «Мы планируем осуществлять поставки и в рамках проекта „Сочи-2014“»,— добавил он.

Отраслевые аналитики также указывают на то, что подготовка к Олимпиаде так или иначе затронет всех российских металлургов. «Скорее всего, произойдет перераспределение продукции внутри компаний»,— считает начальник отдела рыночного анализа Собинбанка Александр Разуваев. По его мнению, в поставках металлопродукции для олимпийских объектов будут задействованы все ведущие производители, преимущественно отечественные. «Не стоит забывать производителей труб, прежде всего производящих продукцию для нужд коммунального хозяйства, и цинка, который применяется в покрытиях металлопродукции, используемой в строительстве»,— добавляет аналитик Lehman Brothers Владимир Жуков. Господин Разуваев отмечает, что структура продаж не изменится, в поставках будут задействованы все схемы, имеющиеся сейчас на рынке: как трейдеры, аффилированные с металлургическими компаниями, так и независимые металлоторговцы. «Все большие заказы, наверное, будут размещаться непосредственно на заводах, остальное будет докупаться на рынке, в том числе у металлотрейдеров»,— полагает господин Жуков. В целом аналитики сходятся во мнении, что российские металлурги с олимпийскими нагрузками справятся. ■



КАК РАСТУТ ЗАТРАТЫ НА ПРОВЕДЕНИЕ ЗИМНИХ ОЛИМПИАД (\$ млрд)
ИСТОЧНИК: ИК «БРОКЕРКРЕДИТСЕРВИС».

ШИРОКИЙ ФРОНТ ОЛИМПИЙСКИХ РАБОТ

«Для Сочи проведение Олимпиады можно приравнять к 25 годам непрерывного экономического развития»,— утверждает на сайте оргкомитета «Сочи-2014». Предполагается, что на реализацию федеральной целевой программы (ФЦП) «Развитие города Сочи как горноклиматического курорта в 2006–2014 годах» будет потрачено более 320 млрд рублей, большая часть которых поступит из федерального бюджета.

В рамках ФЦП планируется построить две олимпийские деревни (на берегу моря и в горах), 11 крупных спортивных объектов, два завода по переработке отходов, новый аэровокзал, который сможет обслуживать 4 млн пассажиров в год, 200 км новых автомобильных и железных

дорог, увеличить количество гостиниц категорий от «трех» до «пяти звезд» вдвое, проложить 700 км новых волоконно-оптических линий связи. На 100% вырастет объем энергоснабжения (на развитие энергетики в рамках проекта может быть направлено порядка \$3 млрд). Наконец, в регионе появится качественная инфраструктура для проведения спортивных соревнований (как на равнине, так и в горах).

Управлять реализацией этих проектов поручено госкорпорации «Олимпстрой», которую возглавил бывший глава «Транснефти» Семен Вайншток. В наблюдательный совет новой структуры войдут 11 человек, в том числе руководитель Олимпийского комитета России Леонид Тягачев, мэр города Сочи Виктор Колодяжный и гу-

бернатор Краснодарского края Александр Ткачев. Свою работу корпорация должна начать в январе 2008 года.

Предполагается, что она будет создана в форме некоммерческого партнерства и выступит заказчиком работ по реконструкции и строительству объектов от имени государства. Также на «Олимпстрой» возлагается обязанность координации работ и регламентация их сроков. Ему достанется и самый неблагодарный труд, уже вызывающий раздражение у многих жителей региона,— оценка и изъятие земель, на которых будут строиться олимпийские объекты.

«Олимпстрой» также будет распоряжаться и средствами, направленными на возведение объектов. Планируется, что

федеральный бюджет выделит в уставный капитал корпорации 185,82 млрд рублей, Краснодарский край и Сочи — 9,23 млрд рублей, остальные средства составят частные инвестиции.

Также создана еще одна структура, задача которой обеспечить контроль за расходованием средств, выделяемых на строительство олимпийских объектов. Такой структурой стал оргкомитет «Сочи-2014», возникший из заявочного комитета с тем же названием. Руководителем стал бывший генеральный директор заявочного комитета Дмитрий Чернышенко, а председателем наблюдательного совета — Александр Жуков. В состав совета также вошли Дмитрий Козак, Михаил Лесин, Вячеслав Фетисов, Владимир Потанин и другие.

По словам Дмитрия Чернышенко, оргкомитет будет нести консолидированную ответственность за конечный результат от имени правительства России, города Сочи и Олимпийского комитета России перед главным заказчиком — Международным олимпийским комитетом. Оргкомитет «Сочи-2014» планирует получать доходы от реализации спонсорских соглашений, прав телетрансляций, продажи билетов и сувенирной продукции. По мнению господина Чернышенко, затраты на создание инфраструктуры в Сочи окупятся уже в 2012 году. Эти прогнозы должны внушить оптимизм инвесторам, ведь сочинская Олимпиада 2014 года станет самой дорогой из всех зимних Олимпиад (см. график).

АЛЕКСЕЙ САДЫКОВ

ТРУБА ЗОВЕТ

ЗАМЕТНОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ СТАЛА СКУПКА ТРУБНЫМИ КОМПАНИЯМИ СЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА. НЕФТЯНИКИ С РАДОСТЬЮ ИЗБАВЛЯЮТСЯ ОТ НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ, ОСОБЕННО ТРУБНОГО ХОЗЯЙСТВА, РАСПОЛОЖЕННОГО ВДАЛИ ОТ МЕСТ ДОБЫЧИ. ТРУБНИКАМ ЖЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ СЕРВИСОВ ДАЕТ РЯД ПРЕИМУЩЕСТВ — ОТ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ С ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ ДО СОЗДАНИЯ ПОЛНОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ЦИКЛА ПРОИЗВОДСТВА ТРУБ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДАСТ ТОЛЧОК РАЗВИТИЮ ВСЕЙ ТРУБНОЙ ОТРАСЛИ.

АЛЕКСЕЙ САДЫКОВ

ОТТРУБИЛИ К трубным сервисам участники рынка и специалисты относят широкий спектр оборудования, узлов, которые необходимы для поддержания трубопроводов и нефтяных и газовых скважин в рабочем состоянии. «Данные предприятия специализируются на ремонте насосно-компрессорных труб, насосных штанг, нанесении на трубы изоляционных покрытий, изготовлении элементов трубных колонн и прочего скважинного оборудования», — перечисляет аналитик ИК «Финам» Денис Горев. По словам Игоря Нуждина из банка «Зенит», основная задача компаний трубного сервиса — обслуживание, ремонт вышедших из строя или доведение новых труб и арматуры до состояния, соответствующего техническим требованиям нефтяников и газовиков. Плюс к этому, говорят в Трубной металлургической компании (ТМК), в сервисы входит и складская торговля трубами. «Проработанная логистика доставки трубы к месту потребления и ее доступность в районах добычи и поиска нефти и газа — один из важных факторов для добывающих компаний», — добавляет представитель компании.

Часть подобных активов уже перешла (если не была изначально) в собственность трубников, остальные по-прежнему остаются в ведении нефтегазовых компаний. В составе добывающих компаний находятся сервисные активы «Сургутнефтегаза», «Роснефти» и «Газпром нефти». Как отмечает Игорь Нуждин, нефтяники и газовики зачастую не считают подобный вид деятельности профильным. «Им гораздо проще продать этот бизнес компаниям, которые владеют технологиями производства, ремонта и обслуживания труб, а потом заключить с ними долгосрочные контракты», — считает эксперт. По его данным, в мировой практике соотношение нефтяных компаний, которые владеют собственным сервисом, и тех, которые продали этот бизнес профильным компаниям, составляет примерно 50 на 50.

Аналитик ФК «Открытие» Сергей Кривохижин замечает, что продажа сервисных структур нефтяных компаний происходит на фоне мировой тенденции: расширение добычи становится менее рентабельным в сравнении с нефтепереработкой. «В России, — говорит эксперт, — серьезное расширение добычи нефти сейчас возможно уже лишь в труднодоступных регионах с тяжелыми условиями разработки — Восточная Сибирь, север страны, шельф». Поэтому, по его мнению, нефтяникам легче избавиться от сервиса. «Продажа сервисных активов „Сургутнефтегазом“ и „Газпром нефтью“ — вопрос времени», — уверен он.

Из крупных игроков свои активы в трубном сервисе уже продали ЛУКОЙЛ («ЛУКОЙЛ-Бурение» после смены собственника переименован в буровую компанию «Евразия») и ТНК-ВР. В ЛУКОЙЛе рассказали, что продажа трубных сервисов была осуществлена в рамках программы избавления от непрофильных активов. «Это коснулось не только буровых работ, но и транспорта и трубного сервиса», — заметил представитель компании. При этом в ЛУКОЙЛе не уточнили, кто купил данный бизнес у нефтяной компании и во сколько обошлась новым владельцам эта покупка.

Впрочем, другие игроки рынка не торопятся с продажей. Одним из основных сервисных активов «Сургутнефтегаза» является Центральная трубная база, где, по словам представителя компании, учитывают поступившие трубы, занимаются их распределением по участкам и проводят ремонтные и профилактические работы. «Содержать подобное подразделение дешевле, если оно входит в структуру добывающей компании. И мы пока не планируем продажу трубных сервисов», — заявили ВГ в «Сургутнефтегазе».

По мнению экспертов, необходимость продажи определяется целесообразностью. «Если менеджмент добывающей компании считает нужным иметь собственные трубные сервисы — почему бы и нет? — рассуждает Денис Горев. — С другой стороны, если компания получает выгодное предложение по продаже своих трубных сервисов — с долгосрочным договором и на очень выгодных условиях, вряд ли есть смысл отказываться от такой сделки».

ТРУБНАЯ ДОРОГА Из «большой тройки» российских трубников — Объединенная металлургическая компания (ОМК), ТМК и группа ЧТПЗ — сервисами активно занимаются только последние два. В пресс-службе ОКМ пояснили отсутствие деятельности в данном направлении тем, что специалисты компании оценивают эффективность этого бизнеса «неоднозначно», поэтому пока «не видят достаточной синергии в приобретении трубных сервисов». «Мы не готовы переплачивать за существующие активы», — отметил представитель ОКМ.

В конце сентября этого года ТМК объявила о покупке у ТНК-ВР сервисных активов, прибавив их к приобретенным ранее Орскому машиностроительному заводу и компании «Трубопласт» (занимается нанесением одно- и многослойных изоляционных покрытий на стальные трубы и трубную арматуру). Владимир Шматович, заместитель генерального директора по стратегии и развитию ТМК, оценил стоимость сделки в \$60–80 млн. Еще \$24 млн, как следует из отчетности ТМК, компания заплатила за 100% акций ООО «Трубопласт».

Трубные сервисные активы ТНК-ВР — это ООО «Центральная трубная база» (ООО ЦТБ), ЗАО «Управление по ремонту труб» (ЗАО «УпоРТ») и строящийся комплекс вблизи города Нягань. Комментируя сделку, генеральный директор ТМК Константин Семериков отметил, что приобрете-

ние сервисных предприятий ТНК-ВР позволит трубной компании выйти на формирующийся рынок материально-технического обслуживания и логистики для нефтяных компаний непосредственно в регионах нефтедобычи. А Владимир Шматович считает, что покупка этих активов позволит ТМК заняться более высоким переделом наравне с мировыми трубными лидерами. По его словам, теперь компания приближается к мировым стандартам работы, когда прокат труб ведется на заводе, а финишные операции (например, нарезка) — вблизи месторождений. Все купленные активы ТМК планирует консолидировать в составе холдинга до конца 2007 года. До 2010 года в них будет вложено \$20–30 млн, и, по прогнозам компании, через три года они могут прибавить к выручке ТМК от \$40 млн до \$60 млн.

Для производителей труб, рассказывает один из участников рынка, выполнение работ по сервису трубной продукции более органично, чем для нефтяников и газовиков. Основной плюс для трубников, считает специалист, повышение добавленной стоимости продукции трубной отрасли и получение большей экономической отдачи.

Подобной точки зрения, очевидно, придерживались и в группе ЧТПЗ, когда создавали сервисный дивизион компании. Сейчас «ЧТПЗ-Комплексные трубные системы» (ЧТПЗ-КТС) объединяет несколько предприятий группы, расположенных как в России, так и за рубежом. По данным компании, в подразделение сервиса входят ЗАО «Соединительные отводы трубопроводов» (СОТ), введенное в строй в 2004 году на промплощадке Челябинского трубопрокатного завода, ОАО «Магнитогорский завод механомонтажных заготовок» (МЭМЗ), а также купленное в 2006 году предприятие MSA a.s. в Чехии. Кроме того, группа контролирует блокирующий пакет ОАО «Трубодеталь» (Челябинск). Все эти предприятия ориентированы на поставку оборудования и услуг для магистральных и прочих трубопроводов. Основными потребителями услуг сервисного дивизиона ЧТПЗ являются крупные нефтяные и газовые компании, среди которых «Транснефть» и «Газпром». В группе не раскрывают объемы средств, потраченных на покупку данных активов, а также планы инвестиций в отношении этого подразделения.

Впрочем, аналитики считают, что, если бы этот бизнес был для ЧТПЗ убыточным, компания вряд ли продолжала бы владеть сервисными активами. Напротив, их количество в составе группы продолжает увеличиваться.



ИТАР-ТАСС

ТРУБНИКИ ИДУТ БЛИЖЕ К ПОТРЕБИТЕЛЮ, ЧТОБЫ РЫНОК БЫЛ БОЛЕЕ СКООРДИНИРОВАН И СБАЛАНСИРОВАН

СМЕЖНИКИ

ТМК, похоже, тоже планирует наращивать свое присутствие на рынке трубного сервиса. Как было заявлено после сделки по покупке активов ТНК-ВР, данные инвестиции были совершены «в рамках стратегической задачи ТМК по развитию нефтегазового сервиса».

СЕРВИС ОТ ТРУБЫ Последние сделки купли-продажи трубных сервисов свидетельствуют, что российские трубники готовы потратиться не только на приобретение, но и на дальнейшее развитие новых предприятий. Аналитики соглашаются, что передача сервисных активов трубным компаниям выгодна. «Трубникам выгодно иметь такие активы в случае, если они имеют гарантию на контракты с нефтяниками», — считает Игорь Нуждин. По его мнению, трубные компании получают возможность выстраивать полный технологический цикл производства труб и понимать, что конкретно необходимо потребителям.

«Узлы, наиболее часто выходящие из строя, — это вентили, задвижки, инжекторы, опоры, разветвители и другие, — комментирует старший аналитик ИК „Ак Барс Финанс“ Владимир Рожанковский. — Именно эти компоненты нуждаются в периодическом регламенте, осмотре и устранении последствий износа». Раньше, отмечает аналитик, этим занимались преимущественно самостоятельные структуры, сейчас трубники поняли, что это высокодоходная и высокорентабельная часть их бизнеса.

Владимир Рожанковский отмечает, что трубники, приобретая в собственность таких потребителей трубной продукции, как сервисные компании, облегчают себе жизнь: обслуживать свою собственную продукцию проще, чем отдавать эти работы на аутсорсинг. «Это хороший тон, — говорит он, — когда, покупая телевизор или стиральную машину определенной марки, вы можете быть уверены, что отремонтировать их будет авторизованный сервисный представитель соответствующих компаний, а не человек со стороны».

Ссылаясь на зарубежную практику, эксперты замечают, что со временем количество сервисных компаний достигает некой критической массы, после чего цены на их услуги становятся вполне конкурентоспособными. По мнению Сергея Кривохижина, получив сервисные активы, трубные компании могут пойти дальше. «ТМК и группа ЧТПЗ вынашивали планы по созданию таких компаний, которые могли бы не просто поставлять трубы, но в буквальном смысле брать подряд либо на строительство части трубопровода, либо на разведку месторождений», — утверждает эксперт.

Объемы рынка трубного сервиса способны привлечь не только трубников. «Нам известно, что в этот бизнес идут также и металлотрейдеры», — говорит представитель ТМК. Пока, правда, ни одна из крупных металлосервисных компаний не заявляла громко о своих намерениях в отношении трубного сервиса. Однако если принять во внимание, что объем рынка только нефтяного сервиса его участники и эксперты оценивают в \$8–10 млрд, то можно с уверенностью сказать, что бурное развитие этого сегмента еще впереди. ■

СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТРУБНЫХ СЕРВИСОВ СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ, ЧТО РОССИЙСКИЕ ТРУБНИКИ ГОТОВЫ ПОТРАТИТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО НА ПРИОБРЕТЕНИЕ, НО И НА ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ НОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. АНАЛИТИКИ СОГЛАШАЮТСЯ, ЧТО ПЕРЕДАЧА СЕРВИСНЫХ АКТИВОВ ТРУБНЫМ КОМПАНИЯМ ВЫГОДНА



РУДА ИДЕТ НА-ГОРА

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА ЖЕЛЕЗОРУДНОЕ СЫРЬЕ ПРОДОЛЖАЮТ РАСТИ КАК НА ДРОЖЖАХ ПОД ДАВЛЕНИЕМ СПРОСА МЕТАЛЛУРГОВ ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН. ПОД АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС ГЛОБАЛЬНЫЕ ГОРНОДОБЫВАЮЩИЕ И ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ СПЕШНО РАСШИРЯЮТ И СТРОЯТ НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВА ЖЕЛЕЗОРУДНОГО СЫРЬЯ.

МАРИЯ ДМИТРИЕВА

ВЫСОКО РАСТУТ На рынке железорудного сырья продолжается бум. По оценкам UNCTAD, в 2006 году рост выпуска железной руды составил 1,5 млрд т, или 12% по сравнению с 2005 годом. В этом году объем производства рудного сырья увеличится до 1,65 млрд т, а еще через год — до 1,8 млрд т.

Аналитик ИК «Атон» Дмитрий Коломыцын считает, что в будущем году в мире продолжится и рост стоимости железной руды: «В этом году цены выросли на 25% по сравнению с 2006 годом, а в 2008-м будут на 30% выше, чем в 2007-м». По мнению аналитика Deutsche Bank Александра Пухаева, хотя официально в 2008 году цены на железорудное сырье на мировом рынке могут вырасти на 25%, однако реальный рост возможен до 50%: «Не стоит забывать о фрахте морских судов, который тоже очень подорожал. Объемы мировой торговли настолько выросли, что для перевозки сырья и товаров не хватает судов и портовых мощностей. К примеру, когда из австралийских портов не могут вывезти весь необходимый потребителям объем металлургического угля, стоимость этого вида сырья возрастает. Конечно, владельцы порта будут расширять его мощности, но это займет довольно длительное время, в течение которого будет сохраняться ценовая дельта. К тому же любой порт имеет предельную мощность, его нельзя расширять бесконечно». Александр Пухаев предполагает, что высокие цены на железорудное сырье (ЖРС) продержатся еще несколько лет.

Скорректировали свой прогноз в пользу повышения цен и аналитики Macquarie Research Commodities (с 25 до 50%) и инвестбанка Merrill Lynch (с 30 до 50%). Аналитик UBS Алексей Морозов предрекает, что в будущем году ценовой скачок ЖРС окажется еще выше — на 35%, до \$68 за тонну. Он также приводит в пример более внушительный уровень цен рудного сырья с учетом стоимости транспортировки. Сейчас доставка ЖРС из Индии в Китай на условиях FOB (free on board) стоит \$120 за тонну. Аналитик ожидает роста цен на условиях FOB на доставку в КНР до \$160–180 за тонну.

Журнал Metal Bulletin приводит мнение аналитиков компании CRU, которые считают, что к 2008 году логистическая структура будет расширена. Это позволит увеличить рынок морских перевозок ЖРС с нынешних 700 млн т до 900 млн т в 2008 году и до 1,05 млрд т в 2011 году. Как сообщил на одной из конференций вице-президент China Iron & Steel Association Луо Бингшенг, к 2008 году импорт железной руды в КНР может увеличиться на 11% и составить 410 млн т.

Стоит отметить, что в этом году стоимость железорудного сырья подскочила не только из-за продолжающегося роста спроса со стороны китайских сталеваров. Действительно, Китай является крупнейшим потребителем железной руды с долей около 40% в мировом потреблении ЖРС. Однако повышение цен на сырье оставалось бы более плавным, если бы не изменение государственной политики Индии, решившей развивать национальную металлургию административными мерами. Дело в том, что китайцы традиционно приобретали в Индии около 20% от общего объема импортируемой в страну железной руды, но в этом году индийские власти наложили на вывоз сырья из страны пош-

лину в размере \$7,3 на тонну. Через некоторое время китайцы переориентировались на закупку руды в Бразилии (поскольку расстояние от Бразилии до Китая на порядок больше, чем от Индии, стоимость железной руды гораздо выше из-за цены фрахта), а Индия снизила пошлину до \$1,2 на тонну. Тем не менее стоимость ЖРС на спотовом рынке после такого кульбита возросла примерно на 12%, причем вслед за индийскими производителями подняли цены и все остальные мировые игроки рынка руды. Впрочем, китайские металлурги все равно не снижают объемы закупок сырья, потому что потребители готовой металлопродукции готовы платить даже более высокие цены.

Сколько продлится затяжной прыжок цен на железную руду? По прогнозам института стали IISI (International Iron & Steel Institute), впечатляющие темпы роста цен на сырье могут привести к тому, что в ближайшие три года в мире будет введено около 266 млн т новых мощностей и общий объем производства в 2009 году составит 375 млн т. Спрос к этому же времени оценивается IISI в 236 млн т. В итоге к 2009 году мировой рынок руды может превратиться в избыточный, и размер излишков составит около 30 млн т. В группе «Мечел» соглашались с предположением, что ценовая коррекция произойдет после 2009 года: «После 2009 года ожидается ввод в строй дополнительных производственных мощностей крупнейшими мировыми производителями (CVRD, Rio Tinto, BHP Billiton), которые в настоящее время контролируют 75% международных поставок железной руды. Также ожидается, что будут расширены возможности по транспортировке руды».

Другие аналитики и участники рынка считают, что не все сырьевики будут выполнять по срокам проекты расширения или введения в строй нового объекта, поэтому коррекция произойдет несколько позже. Вице-президент по развитию и стратегическому планированию «Евраз групп» Тимур Янбухтин считает, что тенденция роста цен на железную руду на фоне увеличения спроса и нехватки предложения железорудного сырья сохранится до 2010 года. А эксперты Credit Suisse полагают, что цены продержатся на повышательном тренде до 2013 года и только в этом году цена рудного сырья для производства черных металлов снизится на 7%.

ДАЛЕКО ПОЙДУТ Глобальные игроки рынка железной руды наращивают мощности, чтобы удовлетворить не насыщенных металлургов развивающихся стран. Инвестиционный бюджет мирового лидера — бразильской CVRD — в этом году составил \$7,4 млрд. К 2011 году группа хочет увеличить объемы добычи руды с 262 млн до 450 млн т. Компания Rio Tinto собирается к 2010 году нарастить объем производства до 300 млн т. BHP Billiton к 2015 году хочет увеличить выпуск ЖРС в Австралии до 300 млн т и предполагает потратить на реализацию проектов расширения мощностей \$15 млрд.

Российская группа «Металлоинвест» тоже не уступает мейджорам в масштабы инвестиционного бюджета. Гендиректор УК «Металлоинвест» Максим Губиев говорил в интервью, что сейчас 65% от выручки группы компания получает от горнорудного сегмента, хотя какое-то время назад конъюнктура на мировых рынках была иная, и

больше доходов давали продажи металла. Однако компания просчитала тренд развития сырьевых и металлургических рынков и решила в определении стратегии развития уделить больше внимания горнорудному сегменту. «Металлоинвест» принял пятилетнюю программу стратегического развития, согласно которой в развитие производства намеревается вложить примерно \$4,5 млрд. В результате к 2012 году предполагается, что производство железорудного сырья будет приносить 70% от общего объема выручки компании, а группа будет производить до 50 млн т железорудного концентрата, до 30 млн т окатышей и до 8 млн т горячебрикетированного железа (ГБЖ, или НБИ) в год. Сейчас предприятия «Металлоинвеста» производят 40 млн т железорудного сырья всех видов в год.

Максим Губиев также отмечал в СМИ, что сырьевые комбинаты получают половину средств инвестпрограммы: Лебединский ГОК — \$1,5 млрд, Михайловский ГОК — \$1 млрд. Производство железорудного концентрата на ЛГОКе будет увеличено до 26 млн т в год. Кроме того, в этом году на Лебединском ГОКе будет введена в строй вторая очередь завода по производству ГБЖ мощностью 1,4 млн т в год, а еще через несколько лет запущена третья очередь мощностью 3 млн т ГБЖ в год. Завод по производству ГБЖ появится и на промплощадке Михайловского ГОКа. Мощность нового предприятия составит 3 млн т.

На Оскольском электрометаллургическом комбинате (ОЭМК) будет установлена машина окомкования, позволяющая получать до 5 млн т окатышей в год. Окончательные суммы капиталовложений по программе будут привязаны к величине долговых обязательств «Металлоинвеста». «Осталось только просчитать все таким образом, чтобы внешний долг компании не превышал ежегодно 1,5–2 EBITDA», — говорит Максим Губиев.

Представители «Металлоинвеста» отметили, что, несмотря на мощную программу увеличения объемов производства железорудного сырья, на российском рынке доля компании останется прежней — 40–42%, поскольку вертикально интегрированные металлургические холдинги тоже будут увеличивать объемы производства ЖРС.

В области экспортной политики «Металлоинвест» сейчас переключается на традиционную для крупных игроков мирового железорудного рынка практику заключения долгосрочных контрактов с потребителями. При поставках ЖРС за рубеж компания переходит с годовых контрактов на поставку железорудного сырья на трех-пятилетние контракты, а в России — с квартальных на годовые контракты. В этом году российский холдинг подписал десятилетний контракт, предусматривающий поставки 9 млн т ЖРС в год, с Arcelor Mittal и договаривается о заключении долгосрочного контракта на ежегодные поставки 5 млн т окатышей с U.S. Steel. Также долгосрочные контракты с потребителями заключает и «Северсталь», у которой объем производства ЖРС позволяет не только обеспечивать собственное производство стали, но и продавать сырье на внешних рынках.

ГЛУБОКО КОПАЮТ Более пристальное внимание горнодобывающему сектору стали уделять и металлургические концерны, особенно те, у кого не хватает рудных

мощностей для снабжения собственного производства. Например, Arcelor Mittal строит и расширяет выпуск ЖРС в Сенегале и Либерии (после всех своих многочисленных покупок меткомбинатов по всему миру стальной гигант оказался обеспечен собственным сырьем менее чем наполовину). Индийская Tata Steel объявила о возможных приобретениях или строительстве новых рудников в Юго-Восточной Азии и Африке.

Российские металлургические холдинги тоже понимают, что в условиях бешеного роста цен на сырье необходимо снабдить собственной железной рудой как можно больше сталелитейных мощностей. Тимур Янбухтин из «Евраз групп» не слишком опасается роста цен на сырье. Его холдинг обеспечен ЖРС на 80%, и это позволяет довольно спокойно относиться к прогнозируемому росту цен на железную руду. «Это только усилит наши преимущества компании-производителя стали с низкой себестоимостью. В результате роста цен на железную руду горнорудные проекты greenfield становятся более привлекательными, поэтому я не исключаю возможной активности российских компаний в этой сфере», — поясняет он. — Вместе с тем, «Евраз» главным образом фокусируется на развитии существующих железорудных активов на Урале и в Сибири, и мы рассматриваем планы существенных капложений в развитие этих активов».

Стартовыми проектами в основном приходится заниматься Магнитогорскому металлургическому комбинату (ММК). По словам директора по интеграционной политике ММК Михаила Бурякова, до нынешнего года Магнитка обеспечивалась собственной рудой (из месторождений Магнитогорского рудного поля) только на 10%. В конце января этого года ММК приобрел контрольный пакет акций Бакальского рудоуправления с доказанными и возможными запасами в 559 млн т и в результате увеличил рудную базу до 20% от общего объема потребностей. С осени прошлого года Магнитогорский комбинат является владельцем лицензии на разработку Приоскольского месторождения железных руд с оценочными запасами около 2,1 млрд т руды и балансовыми — 45,17 млн т. В 2009 году ММК начнет строить рядом с месторождением Приоскольский ГОК и к 2016 году будет перерабатывать 25 млн т руды в год. До этого времени основным поставщиком ЖРС для Магнитки останется расположенное в Казахстане Соколовско-Сарбайское горнорудное объединение (ССГПО). Михаил Буряков говорит, что в этом году ММК заключил с ССГПО контракт на поставку подготовленного ЖРС сроком на десять лет.

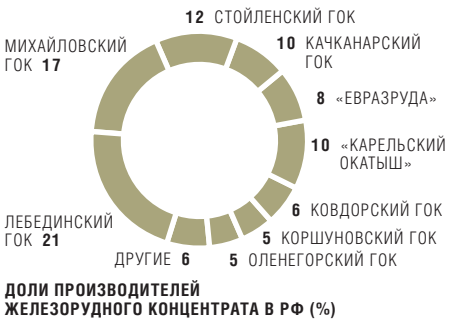
В августе этого года ММК также увеличил свою долю в австралийской горнорудной компании Fortescue Metals до 5,4%. В ближайшее время российская компания собирается нарастить пакет до 15%. Правда, миноритарная доля в горнорудной компании не дает ММК возможности переориентировать поставки ЖРС с Китая на Россию (при высокой цене фрахта поставки сырья из Австралии в РФ слишком дороги). Большинство аналитиков считают, что покупка бумаг австралийской компании — это портфельные инвестиции: стоимость акций компаний-производителей ЖРС сейчас растет вслед за увеличением цен на сырье. ■



ИНВЕСТОРЫ

РУДНАЯ КОНСОЛИДАЦИЯ Рынок железной руды продолжает консолидироваться. По сообщению сайта ugmk.info, на рынке ходят слухи о том, что бразильский сырьевой гигант CVRD может приобрести довольно крупного игрока мирового рынка ЖРС — компанию Cleveland-Cliffs Inc. с объемом производства 20,8 млн т окатышей в США и 7,7 млн т железной руды по итогам 2006 года. В свою очередь, сама Cleveland-Cliffs договорилась о приобретении доли в 30% акций бразильской компании MMX Mineracao e Metalicos SA. В этой же бразильской компании 49% купила Anglo-American. Индийско-британская группа Vedanta Resources приобрела контрольный пакет индийской железорудной компании Sesa Goa. По версии инвестбанка Merrill Lynch, в отрасли может состояться мегасделка M&A: компа-

ния BHP Billiton может сделать предложение Rio Tinto и таким образом, обойдя CVRD, стать крупнейшим производителем железной руды в мире. По мнению аналитиков, цена сделки может составить \$100 млрд. Пытаются купить за рубежом железорудные активы и лицензии на право разработки рудных месторождений китайские компании. Несколько металлургических компаний из Поднебесной даже учредили для



ЗАКРУТИТЬ КИТАЙСКИЕ ГАЙКИ

одно из ведущих российских профильных предприятий «СЕВЕРСТАЛЬ-МЕТИЗ» НАМЕРЕНО ДО КОНЦА НОЯБРЯ ИНИЦИИРОВАТЬ ПРИМЕНЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТНОЙ МЕРЫ В ОТНОШЕНИИ ИМПОРТА КРЕПЕЖА В РОССИЮ. В ПОДГОТОВКЕ ЗАЯВЛЕНИЯ В СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ РОССИЙСКОЕ ВЕДОМСТВО УЧАСТВУЮТ И ДРУГИЕ РОССИЙСКИЕ МЕТИЗНЫЕ КОМПАНИИ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭТА МЕРА БУДЕТ НАПРАВЛЕНА ПРОТИВ ПРОДУКЦИИ ИЗ КИТАЯ, КРУПНЕЙШЕГО ИМПОРТЕРА МЕТИЗОВ. ЭКСПЕРТЫ, ПРАВДА, СЧИТАЮТ ЭТИ МЕРЫ БЕССМЫСЛЕННЫМИ.

ДМИТРИЙ СМИРНОВ

МЕТИЗНЫЙ БУМ В 90-х годах прошлого века на российском рынке метизной продукции наблюдался значительный спад, и только на рубеже веков эта тенденция начала меняться. Ежегодный прирост производства метизной продукции постепенно достиг 30–50%, что иначе как возрождением не назовешь. Добиться этого удалось за счет интегрирования небольших метизных предприятий в более крупные металлургические холдинги. Так появились три самых крупных игрока на метизном рынке России — «Северсталь-Метиз», «ММК-Метиз» и группа компаний «Мечел». На данный момент они контролируют 85% российского рынка метизов. Большую часть российского рынка метизов (около 39%) занимают предприятия, консолидированные управляющей компанией «Северсталь»: Орловский сталепрокатный завод, Череповецкий сталепрокатный завод и «Волгометиз», производящие всевозможные виды гвоздей, проволоки и крепежей. Следом за «Северсталь-Метизом» по доле рынка (27%) идут заводы управляющей компании «ММК-Метиз» — Магнитогорский метизно-металлургический и Магнитогорский калибровочный заводы. «Мечелу» с подконтрольными ему Белорецким и Вяртсильским металлургическими комбинатами принадлежит примерно 19% рынка. Еще 12% рынка занимает Уральский завод прецизионных сплавов.

У оставшихся одиночек дела идут медленнее. Из наиболее успешных независимых игроков можно отметить три завода. Первый — это Челябинский кузнечно-прессовый завод, производящий колеса, рессоры, горячие и холодные штамповки для грузовых автомобилей Урал. Сегодня завод постепенно избавляется от низкорентабельной продукции, внедряя новые, востребованные продукты и модернизируя производство. Второй — Краснокамский завод металлических сеток, специализирующийся на производстве тканых металлических и синтетических сеток. Продукция завода стабильно востребована как на внутреннем, так и на внешних рынках. Третий — завод «Пензтяжпромаппаратура», выпускающий трубопроводную арматуру, а также другую продукцию для атомных станций, химических, горно-обогатительных комбинатов, нефте- и газопроводов, нефте- и газоперерабатывающих заводов.

Общая прогнозируемая емкость метизного рынка России по итогам 2007 года может возрасти до 2,5–3 млн тонн. Основную долю роста обеспечивает строительная отрасль, которая в последние годы переживает бум. Соответственно, предприятия, выпускающие строительные метизы, смогут без проблем сбыть свою продукцию по стабильно высоким ценам.

КИТАЙСКИЙ МИФ Серьезную конкуренцию российским производителям метизов составляют иностранные предприятия. Они предлагают свою продукцию по низким ценам, граничащим с демпингом. Это китайские, тайваньские, монгольские, чешские, немецкие, итальянские метизные заводы, производители Украины и Белоруссии.



КОНКУРЕНТЫ

Особо стоит отметить двух украинских конкурентов, традиционно пытающихся увеличить свою долю на российском рынке. Это ОАО «Силур», один из крупнейших в Европе производителей стальных канатов и проволоки, стабилизированной арматурной проволоки и арматурных канатов, металлической сетки, строительных гвоздей и единственный производитель металлокорда для автомобильных шин. И второй производитель — ОАО «Стальканат», выпускающий проволоку и стальные канаты. Украинские производители выставляют на свою продукцию цены на 10% ниже, чем у местных производителей. Такой дисконт ощутимо бьет по конкурентоспособности российских компаний, поскольку их производственные мощности загружены не полностью и у них нет серьезного запаса прочности по рентабельности. Так, у «Северсталь-Метиза» рентабельность EBITDA в 2006 году составила около 7,5%, а чистая рентабельность — 4%.

Российский рынок постепенно наводняется китайскими метизами. Причем вход на внутрироссийский рынок облегчен двумя факторами. Первый — это банальная нехватка предложения, а второй — отсутствие жесткой регуляции и контроля в сфере лицензирования крепежной продукции.

Китайские конкуренты, как правило, соперничают в области метизов широкого потребления — шурупов, саморезов, гвоздей и т. д. Однако это соперничество является чисто номинальным. Фактически в России никто не производит такую продукцию и составить конкуренцию китайцам не может. Невысокое качество и иногда несоответствие российским ГОСТам не мешают китайским производителям успешно реализовывать свою продукцию в России. Впрочем, качество китайской продукции постепенно улучшается, хотя дисконт к российским производителям остается практически неизменным.

Конкурентоспособность китайцев в данной отрасли обусловлена не только дешевой рабочей силой. На самом деле технологическая отсталость китайских производителей метизов — это миф, раздуваемый внешними производителями. Исторически в Китае сложилась интересная ситуация. Около 60 лет назад США разместили на Тайване производство крепежа для военных нужд. Спустя десятилетия Тайвань превратился в одного из главных разработчиков производственного оборудования для изготовления крепежа, которое в больших объемах поставляется КНР. Таким образом, технологическая отсталость Китая в этой области практически сведена на нет. Из-за оптимального сочетания постоянно расширяемого ассортимента и высокой технологичности производства потребители выбирают его продукцию.

УКРАИНСКАЯ ДУЗЛЬ Отношения российских метизников с иностранными конкурентами напоминают комедию положений. Наши конкуренты тоже убеждены в демпин-

ге российской продукции на своих рынках. Особенно остро эта проблема встала в отношениях России и Украины еще на рубеже веков, когда россияне и украинцы осуществили взаимное проникновение на рынки друг друга. После консолидации российских и украинских метизных активов борьба разгорелась с новой силой.

Началось все с того, что два крупнейших украинских производителя метизов «Силур» и «Стальканат» обратились в межведомственную комиссию по международной торговле Украины с просьбой расследовать действия российской компании «Северсталь-Метиз». Украинцы утверждали, что российская компания продает свою продукцию на Украине на 30% дешевле, чем в России. Согласно предварительным результатам расследования, комиссия пришла к выводу, что доля украинских производителей метизов за 2003–2004 годы сократилась на 21%, а объемы их производства снизились на 22% в результате демпинговой политики российских предприятий. Поэтому в июне 2006 года на российские метизы Украина ввела предварительную пошлину сроком на четыре месяца. В декабре 2006 года комиссия по международной торговле признала в действиях «Северсталь-Метиза» и Магнитогорского меткомбината факт демпинга и ввела на их продукцию пятилетнюю пошлину в размере 32,6% от таможенной стоимости.

Однако в «Северсталь-Метизе» утверждают, что объемы всего российского импорта канатов на Украину не могут оказывать деструктивного влияния на их цены на Украине, поскольку являются незначительными по сравнению с объемами выпуска и реализации канатов «Силуром» и «Стальканатом», занимающими доминирующее положение на рынке Украины (около 80%). Кроме того, «Северсталь-Метиз» консолидировала украинские предприятия, входящие в «Днепро-Метиз», поэтому отчасти может считаться для Украины внутренним производителем. Возможно, именно такой активный выход на украинский рынок и угроза дальнейшей экспансии и озаботили украинских производителей, а ценовой демпинг был лишь поводом для претензий.

Ответом россиян стало дело против Дружковского завода. Факт демпинга Дружковского завода доказан в ходе расследования МЭРТ РФ, начатого в 2005 году и завершеного к весне 2007 года. Сейчас с предприятием достигнуто соглашение о самоограничении по минимальному уровню цен, которое вступило в действие в апреле этого года. Если ценовое соглашение не будет соблюдаться, Минэкономразвития РФ рекомендовало ввести пошлину на крепежи Дружковского завода в размере 21,8%. Аналогичную пошлину рекомендовано ввести против прочих украинских производителей, не предлагавших ценовых обязательств.

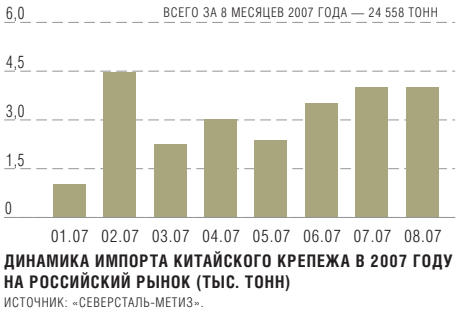
В свете происходящих событий активизировались китайские производители. Уже в марте 2007 года на Украи-

ну из Китая было ввезено более 645 тонн стальных канатов по цене значительно более низкой, чем цена украинских и российских производителей. При этом китайская продукция не соответствует стандартам, принятым на Украине, тем самым использование ее чревато неприятностями для украинского потребителя.

РОССИЙСКИЙ ОТВЕТ Ольга Наумова, генеральный директор группы предприятий «Северсталь-Метиз», убеждена, что ситуация сложилась критическая и нужно срочно принимать меры. «Наша компания провела анализ ситуации на российском рынке крепежа. Выяснилась неутешительная вещь: большая часть продукции преимущественно китайского происхождения не выдерживает никакой критики. Причем из-за малейших нарушений в технологии крепежные детали, внешне неотличимые от качественных, подводят в процессе эксплуатации», — уверяет госпожа Наумова. По ее словам, только соображения безопасности заставили российских метизников обратить внимание соответствующих российских ведомств на этот факт.

Эксперты, однако, уверены, что для преодоления натиска китайских компаний нужно не затевать очередное расследование, а решить сначала внутренние проблемы отечественных производителей и отрасли в целом, что во многом укрепит их позиции на внутреннем рынке, а значит, и окажет противодействие Китаю. Аналитик Собинбанка Николай Сосновский считает, что для решения проблемы стоит прибегнуть к мировому опыту. На Тайване, например, доля малых и средних предприятий в выпуске метизов составляет около 80%, в США — 70%, в Европе приближается к 60%. В России же крупные игроки занимают 85% отечественного производства метизов. Таким образом, отмечает эксперт, переход к зарубежной модели построения отрасли через создание малых и средних предприятий, которые способны использовать новые технологии и современное оборудование, продвинул бы отрасль вперед. В качестве примера тут как раз можно взять крепежное производство в Китае, которое за короткий период (семь-десять лет) стало крупнейшим в мире с годовым объемом 4–4,5 млн тонн, в то время как объем мирового производства крепежа составляет 14–15 млн тонн. «Оттеснять суровыми антидемпинговыми мерами китайских производителей на данный момент практически бессмысленно, отечественные производители попросту пока не в силах целиком занять освободившуюся нишу», — уверяет господин Сосновский. — На это нужно время и мотивации».

Согласен с такой позицией и аналитик ИК «Центринвест Секьюритис» Евгений Буланов. Он с воодушевлением смотрит на российских метизников, задумавшихся наконец-то о повышении доли продукции с высокой добавленной стоимостью в общем объеме собственного производства. Эксперт напоминает, что тот же «Мечел» планирует до 2012 года инвестировать \$105 млн в развитие метизного производства, большая часть денег будет вложена в Белорецкий МК. И это, по его мнению, куда эффективнее превентивных мер. ■





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 Коломенское (495) 740-0110; Тойота Центр Кунцево (495) 933-4033; Тойота Центр Лосиный Остров (495) 105-0055; Тойота Центр Отрадное (495) 780-7878; Тойота Центр Рублевский (495) 725-3388; Тойота Центр Серебряный Бор (495) 721-3370; 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. **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. **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. **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:** Барнаул: СЛК-Моторс Барнаул (3852) 47-8888. **Волгоград:** АгатВолгаСервис (8442) 35-5373. **Ижевск:** АСПЭК-Центр (3412) 91-1111. **Иркутск:** Тойота Центр Иркутск (3952) 38-6161. **Калининград:** Виакар Моторс (4012) 30-3101. **Курск:** Бизнес Кар Курск (4712) 31-9913. **Магнитогорск:** Авторитет Восток (3519) 30-2126. **Набережные Челны:** Рось-Авто (8552) 70-9525. **Нижневартовск:** Автоуниверсал-Моторс (3466) 29-6396. **Нижний Тагил:** Эни Моторс (3435) 48-0464. **Омск:** Феникс-Авто (3812) 53-4422. **Саратов:** Саратов-Авто (8452) 65-4717. **Ставрополь:** Ставрополь-Авто (8652) 29-8696. **Стерлитамак:** Урал-моторс (3473) 20-36-20. **Ярославль:** Атлант-М Ярославль (4852) 58-1058. Автомобиль, представленный на фото, оборудован дополнительными аксессуарами, не входящими в стандартную комплектацию.

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

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.