СПАСЕНИЕ МЕТАЛЛУРГОВ — ДЕЛО РУК САМИХ МЕТАЛЛУРГОВ

ОТНОШЕНИЯ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ И ЕС НЕЛЬЗЯ НАЗВАТЬ БЕЗОБЛАЧНЫМИ. КВОТЫ НА ВВОЗ РОССИЙСКОЙ СТАЛИ ПОЗВОЛЯЮТ ПРОДАВАТЬ ЛИШЬ 3,6% ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОКАТА, ТОГДА КАК ДЛЯ ЕС РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОТКРЫТ И В ОТДЕЛЬНЫХ СЕГМЕНТАХ ЕВРОПЕЙЦЫ УЖЕ ИМЕЮТ ВЕСОМУЮ ДОЛЮ. ОТСУТСТВИЕ ЧЕТКОЙ ПРОТЕКЦИОНИСТСКОЙ ПОЛИТИКИ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА ПОРОЙ ЗАСТАВЛЯЕТ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ПРИБЕГАТЬ К НЕСТАНДАРТНЫМ МЕТОДАМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ. НИКОЛАЙ СЯБИНИН

ЗА ПРАВИТЕЛЬСТВОМ НЕ ЗАРЖАВЕЛО

Соглашение о продаже металла, в рамках которого российские производители проката уже почти десять лет продают его ЕС, сыграло России на руку в 2002 году. Тогда администрация Джорджа Буша, пользуясь статьей 201 американского торгового законодательства, ввела импортные пошлины на большинство видов стали в размере 15–30%. В ответ ЕС заявил о том, что введет квоты и пошлины на импортную сталь, которые фактически закрыли бы для России европейский рынок. Но до этого не дошло: Россия обошлась соглашением по стали. Между тем особо развернуться на европейском рынке это соглашение не позволило из-за невысокой квоты, которая пересматривается ежегодно. Согласно официальным данным Министерства экономического развития и торговли (МЭРТ), в 2006 году квота составляет 2,2 млн тонн листового и сортового проката, а также легированной стали. Ежегодные повышения квоты ситуацию не спасают. Нынешняя квота на 10% выше по сравнению с 2005 годом и позволяет продавать на 200 тыс. тонн металла больше. Это несущественная уступка: 2 млн тонн — это капля в море, поскольку, например, в 2005 году Россия произвела 54,6 млн проката. Таким образом, наша доля продаж проката в Европе составляет всего лишь 3,6% от общего объема производства. В 2006 году она не особо изменилась: по прогнозам экспертов, мы выпустим около 56,6 млн тонн проката. Это значит, что при квоте в 2,2 млн тонн в Европу попадет лишь 3,8% произведенной продукции.

Существует еще одна проблема. Она заключается в том, что из-за долгой бюрократической процедуры согласования квот они начинают действовать не с начала года, а с середины. В 2005 году российские производители и вовсе работали по автономным квотам почти девять месяцев. То есть фактически по квотам 2004 года, которые были на 10–15% ниже текущих. Сейчас идут переговоры по квотированию на 2007–2008 годы, и в МЭРТе говорят, что они завершатся к концу этого года. Опрошенные Guide компании уверены, что решение вопроса опять затянется как минимум на полгода.

Стоит отметить, что генеральное соглашение по стали регламентирует лишь экспорт проката. Если же для загрузки принадлежащего российской компании европейского завода необходим иной вид металла, то это требует дополнительного соглашения с ЕС. Таким примером является «Мечел», которому отдельно квотируют отгрузку катанки на «Мечел-Нямунос».

Впрочем, квоты не единственное ограничение со стороны ЕС. Россия продает трансформаторную сталь по установленным индикативным ценам, а продажи динамной стали ограничиваются соглашением о двойном контроле. Кроме того, сейчас Европа ведет антидемпинговое расследование в отношении российских стальных тросов и канатов. Правда, оно является статичным и затеяно лишь для пролонгации прежних ограничений, которые были установлены на уровне 36,1% от таможенной стоимости импортируемых из России тросов и канатов. Когда завершится расследование — неизвестно.

Российские металлурги по-разному оценивают отношения с ЕС. Некоторые, например, считают, что квоты — это механизм, стабилизирующий торговые отношения. «Если отменить квоты, то Европа для защиты своего рынка запустит антидемпинговое расследование, которое никому не нужно»,— уверен топ-менеджер одной из ключевых российских меткомпаний. У «Мечела» иная позиция. «Эти ограничения действуют лишь потому, что отвечают интересам европейского металлургического лобби. При этом наше правительство не предпринимает никаких усилий по прекращению этой практики и даже не пытается ввести ответные ограничения импорта из ЕС»,— возмущается собеседник Guide в руководстве компании. «Конечно, мы не в восторге от квотирования, но у нас нет иного выхода»,— парируют в МЭРТе.

Справедливости ради стоит отметить, что у «Мечела», в состав которого входит крупнейший производитель нержавеющего проката Челябинский меткомбинат, есть поводы для недовольства существующим положением дел. В отличие от ЕС, российский рынок полностью открыт для европейских металлургов. Как сообщили Guide в Минпромэнерго, в данный момент в отношении европейского металла нет ни единого антидемпингового расследования. А расследование в отношении нержавеющего проката из Европы завершилось победой ЕС. Напомним, что еще в конце 2005 года МЭРТ закончил антидемпинговое расследование в отношении импорта нержавеющего проката и предложил на три года установить пошлины на прокат с содержанием не менее 2,5% никеля на уровне €0,84 за килограмм. Согласованный со всеми профильными министерствами проект постановления МЭРТа был зарегистрирован в аппарате правительства 29 ноября. По законодательству правительству отводится 14-дневный срок на принятие решения о введении пошлин. Этот срок истек в середине декабря, однако до сих пор правительство не приняло никаких решений на этот счет. Благодаря отсутствию ограничений доля импортной нержавейки на российском рынке уже составляет более 70%, при этом 90% импорта приходится на люксембургскую Arcelor и финскую Outokumpu. Цена вопроса — $300 млн и, по данным таможни, 99,9 тыс. тонн проката в год. Пострадавшей стороной в наибольшей степени оказался «Мечел», чья доля еще два-три года назад на рынке нержавеющего проката составляла 50–60%, а сейчас снизилась до 20%.

СТАЛЬНЫЕ ЗУБЫ МЕТАЛЛУРГОВ

Отсутствие протекционистской политики со стороны госорганов России часто вынуждает металлургов прибегать к нестандартным решениям. В середине 2006 года «Мечел» обратился в Таможенную службу России с просьбой ввести индикативные цены на ввозимый в РФ нержавеющий прокат. Речь шла о том, чтобы взимать пошлину не с декларируемой цены металла, которая была явно занижена, а исходя из его реальной рыночной стоимости. Таможенники согласились ввести профиль риска в отношении импортной нержавейки. «В целях повышения эффективности таможенного контроля на основании совокупности располагаемых сведений, в том числе справочно-аналитической информации о стоимости нержавеющего проката на мировых рынках, затратах на сырье и производственных издержках, разработан комплекс мер»,— пояснили Guide в Федеральной таможенной службе (ФТС). Результат не заставил себя долго ждать. Уже в августе, как сообщает ФТС, импорт проката, который ввозится в Россию в рамках таможенного режима выпуска для внутреннего потребления, сократился вдвое — с 5 тыс. тонн в июле до 2,5 тыс. в августе. Однако при этом в августе же вдвое выросли поставки нержавейки, которая ввозится на таможенную территорию на условиях внешнего толлинга. Рост составил с 2,7 тыс. тонн в июле до 5,4 тыс. тонн в августе. Данная статистика привлекла внимание таможни, которая в данный момент рассматривает возможность введения аналогичного профиля риска для «толлинговой» нержавейки.

Что касается квот, то обходить ограничения по поставкам металла в ЕС российские металлурги решили простым путем — покупкой прокатных мощностей в Европе. Ведь под квотирование не подпадают полуфабрикаты, такие как, например, слябы. «Покупка европейских предприятий дала „Евразу“ возможность экспортировать полуфабрикат с относительно низкой себестоимостью (сляб) и перекатывать его в конечный продукт уже на рынках с высокой добавленной стоимостью. Такая модель позволяет в полной мере использовать эффект синергии от вертикальной интеграции компании»,— говорит Павел Татьянин, старший вице-президент компании EvrazGroup по финансам. Правда, как подчеркивают в компании, приобретение актива не было продиктовано лишь желанием обойти ограничения. До приобретения активов в Европе EvrazGroup не присутствовала на европейском рынке толстого листа. «По последним данным, нынешняя доля компании в этом сегменте на рынках ЕС составляет от 7 до 10%»,— отмечает господин Татьянин.

Напомним, что дорожку в Европу первым протоптал владелец Новолипецкого металлургического комбината (НЛМК) Владимир Лисин, который в 2002 году приобрел в Дании комбинат Dansteel с объемом производства 500 тыс. тонн горячекатаного толстолистового проката в год (в начале года НЛМК выкупил предприятие у Jysk Staalindustri ApS, представлявшей интересы господина Лисина). В начале 2005 года Алексей Мордашов стал владельцем контрольного пакета итальянской Lucchini — второй по величине стальной группы Италии с объемом производства около 3 млн тонн сортового проката и специальных изделий из углеродистых сталей. В свою очередь, EvrazGroup в 2005 году приобрела Palini e Bertoli — один из крупнейших производителей стального проката в Северной и Центральной Италии с производственной мощностью 500 тыс. тонн. В том же году власти Чехии окончательно признали EvrazGroup победителем аукциона по продаже Vitkovice Steel — производителя сортового проката и горячекатаного толстого листа (объем производства в 2005 году — 797 тыс. тонн стали). Напомним, что против этого выступал владелец Mittal Steel Лакшми Миттал, чье предприятие было поставщиком чугуна для Vitkovice Steel и со сменой собственника он терял и рынок сбыта в лице чешского предприятия. Возможность приобрести мощности в Европе, по данным Guide, рассматривает и Магнитогорский меткомбинат. Так или иначе, но, по самым приблизительным расчетам, российские предприятия уже имеют возможность в дополнение к квотам реализовывать в Европе около 5 млн тонн проката. Поэтому нет ничего удивительного в том, что ряд российских компаний даже не до конца выбирает собственные квоты.

«СЕВЕРСТАЛЬ» СРЕДИ ЯСНОГО НЕБА

Укреплять свои позиции, в том числе и в Европе, участников рынка заставляет сужение рынка. В частности, с недавних пор сталевары сократили поставки стали и проката в Китай, который сам начинает активную борьбу за мировые рынки сбыта. Идея дать отпор китайской угрозе путем слияния российских компаний пока не находит адекватного понимания у металлургов. Проще поодиночке участвовать в мировой консолидации. Именно так попытались поступить этой весной сначала Владимир Лисин, а затем и владелец «Северстали» Алексей Мордашов в отношении жемчужины мировой сталелитейной отрасли — люксембургской Arcelor. Поддержать господина Мордашова намеревался Роман Абрамович, который вместе с партнерами был готов выкупить всю компанию целиком за $30 млрд. Покушение не увенчалось успехом, и европейская компания подтвердила статус мирового лидера, слившись с британской Mittal Steel Лакшми Миттала.

Тем не менее это была серьезная заявка на успех. Металлурги и сейчас решительно настроены поучаствовать в консолидации отрасли, и то, что привлекательных активов для этого фактически не осталось, никого не смущает. В частности, как заявляет сам Алексей Мордашов, собирающийся вывести «Северсталь» на второе место в мировом рейтинге по показателю EBITDA, для этого не обязательно приобретать самые крупные компании из оставшихся на рынке. Именно так сейчас и поступает владелец НЛМК Владимир Лисин. В октябре он достиг соглашения об объединении активов с Duferco, которая владеет заводами в Италии, Бельгии, Германии, Франции и Восточной Европе.

«Безусловно, российские компании смогут определять тенденции в своих отраслях. Вместе с другими компаниями, представляющими развивающиеся рынки, они станут новыми глобальными игроками XXI века»,— говорится в совместном исследовании агентства The Economist Intelligence Unit с говорящим названием «Русские идут». Впрочем, уже сейчас нельзя назвать российских металлургов малоизвестными компаниями из развивающихся стран. Практически все они уже стали в той или иной степени транснациональными компаниями с большим будущим. ■

КРУПНЕЙШИЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГОВ В ЕС

№	ДАТА	ПОКУПАТЕЛЬ	ОБЪЕКТ СДЕЛКИ	ДОЛЯ (%)	ЦЕНА ($ МЛН)	ОСОБЕННОСТИ
1	20 АПРЕЛЯ 2005 ГОДА	ЗАО «СЕВЕРСТАЛЬ-ГРУПП»	LUCCHINI S.P.A. (ИТАЛИЯ)	62	560	В МАЕ-ИЮНЕ 2005 ГОДА БЫЛО ПРИОБРЕТЕНО ЕЩЕ 7,9% КОМПАНИИ
2	17 АВГУСТА 2006 ГОДА	ОАО «РУССКИЙ АЛЮМИНИЙ»	EURALLUMINA S.P.A. (ИТАЛИЯ)	56,2	400–500*	СДЕЛКА ЯВЛЯЕТСЯ ЧАСТЬЮ ОБЪЕДИНЕНИЯ «РУСАЛА», СУАЛА И GLENCORE
3	АПРЕЛЬ 2004 ГОДА	GALLAGHER HOLDINGS LTD.	CORUS GROUP PLC. (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ—ГОЛЛАНДИЯ)	13,39	300	ХОЛДИНГ АЛИШЕРА УСМАНОВА, КУПИВ В МАЕ 2003 ГОДА 5,11% CORUS ЗА $13–15 МЛН, ЗА ГОД ДОВЕЛ СВОЮ ДОЛЮ ДО 13,39%. В ДЕКАБРЕ 2004 ГОДА ПАКЕТ ПРОДАН ЗА $600 МЛН
4	13 ИЮЛЯ 2005 ГОДА	ООО «ЕВРАЗХОЛДИНГ»	VITKOVICE STEEL A.S. (ЧЕХИЯ)	98,96	286,9	КОМПАНИЯ СТАЛА ПОБЕДИТЕЛЕМ ПРИВАТИЗАЦИОННОГО ТЕНДЕРА
5	12 АВГУСТА 2005 ГОДА	ООО «ЕВРАЗХОЛДИНГ»	PALINI E BERTOLI S.P.A. (ИТАЛИЯ)	75% ПЛЮС ОДНА АКЦИЯ	90	НА МОМЕНТ ПОКУПКИ ДОЛГИ ПРЕДПРИЯТИЯ СОСТАВЛЯЛИ ОКОЛО $25 МЛН
6	17 СЕНТЯБРЯ 2004 ГОДА	ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА МАИР	ZLOMTRADE SP. Z O.O. (ПОЛЬША)	100	26**	СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ЛОМА С НУЛЯ
7	2 ОКТЯБРЯ 2002 ГОДА	ОАО «НОВОЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»	DANSTEEL A/S (ДАНИЯ)	100	20–30*	АКТИВ ПРИОБРЕТЕН ВЛАДЕЛЬЦЕМ НЛМК ВЛАДИМИРОМ ЛИСИНЫМ, В ЯНВАРЕ 2006 ГОДА ВЫКУПЛЕН НЛМК ЗА $104 МЛН
8	17 МАРТА 2004 ГОДА	ООО «КОМПАНИЯ „БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ“»	CORUS GROUP PLC. (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ—ГОЛЛАНДИЯ)	3	7,6–8,8*	СДЕЛКА СТАЛА ПОРТФЕЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИЕЙ «БАЗЭЛА»
9	10 АПРЕЛЯ 2006 ГОДА	ЗАО «СЕВЕРСТАЛЬ-ГРУПП»	CARRINGTON WIRE LTD. (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)	100	5,2*	«СЕВЕРСТАЛЬ» СТАЛА ПЕРВЫМ РОССИЙСКИМ ВЛАДЕЛЬЦЕМ МЕТИЗНОГО АКТИВА В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ
10	3 ФЕВРАЛЯ 2004 ГОДА	ОАО «МЕЧЕЛ»	MECHEL NEMUNAS (ЛИТВА)	100	5	В МАЕ 2004 ГОДА ЕДИНСТВЕННЫЙ МЕТИЗНЫЙ ЗАВОД В ЛИТВЕ NEMUNO ПЕРЕИМЕНОВАН В РАМКАХ ИНТЕГРАЦИИ КОМПАНИИ И ПЕРЕХОДА «МЕЧЕЛА» НА ЕДИНЫЙ БРЭНД

*ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ. **ПЛАНИРУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ.