МЕТАЛЛУРГИЯ

ПАДАЮЩУЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
ВЫПРАВЯТ НАНОТЕХНОЛОГИИ/27
У ЛОМА БОЛЬШЕ НЕТ ПРИЕМКИ/30
ВРЕМЯ ДЛЯ ВВЕДЕНИЯ ПОШЛИН
УЖЕ УПУЩЕНО/31
ОБРУСЕВШАЯ АМЕРИКА/33
ТОРГ МЕТАЛЛАМИ
В РОССИИ НЕУМЕСТЕН/35
BYE BYE BUY BACK/37
ФАС КАК ПОДСПОРЬЕ
ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА/38

Вторник, 11 ноября 2008 №204
(№4021 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
08146

www.kommersant.ru

ДМИТРИЙ СМИРНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«МЕТАЛЛУРГИЯ»

ВПЕРЕД В ПРОШЛОЕ

Перед сдачей этого номера я еще раз освежил в памяти протокол совещания, которое проводил премьер-министр Владимир Путин 24 июля 2008 года в Нижнем Новгороде. Именно в тот день металлурги в последний раз перед захлестнувшим впоследствии отрасль кризисом были свидетелями оптимизма власти, нацеленной любыми средствами вывести к 2020 году отрасль на передовые позиции.

Если бы все развивалось своим чередом, то уже к ноябрю министерства и ведомства должны были разработать целый ряд нормативных документов и рабочих предложений, направленных на достижение поставленной амбициозной цели. Большинство из них должны были так или иначе переориентировать металлургов с экспорта на внутренний рынок. Например, увеличение экспортных пошлин на лом и отходы цветных и черных металлов или беспошлинный ввоз в Россию импортного металлургического сырья и плоского проката для производства труб и автомобильной промышленности.

Посетовал премьер-министр тогда и на то, что отсутствует господдержка у производителей спецсталей и сплавов для нужд оборонно-промышленного комплекса. А для исключения ценовых сговоров и установления в металлургической отрасли здоровой конкуренции металлургам и смежникам было рекомендовано перейти на биржевые механизмы реализации продукции. Однако спустя три месяца в кабинетах у вице-премьеров Игоря Сечина и Игоря Шувалова обсуждались уже совсем другие вопросы: сокращение сроков возврата экспортного НДС, прямая поддержка за счет кредитов госбанков или субсидирования лизинговых программ, а также «сдерживание роста тарифов естественных монополий».

«Отмотав пленку» на три месяца назад, мы попробуем разобраться, какие предлагаемые в июле меры совсем потеряли актуальность, а какие еще способны вывести отрасль из кризиса и помочь восстановиться за максимально короткие сроки. Например, те же пошлины при нынешнем снижении цен могут дать обратный эффект, поставив целые подотрасли на грань выживания. А биржевая торговля только запутает работу по долгосрочным контрактам. Зато инвестиции в научные исследования могут в будущем увеличить рентабельность производства. Как и грамотная диверсификация в перспективные сегменты на зарубежных рынках.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НАНОЗАТРАТЫ НА МЕГАВОЗМОЖНОСТИ

ДЛЯ СТАБИЛИЗАЦИИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА БОЛЬШИНСТВО МЕТКОМПАНИЙ СОКРАЩАЮТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ, ОПТИМИЗИРУЮТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА, В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА СЧЕТ СОКРАЩЕНИЯ КАДРОВОГО СОСТАВА. И ТОЛЬКО ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА, НАЦЕЛЕННЫЕ НА ПЕРСПЕКТИВЫ ОТРАСЛИ, ПРОДОЛЖАЮТ ИНВЕСТИРОВАТЬ СРЕДСТВА В ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫХ МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК — НАНОТЕХНОЛОГИИ. НАТАЛЬЯ ГОТОВА

НОВЫЕ РЕЗЕРВЫ Металлургическая отрасль производит в основном конструкционные материалы, поэтому от использования нанотехнологий в этом сегменте, по крайней мере в ближайшее время, не стоит ожидать таких невероятных чудес, как появление способных к самопроизводству наносистем-репликаторов, нанопреобразователей энергии или наномедицинских роботов-манипуляторов. Тем не менее отраслевые компании продолжают активно инвестировать в наноматериаловедение, которое позволит в перспективе значительно улучшить потребительские свойства металлургической продукции.

Среди российских компаний наибольшую активность в финансировании нанотехнологий в металлургии и материаловедении проявляют «Северсталь» и «Русал». Один из крупнейших инвесторов в отраслевые нанотехнологии — мировой лидер ArcelorMittal — пока в основном сотрудничает с иностранными научными учреждения, но недавно компания Лакшми Миттала заключила соглашение о проведении исследований и с Московским институтом стали и сплавов (МИСиС). Работы в этом сегменте финансирует и государство в лице Федерального агентства по науке и инновациям через федеральные целевые программы, а также Российского фонда фундаментальных исследований. Правда, начальник управления науки МИСиСа Сергей Салихов отмечает, что в силу специфики отрасли найти нанотехнологиям применение в металлургии непросто. Поэтому каждая новая идея в этом сегменте на вес золота.

Советник по научной политике РОСНАНО Александр Вересов приводит данные агентства Lux Research Inc. об исследованиях в области нанотехнологий в металлургии, проводимых иностранными концернами. К примеру, шведская компания Sandvik разрабатывает наноструктурированную сталь Nanoflex для производства пуленепробиваемых жилетов и Bioline для медицинских инструментов. Американская ExxonMobil использует наноструктурированную сталь в производстве трубопроводов. A General Electric занимается созданием наноструктурированных металлических сплавов для авиадвигателей.

Зачем это все нужно? Директор Государственного научно-исследовательского и проектного института редкометаллической промышленности («Гиредмет») профессор Юрий Пархоменко уверен, что дальнейшее развитие авиастроения, автомобилестроения, энергетической и транспортных областей без разработки новых конструкционных и теплоизоляционных материалов и совершенствования механических конструкций просто невозможно. Специалисты «Северстали» соглашаются с ученым, что сейчас резервы повышения механических характеристик сталей различных структурных классов при помощи использования дорогостоящих легирующих элементов практически исчерпаны. Поэтому нанотехнологии считаются наиболее перспективным направлением для создания новых видов продукции с уникальными потребительскими свойствами.

Александр Вересов объясняет, почему от дальнейшего совершенствования традиционных материалов без применения новых технологий уже трудно ожидать эффективности: «При разработке новых конструкционных материалов, которые должны нести механическую нагрузку, повышение предела прочности часто приводит к охрупчиванию (переходу материала от вязкого состояния к хрупкому под влиянием внутренних изменений или внешних воздействий.— **BG**). А наноструктурированные материалы могут обеспечить оптимальное сочетание требуемых свойств, причем положительный эффект достигается благодаря особенностям структуры в нанометровом масштабе, а не в результате использования дорогих легирующих компонентов. Уменьшение размера частиц металлической заготовки от нескольких мкм до десятков нанометров теоретически должно привести к росту прочности на порядок».

РИА НОВОСТИ

РАЗРАБОТКУ НАНОТЕХНОЛОГИЙ ГОСУДАРСТВО НЕ ОТДАСТ В ПЛОХИЕ РУКИ

Чем наноматериалы отличаются от материалов традиционных? Сергей Салихов определяет «наноотличия» как появление новых свойств, которые материалы в обычном, не наноструктурном состоянии не проявляют. По словам Юрия Пархоменко, это объекты размером от 1 до 100 нм (нанометр — миллиардная доля метра), в частности нанокристаллические, нанофазные, аморфные материалы с конструируемой атомной структурой. В фундаментальных свойствах наноматериалов происходят резкие изменения из-за того, что в веществе меняется соотношение поверхностных и объемных атомов — обладающих повышенным запасом энергии поверхностных атомов становится больше. Примером самых распространенных наноматериалов являются материалы на основе углерода — фуллерены (многоатомные молекулы углерода) и нанотрубки (напоминающие трубки структуры с атомами углерода в узлах).

Наноструктурированные материалы обладают уникальными механическими, физическими и химическими качествами. У наноструктурированных материалов резко возрастают такие механические свойства, как прочность, ударная вязкость, твердость, износостойкость, низкотемпературная сверхпластичность. Из таких веществ изготавливаются компьютерные запоминающие устройства, солнечные элементы, пожаробезопасные и прочные теплоизоляционные материалы, материалы для энергосбережения, повышения эффективности сжигания топлива и емкости аккумуляторов. Сергей Салихов приводит в качестве примера торжества нанотехнологий компьютерную флешку: «Произведенное с помощью нанотехнологий устройство с памятью объемом 1 ГБ стоит $10 и занимает минимум места. А раньше для того, чтобы запомнить такое количество информации, требовалось оборудование на площади несколько сот квадратных метров».

Среди основных направлений развития нанотехнологий в металлургии Александр Вересов перечисляет компактирование и спекание нанопорошков в порошковой металлургии, интенсивную пластическую деформацию металла, обработку заготовок потоком высокоэнергетических частиц, нанесение упрочняющих металлических покрытий, кристаллизацию наночастиц из аморфного состояния и внесение наночастиц модификатора в исходный расплав.

Так, одной из интересных научных разработок в области нанотехнологий с участием российских ученых представитель РОСНАНО называет методики интенсивной пластической деформации металлов для получения наноструктурированных заготовок, которые, в частности, разрабатывает группа уфимских ученых под руководством члена-корреспондента Академии наук Руслана Валиева. Металл приобретает структуру с размером частиц в →

«ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ АВИАСТРОЕНИЯ, АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ, ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ТРАНСПОРТНЫХ ОБЛАСТЕЙ БЕЗ РАЗРАБОТКИ НОВЫХ КОНСТРУКЦИОННЫХ И ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЧЕСКИХ КОНСТРУКЦИЙ ПРОСТО НЕВОЗМОЖНО»

↑
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

РИСУНОК НА ОБЛОЖКЕ: МАРИЯ ЗАЙКИНА

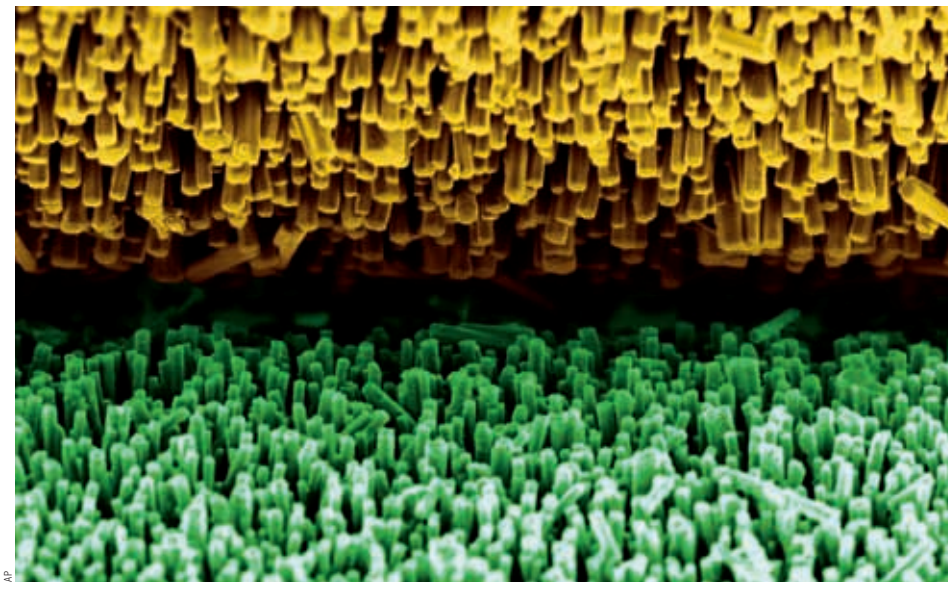
несколько сотен нанометров в результате сильных механических воздействий. Большое будущее специалисты прочат аморфным сталям (неупорядоченным на атомарном уровне системам) и композитам на их основе. Российские ученые активно изучают процессы производства металлических стекол, например, в ГНЦ ЦНИИчермет. Среди разрабатываемых приемов получения новых композитов следует упомянуть целенаправленное внесение наночастиц-модификаторов (например, фуллеренов, углеродных нанотрубок, тугоплавких оксидов) в металлический расплав до начала кристаллизации основной массы металла. Еще одно перспективное направление исследований — получение легких материалов высокой прочности, позволяющих увеличивать полезные нагрузки на транспорте и экономию топлива.

Работы по наноструктурному металловедению проводятся в ряде российских университетов и институтов, например в столичных МИСиСе, МАТИ, Институте металлургии и материаловедения им. А. А. Байкова РАН, ОАО «Институт цветметобработки», Всероссийском НИИ авиационных материалов, Всероссийском институте легких сплавов, в екатеринбургских Институте физики металлов РАН и техническом университете УГТУ УПИ, в томском Институте физики прочности и материаловедения РАН, в воронежском Техническом государственном университете, петербургском ЦНИИ конструкционных материалов «Прометей» и других.

ШАГ К ВОДОРОДНОМУ ТРАНСПОРТУ Из-за того что далеко не все отечественные металлургические компании откликнулись на просьбу BG «Металлургия» сообщить, финансируют ли они работы в области нанотехнологий, составить полный перечень крупнейших проектов в этом сегменте оказалось непросто. Например, пресс-служба ГМК «Норильский никель», которую ученые дружно называют в числе крупных инвесторов в нанотехнологические НИОКР, ответила, что такие работы компания не финансирует вообще. А у группы ОНЭКСИМ, в портфеле которой достаточно много проектов в области нанотехнологий, практически все изыскания не имеют отношения к металлургии.

В «Северстали» рассказали, что у группы есть собственная программа развития нанотехнологий, в рамках которой техническая дирекция входящего в группу Череповецкого металлургического комбината организует научно-исследовательские и экспериментальные работы, направленные на разработку технологий для получения наноструктурированных материалов. В частности, компания финансирует проекты по разработке и использованию специальных сталей для работы в экстремальных условиях и нагрузках, а также по влиянию нанопорошков тугоплавких соединений (нитридов, карбидов) на повышение механических и эксплуатационных свойств штрипсовых и конструкционных марок сталей. В будущем компания намеревается организовать серийное производство созданной на основе новых технологий продукции с улучшенными потребительскими свойствами. ЧерМК планирует проводить научно-исследовательские работы совместно с ФГУП ЦНИИ КМ «Прометей», ФГУП «ЦНИИчермет им. И. П. Бардина», ФГОУ «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет», ФГОУ «Московский институт стали и сплавов», Институтом металлургии и материаловедения имени Байкова РАН.

По данным «Северстали», совместно с «Прометеем» компания уже подала две заявки на соинвестирование проектов в госкорпорацию «Роснанотех». «К сожалению, ГК „Роснанотех“ не финансирует начальные стадии НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ), а такие стадии предусмотрены в каждом из двух проектов. Поэтому работу по организации ряда научно-исследовательских и экспериментальных работ по развитию нанотехнологий ЧерМК планирует осуществлять самостоятельно»,— сетует представитель «Северстали». Впрочем, в данном случае логика работы корпорации понятна: «Роснанотех» не пытается дублировать задачи федеральных целевых программ Роснауки, фокусируя свою активность на практических задачах внедрения результатов НИОКР в популяризацию и производство нанотехнологической продукции.



AP

УНИКАЛЬНЫЕ СВОЙСТВА НАНОМАТЕРИАЛОВ ПОКА ВИДНЫ ТОЛЬКО УЧЕНЫМ ЧЕРЕЗ ОКУЛЯР МИКРОСКОПА

Крупнейший в мире производитель алюминия ОК «Русал» также ищет способы улучшения потребительских свойств своего «профильного» металла. В октябре компания подвела итоги первого этапа глобальной программы инновационных исследований по применению алюминия и расширению сфер использования металла, которую проводит совместно с Международным институтом алюминия. По итогам первого этапа было отобрано более 30 серьезных заявок от университетов и научно-исследовательских центров из России, США, Австралии, Европы и Азии.

Из трех лучших проектов, которые получат гранты уже в 2009 году, два напрямую связаны с использованием нанотехнологий. В частности, проект австралийского Университета Куртин по использованию алюминия в качестве источника водорода для транспорта предусматривает применение этого металла в качестве материала для накопления и удержания водорода для решения главной проблемы перехода на «водородную экономику». Исследователи австралийского университета провели предварительные эксперименты, в результате которых выяснилось, что заключенные в оболочку солей наночастицы AlH3 удерживают водород, который затем может быть выделен механическим способом. По мнению ученых, дальнейшее исследование этого процесса позволит оптимизировать технологию и создать жизнеспособную систему для накопления и удержания водорода. Практическое применение новой технологии в транспортных средствах позволит перейти в будущем на создание автомобилей, которые вместо бензина будут потреблять водород, что существенно снизит вредное воздействие транспортных средств на окружающую среду и внесет огромный вклад в решение глобальной проблемы климатических изменений.

На этот проект, рассчитанный на три года, «Русал» выделит $180 тыс. Еще $500 тыс. металлургический холдинг предоставит Нижегородскому государственному техническому университету для разработки технологии создания объемных «вязаных» композитных конструкций на основе алюминиевого волокна. По данным «Русала», в отличие от технологии углеродных композитов, этот метод основан на использовании металлического волокна с особыми способами упрочнения, что позволяет снизить общий вес конструкций до 40%. При этом по сравнению с традиционными металлическими конструкциями энергетические затраты производства металлокомпозита в десятки раз ниже, так как энергия тратится не на расплав металла, а на его пластическую деформацию. Новая технология позволяет получать металлокомпозитные структуры для автопрома, стоимость которых существенно ниже аналогов, изготовленных традиционным способом. Использование легких и прочных алюминиевых композитов позволит уменьшить вес транспортных средств, экономить топливо и сокращать выбросы углекислого газа в атмосферу. Первые серьезные результаты исследований в виде прототипов и исследовательских статей компания планирует получить уже к 2010–2011 годам.

Кроме того, ученые «Русала» ведут разработку новой технологии получения алюминия, которая одновременно и более экологична, чем традиционная, и снижает себестоимость производства тонны металла на $300. Это так называемая технология инертного анода, при которой в электролизере не расходуется углерод. При получении алюминия стандартным способом на тонну металла сжигается до полутонны угольных анодов. При этом сгоревшие аноды необходимо каждые 20–25 дней заменять на новые, что существенно повышает себестоимость производства алюминия. По мнению разработчиков этого метода, теоретически существует возможность выделения алюминия из его оксида без участия углерода, при этом не расходуются аноды и генерируется кислород, который может быть впоследствии превращен в коммерческий продукт. Еще в 2004 году в компании был открыт проект НИОКР «Электролизер с инертными анодами», в рамках которого сейчас разрабатываются различные варианты конструкций электролизеров с инертными анодами, изготовленными из стойких к расплавам электролита материалов. В ближайшие два-три года компания намерена выйти на промышленные испытания собственной технологии инертного анода и подготовить ее к внедрению к 2012 году.

«Новинкой или особенностью выполняемых разработок инертного анода является применение наноматериалов,— рассказывают представители „Русала“.— Применение нанопорошка никеля в инертных анодах системы NiFe2O4-Fe2O3-Ni позволило добиться высокой плотности получаемых образцов. При определенном соотношении исходных компонентов и технологических параметрах производства плотность получаемых образцов достигала 99,8% от теоретической, что на 5–10% превышает полученные ранее результаты с применением порошков микронной размерности. Еще одним новшеством, связанным с применением наноматериалов, является использование нанопорошков металла для стабилизации поверхности анода. Путем добавления нанопорошков в электролит для гальванического осаждения анодного покрытия мы смогли добиться многократного повышения коррозионной устойчивости анода».

НЕ ВСЕ ХОРОШО, ЧТО НАНО Сергей Салихов замечает, что вокруг нанотехнологий поднято слишком много шумихи, хотя пока имеет смысл вести речь лишь о создании новых материалов, обладающих свойствами, которые в обычном микроструктурном состоянии не проявляются. «Не все, что хорошо, имеет наноразмеры. И, в свою очередь, не все, что „нано“, имеет практическое значение,— поясняет он.— В ряде случаев если перестараться и использовать частицы еще меньшего размера, свойства материалов в какой-то момент начнут не улучшаться, а ухудшаться. Кроме того, важно не просто получить материал в наносостоянии, но и суметь довести его до стадии практического использования».

В качестве иллюстрации своих слов ученый рассказывает о сложностях, возникающих при микролегировании металла в процессе его разливки (при получении полузаготовки). «Вы думаете, если в металлургический ковш при разливке металла засыпать нанопорошок, содержащий фуллерены или нанотрубки, качества металла улучшатся? — спрашивает Сергей Салихов.— Ничего подобного. Железо склонно к образованию углеродных соединений, карбидов. Так что фуллерены и нанотрубки сразу начнут образовывать карбиды, как при производстве обычной стали. Если же использовать тугоплавкие частицы типа Al2O3, их надо каким-то образом добавить и как-то перемешивать».

Наиболее перспективными можно считать исследования в области легирования фуллеренами или нанотрубками меди, которая не образует соединений с углеродом, и, кроме того, металл можно упрочить, не ухудшив его проводящие свойства. Таким образом можно, в частности, производить медные провода с гораздо большим запасом прочности. Сейчас ФГУП «Прометей» исследует возможность микролегирования меди посредством быстрого введения в расплав наноструктурной проволоки, благодаря чему в структуре металла происходит равномерное распределение частиц.

Представитель МИСиСа отмечает, что многие нанотехнологические проекты уже вышли на стадию опытно-промышленной эксплуатации, например по порошковой металлургии и по созданию «умных» материалов для профилактики тромбозов в медицинской промышленности. В целом внедрение разработок проходит довольно быстро, в пределах трех лет. А от фундаментальных исследований до промышленного внедрения проходит семь лет. Самый быстрый эффект, как правило, дает использование нанотехнологий в мелкосерийных производствах, таких, как выпуск материалов для медицинской промышленности. По словам Сергея Салихова, пока ученые не ощущают резкого снижения объемов финансирования, оно остается на прежнем уровне как по хозяйственным договорам с бизнесом, так и по госфинансированию.

Поскольку нанотехнологии в России превратились в своего рода культ и на их развитие выделены большие госинвестиции, одной из самых серьезных проблем этого направления науки стал наплыв желающих «откусить от финансового нанопирога». Это даже не обязательно шарлатаны — зачастую исследователи пытаются «притянуть за уши» нанотехнологии, чтобы получить деньги под свои проекты. Собеседники BG вспоминают, что кто-то пытался отнести свой проект к «нано», уверяя, что наноструктурное состояние у металла само собой возникает в месте закрытого соединения с деталью. Фильтруют такие проекты обычно эксперты крупнейших отраслевых НИИ. ■

«В РЯДЕ СЛУЧАЕВ, ЕСЛИ ПЕРЕСТАРАТЬСЯ И ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЧАСТИЦЫ ЕЩЕ МЕНЬШЕГО РАЗМЕРА, В КАКОЙ-ТО МОМЕНТ СВОЙСТВА МАТЕРИАЛОВ НАЧНУТ НЕ УЛУЧШАТЬСЯ, А УХУДШАТЬСЯ»

ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ НАНОТЕХНОЛОГИЙ

По данным директора института «Гиредмет» Юрия Пархоменко, при промышленном производстве и широком внедрении наноразмерных материалов на основе редких, цветных и драгоценных металлов только в металлургии и машиностроении металлоемкость снизится на 20–30%, срок службы изделий увеличится в пять-десять раз. Ресурс работы двигателей внутреннего сгорания увеличится в 2–5 раз, работы химической аппаратуры и оборудования — в 12–16 раз. Благодаря применению редких металлов и полупроводниковых материалов в электронных технологиях и приборостроении ресурс работы приборов вырастет на 20–30%, надежности — на 15–25%, выхода годных изделий — на 20–40%. Также значительно вырастет ресурс работы твэлов и экологической чистоты и биологической безопасности атомных станций, повысятся электрические свойства и прочность алюминиевого и медного кабеля, на 20–30% снизится ресурсоемкость изделий из черных металлов, цинка, алюминия, вольфрама, меди и других металлов и сплавов.

11-14 ноября Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

ufi Approved Event

Четырнадцатая международная промышленная выставка
металл-экспо 2008

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

Реклама

ЛОМКА ЗАГОТОВИТЕЛЕЙ

МЕТАЛЛУРГИЯ, ПЕРЕЖИВАЮЩАЯ РЕЗКОЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ, НЕВОЛЬНО ПОСТАВИЛА ПОД УДАР И СМЕЖНИКОВ, В ЧЬЕЙ ПРОДУКЦИИ ВРЕМЕННО ОТПАЛА НЕОБХОДИМОСТЬ. НАИБОЛЕЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫМ ЭТОТ УДАР ОКАЗАЛСЯ ДЛЯ ЛОМОЗАГОТОВИТЕЛЕЙ: МЕТКОМБИНАТЫ БЫЛИ ДЛЯ НИХ, ПО СУТИ, ЕДИНСТВЕННЫМИ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ. И ЕСЛИ ЛОМОЗАГОТОВКА СТАНЕТ НЕВОСТРЕБОВАННОЙ НА ДЛИТЕЛЬНЫЙ ПРОМЕЖУТОК ВРЕМЕНИ, ТО ПОЛОВИНА ИГРОКОВ ВСЛЕДСТВИЕ РЕЗКОГО СНИЖЕНИЯ ЗАКУПОЧНЫХ ЦЕН ВЫНУЖДЕНА БУДЕТ УЙТИ С РЫНКА ЛОМА. ТАТЬЯНА КОМАРОВА

ОБЛОМИСЬ! Меткомбинаты, оказавшиеся в сложной финансовой ситуации из-за падения спроса на продукцию и недостатка финансирования, с начала осени стали сокращать закупку сырья, в том числе металлолома. Только за октябрь закупочные планы металлургов на лом черных металлов сократились, по подсчетам участников рынка, на 1 млн тонн, а у отдельных потребителей (в том числе очень крупных) размер закупок в октябре сократился почти вдвое. Как следствие, закупочные цены на продукцию ломозаготовителей упали примерно на 40%, а в некоторых случаях и на 50%. Цены откатились на уровень конца прошлого — начала текущего года. А так как произошло это внезапно, то очень многие ломозаготовители оказались не готовы к такому повороту событий.

В самом деле, еще в сентябре закупочные цены на металлолом били рекорды, составляя 11–12 тыс. руб. за тонну. Тогда эта ситуация вызывала удивление: экспортеры продавали лом за границу на 20–30% дешевле. Но на фоне значительного роста цен на лом комбинаты спешили приобретать его и по такой неоправданно высокой цене, опасаясь, что она вырастет еще больше. Разумеется, это не могло продолжаться долго.

Первым среди крупных покупателей лома радикальное снижение цен (в среднем на 4–4,2 тыс. руб. за тонну лома) провел Магнитогорский металлургический комбинат (ММК). А затем и другие производители металла, закупившие лом впрок, стали в массовом порядке снижать на него цены. Причем самый низкий ценовой уровень установился именно в тех регионах, где зачастую за счет образования локального дефицита наблюдалась высокая ценовая конкуренция. Так, по данным аналитика группы «Русмет» Марка Сергеева, в Уральском регионе и близких к нему областях средний уровень цен к началу октября составил порядка 7,2 тыс. руб. за тонну. Дешевле всего покупала металлолом «Уральская сталь», которая заметно перевыполнила план поставок этого материала в сентябре. Цены ММК и НСММЗ, являющиеся локальным ориентиром, зафиксировались на уровне 7,3–7,7 тыс. руб. за тонну (с НДС и доставкой).

Еще более отчаянная для продавцов лома ситуация сложилась в Южном федеральном округе. Цены экспортеров Черного и Азовского морей упали ниже отметки 5,7 тыс. руб. за тонну, что фактически исключило экспортные возможности и сделало ценовую конкуренцию на локальном рынке сугубо внутренней. В результате закупочные цены РЭМЗ и ЗАО «Волга-ФЭСТ» упали до 7,2–7,6 тыс. руб. за тонну, а цены ВТЗ и ВМЗ «Красный октябрь» зафиксировались на уровне чуть выше 8 тыс. руб. за тонну.

Недолго продержались на относительно высоком уровне цены НЛМК и ОЭМК. Уже к началу октября произошла коррекция, которая вывела ценники этих предприятий на отметку 7,6 тыс. и 7 тыс. руб. за тонну соответственно. Даже «Северсталь», долгое время остававшаяся надеждой ломозаготовителей и державшая цены на уровне 8,5–9 тыс. руб. за тонну, сдалась: закупочные цены компании на сегодня опустились ниже 8 тыс. руб. за тонну.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ПАДАЮЩИЕ ЦЕНЫ НА ЛОМ ЕЩЕ НЕ ДОСТИГЛИ ДНА

Казалось бы, цены упали до самого дна. Но во второй половине октября, вопреки всем прогнозам аналитиков, падение цен продолжилось. Все участники рынка выставили ценники ниже психологически важной отметки в 7 тыс. руб. за тонну (средний уровень внутренних цен зафиксировался вблизи 6,2 тыс. руб. за тонну). «И это не говоря уже о том, что цены экспортеров в портах опустились до рекордно низких показателей за последние несколько лет — такие ценники у экспортеров в последний раз наблюдались разве что в 2005–2006 годах»,— констатирует Марк Сергеев.

ДЕШЕВЫЙ ЛОМ НИКОМУ НЕ НУЖЕН

Аналитики не могут назвать основную причину столь значительного снижения цен, хотя и не считают его неожиданным. «Цена на лом была понижена, потому что металлургические компании на волне существовавших полтора-два месяца назад высоких цен закупили лома столько, чтобы обеспечить себе бесперебойную работу в осенне-зимний период. Также в связи с проблемами со сбытом из-за падения мировых цен больше металлолома стало оставаться в стране, а не отправляться на экспорт. В-третьих, в связи с кризисом и снижением спроса на металл металлурги стали производить меньше проката, а значит, меньше нуждаться в ломе»,— объясняет ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. Все эти факторы временные, но сколько времени они будут действовать — вопрос. Если долго, то они вполне могут стать фундаментальными для отрасли.

Сейчас и без того трудное положение ломозаготовителей осложняется тем, что дефицита лома в стране по-прежнему нет. По итогам 2007 года в Российской Федерации было заготовлено порядка 30,5 млн тонн товарного лома. Из них на экспорт (без учета поставок в Белоруссию) было отгружено 7,5 млн тонн. В этом году, если бы не кризис, объем собранного лома мог составить порядка 33 млн тонн, а экспортный потенциал в этом случае мог увеличиться до 10 млн тонн.

Однако мировые цены на лом тоже стремительно снижаются, и его закупки практически прекратились, причем по всему миру. Особенно заметно подешевел лом в странах-экспортерах. По данным «Руструбпрома», в США котировки основных сортов лома в октябре упали на $50–90 за длинную тонну (1016 кг). Так, стоимость лома HMS №1 в основных регионах США рухнула до $220 за тонну с доставкой — это двухлетний минимум. Шредированный лом упал в цене до $300–310 за тонну. В Японии компания Tokyo Steel Manufacturing, в сентябре поднявшая закупочные цены на лом H2 на †4–5 тыс. за тонну, в октябре в два приема снизила их на †15 тыс. за тонну. Котировки в районе Токио упали до $322–361 за тонну с доставкой. Резко сократились и экспортные котировки. Тайваньские компании скупают лом HMS №1 по $300–330 за тонну с доставкой, а турецкие компании смещают цены к отметке $300 за тонну на C&F.

Но несмотря на такие рекордно низкие цены, оборот на рынке остается крайне незначительным, потребителей не привлекают даже столь выгодные условия. В обстановке полной неопределенности со спросом на заготовки и длинномерный прокат, а также при наличии проблем с финансированием мировые металлургические компании не решаются приобретать сырье впрок.

НЕТ ХУДА БЕЗ ДОБРА

Для поставщиков металлолома сложившая ситуация крайне серьезна и может привести как к ухудшению конъюнктуры рынка, так и к исчезновению большинства независимых ломозаготовителей и консолидации оставшихся игроков в новые, более крупные структуры. По мнению Дмитрия Баранова, массовое разорение ломозаготовителей вряд ли возможно. «Но справиться с данной ситуацией ломозаготовители могут, или объединяясь друг с другом, или попытавшись продаться металлургам и стать их „фирменной“ ломозаготовительной сетью»,— полагает эксперт.

Сами металлурги отнюдь не считают происходящее трагедией. Наоборот, они полагают, что после такой «санации» рынок станет более цивилизованным. «Сейчас популярен тезис: „В связи с кризисом ломозаготовители уходят с рынка“. Но кто уходит с рынка? Прежде всего уходят мелкие, полулегальные и неустойчивые компании, которые создают в определенном смысле нездоровую конкуренцию крупным, легальным компаниям-ломопереработчикам,— размышляет глава дирекции по закупкам Объединенной металлургической компании Дмитрий Стопкевич.— Крупные компании, как и металлурги, сокращают объемы производства, отправляют персонал в отпуск или просто его сокращают, но с рынка они не уйдут». По оптимистичным прогнозам Дмитрия Стопкевича, в период активизации крупные компании за два-три месяца восстановят объемы своего предложения и даже увеличат их за счет того, что ранее предлагали мелкие компании.

Некоторые ломопереработчики тоже считают, что кризис оздоровит отрасль. А если исходить из того, что спрос корректирует предложение, то уже сейчас можно сделать вывод, что рынок лома начнет оживать параллельно с рынком стальной продукции. Это, по прогнозам участников рынка, должно стать заметно в ближайшие два-три месяца.

Мнение о том, что ломопереработчики сворачивают инвестиционные программы именно из-за кризиса, игроки рынка не разделяют. «Проблема инвестиций в рынок лома — это проблема прозрачности бизнеса и легальности первичного ломосбора,— уверен Дмитрий Стопкевич.— Сворачивание инвестпрограмм в этой подотрасли не меньше и не больше, чем в других». Просто когда предложение лома превышает спрос почти на 30%, вкладывать собственные деньги в ломозаготовительные сети экономически неоправданно.

Металлургам ситуация на ломозаготовительном рынке пока не грозит особыми потрясениями. Практически все игроки обеспечили себя ломом на довольно длительный период работы. Если им понадобится лом, то они могут незначительно поднять цены, что не нанесет им большого вреда. Сложности же возникли и могут возникнуть только у тех участников, кто не корректировал свои планы по закупке металлолома и не слишком активно запасался ломом раньше. Под действием общих ценовых трендов снижение поставок прошло повсеместно, в результате чего отдельные потребители, например ЧМК, Ашинский МЗ, ЗСМК, «Тагмет» и некоторые другие, имеют весьма низкие показатели по выполнению плана закупок лома.

«Считаю, что улучшения ситуации с ломом нужно ждать не ранее весны-лета следующего года. Существует вероятность, что тогда цены на лом начнут повышаться»,— говорит Дмитрий Баранов. Изменение ситуации зависит от многих факторов. Главное, у металлургов должны расти продажи их продукции, чтобы они для ее производства тратили больше лома. Тогда возможно, что запасы лома на складах металлургов закончатся и им придется в массовом порядке закупать лом. В этом случае произойдет повышение цен на этот материал. Кроме того, может улучшиться ситуация на мировых рынках лома, что позволит ломозаготовителям продавать свой лом экспортерам. Однако, судя по последним мировым экономическим новостям, пока в глобальной экономике улучшений не наблюдается. ■

ПРЕЖДЕ ВСЕГО С РЫНКА УХОДИТ СЕКТОР МЕЛКИХ, ПОЛУЛЕГАЛЬНЫХ И НЕУСТОЙЧИВЫХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ СОЗДАЮТ В ОПРЕДЕЛЕННОМ СМЫСЛЕ НЕЗДОРОВУЮ КОНКУРЕНЦИЮ КРУПНЫМ И ЛЕГАЛЬНЫМ КОМПАНИЯМ-ЛОМОПЕРЕРАБОТЧИКАМ

ПРЕЗИДЕНТ ПГ МАИР ВИКТОР МАКУШИН: МНОГИЕ УЙДУТ С РЫНКА

Мы уже в конце июня понимали, что цена будет понижаться, поэтому сильно сократили свои остатки. Но мы думали, что цена опустится в худшем случае в полтора-два раза, а сейчас есть примеры падения цены в 3–4 раза, на внутреннем рынке есть случаи падения даже в 12 раз. Я думаю, что от сегодняшнего уровня цена может опуститься еще в два раза.
Тем не менее, когда падает цена, у ломозаготовителей появляются дорогие остатки. Я знаю, что большое количество ломозаготовителей и металлургов «попали» на эти условия. Например, у Магнитогорского комбината в сентябре лежал 1 млн тонн лома, купленного еще по 12 тыс. за тонну. В октябре комбинат разослал телеграммы, в которых сообщал, что они предлагают покупать лом по 1 тыс. руб. за тонну с НДС и доставкой. Если эта ситуация продлится хотя бы до весны, то рынок лома ждет кризис. Потом наступит некоторая стабилизация, но цена лома все равно будет низкой — в несколько раз ниже, чем в начале этого года. Объемы заготовки лома в России в следующем году по сравнению с нынешним могут упасть в два раза и составить всего лишь порядка 15 млн тонн. Конечно, многие уйдут с рынка, потому что они не выдержат такого удара. Особенно те, у кого большие кредиты.
Но в целом рынок станет более цивилизованным. И даже не столько потому, что с него уйдут мелкие компании. Просто если цена падает, то не хватает маржи, нет смысла работать всякого рода перекупщикам. Уже сейчас остаются только те ломозаготовители, которые связаны с металлургическими комбинатами. Ломозаготовкой в последние две недели занимаются только сети металлургов, остальные, за редким исключением, вообще прекратили работу. Металлурги смогут работать «в ноль», чтобы пополнять свои запасы лома. Поэтому большинство независимых от металлургов компаний, даже больших, уйдут с этого рынка. Мне известно несколько случаев, когда ломозаготовители пытались продать своедело и перейти в другой бизнес.

ПОШЛИНА НА ВЫЖИВАНИЕ

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ АДМИНИСТРАТИВНЫМИ МЕТОДАМИ ПОСРЕДСТВОМ ВВЕДЕНИЯ ПОШЛИН ПОКАЗЫВАЕТ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИШЬ В СИТУАЦИИ СПОКОЙНОЙ РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРЫ И ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО ОГРАНИЧЕНИЯ НОСЯТ ВРЕМЕННЫЙ ХАРАКТЕР. СЕЙЧАС ЖЕ, КОГДА НА ВСЕХ МИРОВЫХ РЫНКАХ БУШУЮТ УРАГАНЫ, НЕКОГДА ДЕЙСТВЕННЫЙ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ОТОДВИНУТ НА ВТОРОЙ ПЛАН. ВСЕ, ЧТО ПРОИСХОДИТ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ НА РЫНКЕ, ЭКСПЕРТЫ ОБЪЯСНЯЮТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО РЫНОЧНЫМИ ПРОЦЕССАМИ. КСЕНИЯ ГОГИТИДЗЕ

ГОТОВЬ ПОШЛИНЫ ЛЕТОМ... Впервые о борьбе с инфляцией в металлургии власти заговорили весной текущего года. Правительство сразу настроило металлургов на снижение «во что бы то ни стало» цен на соответствующую продукцию. Однако эта цель к концу года была достигнута и без административного вмешательства: финансовый кризис привел к резкому снижению потребления металлопродукции, в связи с чем металлургам поневоле пришлось снизить отпускные цены.

Этому предшествовал диалог властей с представителями нефтяной промышленности, которые выразили свое недовольство ростом затрат на трубы. Затем последовали взаимные обвинения остальных промышленников в росте цен. Тогда же замаячила возможность введения экспортных пошлин на сталь и уголь. Заставив металлургов переориентироваться на внутренний рынок, власти пытались добиться снижения цен. Металлурги, в свою очередь, всеми силами противостояли непопулярным среди них экспортным пошлинам на продукцию. Разобравшись в вопросе, российские власти отказались от этого шага, справедливо рассудив, что пошлины не смогут сдержать инфляцию и снизить цены. Ведь российские сырьевики 80% продукции продают на внутреннем рынке и 20% поставляют на экспорт, тогда как у металлургов соотношение примерно 50% на 50% (импорт и экспорт). «То есть если бы даже и была предпринята попытка удержать продукцию внутри рынка, на нее не оказалось бы достаточного спроса и металлурги скорее сократили бы производство, чем допустили затоваривание рынка и падение цен»,— объясняет старший аналитик Банка Москвы Дмитрий Скворцов.

Тем более опыт других стран показывает, что в случае введения подобных ограничений металлурги пытаются сократить часть инвестпрограмм, чтобы компенсировать потерю экспортных доходов. Так было в Индии, когда 10 мая правительство решило ввести экспортные пошлины на сталь и продукцию на ее основе в размере от 5 до 15% в зависимости от вида. Такая мера не только не помогла снизить цены, но и привела к тому, что многие предприятия были вынуждены отказаться от миллиардных инвестиционных проектов. Спустя месяц на некоторые виды проката пошлину отменили, но к тому времени Индия уже превратилась в нетто-импортера стали и сейчас переживает наплыв дешевой импортной продукции из Китая, России, стран СНГ и Таиланда. Сталевары страны даже вынуждены были обратиться к правительству с просьбой оградить их от притока не всегда качественной продукции из-за рубежа, отменить экспортные пошлины и ввести пятипроцентные пошлины на импорт.

Вместо набивших оскомину экспортных пошлин российские власти предложили металлургам расширить практику заключения долгосрочных контрактов между участниками всей производственной цепочки. Между тем летом высказывались и другие возможные варианты регулирования цен. Так, Российский союз промышленников и предпринимателей еще в июне предлагал обнулить импортные пошлины на некоторые виды сырья, тогда же появились слухи, что вскоре, возможно, будут повышены экспортные пошлины на металлолом.

В начале октября правительство вняло доводам промышленников и отменило на девять месяцев импортные пошлины на лом и отходы черных металлов, оцинкованный лист для автомобильной промышленности и прокат для производства труб большого диаметра — чиновники надеются таким образом развить конкуренцию на внутреннем рынке и охладить цены. В конце октября российские власти пошли дальше в стремлении усилить конкуренцию и обнулили импортные таможенные пошлины на коксующийся уголь так называемых жирных марок «Ж», «К» и «КО», дефицитных на внутреннем рынке, а также признали целесообразным отменить ввозные пошлины на руды и концентраты, используемые в производстве ферросплавов.

СЛИШКОМ РАНО ИЛИ СЛИШКОМ ПОЗДНО? По мнению начальника отдела анализа рынка акций ИБ «КИТ Финанс» Марии Кальварской, ввод пошлин на импорт сырья ограничивает объем предложения продукции со стороны внешних поставщиков, делая поставки менее привлекательными. Обнуление пошлин означает снятие ограничений (особенных условий) для внешних поставщиков, оно увеличит импорт сырья. Несмотря на то что РФ имеет достаточно сырья с точки зрения объемов, некоторые виды продукции остаются в дефиците, что определяет нерыночное ценообразование на соответствующую продукцию. «В условиях роста цен на рынке металлов, что привело к увеличению расходов нефтегазового сектора, правительство поспешило вмешаться в сложившуюся ситуацию, а поэтому для дефицитных видов сырья планируется обнулить пошлины в целях стабилизации ситуации,— поясняет эксперт.— Таким образом, дополнительные поставки и повышение конкуренции приведут к „более рыночным“ механизмам ценообразования на соответствующих рынках и снижению цен».

В свою очередь, аналитик CiG Евгений Буланов отмечает, что пятипроцентная ввозная пошлина на коксующийся уголь, по убеждению чиновников, в совокупности с недостаточными мощностями для экспорта угля закрывает российский рынок для импортеров и является причиной роста цен на уголь на внутреннем рынке. Далее чиновники обрисовали механизм работы угольщиков: сначала закрываем внутренние потребности российских металлургов в угле по ценам, рассчитанным на основе каких-либо формул (например, на основе привязки цен на российский уголь к австралийским ценам с некоторым дисконтом), а потом экспортируем излишки. «Но ведь в ситуации, когда российские угольщики будут удовлетворять внутренний спрос, экспортные пошлины на уголь теряют смысл»,— удивляется господин Буланов. →

«Меры таможенно-тарифного регулирования не являются основным инструментом в решении проблемы ценообразования»,— соглашается заместитель директора сводного департамента анализа и регулирования внешнеэкономической деятельности Виталий Гудин. Он отмечает, что повышение таможенных пошлин на товар предполагает дополнительную финансовую нагрузку на участников внешнеэкономической деятельности, что, безусловно, приводит к удорожанию товара. Хотя такая мера позволяет регулировать конкурентоспособность импортируемых товаров и их отечественных аналогов.

Тем не менее в условиях нормального развития и предсказуемого рынка принятые меры могли бы, вероятно, в ближайшей перспективе оказать влияние на отрасль. Но в нынешнем финансовом хаосе вряд ли подобная мера как-то повлияет на цены, которые сейчас зависят совсем от других факторов. «В условиях кризиса снижается потребление стали в России, и импортный прокат будет не востребован, потому что своего будет более чем достаточно»,— пессимистично смотрит на вещи Олег Петропавловский из ИК «Брокеркредитсервис».

При этом Мария Кальварская советует не спешить с введением пошлин, поскольку текущая и последующая тенденции в отрасли могут оказаться отличными от тех, которые наблюдались в сегменте весной, когда только зашла речь о целесообразности введения пошлин. «Снижение объемов производства на рынке стали определяет снижение потребления сырья, что, в свою очередь, могло уже изменить и соотношение сил на этом рынке. Если дефицит вновь превратится в профицит, то не исключено, что и решения властей потом будут другие»,— поясняет она.

Если на рынке наблюдается дефицит сырья, а местные производители, не страшась конкуренции, завышают цены, то обнуление импортной пошлины может теоретически привлечь новых игроков в отрасль, увеличить предложение и снизить цены. С другой стороны, существовавшая до обнуления пятипроцентная пошлина не была столь значительным барьером для иностранцев и не все потребители согласятся перейти на дешевую, но не отличающуюся высоким качеством китайскую сталь. К тому же существуют и проблемы логистики.

«Российская инфраструктура не предназначена для приема грузов из дальнего зарубежья,— отмечает Дмитрий Скворцов.— Как следствие, у российских компаний по сравнению с их мировыми аналогами крайне низкая себестоимость производства стали, поэтому ни один иностранный участник не в состоянии делать сталепрокат за рубежом, присылать его в Россию и демпинговать на рынке». Теоретически это могла бы сделать Украина, предполагает эксперт, создав конкуренцию российским производителям, но сейчас сталелитейная отрасль ближнего соседа переживает еще более тяжелый кризис, сопряженный с полной остановкой ряда производств. Кроме того, продолжает Дмитрий Скворцов, Украина в меньшей степени обеспечена сырьем, в стране используется более старое оборудование, а себестоимость продукта выше, чем у российских производителей.

Сами отраслевики тоже не верят в эффективность подобных заградительных мер. «Отмена импортных пошлин не окажет существенного влияния на стоимость коксующихся углей дефицитных марок в России в силу существенных расходов на транспортировку угля из основных стран-экспортеров — Австралии, США и Канады,— утверждает генеральный директор Енисейской промышленной компании (ЕПК) Дмитрий Сахно.— В то же время это позволит металлургам с меньшими затратами улучшить качество потребляемого ими сырья». По его словам, сегодня дефицит угля особо ценных марок в России составляет 5–7 млн тонн в год, уже к 2015 году этот показатель увеличится до 10–12 млн тонн в год, а к 2020-му возрастет до 15–17 млн тонн в год. Основными зарубежными поставщиками дефицитных марок коксующегося угля на российский рынок являются США и Казахстан, но пока доля поставляемого ими угля составляет не более 2% от суммарной потребности российских производств. При этом наличие импортных пошлин приводило к дисбалансу соотношения роста цен на уголь и роста цен на сталелитейную продукцию. «В этой ситуации ужесточение конкуренции необходимо»,— считает руководитель ЕПК.

КТО КОГО? Металлургия занимает второе место в общем объеме российского экспорта после нефтяной отрасли, ее доля сейчас составляет 15%. В отношении продукции российских металлургов действует свыше 30 ограничительных пошлин более чем в десятке стран, в основном в Китае, США, Европе и Индии. Речь идет, в частности, об антидемпинговых пошлинах на товары, цены на которые значительно ниже аналогов на внутреннем рынке страны.

В целом по состоянию на 1 января 2008 года против всех российских товаров зафиксировано 84 ограничительные меры, применяемые иностранными государствами для защиты своего внутреннего рынка, в том числе 48 антидемпинговых мер, 7 специальных защитных мер и 29 мер тарифного и нетарифного регулирования торговли, включая меры административного регулирования. Ограничительные меры в отношении российских товаров применяют 19 стран, в частности Австралия, Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Индия, Китай, Мексика, США, Украина, а также страны—члены ЕС-27 как единый таможенный союз. Максимальное количество ограничительных мер отмечается в ЕС, США и на Украине.

Как видно из этой статистики, наиболее активно антидемпинговые меры используются в отношении российских черных металлов и изделий из них — более половины от всех введенных антидемпинговых мер. Решить проблемы ограничений на иностранных рынках российским металлургам пока не позволяют политические препоны: после грузино-российского конфликта процесс вступления России в ВТО, который мог развязать руки производителям, затормозился.

В числе действующих пошлин на российскую продукцию за рубежом — введенные в 2006 году в Евросоюзе антидемпинговые пошлины на поставки бесшовных и стальных труб в размере от 24,1 до 35,8% для российских трубников. Мексиканская пошлина для тех же труб составляет около 80%. В Венесуэлу холоднокатаный и горячекатаный прокат поставляется с пошлиной в 45%.

Россия лишь однажды проводила антидемпинговое расследование против европейских производителей. В 2007 году по просьбе горнодобывающего гиганта «Мечел» Россия ввела сроком на три года антидемпинговую пошлину в размере €840 на импорт европейского коррозионностойкого никельсодержащего плоского проката, содержащего 2,5% и более никеля, стремясь поддержать российских производителей нержавейки. К снижению доли импорта, однако, это не привело, потому что ограничения импорта из Европы компенсировал Китай.

Выходит, что пошлины как государственный рычаг давления на отрасль могут быть эффективны, достигая поставленной цели — сдерживать экспорт, сосредоточивая продукцию на внутреннем рынке, чтобы помогать местным производителям. Однако по общему признанию экспертов, пошлины не рыночный механизм и потому они должны носить временный характер. «Если компания неконкурентоспособна в глобальном масштабе, она не выдержала бы конкуренции в долгосрочной перспективе»,— говорит аналитик «Уралсиба» Николай Сосновский, считающий, что самое главное в подобных инструментах «не перегибать палку».

Некоторые страны уже не раз применяли соответствующие методы регулирования товарно-сырьевых потоков и ценообразования, преследуя собственные интересы. Так, в США в 2002 году были введены импортные тарифы на сталь с целью стимулирования развития американских сталелитейных предприятий, часть из которых к тому времени уже обанкротилась. В Европе существуют квоты и двусторонние соглашения также для ограничения конкуренции со стороны более дешевой продукции из-за рубежа. Кроме того, в условиях перегрева отрасли и отсутствия достаточного спроса со стороны внешних потребителей (случай с Китаем, когда вводили квоты на китайскую сталь из-за демпинговых цен) также вводились пошлины, что позволило охладить ситуацию в секторе и снизить инфляцию. В Индии также политика изменения импортных пошлин была связана с борьбой с инфляцией. Так, снижение пошлин на импорт стали привело к замедлению темпов роста цен на сталь в стране, что позволило сдержать инфляцию.

Китай, как крупнейший производитель и потребитель стали, влияет на мировое ценообразование. Так, в прошлом году под давлением Евросоюза и США Китай ввел экспортные пошлины на некоторые виды стали, что подстегнуло рост цен. Китай пошел на такую меру, чтобы искусственным образом навести порядок на рынке, способствуя исчезновению неэффективных и низкорентабельных предприятий, а также стимулировать производство продукции с высокой добавленной стоимостью внутри страны и ограничить экспорт полуфабрикатов. Избыток некоторых видов стали на внутреннем китайском рынке привел к коррекции цен. Как следствие, в первом полугодии 2008 года экспорт из Китая снизился на 14% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Но и отменять экспортные пошлины Китай пока не спешит, чем уже вызвал недовольство Евросоюза и США. Комиссия по торговле Евросоюза пообещала принять меры против стран, которые пользуются такими инструментами воздействия, как экспортные пошлины, чересчур активно. Против них ЕС может ввести антидемпинговые пошлины, предупредила Еврокомиссия. Во всем мире существует по меньшей мере 450 экспортных ограничений на сырье. Они были введены из-за того, что цены на сырье резко выросли в последние годы. В результате страдает ЕС, импортирующий 70–80% первичных ресурсов.

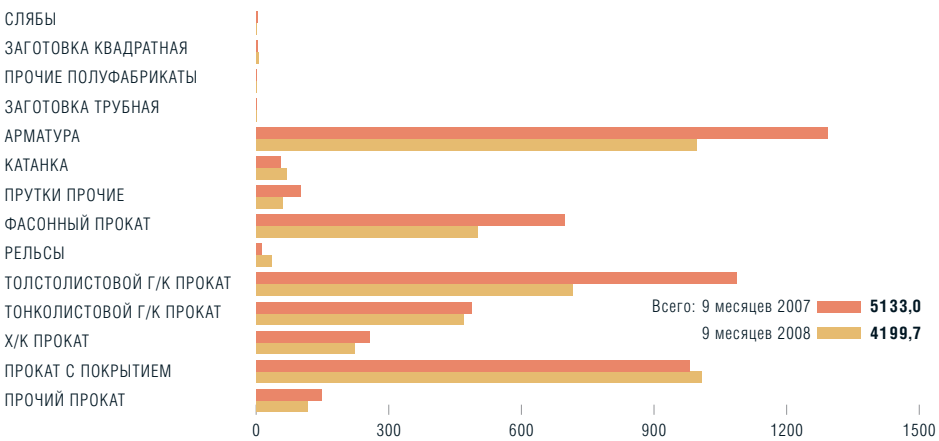
ВВОДИТЬ ИЛИ НЕ ВВОДИТЬ? «Рынок сам себя регулирует»,— утверждает Дмитрий Скворцов. Вспоминая намерение властей повысить экспортную пошлину на лом, эксперт вспоминает, что еще лет пять назад более 50% лома вывозилось в Турцию, а сейчас экспортируется не больше 5–10%. Вызвано это тем, что отечественные производители готовы покупать российский лом, что безо всякой пошлины уже влияет на уровень экспорта.

Однако власти все же убеждены, что только увеличение экспортных пошлин на лом спасет компании от дефицита и не позволит вывозить лом в больших количествах. Но если еще летом активно обсуждалась возможность увеличения специфической экспортной пошлины на лом с нынешних €15 до €130 за тонну, то в конце октября чиновники столкнулись с совсем иной рыночной конъюнктурой: в условиях кризиса все чаще звучат прогнозы резкого падения стоимости лома, и правительство решило не так резко увеличивать пошлину — лишь до €38 за тонну.

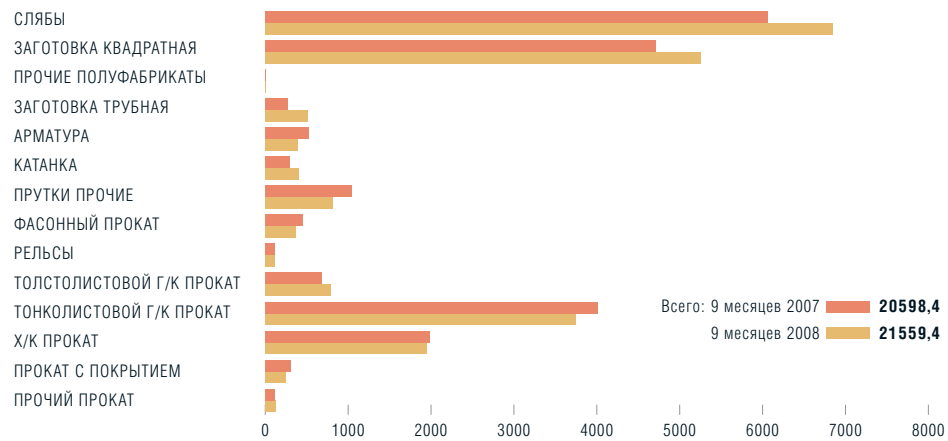
Это может еще больше снизить цены на внутреннем рынке и позитивно сказаться на сталелитейщиках и трубниках. Однако если рост экспортных пошлин на металлолом будет благоприятствовать российским металлургам, он вряд ли понравится ломозаготовителям и Евросоюзу, который в ответ может сократить квоты на поставку металлопродукции на рынок ЕС. Директор по закупкам Объединенной металлургической компании Дмитрий Стопкевич, например, считает пошлины «механизмом защиты внутреннего рынка от негативных внешних воздействий». Он отмечает, что в ряде регионов мира существуют пошлины на сырьевые ресурсы. Например, пошлины существуют в Китае на экспортируемый из этой страны кокс. Что это дает Китаю? Китайские сталепроизводители, потребляющие кокс, имеют преференции (на размер пошлины) по отношению к своим конкурентам—импортерам кокса». В целом, по убеждению Стопкевича, новая значительно увеличенная пошлина в России позволит снизить поток лома на экспорт. Объемы лома, которые ранее поставлялись на экспорт, будут недособраны. Например, амортизационный лом, который требует значительных затрат на сбор. В виде станков, зданий и сооружений объемы такого лома будут находиться в местах своего образования. В настоящее время экспортируется порядка 7,5 млн тонн лома ежегодно (без учета поставок в Белоруссию). Учитывая новые электросталеплавильные проекты, к 2011–2013 годам дополнительная потребность в ломе в России может составить 8–9 млн тонн. Поэтому тот амортизационный лом, который за счет пошлин останется в России, в 2011–2015 годах будет дособран и пойдет в переплавку на отечественных заводах. Введение пошлины, таким образом, позволит обеспечить возрастающие потребности российских металлургов в 2011–2015 годах.

К тому же, по словам господина Стопкевича, пошлина позволит в определенном смысле «отвязать» российские внутренние цены на лом от мировых. «Отвязка» также произойдет за счет регулируемого снижения объемов сбора лома. «После 2015 года мы ожидаем увеличения ломосбора в России за счет увеличения потребления готовых сталепродуктов. В 1999–2001 годах произошел скачок потребления конечных сталепродуктов в РФ с уровня 15 млн тонн в год до уровня 25 млн тонн в год. Также после 2015 года можно ожидать увеличения производства лома за счет металлообработки»,— комментирует введение экспортных пошлин на лом Дмитрий Стопкевич.

Тем временем металлурги, озабоченные стремительным падением спроса на свою продукцию, в конце октября обсудили ситуацию с правительством. По слухам, на встрече обсуждалась в числе других и возможность введения заградительных импортных пошлин на некоторые виды проката. До этого челябинские металлурги, среди которых ММК, «Магнезит», Ашинский меткомбинат, «Уфалейникель», Челябинский меткомбинат, Челябинский цинковый завод, Златоустовский меткомбинат и другие, уже предложили губернатору области поднять заградительные пошлины на поставки металлопроката, труб и лома с Украины, из Китая и Турции. Металлурги сетуют на демпинговые цены и недобросовестную конкуренцию, а губернатор обещает в случае роста цен ограничить его административными мерами. Почти все опрошенные аналитики сходятся во мнении, что в условиях чехарды на мировых рынках пошлины не смогут оказать того влияния, на которое рассчитывали власти. Эффективность и рыночный характер механизма введения пошлин эксперты не склонны преувеличивать, считая, что рынок должен ограничивать себя сам. Снижение цен на ряд товаров уже составило порядка 15%, до конца года на некоторые виды стали ожидается снижение на 10–15%. Введение пошлин останется неактуальной темой по меньшей мере еще в течение года, уверены эксперты. ■



ИМПОРТ СТАЛЬНОГО ПРОКАТА (ТЫС. ТОНН) ИСТОЧНИК: «МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ», WWW.METALEXPERT.RU.



ЭКСПОРТ СТАЛЬНОГО ПРОКАТА (ТЫС. ТОНН) ИСТОЧНИК: «МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ», WWW.METALEXPERT.RU.

СОЕДИНЕННЫЕ МЕТКОМБИНАТЫ АМЕРИКИ

ЖЕСТКО СЕГМЕНТИРОВАВ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЗА СЧЕТ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ, СТАЛЕЛИТЕЙНЫЕ ХОЛДИНГИ РАСШИРИЛИ СВОИ «ВЛАДЕНИЯ» ЗА СЧЕТ АМЕРИКАНСКИХ АКТИВОВ. НАЧАВ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА ХАОТИЧНУЮ СКУПКУ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ, РОССИЙСКИЕ МЕТКОМБИНАТЫ К ОСЕННЕМУ ПИКУ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ПОДОШЛИ С РЯДОМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО РАЗВИТИЮ НОВОПРИОБРЕТЕННЫХ ЗАОКЕАНСКИХ ПРОИЗВОДСТВ И ЗАМЕТНО ВЫРОСШИМИ ДОЛГАМИ. НАТАЛЬЯ ГОТОВА

АМЕРИКАНСКАЯ МЕЧТА Для российских металлургических компаний, еще недавно зарабатывавших в России приличные деньги, экспансия за рубеж посредством сделок M&A стала одним из способов утилизации масштабных денежных потоков. По словам аналитика Альфа-банка Максима Семеновых, принимая решение о покупке североамериканских активов, российские металлурги не были готовы к кризису вообще и столь глубокому его проявлению в частности. Поэтому и договаривались они зачастую о покупке компаний по довольно высокой цене, полагая, что активы окупят себя за счет роста цен на сталь в 2009–2010 годах. По подсчетам аналитика ИК «Финам» Алексея Сулинова, в 2008 году отечественные металлургические компании потратили на поглощения американских компаний около $6,5 млрд. А с учетом незакрытых сделок (pending status) сумма инвестиций в капитал американских компаний по результатам текущего года может составить более $11,5 млрд.

По оценкам аналитиков, сейчас лучше всех из российских стратегических инвесторов чувствует себя в США Evraz Group, у которой основные капиталовложения сконцентрированы в сохранившей доходность трубной промышленности и ванадиевом бизнесе, а также ее партнер по контролю над трубной компанией IPSCO Трубно-металлургическая компания (ТМК). В перечень американских активов Evraz Group входят производители стального проката Evraz Oregon Steel Mills и Claymont Steel Holdings, ванадиевая компания Strategic Minerals Corporation и контрольный пакет в трубной компании IPSCO (еще на 49% компании получила опцион ТМК). Последние три приобретения Evraz Group завершила в 2008 году.

При этом пресс-секретарь Evraz Group Татьяна Драчук говорит, что ее компания, несмотря на мировой экономический кризис, не планирует корректировать свою политику в Северной Америке. «Производственные планы на металлургических заводах „Евраза" в США остаются без изменений, так как спрос и цены на производимую продукцию, в первую очередь на толстый лист и трубы большого диаметра, находятся на высоком уровне,— уверяет она.— Стан по производству рельсов полностью загружен заказами, станы по производству труб большого диаметра обеспечены заказами до конца 2010 года».

Аналитик ИК Sovlink Securities Николай Осадчий замечает, что основные статьи доходов от североамериканских активов Evraz Group составляют поступления от продажи толстолистового проката и трубной продукции, выпуском которых занимаются входящие в группу Oregon Steel Mills и IPSCO. «Наиболее прибыльным активом выступает канадская IPSCO, рентабельность которой в 2007 году составила 5,5%»,— поясняет эксперт. Аналитик Банка Москвы Дмитрий Скворцов также убежден, что североамериканские трубные активы Evraz в ближайшем будущем сохранят неплохую рентабельность хотя бы потому, что в США до 2010 года сохранится пик замен трубопроводной инфраструктуры. Как в водно-коммунальном хозяйстве, так и в нефтяной промышленности срок службы труб подходит к концу, и во избежание аварий менять оборудование придется, несмотря на кризис.

В свою очередь, Максим Семеновых отмечает, что «инфраструктурные проекты, для которых нужна продукция IPSCO, запланированы, значит, сбыт гарантирован». Правда, он не исключает, что цены по контрактам все же придется корректировать в сторону снижения. В целом аналитики сходятся во мнении, что у Evraz Group не должно возникнуть серьезных проблем с североамериканскими активами. Если, конечно, группа сумеет разобраться со своей достаточно высокой долговой нагрузкой (только объем краткосрочной задолженности Evraz Group к концу года ожидается в размере $2,2 млрд). А так как сейчас крайне сложно найти кредитные ресурсы под приемлемую ставку, то новых приобретений в США от Evraz Group аналитики в ближайшей перспективе не ждут.

ХОТЕЛИ КАК ЛУЧШЕ Некоторые сложности с американскими приобретениями возникли у Новолипецкого металлургического комбината (НЛМК), который тоже хотел купить неплохой актив в трубной отрасли, но обнаружил, что по нынешним временам это слишком дорого. В середине октября появилась информация о том, что НЛМК пытается добиться снижения цены за крупного производителя труб и строительного профиля John Maneely Company (JMC). По первоначальной договоренности НЛМК должен был заплатить за американскую компанию $3,53 млрд, но сейчас настаивает на уменьшении суммы платежа. Из-за разногласий с продавцами сделка может не состояться вовсе, хотя в этом случае будет лишена всякого смысла уже состоявшаяся покупка НЛМК металлургического комбината среднего эшелона Beta Steel примерно за $350 млн (почти на 50 млн меньше изначально обнародованной суммы). Ведь Beta Steel российская компания приобретала в качестве поставщика заготовок для производства труб JMC.

По словам экспертов, не случись финансового кризиса, НЛМК мог бы очень своевременно появиться на американском трубном рынке. Ведь если ранее американским отраслевым компаниям существенно портили рынок дешевые поставки труб из Китая, то 30 июня Международная торговая комиссия ввела антидемпинговые пошлины на импорт трубной продукции из КНР в размере 99–701% от стоимости тонны труб. До этого НЛМК контролировал в США лишь небольшого производителя оцинкованного проката Winner Steel (Sharon Coating LLC), который россияне приобрели в 2006 году.

При этом эксперты разделились на два лагеря. Одни рады тому, что компания может за счет отказа от сделки и выплаты небольшой неустойки сэкономить свыше $3,5 млрд, крайне необходимых именно сейчас, в условиях кризиса. Другие же эксперты полагают, что перспективы, которые открывает для российской компании JMK, стоят того, чтобы осуществить рискованные и значительные инвестиции. В пользу хороших перспектив НЛМК на американском рынке говорит и специализация JMC на строительных профилях. В 2007 году объем рынка строительных профилей составлял 3,1 млн тонн. Расходы на строительство нежилой недвижимости в США продолжают расти, несмотря на снижение доступности финансирования. Ежемесячный рост в мае и июне 2008 года составил 1,1% и 0,8%. Эксперты самого НЛМК считают, что в течение ближайших пяти лет сектор коммерческого и нежилого строительства в США будет расти на 4,4% в год. Еще они делают упор на то, что у американской металлургической компании в числе крупных клиентов есть не только частные компании и сервисные центры, но и госсектор. А государственные затраты на строительство продолжают расти.

Кроме того, производство JMC имеет достаточно низкую себестоимость, потому что компания расположена на Среднем Западе и перерабатывает лом, основная часть которого собирается как раз в этом регионе. На этот регион приходится 60% от потребления горячекатаного проката в США и 40% от сбора металлолома. Поскольку США — крупнейший в мире экспортер лома, ежегодно поставляющий за рубеж 13–16 млн тонн (примерно пятую часть от общего объема сбора и переработки лома), цены на этот вид продукции в США ниже, чем на других международных региональных рынках, на $40–50. В себестоимости слябов Beta Steel тоже около 75% занимают затраты на приобретение ломового сырья. Около 80% поставок комбината также ориентировано на потребителей со Среднего Запада.

Ради таких радужных перспектив НЛМК решился на столь дорогостоящую покупку из заемных средств. В июле российская компания собрала $1,6 млрд на оплату сделки за счет привлеченного предэкспортного финансирования и еще $2 млрд должна была аккумулировать при помощи бридж-финансирования, предоставляемого Merrill Lynch, Deutsche Bank и Societe Generale. Однако когда 29 сентября сделка по приобретению JMC должна была быть закрыта, россияне отложили ее завершение и со 2 по 15 октября пытались договориться с продавцами о снижении цены. 15 октября входящая в состав Carlyle Group компания DBO Holdings подала иск в Южный округ Нью-Йорка, надеясь через суд принудительно заставить НЛМК закрыть сделку, а также возместить Carlyle Group ущерб, понесенный в результате изменения договоренностей, и судебные расходы.

«Сейчас НЛМК заинтересован пересмотреть стоимость покупки либо отказаться от нее, ведь решение о приобретении JMC принималось на фоне высоких темпов роста цен на сталь, а сейчас стоимость активов трубной компании упала втрое,— оправдывает позицию менеджмента НЛМК Максим Семеновых.— Если сделка состоится на старых финансовых условиях, комбинату придется нарастить крат- →

АМЕРИКАНСКИЕ АКТИВЫ «СЕВЕРСТАЛИ»

КОМПАНИИ	МОЩНОСТЬ (ТЫС. Т), ВИД ПРОДУКЦИИ	ПРОИЗВОДСТВО ЗА 2007 ГОД (ТЫС. Т)	ПОТРЕБИТЕЛИ
SEVERSTAL WHEELING	2400, СТАЛЬ	1058,9, ПРОКАТ	СТРОИТЕЛЬСТВО, АВТОПРОМ, ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ
SEVERSTAL SPARROWS POINT	3600, СТАЛЬ	2310, ПРОКАТ	ДАЛЬНЕЙШАЯ ПЕРЕРАБОТКА
SEVERSTAL COLUMBUS	1500, СТАЛЬ	ЗАПУЩЕН ТОЛЬКО В ОКТЯБРЕ 2007 ГОДА	АВТОПРОМ, СТРОИТЕЛЬСТВО, НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ТРАНСПОРТ
SEVERSTAL DEARBORN	3300, Г/К ПРОКАТ	НЕТ ДАННЫХ	АВТОПРОМ
MOUNTAIN STATE CARBON	1000, КОКС	НЕТ ДАННЫХ	ПРОИЗВОДСТВО СТАЛИ
DOUBLE EAGLE	800	НЕТ ДАННЫХ	АВТОПРОМ
SPARTAN STEEL	НЕТ ДАННЫХ	ОКОЛО 410	АВТОПРОМ
DELACO STEEL PROCESSING LLC	НЕТ ДАННЫХ	НЕТ ДАННЫХ	АВТОПРОМ
SEVERSTAL WARREN	1220, СТАЛЬ	НЕТ ДАННЫХ	МАШИНОСТРОЕНИЕ

косрочную задолженность». В то же время аналитик UniCredit Aton Георгий Буженица считает, что НЛМК не прогадает и при закрытии сделки по прежней цене. «Даже если на время кризиса американское государство и работающие на этом рынке частные собственники могут отложить замену труб в коммунальном хозяйстве, то рано или поздно во избежание серьезных аварий они должны будут вернуться к этому вопросу»,— поясняет эксперт. И это как раз будет на руку НЛМК, который собирался управлять John Maneely Company не менее пяти-десяти лет.

АВТОПРОМ ТЯНЕТ НА ДНО А вот «Северсталь», удивившую рынок сразу тремя приобретениями в 2008 году, по оценкам экспертов, ждет достаточно напряженный период. Ведь компания при выборе американских активов делала ставку на обслуживание автомобилестроительной промышленности, которая первой не выдержала кризис и уже обратилась за господдержкой. Это особенно обидно с учетом того факта, что «Северсталь» была вообще первой российской металлургической компанией, которая пришла на североамериканский рынок.

В течение нескольких последних лет «команда Алексея Мордашова» целенаправленно собирала активы, ориентированные на потребителей из автопрома — сейчас операционное подразделение Severstal International контролирует в этом регионе девять металлургических компаний: Severstal North America (SNA, бывшая Rouge Industries), Severstal Columbus (бывший SeverCorr), Mountain State Carbon, Spartan Steel, Delaco Steel Processing, Double Eagle, Sparrows Point, WCI Steel Inc. и Esmark (ныне это предприятия Severstal Wheeling Holding Company, Severstal Wheeling, Inc. и Northern Steel Group, Inc.— и одну угольную — PBS Coals Corporation. Большая часть производителей специализируется на выпуске плоского проката для автомобилестроительной промышленности.

К сделкам 2008 года относятся приобретение в мае Sparrows Point, в июле — WCI Steel и в августе — Esmark Inc. «Северсталь» сразу же поспешила обрадовать рынок, что новые приобретения позволили группе войти в пятерку крупнейших сталелитейных предприятий США с объемом производства 12,2 млн тонн стали в год и потенциалом его увеличения к 2010 году до 13,7 млн тонн. Только за первое полугодие 2008 года североамериканские предприятия «Северстали» получили EBITDA в размере $228 млн (включая $128 млн, полученных от разовых сделок) по сравнению с $38 млн в первом полугодии 2007 года.

Но по прошествии нескольких месяцев обстоятельства коренным образом изменились. «Российская компания дешево покупала в США активы, надеясь потом сделать из них конфетку, но исходя из текущей конъюнктуры цен на автомобильный прокат, можно определенно говорить, что эти сделки себя не оправдали»,— уверен Дмитрий Скворцов. По его наблюдению, у североамериканских активов «Северстали» низкая маржа и очень маленькие денежные потоки, из-за чего эти компании будут работать на грани рентабельности. Его опасения подтверждаются данными J.D. Power and Associates, согласно которым к 2009 году автомобилестроительная индустрия США может оказаться в коллапсе. Аналитики компании прогнозируют, что в 2008 году ожидается падение продаж транспортных средств на 2,2 млн единиц. Агентство AutoData предполагает, что по итогам этого года падение продаж составит 2,5 млн единиц, с 16,1 млн автомобилей в 2007 году до 13,5 млн в этом.

В свою очередь, Николай Осадчий приводит расчеты Global Insight, согласно которым в 2009 году производство новых транспортных средств в США сократится с 13,6 млн до 13,4 млн. Восстановление уровня производства, по различным оценкам, может состояться не ранее 2010–2012 годов. Основные причины падения спроса связаны с проблемами потребителей, которые оказались не в состоянии обслуживать автокредиты и лизинговые платежи. В сентябре рынок автомобилей в США сократился на 26% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — это самый низкий уровень продаж с 1991 года. За второй квартал этого года Ford и General Motors вместе понесли убытки в размере $24 млрд.

В СВЯЗИ С ТЕМ ЧТО ЗАМЕДЛИЛИСЬ ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В США, ПОД ВОПРОСОМ ОКАЗАЛАСЬ СУДЬБА БОЛЬШИНСТВА СУЩЕСТВУЮЩИХ В ЭТОЙ СТРАНЕ АКТИВОВ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГОВ

«Рынок автомобилей в США уже давно пребывает в состоянии рецессии, поэтому очевидно, что заказы со стороны этой отрасли будут только снижаться. Ситуация ухудшается в связи с ужесточением требований банков при покупке автомобиля в кредит и общим сокращением расходов на товары длительного пользования,— отмечает Николай Осадчий.— Кроме того, само финансовое положение производителей автомобилей несет в себе угрозу банкротства, если они не начнут получать прибыль. Ведущий игрок в отрасли концерн General Motors уже три года подряд демонстрирует только убытки, крупнейший из которых составил $38,7 млрд в прошлом году. В этом году чистая прибыль также будет отрицательной — около –$13 млрд, согласно консенсус-прогнозу Bloomberg».

Не лучшим образом обстоят дела у Ford Motor Co., где по итогам 2008 года также ожидается убыток в размере $6,4 млрд. Американский сенат предполагает предоставить автопрому льготные кредиты в размере $25 млрд, еще столько же автопром хочет попросить и на 2009 год. Также GM ведет с владельцем Chrysler фондом Cerberus переговоры о поглощении автосборочной компании. Если сделка не состоится, Cerberus хочет продать доли в Chrysler компаниям Nissan Motor Corp. и Renault SA. «Разумеется, автопром может рассчитывать на господдержку, которая не даст ему умереть, однако это не означает, что поставщикам удастся на этом много заработать,— рассуждает эксперт Sovlink Securities.— Принципиальность автомобилестроения для экономики объясняется просто. Отказ от спасения действующих производств приведет к колоссальным увольнениям не только в этой отрасли, но и в смежных секторах, что неизбежно повлечет рост безработицы и растянет период экономической депрессии на более долгий срок». При этом судьба активов российских металлургов в США, по мнению господина Осадчего, в значительной степени завязана на автомобилестроении.

В попытке исправить ситуацию «Северсталь» срочно пытается переориентироваться на поставки металла для других секторов промышленности. «Мы значительно расширили клиентскую базу за счет потребителей, представляющих не только автомобильную отрасль, но и другие сектора экономики»,— отмечают представители самой компании. «Тенденция к большей диверсификации проявилась в 2008 году, когда в состав североамериканского подразделения вошла также компания Sparrows Point, специализирующаяся на поставках жести, производитель проката с покрытиями Esmark, а также WCI Steel, производящий стальной прокат с широкой областью применения»,— соглашается Николай Осадчий. Таким образом, деятельность «Северстали» в США можно условно разделить на поставки для автомобилестроительных компаний (прежде всего — Ford) и прочих потребителей, включая упаковочный бизнес, строительство, бытовые товары, сельское хозяйство. Сложная ситуация в строительстве и автомобилестроении может компенсироваться в других секторах, в частности в производстве изделий на экспорт, в добывающей промышленности и энергетике. Однако принципиально картины это не меняет, поскольку стремительное движение экономики США в сторону рецессии неизменно приведет к тому, что и здесь снижается спрос на сталь.

БЕЗ ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ Однако столь разные примеры конкурирующих между собой российских сталепроизводителей не дают однозначного ответа на вопрос, целесообразно ли сейчас инвестировать средства в американские активы. Очевидно, что наблюдение за ужасающей ситуацией в американском автопроме должно негативно повлиять на планы собиравшегося выйти на американский рынок Магнитогорского металлургического комбината (ММК). В прошлом году ММК объявлял, что собирается построить в Огайо завод для ежегодного производства 1,5 млн тонн холоднокатаного автомобильного стального листа стоимостью $1 млрд, однако пока дальше выбора площадки дело не пошло.

В сегменте цветных драгметаллов в этом регионе россиянам принадлежит пока единственная крупная компания — подконтрольная ГМК «Норильский никель» Stillwater Mining. Однако в свете последних событий эксперты полагают, что падение цен на палладий усилит желание владельцев компании избавиться от этого актива. Между тем «Норникель» в своем отчете за первое полугодие 2008 года бодро отрапортовал, что американская «дочка» ГМК увеличила продажи палладия на 13% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года — со $110 млн до $134 млн. Продажи платины за полгода 2008 года выросли на 44% — со $131 млн до $188 млн. Увеличение выручки от продаж платины компания объясняла ростом средних цен реализации на 15%, которое частично было компенсировано падением объемов реализации в натуральном выражении на 2% в результате сокращения спроса на территории США. С палладием ситуация аналогичная: цены были подняты на 52%, но в натуральном выражении объемы продаж упали на 5%.

Однако по мнению Максима Семеновых из Альфа-банка, «Норникелю» вряд ли стоит держаться за актив с рентабельностью по EBITDA margin 20–23%, которая в ближайшее время рискует снизиться еще больше. «Кризис в автопроме повлечет за собой дальнейшее снижение производства палладия на Stillwater, поскольку этот металл в основном используется для изготовления автомобильных катализаторов»,— поясняет аналитик. Это обстоятельство может, по его мнению, спровоцировать «Норникель» более активно приступить к поиску покупателей на Stillwater Mining.

Что же касается последующей активности российских металлургов на рынках M&A, то аналитики убеждены в ее снижении. По крайней мере, сделки российских компаний по приобретению американских активов они считают последними на ближайшее время в числе покупок с использованием денежных средств. «Теперь M&A если и будут проводиться, то в обмен на акции или через слияние»,— полагает Дмитрий Скворцов. Аналитик ИК «Финам» Алексей Сулинов тоже уверен, что с учетом ухудшающейся экономики бизнеса в ближайшие два-три года российские сталевары сократят до минимума затраты на внешние приобретения. «Уже в перспективе нескольких месяцев можно будет говорить о тенденции переориентации производителей стали на внутренние резервы развития, которые подразумевают сокращение затрат и повышение эффективности производства»,— прогнозирует он.

Более того, аналитик Sovlink Николай Осадчий считает, что в связи с замедлением балансирующих на грани с рецессией темпов экономического роста в США под вопросом находится судьба большинства существующих активов российских металлургов в этой стране. Пессимистичные прогнозы сроков восстановления из нынешнего экономического кризиса неизбежно влекут сомнения относительно перспективности российских инвестиций в экспансию, которая активно велась в последние два года. Крайний сценарий, риск которого вполне реален,— продажа приобретенных мощностей с целью избавиться от приносимых ими убытков и выручить хотя бы минимальный доход — выглядит вполне реалистично. В качестве более благоприятной перспективы можно рассматривать сокращение производства на период кризиса с целью сохранить позиции на американском рынке в расчете на компенсацию потерь через три-четыре года. Однако компенсации может и не произойти. Разворачивающаяся дискуссия по поводу будущего американского автопрома дает почву для опасений, что в отсутствие государственной поддержки может образоваться огромный провал со стороны спроса на рынке, на который традиционно ориентируются многие сталелитейные предприятия.

Другие сектора, предъявляющие спрос на продукцию отрасли,— строительство жилья, товары народного потребления — также находятся в тяжелом положении и снижают объемы закупок. Пока речь в основном идет только о сокращении производства и затрат, как это уже делает «Северсталь», планирующая снизить выпуск североамериканского дивизиона на 30%. В ближайшее время можно ожидать подобных шагов от «Евразхолдинга» и НЛМК, считает Николай Осадчий. Для того чтобы компании перешли к более решительным мерам, требуются более жесткие условия, которые пока не сформировались, но все же реальны. Это, во-первых, затягивание кризиса в США с реализацией сценария депрессии. В этом случае с наибольшей вероятностью будут продаваться те предприятия, которые в наибольшей степени зависят от строительного сектора и автомобилестроения. Однако очевидно, что покупателя в таком случае найти будет сложно и вновь придется рассчитывать на национализацию отрасли. Во-вторых, это ухудшение ситуации на российском рынке, которое может стать следствием глобальной рецессии и дальнейшего падения объемов капитального строительства. В этом случае выход из собственности на территории США будет преследовать цель сохранить производство в России, которое по определению имеет приоритет. Возможен и третий сценарий: тяжелое положение потребителей в Америке может быть со временем компенсировано развитием деятельности на других зарубежных направлениях.

Николай Осадчий считает, что если Китаю удастся избежать значительного торможения экономики и продолжить наращивать потребление, то именно этот азиатский регион может стать фокусом внимания для зарубежных инвесторов, что повлечет за собой переориентацию производственных мощностей. На данный момент успех в этом направлении можно увидеть только у группы «Евразхолдинг», претендующей на 51% китайского производителя горячекатаного проката Delong Holdings. Однако интерес к данному направлению может появиться и у других поставщиков.

При любом раскладе отдача от инвестиций, сделанных в американские активы, будет получена не в ближайшие годы, уверены аналитики. По словам Николая Осадчего, на это указывает то обстоятельство, что для большинства российских «дочек» в Америке даже сравнительно благополучный 2008 год может закончиться с чистым убытком. Исключение составляют только активы в трубной промышленности, такие, как IPSCO и John Maneely, которые отличаются своей рентабельностью. В краткосрочном периоде для получения максимальной отдачи от сделанных инвестиций более разумно переориентировать купленные компании на этот, а также другие сектора, менее чувствительные к падению внутреннего спроса. ■

АМЕРИКАНСКИЕ АКТИВЫ НОВОЛИПЕЦКОГО МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМБИНАТА (НЛМК)

КОМПАНИИ	МОЩНОСТЬ (ТЫС. Т), ВИД ПРОДУКЦИИ	ПРОИЗВОДСТВО ЗА 2007 ГОД (ТЫС. Т), ВИД ПРОДУКЦИИ	ПОТРЕБИТЕЛИ
SHARON COATING LLC*	1200, ОЦИНКОВАННЫЙ ПРОКАТ	130, ОЦИНКОВАННЫЙ ПРОКАТ**	СТРОИТЕЛЬСТВО, АВТОПРОМ
JOHN MANEELY COMPANY***	3000, СТАЛЬНЫЕ ТРУБЫ	2100, ТРУБЫ	СТРОИТЕЛЬСТВО, ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА
BETA STEEL	700, СТАЛЬ; 1100, Г/К ПРОКАТ	547, ПРОКАТ	ТРУБНАЯ ОТРАСЛЬ

*ВХОДИТ В СП НЛМК С DUFERCO GROUP. **РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА ЧЕТЫРЕ МЕСЯЦА С МОМЕНТА ВХОЖДЕНИЯ В СП НЛМК С DUFERCO GROUP. ***СДЕЛКА НЕ ЗАКРЫТА

АМЕРИКАНСКИЕ АКТИВЫ EVRAZ GROUP*

КОМПАНИИ	МОЩНОСТЬ (ТЫС. Т), ВИД ПРОДУКЦИИ	ПРОИЗВОДСТВО ЗА 2007 ГОД (ТЫС. Т)	ПОТРЕБИТЕЛИ
EVRAZ OREGON STEEL MILLS	2300, ПРОКАТ	1600, ПРОКАТ	СТРОИТЕЛЬСТВО, НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ТРАНСПОРТ
CLAYMONT STEEL	450, ПРОКАТ	НЕТ ДАННЫХ (РЕЗУЛЬТАТЫ CLAYMONT КОНСОЛИДИРУЮТСЯ В ОТЧЕТНОСТЬ «ЕВРАЗА» ТОЛЬКО С ЯНВАРЯ 2008 ГОДА, ПОЭТОМУ ДАННЫЕ НЕРЕЛЕВАНТНЫ)	СТРОИТЕЛЬСТВО, МАШИНОСТРОЕНИЕ, СУДОСТРОЕНИЕ, ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
STRATEGIC MINERALS CORPORATION**	11,3, ПЕНТОКСИД ВАНАДИЯ (V2O5)	4,97, ВАНАДИЕВАЯ ПРОДУКЦИЯ	ПРОИЗВОДСТВО СТАЛИ, МАШИНОСТРОЕНИЕ, ХИМИЧЕСКАЯ И НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
IPSCO (CANADA)***	1000, СТАЛЬ	НЕТ ДАННЫХ (СДЕЛКА ЗАВЕРШЕНА В 2008 ГОДУ. РЕЗУЛЬТАТЫ КОНСОЛИДИРУЮТСЯ В ОТЧЕТНОСТИ «ЕВРАЗА» ТОЛЬКО С ИЮНЯ 2008 ГОДА, ПОЭТОМУ ДАННЫЕ НЕРЕЛЕВАНТНЫ)	НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, МАШИНОСТРОЕНИЕ

*С ИЮНЯ 2008 ГОДА ВСЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ АКТИВЫ EVRAZ GROUP В СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ ОБЪЕДИНЕНЫ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ EVRAZ INC. N.A.
**EVRAZ GROUP ВЛАДЕЕТ ПАКЕТОМ АКЦИЙ В 72,8%. ***СДЕЛКА НЕ ЗАКРЫТА.

ПОТОРГУЕМСЯ

НА ПРОВЕДЕННОМ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРОМ ВЛАДИМИРОМ ПУТИНЫМ 24 ИЮЛЯ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ СОВЕЩАНИИ ПРОЗВУЧАЛА РЕКОМЕНДАЦИЯ МЕТАЛЛУРГАМ ПЕРЕЙТИ НА БИРЖЕВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ИСКЛЮЧЕНИЯ ЦЕНОВЫХ СГОВОРОВ И ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В ОТРАСЛИ. НО ЭКСПОРТНАЯ ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ, КОНКУРЕНЦИЯ С УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИМИ БИРЖЕВЫМИ ПЛОЩАДКАМИ НА ЗАПАДЕ, СИЛЬНАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ОТРАСЛИ ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ МОГУТ СВЕСТИ ЭТУ ИНИЦИАТИВУ НА НЕТ. КСЕНИЯ ГОГИТИДЗЕ, ДМИТРИЙ СМИРНОВ

СТАЛЬНАЯ ЛОГИКА Сделать из стали и сырья для металлургии биржевой продукт владельцы мировых торговых площадок мечтают давно, однако попытки, которые уже были сделаны в этом направлении, доказывают только сложность задуманного. В России же внедрить биржевую торговлю сталью и сырьем и вовсе не представляется возможным ввиду сильной концентрации отрасли. По общему мнению промышленников, сталь не биржевой товар, поэтому торговать ею на бирже невозможно. Хотя бы из-за того, что существуют тысячи различных видов и стандартов стали и как-либо привести их к общему знаменателю не представляется возможным. Другими словами, не существует ориентира в безграничном многообразии продукции, на основе которого можно было бы рассчитывать цену.

Разговоры о переводе металлургов на биржевые контракты в России появились летом после памятного совещания у премьер-министра Владимира Путина, стоившего компании «Мечел» половины капитализации. Премьеру тогда не понравился в целом процесс ценообразования в отрасли, который привел к резкому росту стоимости сырья и металлопродукции, а значит, и увеличению издержек в смежных отраслях, включая близкую властям нефтегазовую промышленность. Впрочем, рост цен на сталь был скорее обусловлен мировыми рыночными процессами в отрасли, прямую зависимость от которых ощущает и российский рынок стали. В качестве панацеи наряду с понравившимся металлургам вариантом перехода на долгосрочные контракты вскользь прозвучала идея о биржевой торговле.

Эта мысль и раньше отпугивала участников отрасли, а сейчас, в период бушующего кризиса, думать о подобном ценовом механизме и вовсе некогда. Тем не менее, пока годовой оборот мировой стальной промышленности составляет $800 млрд, идея превращения металлопродукции в биржевой товар продолжает владеть умами.

Первооткрывателем биржевой торговли металлургической продукцией можно считать дубайскую биржу Dubai Gold and Commodities Exchange (DGCX), опробовавшую торговлю фьючерсами на арматуру еще в октябре 2007 года, ориентируясь исключительно на богатый нефтью и инфраструктурными проектами регион Персидского залива. Биржа решила начать с торгов арматурой сорта W460 длиной 12 м лотами по 10 тонн. По всей видимости, опыт пробных торгов оправдал ожидания биржевиков, потому что к концу 2009 года дубайская биржа намерена уже начать торговлю нержавеющей сталью и плоским прокатом.

Два года готовилась к ответственному шагу и крупнейшая в мире площадка торговли цветными металлами лондонская London Metal Exchange (LME). 28 апреля она запустила свободную торговлю фьючерсами на поставку стальных заготовок в средиземноморский и Азиатско-Тихоокеанский регион. До этого, с 25 февраля, торги велись в тестовом режиме по телефону и в электронном виде. Хотя сравняться с азиатскими достижениями британцы пока не смогли. Главное отличие дубайской схемы от лондонской — сроки поставки: 14 дней против 15 месяцев.

В конце октября к DGCX и LME присоединилась и нью-йоркская биржа NYMEX, перешедшая весной в руки чикагской Chicago Mercantile Exchange. Биржа запустила торговлю фьючерсными контрактами на рулонную горячекатаную сталь. Основное отличие от дубайской и лондонской бирж здесь в том, что физическая поставка на нью-йоркской бирже не предусмотрена. Размер контракта составляет 20 коротких тонн с минимальным шагом торговли в $5 за тонну и сроком исполнения контракта 18 месяцев. Интерес к фьючерсам на сталь высказывают и другие биржи. Шанхайская биржа Shanghai Futures Exchange, например, сейчас безуспешно ищет поддержку со стороны стальной отрасли Китая, чтобы начать фьючерсную торговлю стальной арматурой и проволокой.

Извечная цель идейных вдохновителей биржевой торговли — смягчить резкую волатильность цен, привнести большую прозрачность в сделки, а процесс ценообразования сделать более понятным и предсказуемым для всех сторон. Цена на фьючерсы, таким образом, должна стать неким ориентиром для торговли сталью. Однако пока ни одна из бирж не может похвастаться выдающимися результатами в этом смысле в отношении стальной продукции. С февраля на LME было продано свыше 250 тыс. тонн стальной заготовки, или 4 тыс. лотов, стоимостью $250 млн. Для сравнения: общий объем торгов на LME другими металлами может достигать $50 млрд в день.

Не вызывают особой радости биржевые нововведения и у самих участников отрасли, которые пока выражают лишь недоумение и непонимание причин, по которым им стоило бы переходить на биржевую торговлю. Крупным металлургическим компаниям не хочется отказываться от привычки самим диктовать цены на свою продукцию и быть полностью вовлеченными в процесс ценообразования. До сих пор в условиях высоких цен на сталь им удавалось перекладывать рост издержек на потребителей и оставаться хозяевами положения. К этому чисто психологическому фактору добавляется и ряд других причин, объясняющих практическую сложность, граничащую с невозможностью перехода на биржевую торговлю сталью. Дело в том, что сталь далеко не однородный продукт: существует огромное количество спецификаций и сортов, объединить которые в какой-то один вид просто нельзя. Кроме того, сталь сложно хранить долгое время на складе, из-за чего появляются проблемы с транспортировкой и логистикой.

Вся надежда на то, что новое веяние времени поддержат инвесторы, трейдеры и небольшие производители в →

условиях «медвежьих» настроений на рынках. Действительно, начинание может теоретически приглянуться некоторым потребителям стальной продукции, которые заинтересованы в большей прозрачности ценообразования, тогда как металлурги всегда давали понять, что их этот механизм не интересует. К примеру, Ford и ряд других автомобилестроителей не раз в прошлом заявляли о необходимости внедрения инструментов управления рисками в сталелитейной отрасли. С другой стороны, глава металлургического гиганта ArcelorMittal Лакшми Миттал всегда высказывал свой скептицизм относительно преимуществ биржевой торговли, предпочитая ей консолидацию отрасли для достижения большей самообеспеченности сырьем.

Кроме того, до последнего времени цены на металлопродукцию постоянно росли и не давали металлургам повода беспокоиться относительно своего будущего. Сейчас падение спроса со стороны основных потребителей металлопродукции тянет вниз цену на сталь, которая уже подешевела в среднем на 20–40% с конца лета. Крупные иностранные и российские металлургические компании, однако, вряд ли в обозримом будущем обратятся за помощью к бирже: будучи в большинстве своем вертикально интегрированными, гиганты обеспечены сырьем, поэтому им легче самим устанавливать цены на продукцию и решать вопросы ценообразования за столом переговоров.

AFP

LME ДВА ГОДА ГОТОВИЛА ЗАПУСК ТОРГОВЛИ ФЬЮЧЕРСАМИ НА ПОСТАВКУ СТАЛЬНЫХ ЗАГОТОВОК

КРАЕУГОЛЬНЫЙ КАМЕНЬ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ТОРГОВ

Вслед за стальной биржевой торговлей уже неоднократно предпринимались попытки упорядочить биржевыми методами и продажи железной руды. В ответ на ее резкое подорожание финансовые институты стали задумываться об инструментах управления рисками. Так, банки Credit Suisse и Deutsche Bank создали весной внебиржевую площадку для торговли своповыми контрактами сроком один месяц на железорудное сырье, цены на которые устанавливаются Metals Bulletin и Steel Business Briefing. Правда, из гигантов отрасли это заинтересовало пока лишь BHP Billiton, тогда как его конкурент Rio Tinto только еще присматривается к новому инструменту.

«Основное отличие черной металлургии от цветной в том, что нет какого-то стандартного ориентира (benchmark), который торгуется и по которому можно было бы определять цену»,— отмечает старший аналитик Банка Москвы Дмитрий Скворцов. В черных металлах много различных наименований, позиций, на каждом заводе своя технология производства, разная продукция и логистика, все делается под заказ — сложно и почти невозможно делать что-то унифицированное. Практически в каждом виде продукции, по словам эксперта, В России есть один-два основных производителя, каждый из которых работает традиционно с определенным потребителем.

«Сталь и сырье — очень специфичные товары, поэтому заключить какие-то контракты, которые были бы удобны покупателю, очень сложно. Покупатели разные, потребности у всех разные. Металлотрейдеры формируют заказ под каждого конкретного покупателя, а для этого нужна гибкая структура»,— соглашается с коллегой Максим Худалов из ИФК «Метрополь». «Биржа может рассматриваться лишь как определенная альтернатива долгосрочным контрактам, которые для слишком концентрированного российского рынка подходят больше»,— считает аналитик ИК «Атон» Ольга Митрофанова.

Председатель совета директоров «Алкоа Металлург Рус», директор по корпоративной политике «Алкоа Россия» Олег Калинский утверждает, что биржа прежде всего юридическое лицо, обеспечивающее регулярное функционирование организованного рынка товаров, валют, ценных бумаг, производных финансовых инструментов. Ключевые слова в этом определении, по его мнению,— «регулярное функционирование». «По сути, долгосрочные контракты играют роль, похожую на роль бирж: они обеспечивают стабильное функционирование рынка, предсказуемость цен, возможность планировать производственные программы и правильно составлять бюджеты. Дополнительный плюс биржи в том, что это еще и информация, в режиме реального времени доступная каждому участнику рынка, то есть территория открытой конкурентной среды»,— рассказывает о преимуществах биржевой торговли Олег Калинский.

Однако важно понимать, добавляет он, что торговля многими видами стальной продукции, в том числе и стальной заготовкой, на бирже может быть затруднена в связи с тем, что эта продукция не стандартизирована, отличается по многим свойствам (химическим, механическим) и по своему применению. Конечно, можно торговать квадратной стальной заготовкой марки стали 3 SP/PS, предназначенной для производства обычной строительной арматуры, как это сейчас уже и делается. Но эффективно торговать высококачественным сортовым прокатом, идущим в автомобилестроение или на производство подшипников, в режиме реального времени невозможно. Такая продукция поставляется по индивидуальным долгосрочным контрактам, каждый из которых адаптирован под требования конкретного потребителя.

Источник в одной из металлургический компаний, впрочем, скорее положительно оценивает эффект от торговли на бирже и считает, что за счет введения биржевой торговли металлами и сырьем для металлургического производства конкуренция в отрасли повысилась бы, так как договоры, заключенные на бирже, обязательны к исполнению в объеме и по ценам, предложенным на момент сделки. С контрактами (даже долгосрочными с формулами цены) зачастую это не получается, сетует собеседник BG.

«Все металлы, которые попадают на биржу, становятся рано или поздно предметом спекуляций и подвержены как головокружительным взлетам, так и оглушительным падениям — достаточно вспомнить прошлогодние цены на никель»,— говорит об одной из главных опасностей биржевой торговли господин Худалов. Из-за этого эксперты сомневаются, что в России биржевая схема получит должное понимание и развитие.

Кстати, аналогичная ситуация наблюдается и с углем. «Пока уголь в мире не является биржевым товаром, из-за того что не может храниться дольше месяца по ряду марок, так как начинает ухудшаться его качество,— объясняет президент угольной компании „Белон“ Андрей Добров.— Если бы уголь можно было в чистом виде сделать биржевым товаром, то Запад это уже бы сделал вперед нас». По его мнению, свободное ценообразование в России можно вводить только комплексно. «Сначала надо создать вообще рынок энергоресурсов. Как может быть, чтобы уголь продавался по рыночным ценам в России, а газ продавался по жестко утвержденным фиксированным ценам и тариф ж/д формировала Федеральная служба по тарифам? Перед введением биржевой торговли нужно убрать монополию перевозок именно в части тарифов, тогда что-то можно говорить»,— уверен господин Добров.

В то же время другой крупный российский производитель угля — ОАО «Мечел» — уже имеет опыт участия в биржевых торгах углем и арматурой. В компании соглашаются, что сделки на бирже способствуют большей прозрачности работы компании. С июля 2007 года за 12 месяцев компания продала через московскую биржу порядка 24,5 тонны арматуры. При этом следует отметить, что через биржу продается лишь малая толика товара. Для сравнения: в прошлом году «Мечел» всего произвел около 3 млн тонн сортового проката.

«В настоящее время цены на продукцию определяются на международных рынках, поэтому создание металлургической биржи в России пока что особого смысла не имеет»,— уверен управляющий партнер НКГ «2К Аудит — Деловые консультации» Иван Андриевский. Эксперт отмечает, что отдельные компании при переходе на биржевую основу торговли не получат ровным счетом ничего в силу специфики своего географического положения. «К примеру, конкретному металлургическому комбинату выгодно покупать уголь только у одной компании-поставщика в силу небольшой удаленности, у остальных покупать невыгодно из-за транспортных издержек. Но как можно решить эту проблему созданием биржи, если для этого меткомбината везти с других участков все равно будет нерентабельно?» — удивляется профессор Андриевский.

ЦВЕТ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ

Зато в цветной металлургии биржевая торговля — явление не новое. Медь, цинк, свинец, алюминий, никель давно торгуются на бирже. Есть своего рода ветераны: алюминий торгуется с 1978 года, никель — с 1979 года. «На LME можно видеть цены фьючерсов на алюминий на 27 месяцев, что позволяет прогнозировать не только развитие отрасли, но и создает понимание того, как будет развиваться мировая экономика»,— отмечает Олег Калинский.

В России о возможности создания биржи цветных металлов говорят уже несколько лет. В частности, Федеральная антимонопольная служба РФ (ФАС) начала продвигать идею биржевой торговли еще накануне объединения «Русала», СУАЛа и активов Glencore в начале 2007 года, но тогда идея так и осталась витать в воздухе. Вновь ФАС заговорила об этом в начале текущего года в свете готовящегося на тот момент объединения между ОК «Российский алюминий» и ГМК «Норильский никель». А когда борьба акционеров за контроль над «Норникелем» на неопределенное время отложила планы слияния, забыли о биржевой торговле.

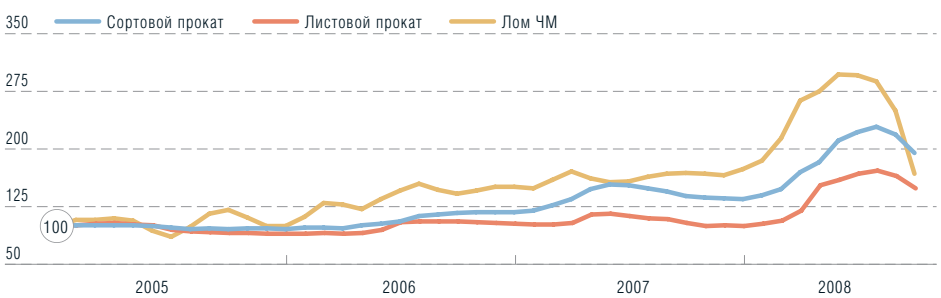
Хотя чиновники не теряют надежды. Начальник управления контроля промышленности ФАС Алексей Ульянов поддерживает идею создания биржи металлов: «Главный плюс такой биржи — торговля за рубли, а это, естественно, тоже укрепление престижа — не укрепление как таковой опоры рубля к доллару, а накопление престижа в более широком плане, укрепление национальной валюты. Эта идея, безусловно, правильная».

Впрочем, эксперты скептически относятся к перспективе создания металлической биржи в России и не видят смысла в рождении двойника лондонской LME. «Гипотетически создать можно все что угодно, но смысла особого в этом сейчас нет. Цены в любом случае определяются не у нас, а на западных площадках. Таким образом, мы можем регулировать внутренние цены, но не экспортные, а ведь экспортное направление — очень важный вектор развития российской металлургии»,— говорит Иван Андриевский. Логика здесь простая: российские производители цветных металлов большую часть продукции поставляют на экспорт и, как и другие мировые игроки, должны ориентироваться на котировки LME.

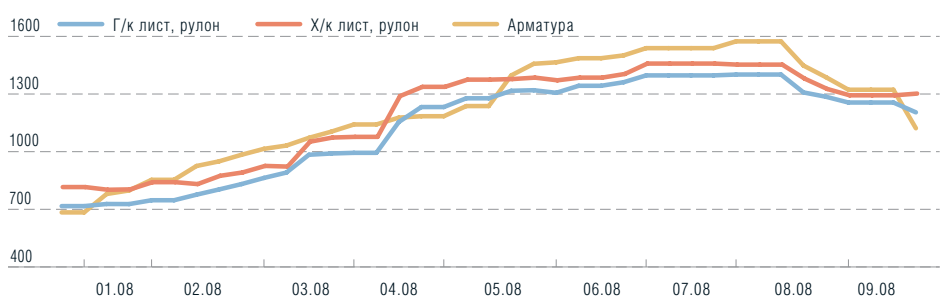
Поэтому в данном случае, считают эксперты, желание правительства создать биржу объясняется скорее политическими мотивами, как то желание укрепить позиции России на мировой арене, показать Западу, что «мы тоже можем». Похожим образом ситуация обстоит с нефтяной биржей: в течение последних нескольких лет постоянно твердят о необходимости создания биржи, которая бы торговала энергоносителями за рубли. Изначально проект предполагал сотрудничество с американской Nymex, но впоследствии российская сторона решила все сделать самостоятельно, открыть биржу в Санкт-Петербурге и начинать торги с нефтепродуктов. О котировках REBCO некоторое время активно писали российские СМИ, но со временем ажиотаж спал и о новом начинании дружно забыли.

Патриотическая подоплека биржевой торговли не убеждает экспертов. «Она проиграет Лондонской бирже металлов или шанхайской. Почему люди, привыкшие ориентироваться на LME, должны переехать и смотреть котировки российской?» — удивляется аналитик ИФК «Метрополь» Максим Худалов. Ведь LME поныне остается крупнейшей площадкой биржевой торговли цветными металлами. Только за прошлый год ее торговый оборот составил почти $10 трлн. «LME со 130-летней историей успела себя зарекомендовать как сильный игрок, поэтому, кроме разве что лотов „Русала“ и „Норникеля“, на российской площадке ничего не будет торговаться»,— предполагает аналитик.

Тем не менее Алексей Ульянов уверен, что биржу металлов Россия получит уже в ближайшие два года. «Мы уже вышли на „Русал“ и „Норникель“, идут переговоры на этот счет»,— говорит он. При этом чиновник соглашается с аналитиками, что торги придется начинать со стандартных заготовок более высокого передела и только потом задумываться о биржевой реализации стали или коксующегося угля. Однако Алексей Ульянов надеется, что при правильной организации биржевой торговли металлами в России через несколько лет сюда неизбежно придут зарубежные игроки. ■



СРЕДНИЕ СВОДНЫЕ ИНДЕКСЫ ЦЕН НА ПРОКАТ В РОССИИ, ЯНВАРЬ 2005 = 100% ИСТОЧНИК: RUSMET.



ЦЕНЫ НА ПРОКАТ СТАЛИ В РОССИИ В 2008 ГОДУ ($/Т) ИСТОЧНИК: ИК «ФИНАМ».

ОБРАТНЫЙ НЕВЫКУП

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС, НАЧАВШИЙСЯ ЕЩЕ ВЕСНОЙ 2007 ГОДА, ДОСТАТОЧНО ДОЛГО ОБХОДИЛ РОССИЮ СТОРОНОЙ. НО ГРОМКИЕ БАНКРОТСТВА АМЕРИКАНСКИХ ИНВЕСТБАНКОВ ВСЕ ЖЕ ПРИВЕЛИ К ТОМУ, ЧТО РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК НЕ ПРОСТО УПАЛ, А РУХНУЛ — БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ ЗА КОРОТКИЙ СРОК ПОТЕРЯЛИ ПОРЯДКА 70%. ЧТОБЫ ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ УВЕРЕННОСТЬ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА В СВОЕМ БИЗНЕСЕ, РЯД МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ РЕШИЛИСЬ НА ВЫКУП СОБСТВЕННЫХ АКЦИЙ. К НОЯБРЮ СВОЕ ОБЕЩАНИЕ ЧАСТИЧНО ИСПОЛНИЛА ТОЛЬКО «СЕВЕРСТАЛЬ». ИГОРЬ УСТИНОВ, ДМИТРИЙ СМИРНОВ

ГОНКА ЗА ЛИКВИДНОСТЬЮ Когда к концу августа в России появились первые признаки прихода кризиса в реальный сектор, акции большинства металлургических компаний уже неотвратимо двигались в сторону своих исторических минимумов. Это и неудивительно, потому что к тому времени просели и сами российские фондовые индексы.

Первой среди металлургических компаний на обратный выкуп своих акций (buy back) ради поддержания их ликвидности решилась представительница цветной металлургии — ГМК «Норильский никель». 22 августа совет директоров «Норникеля» принял решение о приобретении до 7,947 млн собственных акций (около 4% уставного капитала компании) по цене 6167 рублей за акцию. Таким образом, премия, предложенная акционерам, составила на тот момент 16–22% в сравнении с рыночными котировками. На buy back компания готова была потратить 47 млрд руб. (около $2,02 млрд на тот момент), покупая акции и ADR пропорционально у всех, кто подаст заявки в течение трех месяцев.

16 сентября о запуске программы выкупа акций заявила первая представительница черной металлургии — ОАО «Северсталь». В покупку акций компания планировала инвестировать до $400 млн, что примерно соответствовало на тот момент 2,8% от ее акционерного капитала. Программа выкупа у «Северстали» должна была действовать примерно шестьдесять месяцев. Покупать акции «Северсталь» начала незамедлительно и чуть ли не ежедневно отчитывалась о приобретенных на $1–2 млн собственных ценных бумагах.

А спустя сутки о целесообразности buy back заявил гендиректор крупнейшей российской золотодобывающей компании «Полюс Золото» Евгений Иванов. Естественно, параметры обратного выкупа тогда обнародованы не были до решения совета директоров компании, однако по неофициальной информации, выкуп предполагалось осуществить примерно на $1 млрд.

Естественно, что рынок не мог не заметить возникшей среди металлургических компаний тенденции поддержать ликвидность стремительно падающих собственных акций за счет их обратного выкупа. Поэтому неудивительно, что за последующие три недели успели сообщить о том, что «не исключают возможности проведения buy back» и другие игроки металлургического рынка — ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» и ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат». В последнем прямо заявили, что задуматься о возможности осуществления buy back комбинат заставили изрядно подешевевшие «под влиянием внешних, не связанных с фундаментальными показателями компании макроэкономических факторов» акции компании. Еще ряд металлургических компаний взяли тайм-аут на размышление о целесообразности инвестиций в перспективы роста собственного бизнеса.

СЕРМЯЖНАЯ ПРАВДА Попытаемся разобраться, были эти заявления металлургов признанием безвыходности ситуации в отрасли и констатацией единственного способа удержать хотя бы на текущем уровне снижающую капитализацию компаний или же у каждой компании был свой резон обнародовать на тот момент «декларацию намерений».

Что же двигало «застрельщиком отрасли» по buy back «Норникелем»? Аналитик Банка Москвы Дмитрий Скворцов считает, что вся процедура выкупа акций ГМК в большей степени была связана с попыткой одной из групп акционеров получить контроль над компанией, не столкнувшись при этом с процедурой выставления обязательной оферты на покупку акций у миноритариев «Норникеля». По его словам, избежать оферты как раз позволяла покупка депозитарных расписок на внешних рынках, которая не дала бы превышение уровня контроля в 30% по обыкновенным акциям внутри страны. На тот момент у холдинга «Интеррос» Владимира Потанина было немногим меньше 30% акций ГМК, у другого мажоритарного акционера — ОК «Российский алюминий» — 25% плюс одна акция.

«Менеджмент ГМК, намереваясь выкупать свои акции, делал это не ради повышения ликвидности акций, а с целью увеличения долей действующих акционеров после погашения выкупленных в ходе buy back ценных бумаг»,— соглашается аналитик ФК „Уралсиб“ Николай Сосновский.— Таким образом „Интеррос“ пересек бы отметку в 30% и не должен был делать обязательное предложение остальным акционерам».

В свою очередь, начальник отдела анализа рынка акций ИБ «КИТ Финанс» Мария Кальварская допускает, что buy back в случае «Норильского никеля» выступал в качестве альтернативы дивидендным выплатам акционерам компании. «Ведь покупка акций должна была осуществляться по цене, которая существенно превосходила рыночный уровень котировок»,— поясняет она. Возможно, именно из-за этого решительным противником «траты десятков миллиардов рублей» на покупку собственных акций на фоне кризиса выступал член совета директоров «Норникеля», сам не владеющий акциями этой компании глава группы ОНЭКСИМ Михаил Прохоров.

Тем не менее готовность компании платить акционерам $223 за акцию при их стоимости уже в $72 (на конец октября) вызвал рекордный ажиотаж. Как стало известно в конце октября, когда завершился прием заявок от акционеров «Норникеля», продать свои бумаги захотели владельцы 110,5 млн акций ГМК, что составляет 58% от уставного капитала компании (при намерении менеджмента выкупить лишь 4% от уставного капитала). То есть кроме миноритариев решил заработать на buy back кто-то из двух основных владельцев — «Интеррос» или «Русал». Последний, правда, постарался отвести от себя подозрения, добившись 28 октября через суд отмены решения совета директоров «Норникеля» об обратном выкупе акций ГМК. «В сегодняшней ситуации buy back является не просто нарушением прав акционеров компании, но и серьезной угрозой финансовой стабильности „Норникеля“ и его способности выстоять в условиях кризиса»,— прокомментировали тогда в «Русале» свою позицию.

Примерно теми же причинами объяснили отказ от buy back и в «Полюс Золоте». 1 октября было объявлено, что совет директоров ОАО, подконтрольного де-факто группе ОНЭКСИМ, проголосовал против обратного выкупа своих акций. Объяснение Михаила Прохорова и на этот раз было схожее: «В условиях роста стоимости акций компании более чем на 40% за последнее время не проводить buy back и сэкономить средства для реализации других проектов». Кстати, рост котировок «Полюса» в данном случае объяснялся несколько отличной от других рынков металлов конъюнктурой цен на золото, которое, наоборот, продолжало расти на фоне дешевеющего доллара. Под другими проектами, в частности, подразумевалась сделка по приобретению акций казахстанской золотодобывающей компании KazakhGold, которую на том же заседании одобрил совет директоров «Полюса». Сделку планировалось оплатить как акциями российской компании, так и денежными средствами (порядка $100 млн).

Наконец, сталелитейный холдинг «Северсталь» свое обещание выполнил и в течение пяти недель скупал на рынке свои акции, которые дешевели с каждым днем. К 30 октября компания успела выкупить всего 2,5 млн своих акций (около 0,25% уставного капитала) на сумму около $22 млн (в 11 раз меньше запланированного объема выкупа), после чего объявила о приостановке buy back как минимум на месяц. Сама «Северсталь» объяснила это требованиями Лондонской фондовой биржи, где котируются бумаги компании. Но будет ли выкуп акций возобновлен с декабря, в компании уже однозначно сказать не могут. Ведь чистый долг «Северстали» к концу года будет составлять $5,5 млрд, что может вынудить ее попридержать имеющиеся наличные средства, так сказать, «на черный день».

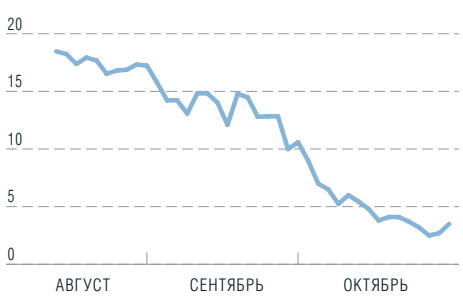
ПРОМЕДЛЕНИЕ ВЫЖИВАНИЮ ПОДОБНО Если в сентябре аналитики друг за другом ратовали за повсеместный buy back среди металлургических компаний, то к ноябрю их взгляды уже радикально поменялись. «Сейчас денежной подушки, которая позволила бы осуществлять массированную скупку акций с рынка, нет ни у одной из отечественных металлургических компаний,— убежден Дмитрий Скворцов.— Если год-два назад финансовое состояние российских металлургов можно было назвать сверхустойчивым, так как у каждой из крупных компаний было по $1–2 млрд свободных средств, то после периода агрессивной политики M&A, когда „Северсталь“, НЛМК, „Евраз“ покупали по два-три крупных актива преимущественно за рубежом, таких излишков уже нет». А ведь главным условием buy back, по словам эксперта, является как раз наличие у компании собственных средств на выкуп.

«Не думаю, что сейчас кто-то еще из отечественных металлургических компаний будет осуществлять покупку собственных акций»,— соглашается Мария Кальварская. Объясняет она это тем, что у НЛМК существует краткосрочная задолженность, которую нужно будет погашать в ближайшее время, у «Мечела» пока не состоялось анонсированное размещение привилегированных акций, без которых у компании нет лишних средств для buy back. «ММК сейчас приходится чуть ли не труднее всех отечественных металлургов: сырье компания покупает по докризисным ценам, а вот цена на сталь уже снизилась,— констатирует госпожа Кальварская.— Если эту проблему удастся решить, тогда ее положение будет более рыночным, но и в этом случае сценарий buy back для компании маловероятен».

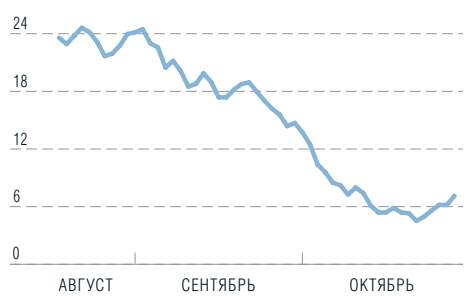
В самом деле, когда сталелитейные компании уже пересмотрели свои производственные программы, сократили капзатраты, уменьшили продолжительность рабочей недели и величину рабочего дня, было бы странно при этом тратить миллионы на поддержание ликвидности. К тому же, по словам аналитика CiG Евгения Буланова, «в текущих условиях мирового финансового кризиса и паники инвесторов во всем мире buy back российскими металлургическими компаниями не оказывает более или менее ощутимого эффекта». Да и пока котировки компаний доказывают неэффективность анонсированного buy back. У той же «Северстали» с середины сентября акции подешевели на 73%. «Компаниям нет смысла сейчас поддерживать котировки собственных акций, ликвидность которых в ближайшей перспективе вызывает определенные сомнения»,— замечает Дмитрий Скворцов.

Возможно, это уже поняли в ММК, «Мечеле», НЛМК и Evraz Group, которые теперь не считают выкуп собственных акций панацеей. По словам аналитика ФК «Уралсиб» Николая Сосновского, принятие положительного или отрицательного решения о выкупе акций компании во многом зависит от подхода топ-менеджмента к этому вопросу. «В большинстве российских металлургических и смежных с ними компаний позиция по этому вопросу сейчас схожая: задача нашей компании — заниматься своей производственной деятельностью, а торговать акциями — дело банков»,— говорит эксперт. Зато металлурги уже поспешили обнародовать свои прогнозы относительно долговой нагрузки к концу года: чистый долг «Мечела» к Новому году составит $4,8 млрд, а краткосрочная задолженность Evraz Group ожидается на уровне $2,2 млрд.

Не уверены аналитики и в том, что могут вернуться к buy back компании, «взбаламутившие отрасль его идеей». «Если цены на продукцию „Норникеля“ в 2009 году останутся на уровне октября этого года или упадут ниже, то компания в следующем году получит близкие к нулю или отрицательные чистые денежные потоки»,— считает Николай Сосновский, полагая, что в этом случае трата значительных сумм на выкуп собственных акций, наоборот, может разочаровать инвесторов и привести к обвалу котировок. Что касается ликвидности бумаг «Полюс Золота», то она уже повысилась после заявления о покупке 50% плюс одна акция выпущенных и подлежащих выпуску акций компании KazakhGold. Дмитрий Скворцов именно выгодами от такого альянса объясняет рост акций «Полюса» в два с половиной раза (с 350 до 850 руб.) и сомневается, что «Полюсу» и золотодобывающим компаниям в целом сейчас вообще нужно искусственно влиять на свою капитализацию. ■

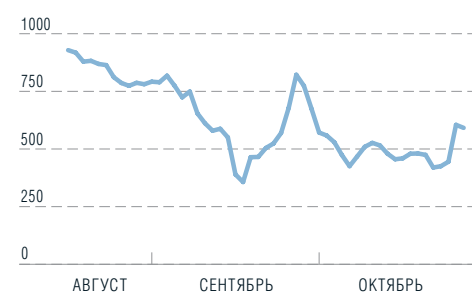


ДИНАМИКА АКЦИЙ «СЕВЕРСТАЛИ» ($) ИСТОЧНИК: LSE.



ДИНАМИКА АКЦИЙ ММК (РУБ.) ИСТОЧНИК: ММВБ.

ДИНАМИКА АКЦИЙ «НОРИЛЬСКОГО НИКЕЛЯ» (РУБ.) ИСТОЧНИК: РТС.



ДИНАМИКА АКЦИЙ «ПОЛЮС ЗОЛОТА» (РУБ.) ИСТОЧНИК: ММВБ.

«МЕТАЛЛУРГИЯ СУМЕЕТ ПЕРВОЙ ВОССТАНОВИТЬСЯ ПОСЛЕ КРИЗИСА»

ПОКА МЕТКОМБИНАТЫ РАЗРАБАТЫВАЮТ СВОИ АНТИКРИЗИСНЫЕ ПРОГРАММЫ, ФЕДЕРАЛЬНАЯ АНТИМОНОПОЛЬНАЯ СЛУЖБА РФ ПРОДОЛЖАЕТ БОРЬБУ СО ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯМИ В ОТРАСЛИ. СОТРУДНИКИ СЛУЖБЫ ВЕРЯТ, ЧТО ЭТИМ ПОМОГУТ СОКРАТИТЬ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО ПЕРИОДА В ОТРАСЛИ ПОСЛЕ КРИЗИСА.

АЛЕКСЕЙ УЛЬЯНОВ,
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ КОНТРОЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ФАС

BUSINESS GUIDE: Есть ли некая внутренняя установка в ФАС более лояльно относиться к производителям на время кризиса?

АЛЕКСЕЙ УЛЬЯНОВ: Каких-то там обсуждений, договоренностей такого плана нет. В каждом конкретном случае мы стараемся вникать, насколько это вызвано кризисом, действительно ли является нарушением. Вообще я считаю, что наша деятельность в любом случае во благо. Мы ведь помогаем в какой-то мере отрасли: облегчаем согласование сделок, снижая административные барьеры в нашем втором антимонопольном пакете. Конечно, мы помним, что идет спад строительства, снижение спроса на определенную номенклатуру металлургической продукции, и стараемся это учитывать. Даже те громкие дела, которые были в отношении рынка коксующихся углей, на мой взгляд, оказали положительное влияние на рынок и позволят в конечном итоге легче перенести кризис. Ведь после снижения цен «Мечелом», «Евразом» и «Распадской» весь рынок снизил цены пропорционально. Сейчас уже нет отказов в поставках угля и цены ниже на 10–15%. Поэтому металлурги вошли в мировой кризис с более низкими издержками. Эти меры позволят обеспечить мягкую посадку для российской экономики в целом. Кстати, на состоявшемся 29 октября экспертном совете по металлургии при ФАС мы решили подготовить комплекс антикризисных мер, который будет направлен в правительство.

BG: А кто сейчас больше жалуется на металлургов и их смежников?

А. У.: Однозначно так сказать нельзя — еще не собрана статистика. Естественно, все жалуются на строителей, которые заморозили большинство своих проектов. Металлурги жалуются друг на друга из-за монопольно низкой цены или отказов от взаимных поставок. Но я должен сказать, что с начала осени обращений стало меньше, поскольку все пока пытаются понять, что происходит на самом деле. Но в самом ближайшем будущем я ожидаю увеличения числа обращений. Я также прогнозирую, что станут поступать обращения по поводу не монопольно высоких, а монопольно низких цен, что раньше было скорее нонсенсом.

Немного изменилась и специфика рассмотрения этих жалоб. Раньше, до введения оборотных штрафов, за год к нам поступало до 10 тыс. обращений. Сейчас с введением оборотных штрафов десятки тысяч мелких дел сменятся на сотни крупных. Хотя часть дел из-за введения штрафных санкций, наоборот, теперь может тянуться по западному образцу годами, учитывая судебные перспективы этих дел.

BG: А нет ли попыток со стороны компаний списать какие-то свои нарушения на кризис? Дескать, мы вынуждены повышать цены, потому что у нас выросли издержки...

А. У.: По моему поверхностному ощущению в других отраслях это происходит сплошь и рядом. Но я бы сказал, что металлургия здесь показала достаточно высокую зрелость. Ведь фактически сразу же за падением мировых цен, даже раньше, у металлургов цены на их продукцию тоже стали снижаться. Например, на арматуру падение цен составило 20–30%, на штрипс — 10%. Даже цены на гвозди упали на строительном рынке для простых граждан на 10–15%. Благодаря тому что у нас все участники металлургического рынка потенциально находятся в стадии конкуренции, это позволяет более рыночно, чем это происходит в других, более монополизированных отраслях, реагировать на некоторые стимулы. И хотя сами компании этот факт, безусловно, не радует, я полагаю, что именно металлургия сумеет первой восстановиться после кризиса, начав сейчас первой снижать цены.

BG: Своевременным ли, на ваш взгляд, было ограничение доступа иностранцев к крупным стратегическим проектам? Сейчас в условиях кризиса западные инвестиции были бы подспорьем...

А. У.: Мое отношение к этому закону немного иное. Ведь сам премьер неоднократно подчеркивал, что это не было ограничением иностранных инвестиций, а просто создана законная база для их работы в России. Потому что теперь уже никто не подумает, что той или иной компании запретили ту или иную сделку по звонку из Кремля, а все происходит в соответствии с законной процедурой, которая обязательна для всех. При этом стоит отметить, что российская процедура даже более проста и открыта, чем американская. Все мы уже видели, как в Америке все сделки рассматривались и не все получили положительное решение. Поэтому я рад, что такой закон принят, потому что он, возможно, даже, наоборот, облегчит приток в Россию иностранных инвестиций.

BG: А как вы относитесь к призыву премьер-министра внедрить в России биржевую торговлю углем и металлами? Пойдет ли это сейчас в России и нужно ли это отраслям?

А. У.: ФАС традиционно выступала за широкое внедрение биржевых механизмов, будь то торговля нефтепродуктами, цементом или металлами, и много сделала для этого. Поэтому июльское поручение премьера мы восприняли с воодушевлением. В нем действительно есть пункт о проработке механизма биржевой торговли. Возможно, из-за кризиса она несколько отложится, потому что всегда хорошо выходить на биржу, чтобы сразу твои котировки росли и цены повышались. А сейчас, выходя на биржу, ты понимаешь, что котировки будут падать и отношение людей будет несколько иное. Тем не менее мы уже выдали «Русалу» и «Норникелю» предписания в трехлетний срок проработать механизм биржевой торговли алюминием и никелем соответственно. Так или иначе в ближайшие два-три года мы такую вещь по цветным металлам в России получим.

BG: Целесообразно ли сейчас вводить какие бы то ни было экспортные пошлины на продукцию металлургов и их смежников? Отмена импортных пошлин помогла бы сейчас отрасли или нет?

А. У.: ФАС априори выступает за снятие по возможности защитных мер в виде импортных пошлин, а в некоторых ситуациях и за введение экспортных пошлин на сырье. Потому что это достаточно хороший механизм для насыщения внутреннего рынка. При этом остается только дивиться позиции Минпрома, который чуть ли не вычеркнул из поручения премьера комиссии пункт о снижении импортных пошлин на уголь и ферросплавы. В нынешних условиях такие меры являются серьезным административным барьером. Даже не экономическим, поскольку пошлины составляют всего 5–10%, а именно лишним барьером на таможне.

Можно провести аналогии с рынком цемента: отмена импортной пошлины привела к такому притоку импорта, который позволил влиять на цены на цемент, которые внутри страны уже снизились на 25–30%. Производители, конечно, не довольны. Однако одновременно снижение цен и на арматуру позволит им сохранить свои прежние позиции в роли поставщиков строительной отрасли. В то же время в условиях кризиса наша позиция должна быть более гибкой, особенно если зарубежные партнеры начинают под предлогом кризиса вводить ограничения против российской продукции.

BG: То есть ФАС приходится балансировать на грани недовольства производителей и потребителей? Как это удается и какие оптимальные решения в условиях кризиса надо принять, чтобы не похоронить одну отрасль ради выживания другой?

А. У.: Удается не всегда. Например, когда мы разбирались с углем, где задействованы были шесть вертикально интегрированных металлургических и четыре угольных компании, то недовольны были все десять. Понятно, что никому из угольщиков не хотелось штрафы платить и цены снижать. Но и металлурги, возможно, посчитали, что снижение цен должно было быть более существенным. Но тем не менее к ФАС по-прежнему обращаются как к независимому арбитру. В некоторых договорах между компаниями уже стала часто появляться приписка, что ключевым при разрешении споров является мнение ФАС.

BG: А если говорить о смежниках, какие проблемы сейчас, например, у трубной отрасли?

А. У.: Мы продолжаем исследовать этот рынок по тем обращениям, которые есть у нас от нефтяных компаний. Пока явных нарушений не выявлено. Ведь тот рост, который произошел на мировых рынках еще в начале года, привел к тому, что в России больше выросло сырье, металлопродукция выросла меньше, трубозаготовка — еще меньше, а трубы выросли вообще меньше всех в процентном отношении. То есть трубники убрали свою рентабельность максимально, как стоящие почти в самом конце цепочки. При этом нас очень удивил тот факт, что более всех жаловался на повышение цены на трубы «Газпром», закупающий примерно 90% всего российского импорта труб. Причем по ценам, зачастую в несколько раз превышающим российские. Поэтому их жалоба выглядела очень забавно. В целом же у нас есть долгосрочные контракты с трубной отраслью, по ним наблюдается снижение цен. Тем более что наблюдалось падение цен на заготовку, это привело к падению цен на трубы. Теперь там все в принципе нормально.

BG: К производителям железорудного сырья у ФАС тоже пока претензий нет?

А. У.: Очевидных претензий нет. Напомню, что примерно полтора года назад мы досконально разбирались с поставщиками руды и обсуждали на нашем экспертном совете переход на долгосрочные контракты с потребителями. Большинство компаний такие контракты заключили. А самое главное, что ценовая динамика пошла совершенно иная. Если в этом году цены на коксующийся уголь в России росли выше темпов роста на международных рынках, то рост на железорудное сырье значительно отставал от зарубежных темпов роста.

BG: Видимо, по этой причине ФАС предложила и угольщикам с металлургами перейти на долгосрочные контракты с формулой цены? Кстати, параметры формул по будущим контрактам уже известны?

А. У.: Да, отчасти из-за этого удачного опыта. По формулам я бы сказал только, что мы предложили такой механизм, при котором формула вообще никак не зависела бы от каких-то параметров, которые устанавливает ФАС либо еще какой-то госрегулятор. Чтобы мы не скатились снова до Госплана, не превратили свое ведомство в какую-то потенциальную кормушку для коррупции. В формуле будет адекватный индекс и некий коэффициент технологической ценности, который всеми признан. Это не позволит ни ФАС, ни кому-либо еще воздействовать на эту формулу, то есть параметры будут максимально независимы.

BG: Будет ли в формуле цены некая планка отсечения, после которой цена контракта будет пересматриваться без юридических последствий?

А. У.: Этот вопрос пока обсуждается. Потребители, конечно, за, но производители против. Пока только точно, что в формуле будут независимые параметры, устанавливаемые либо самим рынком, либо специальным институтом ВУХИН, который еще со времен СССР занимается подобными проблемами в отрасли и наиболее компетентен. Еще в формуле цены обязательно будет поправка на российский рынок, при том что база будет мировой.

BG: Когда планировался переход на длинные контракты, о кризисе еще не было и речи. В нынешних условиях нет ли опасений, что массовый переход на долгосрочные обязательства станет для ряда компаний непосильной кабалой?

А. У.: Чтобы этого не случилось, в долгосрочных контрактах помимо формулы цены можно предусмотреть аналогичные условия и в отношении объемов поставок. Тем более сейчас, когда кризис в самом разгаре. ФАС только бы приветствовала появления в новых контрактах таких возможностей, но рекомендовать их вводить сейчас было бы неправильно. Опять же из-за различной специфики каждой из смежных отраслей. Ведь, например, у металлургов после завершения «угольных расследований» издержки снизились, а у угольщиков пока нет. У нас вообще экономика так построена, что наибольшей рентабельностью обладают сырьевые компании. Затем уже идут компании «первого передела» — те же металлурги, у которых рентабельность чуть поменьше. Далее трубники, у которых рентабельность еще меньше. Ну а дальше, например, машиностроители, о которых вообще говорить не приходится — многие из них вообще балансируют на уровне рентабельности 1–2%. Вполне справедливо, что пострадали те, которые наиболее высоко рентабельны.

BG: Ждете ли вы консолидации отрасли за счет слияний и поглощений?

А. У.: Я не уверен, что сейчас рынок готов для крупных слияний, поскольку денег у всех становится меньше. Потом отрасль все же была достаточно устойчива в финансовом отношении, поэтому мы не ожидаем каких-то массовых банкротств или подобных негативных явлений. Поэтому если сейчас наметятся какие-то попытки государства всех слить в единую компанию для противодействия кризису, мы по-прежнему этого не поддержим. Как известно, позиция ФАС к любому государственному влиянию, направленному на повышение его прямого участия в отрасли, крайне отрицательная.

BG: А вот недавно конкурс по Удоканскому месторождению меди был выигран альянсом, в который входит госкорпорация. Что, по-вашему, будет с этим крупным проектом с учетом нынешнего кризиса?

А. У.: Очень хорошо было бы, если бы этот проект реализовался. Наше отношение к госкорпорациям в целом и к уважаемой компании «Ростехнологии» настороженно-скептическое. Мы пока не видим ни одного успешно реализованного проекта, куда бы они ни пришли. Более того, видим, что ситуация обратная. Будь то в случае АвтоВАЗа, который сейчас французы будут пытаться спасти, будь то в случае «ВСМПО-Ависма», где рентабельность упала в разы задолго до кризиса. Поэтому если сейчас альянсу государства с частными игроками удастся там что-то сдвинуть с мертвой точки — ну дай-то бог.

Интервью взял **ДМИТРИЙ СМИРНОВ**

«КОГДА МЫ РАЗБИРАЛИСЬ С УГЛЕМ, ГДЕ ЗАДЕЙСТВОВАНЫ БЫЛИ ШЕСТЬ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ И ЧЕТЫРЕ УГОЛЬНЫЕ КОМПАНИИ, ТО НЕДОВОЛЬНЫ БЫЛИ ВСЕ ДЕСЯТЬ»

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

BUSINESS GUIDE

www.toyota.ru

Toyota Camry Достойна быть нашей

Мы гордимся, что мы стали ближе. Так и должно быть. Те, кто добился успеха в жизни, достойны того, чтобы их желания исполнялись.

Camry — это исключительный комфорт салона, превосходная динамика и гармоничный внешний дизайн. Каждый автомобиль Camry — это воплощение высочайшего стандарта качества Toyota, стремление соответствовать всем Вашим требованиям.

УПРАВЛЯЙ **МЕЧТОЙ TOYOTA**

ТЕСТ-ДРАЙВ у всех официальных дилеров

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В РОССИИ: Москва: Тойота Центр Битца (495) 721-33-88, Тойота Центр Измайлово (495) 730-90-00, Тойота Центр Каширский (495) 22-100-33, Тойота Центр Коломенское (495) 740-01-10, Тойота Центр Кунцево (495) 933-40-33, Тойота Центр Лосиный Остров (495) 22-100-55, Тойота Центр Отрадное (495) 780-78-78, Тойота Центр Рублевский (495) 725-33-88, Тойота Центр Серебряный Бор (495) 721-33-70, Тойота Центр Сокольники (495) 788-56-65, Тойота Центр Шереметьево (495) 730-22-00; **Санкт-Петербург:** Тойота Центр Автово (812) 336-48-88, Тойота Центр Невский (812) 449-99-33, Тойота Центр Пискарёвский (812) 321-61-81, Тойота Центр Приморский (812) 336-38-88, Тойота Центр Пулково (812) 320-10-30; **Волгоград:** Тойота Центр Волгоград (8442) 26-07-77; **Воронеж:** Тойота Центр Воронеж (4732) 44-60-60; **Екатеринбург:** Тойота Центр Екатеринбург Восток (343) 222-20-50, Тойота Центр Екатеринбург Запад (343) 232-92-92, Тойота Центр Екатеринбург Юг (343) 229-99-99; **Ижевск:** Тойота Центр Ижевск (3412) 911-111; **Иркутск:** Тойота Центр Иркутск (3952) 288-388; **Казань:** Тойота Центр Казань Азино (843) 526-75-26, Тойота Центр Казань (843) 518-43-18; **Кемерово:** Тойота Центр Кемерово (3842) 34-52-45; **Краснодар:** Тойота Центр Краснодар (861) 227-77-11; **Красноярск:** Тойота Центр Красноярск (3912) 67-45-25; **Минеральные Воды:** Тойота Центр Минеральные Воды (87922) 6-55-22; **Набережные Челны:** Тойота Центр Набережные Челны (8552) 444-000; **Нижний Новгород:** Тойота Центр Нижний Новгород (831) 275-43-34; **Новокузнецк:** Тойота Центр Новокузнецк (3843) 39-63-15; **Новосибирск:** Тойота Центр Новосибирск (383) 230-00-23; **Оренбург:** Тойота Центр Оренбург (3532) 99-88-77; **Пермь:** Тойота Центр Пермь (342) 268-98-88; **Ростов-на-Дону:** Тойота Центр Ростов-на-Дону (863) 242-90-00; **Самара:** Тойота Центр Самара Аврора (846) 372-02-02, Тойота Центр Самара (846) 269-44-44, Тойота Центр Самара Север (846) 204-02-02; **Саратов:** Тойота Центр Саратов (8452) 57-07-07; **Сургут:** Тойота Центр Сургут (3462) 77-41-77; **Тольятти:** Тойота Центр Тольятти (8482) 50-90-80; **Томск:** Тойота Центр Томск (3822) 44-66-00; **Тула:** Тойота Центр Тула (4872) 710-117; **Тюмень:** Тойота Центр Тюмень (3452) 48-93-43; **Уфа:** Тойота Центр Уфа (347) 292-65-65; **Челябинск:** Тойота Центр Челябинск (351) 799-799-8, Тойота Центр Челябинск Восток (351) 799-799-7.
УПОЛНОМОЧЕННЫЕ ПАРТНЕРЫ В РОССИИ: Архангельск: Аксель Норд (8182) 42-00-00; **Астрахань:** Бизнес Кар Каспий (8512) 40-89-89; **Барнаул:** СЛК-Моторс Барнаул (3852) 47-88-88; **Белгород:** Дженсер-Белгород-Центр (4722) 37-61-00; **Калининград:** Виакар Моторс (4012) 30-31-01; **Курган:** Оками Курган (3522) 54-66-00; **Курск:** Бизнес Кар Курск (4712) 39-0000; **Магнитогорск:** Авторитет-Восток (3519) 30-21-26; **Нижневартовск:** Автоуниверсал-Моторс (3466) 29-63-96; **Нижний Тагил:** Нижний Тагил (3435) 48-04-64; **Ноябрьск:** Восток Моторс Ноябрьск (3496) 35-99-99; **Омск:** Феникс-Авто (3812) 32-90-90; **Пенза:** Пенза-Авто (8412) 44-44-60; **Рязань:** Инком-Арт (4912) 900-300; **Ставрополь:** Ставрополь-Авто (8652) 29-86-96; **Стерлитамак:** Урал-Моторс (3473) 20-36-20; **Тверь:** Важная персона-Авто (4822) 76-52-53; **Ульяновск:** Тон-Авто (8422) 61-34-37; **Ярославль:** Атлант-М Ярославль (4852) 58-10-58.
ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В БЕЛАРУСИ: Минск: Тойота Центр Минск (37517) 254-77-75 (76).
ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В КАЗАХСТАНЕ: Алматы: Тойота Центр Алматы (727) 297-96-66, Тойота Центр Жетісу (727) 250-11-02; **Атырау:** Тойота Центр Атырау (3122) 215-650.
УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПАРТНЕР В КАЗАХСТАНЕ: Астана: Астана Моторс Астана (7172) 355-837.

FINANCIAL SERVICES | TOYOTA

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

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

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.