

металлургия ТЕНДЕНЦИИ

Время контракта

ценообразование

Мировая металлургия на пороге структурных изменений. Горнодобывающая компания BHP Billiton предложила металлургам перейти на месячные контракты по поставкам сырья. Это невыгодно для России, где поставщики топлива и металлопроката и так не могут договориться с трубниками и автопроизводителями о контрактных условиях ценообразования.

Угольщики ищут стабильность

Мировая металлургия на пороге очередных структурных изменений. В феврале крупнейшая в мире горнодобывающая компания BHP Billiton предложила японским производителям стали перейти на месячные контракты на поставку коксующегося угля. Сейчас металлурги закупают сырье по квартальным договорам. Сужать рамки контрактов, по мнению аналитиков, заставляет высокая волатильность цен на рынке угля, вызванная наводнением в Австралии (второй по величине экспортер угля, занимает порядка 24% мирового рынка). Уголь сейчас на споте торгуется в среднем по \$340 за тонну, рост цены с начала года составил более 50%.

Сокращение сроков контрактов позволит угольщикам актуализировать продажи на нестабильном рынке, отмечают эксперты. При этом короткие договоры только усилят волатильность на и без того нестабильном сырьевом рынке, прогнозируют эксперты. То есть по прогнозам ряда банков, во втором квартале цены снова могут пойти вверх.

Между тем ситуация очень похожа на события конца 2009 — начала 2010 годов, когда произошел переход от годовых контрактов к квартальным. Тогда металлурги тоже выступали против пересмотра договорных отношений, но в итоге приняли новые правила игры. Причем изменения параметров контрактов в прошлом году коснулись не только угля, но и железорудного сырья.

Сейчас ясность по новому формату контрактов должна появиться ближе к апрелю, когда начнется период подписания контрактов на следующий финансовый год.

Но говорить о том, что переход на месячные контракты — общемировая тенденция, преждевременно. Пока только одна BHP Billiton вышла с таким предложением, вызвав негативную реакцию мировых производителей стали.

Скинулись на АвтоВАЗ

Если отрасль перейдет на месячные контракты, это будет невыгодно российским металлургическим компаниям. Особенно тем, чья доля сбыта на домашнем рынке преувеличена над экспортном.

В России сырье в основном реализуется по квартальным и спотовым контрактам. Цены на него формируются в привязке к экспортным, соответственно, их ежемесячный пересмотр усилит волатильность цен на внутреннем рынке. Чтобы металлурги могли адекватно реагировать на изменения цены на сырье, параллельно должна корректироваться стоимость стали. Но именно с этим в России у металлургов могут возникнуть проблемы.

Против «скачкообразного» ценообразования стали на внутреннем рынке выступает правительство страны. Чтобы избежать перекосов, государство настаивает на заключении долгосрочных контрактов между производителями стали и их внутренними потребителями.

Борьба за длинные контракты длится с прошлого года. В начале 2010 года на металлургов по очереди пожаловались правительство и Федеральная антимонопольная служба («Уралвагонзавод»), ОАО «Российские железные дороги» и трубные компании, в декабре Объединение автопроизводителей России (АвтоВАЗ, «Соллерс», группа IAZ и КамАЗ) подготовило коллективную жалобу на действия металлургов на имя главы Минпромторга Виктора Христенко. Если с железорудниками споры были улажены достаточно быстро



Пока только одна, хотя и крупнейшая в мире, австралийско-британская горнодобывающая компания BHP Billiton вышла с предложением о переходе на месячные контракты по поставкам для металлургии коксующегося угля, вызвав негативную реакцию мировых производителей стали.

В том числе и в России ФОТО AFP PHOTO

(по крайней мере, жалобы от них больше не поступают), то другим потребителям вопрос по-прежнему открыт.

Наиболее острая дискуссия в начале года развернулась вокруг АвтоВАЗа. Тольятинский автозавод никак не мог согласовать контракты на поставку автолиста в 2011 году с основным своим поставщиком — «Северсталью» Алексея Мордашова, которая в 2010 году закрыла 60% потребностей предприятия в прокате. Еще в конце прошлого года «Северсталь» анонсировала 30-процентное повышение цены на лист, но АвтоВАЗ на таких условиях подписывать годовой контракт отказывался. Притом что другие автопроизводители согласились с повышением цен, отмечает источник, «Б» в «Северстали». Ценовой спор доходил до того, что комбинат прекращал отгрузки автозаводу.

В середине февраля в конфликт в очередной раз вмешалось правительство: вице-премьер Игорь Сечин провел совместное совещание с металлургами и их потребителями, на котором стояла задача договориться мирным путем. Неделю спустя стало известно, что АвтоВАЗ приступил к переговорам с Новолипецким металлургическим комбинатом (у второго основного поставщика автозавода Магнитогорского металлургического комбината дополнительного листа нет, сообщил «Б» представитель компании), который в итоге стал третьим поставщиком автозавода. При этом доля «Северстали» в общем объеме поставок АвтоВАЗу снизилась примерно до 12%.

Источник «Б», близкий к одной из работающих с АвтоВАЗом сталелитейных компаний, отмечал, что нежелание металлургов работать с заводом продиктовано экономической партерностью. «Северсталь», например, поставляла АвтоВАЗу лист по цене на 30% ниже, чем остальным российским автопроизводителям, и еще на 30% ниже экс-

портных цен, отметил собеседник «Б». «Контракт с АвтоВАЗом надо рассматривать как социальную ответственность бизнеса, но не бизнес как таковой», — добавил он.

Если АвтоВАЗ уладил все споры с металлургами, то у трубников они, похоже, только начинаются. В середине февраля стало известно, что на ММК и «Северсталь» в правительстве пожаловались ЧТПЗ и ТМК. Трубники указывали на то, что с конца прошлого года цена на разные виды стальной продукции, используемой в производстве труб, выросла на 30–40%, по их мнению, необоснованно. Чтобы избежать скачкообразного ценообразования, трубники также выступают за переход на длинные контракты (сейчас — квартальные и месячные). Жалоба пока на стадии рассмотрения.

Граница не на замке

Конфликт с АвтоВАЗом, впрочем, был показателен с точки зрения природы лояльности металлургов к компаниям с государственным участием. На определенном этапе переговоров в качестве рычага давления правительство заговорило о возможности введения пошлин на экспорт плоского проката и железной руды (10% и 30% соответственно). Источник в правительстве объяснял необходимость данной меры тем, что она позволит расширить предложение на внутреннем рынке за счет сокращения экспорта. Это, в свою очередь, приведет к снижению цен на металлургическую продукцию и заинтересует производителей стали в гарантированных объемах поставок по длинным контрактам. Кроме того, введение пошлин принесет \$1,5 млрд дополнительного дохода в госбюджет.

Металлурги, в свою очередь, единым фронтом выступили против данной инициативы. По их мнению, введение пошлин приведет к снижению производства стали, поскольку российская металлургия истори-

чески была нетто-избыточна. Сейчас отрасль полностью закрывает потребности внутреннего рынка, на экспорт продается лишь часть. Сокращение производства, напротив, сократит доходную часть госбюджета, утверждают они.

Впрочем, сокращение производства стали, возможно, и есть сама цель правительства, считает один из инвестбанкиров. Металлурги уже работают за докризисной нагрузкой выше 90%, соответственно, при появлении дополнительного спроса цена на сталь неизбежно станет расти. Государству, за счет которого сейчас реализуется ряд крупных инфраструктурных проектов, это не выгодно.

В итоге правительство отказалось от идеи введения пошлины на экспорт железорудного сырья (ЖРС). Известно, что автопроизводители пришли к соглашению с металлургическими компаниями по данному вопросу, поэтому необходимость введения экспортной пошлины отпадает, — заявил замруководителя Минэкономразвития Андрей Слепнев, подтвердив, кстати, предположение «Б», что изначальная инициатива введения пошлин была прямым следствием конфликта автопроизводителей с металлургами.

Рост цен продолжается

Однако рост цен в любом случае неизбежен, утверждают эксперты. С начала года стоимость российской стали на экспорт выросла на 30% — до \$850 за тонну горячекатаного проката (FOB Черное море). Параллельно растут и внутренние цены. По прогнозу ФК «Уралсиб», в марте на домашнем рынке тонна горячекатаного проката будет стоить \$800, прибавив еще 7% к текущей цене. При этом внутренние цены постепенно выравниваются относительно экспортных. В марте дисконт для внутренних потребителей, исходя из экспортного паритета, составит около 6% против традиционных 10–15%. На второй квартал «Уралсиб» анонсирует рост стоимости железной руды и угля еще на 20–30% относительно средних цен текущего квартала. Прогноз по угляю от Merrill Lynch — \$400 за тонну. На фоне запрета на экспорт железной руды из Индии дорожает и это сырье — только с начала года наблюдается двукратный рост. В связи с этим цены на сталь продолжат ползти вверх все второе полугодие, уверен аналитик RMG Андрей Третьяков. К концу второго квартала 2011 года, по его прогнозу, сталь подорожает еще на 10–15% к текущей цене. Но во втором полугодии цены снова могут быть скорректированы в связи с восстановлением добычи угля в Австралии.

Волатильность внутренних цен на сырье может затормозить или вовсе остановить появившуюся тенденцию отказа от месячных контрактов. Канадская Teck Resources по-прежнему выражает готовность пересматривать цены раз в квартал. Российские металлурги, скорее всего, также продолжат тяготеть к спотовым контрактам либо будут выступать за более частый пересмотр цен в рамках долгосрочных соглашений, отмечают эксперты.

Все это может привести к дальнейшему расхождению рынка, что, безусловно, только усилит риски и неопределенность, отмечают аналитики «ВТБ Капитал». Это может означать, что конфликты с основными потребителями, интересы которых поддерживает государство, продолжатся.

Роман Асанкин

Трубопроводные стоки

расследование

В ноябре прошлого года бывший член партии «Яблоко» и бывший помощник кирзовского губернатора блогер Алексей Навальный опубликовал в «Живом журнале» документы, свидетельствующие о серьезном завешении «Транснефтью» (крупнейшим российским покупателем труб) стоимости работ в ходе строительства ВСТО-1.

Блогерский вброс

Материалы якобы были предоставлены блогеру непосредственно в самой «Транснефти». Своими выводами господин Навальный поделился с общественностью в заметке «Как пьют в «Транснефти», опубликованной в социальной сети LiveJournal: в «Транснефти» «воровали, завешивали цены, мухлевали с подрядчиками. Потом уничтожили документы»; Счетная палата засекретила результаты проверки «Транснефти», проведенной в 2008 году; стоимость проектно-изыскательских работ генподрядчиком ВНИИСТ была завешена более чем в два раза — на 10 млрд рублей; общий размер завешения стоимости работ на ВСТО-1 составил порядка \$4 млрд (при строительстве ВСТО-1 было похищено порядка 120 млрд рублей (\$4 млрд) и др.

Разберемся, как дело обстояло на самом деле. Потому что невольная тень легла не только на «Транснефть», но и на производителей и поставщиков труб, то есть на металлургов.

Во-первых, факты нарушений в «Транснефти» (напомним, что в 2006–2007 годах компанию возглавлял Семен Вайншток) никогда не отрицали. Более того, на основании данных самой компании было возбуждено несколько уголовных дел в отношении недобросовестных подрядчиков. Произошло это еще в 2008 году при нынешнем руководителе «Транснефти» Николае Токареве, по инициативе которого и проводился анализ финансово-производственной деятельности компании при прежнем руководстве.

Действительно, полной информации о результатах этой проверки никогда не разглашали. Что нормально, поскольку «Транснефть» не ОАО, то есть не публичная компания, не благотворительная организация, не политическая партия, чтобы делиться внутренними отчетами о своей деятельности достоянием широкой публики.

То есть ничего нового блогер Навальный не открыл. Поэтому на его вброс купились, в основном, непрофильные журналисты, студенты и маргинальные политики.

В «Транснефти» «Б» также подтвердили, что уголовное расследование по имевшим место нарушениям в ходе строительства ВСТО-1 продолжается. Но очевидно, что возможные махинации и увод денег связаны с сегментом проектно-изыскательских работ и распределением подрядов, а не с закупками материалов, оборудования и труб, считают в компании.

По данным газеты «Маркер», в рамках всего дела было уже предложено уйти начальнику контрольно-аналитического управления компании «Транснефть Финанс» («дочка» «Транснефти») Руслану Плянунову, который в 2008 году занимал должность заместителя начальника контрольно-ревизионного отдела и входил в рабочую группу, занимавшуюся проверками строительства ВСТО-1. Также «Транснефть Финанс» покинула гендиректор Светлана Суворова.

А вот нарушений при поставках, соответственно, труб на ВСТО-1 «Транснефть» не обнаружил. По словам пресс-секретаря компании Игоря Демина, в этой сфере трудно укрывать большие средства, так как цена продукции зависит от рыночной конъюнктуры, а качество жестко контролируется как поставщиками, так и самой «Транснефтью». При обнаружении покупателем брака металлурги заменяют партию труб и несут при этом все расходы, включая транспортные, что достаточно дорого, поскольку перевозки осуществляются на «большие расстояния».

Но в любом случае, как пояснили «Б» в «Транснефти», выводы блогера о сумме махинаций ни верны вследствие того, что метод подсчета он выбрал неправильно. «Если в одном документе стоимость подрядных работ была превышена в два раза, то это совершенно не значит, что такая же ситуация сложилась со всеми договорами подряда», — пояснили в компании, но подтвердили продолжение следственных мероприятий в «Транснефти».

Подмена цифр

Как рассказал «Б» аудитор Счетной палаты Михаил Бесхмельный, официальных результатов расследования нарушений в ходе строительства ВСТО-1 в 2006–2007 годах до сих пор нет, так как еще не завершено расследование уголовных дел, возбуж-



Помимо публикаций в LiveJournal Алексей Навальный создал и интернет-ресурс gospil.info (также на американском сервере), куда он предлагает читателям присылать коррупционные истории ФОТО ВЛАДИСЛАВА ЛОНСДАВА

денных в отношении подрядчиков и контрагентов «Транснефти». «Мы просто не имеем права что-либо разглашать», — говорит он. А обвинения господина Навального он не может прокомментировать, поскольку представленные блогером в интернете документы не являются официальными: на них нет подписей должностных лиц, а все заключения Счетной палаты строятся исключительно на основании анализа официальных документов компании. «Я тех актов, которыми оперирует блогер, у себя на столе не видел и не могу сказать, существуют ли они на самом деле. К тому же там нет ни одной подписи — ни главного бухгалтера, ни директора», — утверждает аудитор.

При этом от отсутствия претензий непосредственно к трубникам говорят и в Счетной палате, которая в 2008 году проводила плановую проверку «Транснефти».

По словам Михаила Бесхмельного, в ходе плановой проверки «Транснефти» в 2008 году Счетной палатой были зафиксированы претензии к подрядчикам и контрагентам трубопроводной компании на сумму 3,54 млрд рублей. «Мы направили соответствующие представления в МВД, Генеральную прокуратуру и налоговые органы», — говорит он. И именно эту сумму «Транснефть» может выискать с подрядчиков. «По моему данным, такие дела ведутся, в частности, в отношении Санкт-петербургской компании «Ай Пи Сеть СПБ», — пояснил Михаил Бесхмельный.

Об «Ай Пи Сеть СПБ» недавно высказывался и «Транснефть» в своем пресс-релизе, согласно которому в 2007 году трубопроводная компания заключила с спонсором договор и выплатила им аванс в размере 3,54 млрд рублей. Но в 2008 году контракт с ними разорвала из-за систематического нарушения договорных обязательств, а долг в виде невозвращенного аванса, перечисленного на счета «Ай Пи Сеть СПБ» в банке «Стройкредит», остался. В связи с этим было подано исковое заявление в арбитражный суд на сумму 3,733 млрд рублей, включая проценты за пользование чужими денежными средствами и судебные расходы. После многочисленных решений судов в связи с невыполнением решений об удовлетворении исковых требований была начата процедура принудительного взыскания присужденных средств.

Денги вернуть не удалось, и было возбуждено уголовное дело по статье «Мошенничество» по факту хищения неустановленных лицами денежных средств в ЦИП ВСТО («дочке» «Транснефти»). В настоящее время им занимается следственный комитет при МВД России. «Транснефть» в нем выступает в роли истца и ждет возмещения нанесенного вреда.

Вброс информации об украденных 4 млрд рублей, похоже, опирался именно на сумму из искового заявления — \$3,733 млрд рублей, включая проценты», поданного «Транснефтью» в арбитражный суд соответствующей инстанции. Разница в 267 млн рублей не имеет значения, поскольку для публикации в блоге сумма удобнее было округлить — чтобы выглядело впечатляюще.

Других фигурантах уголовных дел ни в Счетной палате, ни в «Транснефти» «Б» ничего высказать не удалось. О том, как попали результаты проверки к Алексею Навальному, и о том, каковы были мотивы его разоблачительной деятельности, остается догадываться (ответить на вопросы «Б» он не захотел, а в блоге написал, что «есть еще порядочные люди в СП и «Транснефти»»).

Елена Сорокина

СТАЛЬНАЯ ДОЛЯ

(Окончание. Начало на стр. 21)

Однако за предыдущие пять лет этот регион приобрел важное значение как один из крупнейших нетто-импортеров в мире. Региональный чистый импорт стальной продукции в 2009 году составил 43,3 по данным Iron and Steel Statistics Bureau, 43,2 млн тонн. Иными словами, этот регион — ключевой рынок сбыта для металлургов Европы, Азии и СНГ, причем рынок крайне рискованный, так как он напрямую связан с нефтяным. Высокие мировые цены на нефть почти всегда провоцировали рост цен на металл.

Но не сейчас, несмотря на рост нефтяных цен.

Дело в том, что в тех странах, где дело до большой крови не дошло, новые правительства почти наверняка будут вынуждены реализовать социальные программы, то есть пустить деньги на зарплаты и дотации. Но и там, где правительства устояли, сценарий будет тот же, ибо желающих разделить участь Бен Али или Мубарака явно нет. Инфраструктурные проекты (главные потребители металла в регионе) в этой ситуации могут быть надолго отнесены на второй план, соответственно снижая металлургический импорт. В общем, для экспортеров металла хорошего

сценария развития ситуации в данном регионе сегодня вообще нет, есть только плохой и еще хуже.

Для металлургических компаний, спрос на продукцию которых крайне чувствителен к глобальному инвестиционному климату, очевидно ухудшится на фоне арабских волнений. В этом смысле возможный американско-европейский десант в Ливию можно рассматривать как внешнеэкономический инструмент оттока перерегетов цен на нефть и продовольствие, а главное, возобновления развития мировой экономики и, как следствие, металлургической отрасли.

Алексей Зайко, «Эксперт РА»

НЕЛЬЗЯ ОСТАНОВИТЬСЯ НА ПОЛПУТИ

В российской трубной промышленности вложено более \$10 млрд в строительство новых мощностей по выпуску труб большого диаметра, технологии обработки стальной ленты и его сварки. За последние пять лет в российской трубной отрасли модернизировано производство во всех крупнейших трубных компаниях, появились новые игроки — например, компания «Северсталь» запустила свой собственный стан. Отечественный ТЭК обеспечен сегодня самой современной продукцией.

Представьте себе, каждый второй станок, корабельный медицинский аппарат делаются на совершенно новом оборудовании и с применением новых технологий. Такое не только в различных отраслях России, в мире случается крайне редко. Если посмотреть на нашу металлургию, то каждая вторая труба, а в сегменте труб большого диаметра для «Газпрома» и «Транснефти» — вся продукция выпускается в соответствии с использованием самых современных достижений техно-

логии и инженерной мысли. На тонну оборудования в трубной отрасли расходуется около \$200 — это в пять раз выше, чем в среднем в отечественном машиностроении. Построив производство по выпуску труб большого диаметра, Россия обеспечила себе технологическое превосходство лет на 20–30 вперед.

Но надо двигаться дальше. В отрасли уже сделаны первые шаги в модернизации производства по выпуску бесшовных труб. Это другие технологии, другой тип продукции для иного типа потребителей, в основном автомобильной промышленности, нефтедобычи, где доля импорта до сих пор велика, атомщиков (многие виды труб используются в топливных сборках реакторов), авиации и обороны.

Достижениям трубников нужна хорошая пропаганда. В прошлом году мы привезли в свой новый цех «Высота 239» более 15 тыс. экскурсантов, как простых людей, так и политиков, сенаторов, даже несколько

рок-групп к нам приезжали. Делаем это не только для трубочников. Перед нами стоит большая задача — привлечь и обучить в ближайшие пять лет несколько тысяч молодых высококвалифицированных инженеров и рабочих. Предстоит кардинальное омоложение отрасли, будущее России за квалифицированными рабочими, инженерами, врачами, военными.

Опыт трубников уже активно используют при проектировке новых цехов (мы активно использовали новшества при проектировке, по свету, проектировке автомобильной промышленности, нефтедобычи на наших предприятиях побывало более 100 делегаций из самых разных международных и российских компаний, причем в самых разных сферах — от энергетики до производителей бытовой техники. Смотряя, многое перенимают, потом приезжают повторно.

Ярослав Ждан, коммерческий директор Челябинского трубопрокатного завода