

СТАЛЬНЫЕ НЕРВЫ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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