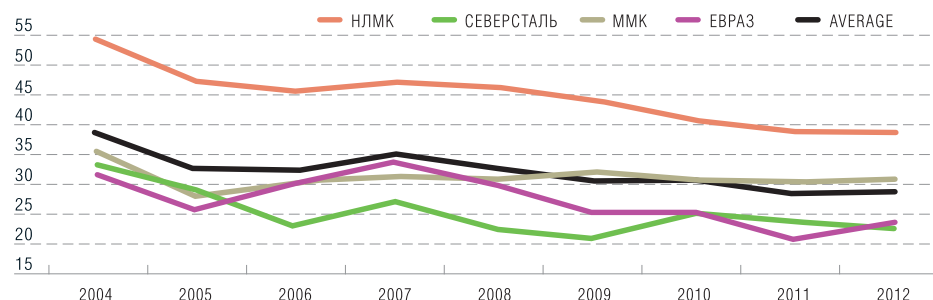


опыт показывает, что публичные компании с тысячами акционеров скованы многочисленными управленческими процедурами, необходимостью согласования каждого шага с множеством владельцев акций и в этом смысле проигрывают на уровне принятия управленческих решений. Однако теперь, когда российские владельцы предприятий смогли сформировать устойчивые и работоспособные холдинги, вертикально интегрировать производственные активы, настало время фиксировать капитализацию бизнеса. Это естественный и правильный процесс, открывающий шлюз инвестиций зарубежных инвесторов в экономику страны.

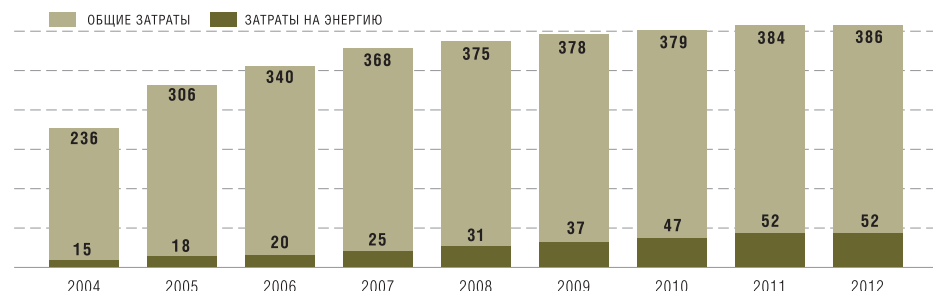
По этой причине господин Романов считает, что проведенные рядом компаний в минувшем и текущем годах IPO, несомненно, скажутся на их позитивном развитии в дальнейшем. Так, проведенное ТМК одно из самых успешных размещений позволило компании получить справедливую оценку рыночной стоимости, подготовившись тем самым к сделкам M&A. При этом логичным для трубников, по мнению господина Романова, будет сделать и следующий шаг в сторону создания уже вертикально интегрированных компаний полного металлургического цикла. ММК, по его мнению, вложит вырученные деньги от размещения своих акций в Лондоне и России в инвестиционную программу стоимостью \$5,2 млрд в рамках реализации стратегии по увеличению доли продукции с высокой добавочной стоимостью в общем объеме производства. А НЛМК в течение ближайших пяти лет направит на техпереворужение \$4,4 млрд.

В свою очередь, Кира Раушенбах предсказывает НЛМК потерю лидерства в отрасли. Главным конкурентом комбината эксперт называет «Северсталь», которая имеет огромный потенциал. А если еще подтвердятся слухи о вероятном слиянии компании Алексея Мордашова с Evraz Group, то такой альянс не только подомнет под себя отечественный металлургический рынок, но и сможет громко заявить о себе на международной арене. Ожидаемой госпожи Раушенбах считает серию приобретений ММК сырьевых активов, а также иностранных металлургических активов. А вот «Мечел», по ее мнению, скорее станет «главной мишенью» для поглощения в рамках тенденции к укрупнению российских металлургических предприятий.

Сами компании настроены более оптимистично. Так, в «Мечеле» убеждены, что компания в значительной степе-



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ EBITDA (%)
ИСТОЧНИК: БАНК «ЗЕНИТ».



ДИНАМИКА ЗАТРАТ И ЗАТРАТ НА ЭНЕРГИЮ НА ТОННУ ПРОИЗВОДСТВА СТАЛИ (\$)
ИСТОЧНИК: БАНК «ЗЕНИТ».

ни обеспечена собственным сырьем (углем, железорудным концентратом, никелем и металлоломом), что позволяет ей в зависимости от рыночной конъюнктуры оперативно менять пропорцию в соотношении своего и приобретенного сырья. И в будущем, по словам руководителя отдела по связям с общественностью компании Алексея Сотскова, «Мечел» продолжит развитие стратегических направлений бизнеса, а именно горнодобывающего сегмента, и прежде всего угля, увеличивая объемы производства и усиливая рыночные позиции в России и за ее пределами, а также развитие секторов переработки собственного угля в металлургии и энергетике с целью углубления кооперационных связей между предприятиями компании и выпуска готовой продукции. Одной из важных задач, стоящих перед компанией, господин Сотсков называет повышение эффективности металлургического сегмента за счет снижения издержек, прежде всего за счет увеличения

доли стали, произведенной методом непрерывного литья, а также при помощи роста объемов выпуска металлопродукта строительного сортамента.

В свою очередь, самый рентабельный комбинат в мире — НЛМК — тоже не планирует останавливаться на достигнутом, следуя выработанной стратегии по развитию своих конкурентных преимуществ через сбалансированное развитие сталелитейного, сталепрокатного и сырьевого сегментов компании. По словам директора по связям с инвесторами НЛМК Антона Базулева, в настоящий момент компания реализует второй этап программы технического перевооружения, основной целью которого являются увеличение выплавки стали на 40%, до 12,4 млн т и увеличение выпуска готового проката. Для этого планируется увеличивать самообеспеченность основными ресурсами, обеспечить высокий уровень технологичности производственных мощностей, а также расширить спектр продукции с высокой до-

бавленной стоимостью и увеличить доли нишевых продуктов за счет модернизации собственных мощностей и приобретений прокатных мощностей на основных рынках.

При этом Антон Базулев особо подчеркивает, что средний уровень рентабельности НЛМК за последние шесть лет составлял более 40%, что обеспечило компанию достаточным запасом прочности — теперь даже при ухудшении ситуации на рынках сбыта НЛМК способен генерировать значительные денежные потоки. К тому же комбинат снизил зависимость от мировой конъюнктуры цен на сталь за счет увеличения доли конечных рыночных продуктов, пользующихся стабильно высоким спросом, объемов поставок слябов на приобретенные прокатные мощности на основных рынках и постепенное снижение доли слябов для свободного рынка. На данный момент НЛМК реализует данную стратегию путем поставок слябов на предприятие Dansteel A/S по производству толстолистового проката и прокатные предприятия СП НЛМК—Dufesco. В будущем планируется увеличение производства высокоэффективных нишевых продуктов, а также дальнейшая специализация и увеличение доли высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Доля истины в подобной браваре есть. По мнению Натальи Кочешковой, крупнейшие меткомбинаты действительно смогут сохранить свои позиции в обозримом будущем, так как имеют практически сходные стратегии: ориентир на внутренний рынок, производство продукции с высокой добавленной стоимостью, реструктуризация активов, расширение объемов внутренних поставок. При этом госпожа Кочешкова замечает, что на ранжирование меткомпаний помимо прочего должно повлиять изменение стратегии сырьевой безопасности. Если раньше металлурги активно скупали производителей угля и железной руды, то в настоящее время обеспеченность сырьем всех крупнейших сталепроизводителей (за исключением ММК) находится на высоком уровне, а порой даже превышает их потребности. «Теперь на повестке дня стоит вопрос наличия современных технологий и производства продукции высоких переделов, расширения возможностей в плане рынков сбыта продукции и оптимизации издержек», — поясняет эксперт. — Кто будет успешнее в реализации этих направлений, тот и выйдет на первые места». ■

КАЖДОЕ ДЕЛО СТАНОВИТСЯ ВАЖНЫМ...



...КОГДА ПОМНИШЬ, ДЛЯ КОГО РАБОТАЕШЬ

Эффективность производства и качество продукции ОМК — важные, но далеко не единственные составляющие нашего успеха. Для нас одинаково важны прибыльность бизнеса и условия жизни всех, кто связан с нами общей судьбой. Поэтому модернизируя производство, мы увеличиваем налоговые отчисления и создаем новую социальную инфраструктуру регионов. Просто мы всегда помним об ответственности перед теми, для кого работаем. И благодаря этой ответственности, мы работаем еще лучше. Для Вас. Для всех.



www.omk.ru

