

компании и ее мажоритарному акционеру Алексею Мордашову, Корренти и SteelCorr владеют долей в размере 30%. Гендиректором SeverCorr стал Джон Корренти.

Мини-милл SeverCorr, расположенный в американском городе Колумбус (район «Золотой треугольник», штат Миссисипи), начал производство в октябре этого года. Мини-милл будет поставлять продукцию заводам, расположенным в радиусе 400–450 миль на северо-востоке Миссисипи (здесь находятся 19 из 25 автозаводов юга), а также в Мексику.

Официальное открытие мини-милла ожидается в мае будущего года. Размер капиталовложений в строительство первой очереди производства составил \$880 млн, проектная мощность предприятия на данном этапе — 1,5 млн т плоского проката в год. После реализации второй фазы проекта стоимостью около \$650 млн SeverCorr будет производить около 3 млн т продукции в год.

Помимо уникальных технологических решений SeverCorr также разработал оригинальную схему сбыта своей продукции. Около 30% металла будет поставаться напрямую автозаводам, а остальные 70% — реализовываться через дистрибуторские сервисные центры. При этом 15% продукции, которая должна идти через дистрибуторов, будет продаваться эксклюзивными партнерами SeverCorr — компаниями Heidtman Steel и New Process Steel, которые построили свои металлосервисные центры рядом с мини-миллом. Центры конкурировать между собой не будут, поскольку специализируются на продаже разной номенклатуры металлопродукции.

Построенная SeverCorr модель дистрибуции напоминает европейскую схему создания смежных дистрибуторов. Но в отличие от металлургов Старого Света SeverCorr отказался от акционерного контроля над дистрибуторами и не собирается выкупать их в будущем. Так компании легче поставлять металл другим оптовым торговцам.

У CP SeverCorr есть еще одно важное преимущество: благодаря новой технологии и особой организации бизнеса у компании очень низкие производственные издержки и низкая стоимость логистики. Так что компания может не опасаться конкуренции со стороны других производителей продукции с высокой добавленной стоимостью. Стоит отметить, что немецкий концерн ThyssenKrupp, который также намерен обслуживать

автозаводы южных штатов, запустит свой металлургический завод вблизи Алабамы только в 2010 году.

Представители «Северстали» так комментируют свой выход на мировой рынок: «Так как за рубежом себестоимость производства в основном больше, чем в России, главное развитие этих компаний должно быть направлено на увеличение добавленной стоимости продукции, на те прибыльные ниши с качественной продукцией, где самые высокие цены. Нам хорошо удастся реализация этой стратегии, так как наши итальянские, американские и российские предприятия производят нишевую продукцию высоких переделов. На сегодняшний день продукция с высокой добавленной стоимостью и нишевая продукция занимает около 50% всего нашего объема производства. Спрос на нее стабилен, что защищает нас от воздействия металлургических циклов».

Свой проект строительства завода по выпуску проката для автомобилестроения в штате Огайо готовит и Магнитогорский меткомбинат. Стоимость проекта оценивается в \$1,5 млрд. В организации производства Магнитка собирается следовать в фарватере «Северстали». Михаил Буряков говорит, что его компания изучает возможности организации на рынках Северной Америки собственных производственных площадок совместно с компаниями, обладающими современными технологиями производства продукции с высокой добавленной стоимостью.

ПРО И КОНТРА Участники рынка по-разному оценивают значение мини-миллов как альтернативы готовым металлургическим активам. Гендиректор Объединенной металлургической компании Владимир Маркин считает более эффективным путем развития черной металлургии не сделки M&A, а модернизацию существующих мощностей и создание новых: «Металлургические наука и технологии за последние десятилетия сделали большой шаг вперед. И современное металлургическое оборудование по экономическим показателям значительно превосходит свои аналоги, изготовленные 15–20 лет назад, не говоря уже о более старом оборудовании».

Того же мнения придерживается и представитель «Северстали»: «Ценовые мультипликаторы пошли вверх, потому что рынок стал верить в сталь. Поэтому все, что сейчас можно купить, относительно дорого, и, чтобы оправ-

дать конечную цель, мы должны находить объекты, которые дадут высокий синергетический эффект. Если мы такие объекты найдем, будем покупать. В настоящий момент мы видим хорошие возможности для развития через модернизацию существующих предприятий и строительство новых производств».

На Череповецком металлургическом комбинате сейчас проходит масштабная модернизация, на SNA введена в эксплуатацию крупнейшая доменная печь класса C, одна из мощнейших в мире. В США мы также построили сверхсовременный мини-милл SeverCorr, который считаем уникальным. Два новых мини-милла начинаем строить в России. Все эти предприятия производят нишевые продукты для автомобильной и строительной индустрии, в которых происходит наибольший рост».

По мнению представителя стальной группы «Мечел», строительство мини-заводов является наиболее доступным способом укрупнения для российских металлургических компаний: «Это обусловлено отсутствием возможностей для слияний и поглощений с существующими компаниями, а также тем, что стальной лом на данный момент остается наиболее дешевым источником металлургического сырья. Однако не стоит ожидать бума мини-заводов в России, поскольку возможности ломозаготовки ограничены, о чем свидетельствует сокращение экспорта лома из России на протяжении последних лет».

У «Евраз групп» в ближайшее время основной задачей станет развитие существующих и свежеприобретенных активов. Только в этом году компания приобрела североамериканскую Oregon Steel Mills и южноафриканскую Highveld Steel, тем самым доведя долю своих зарубежных активов в показателе EBITDA (за первое полугодие 2007 года) примерно до 20%.

Вице-президент «Евраз групп» по развитию и стратегическому планированию Тимур Янбухтин говорит, что, поскольку большая часть зарубежных активов была приобретена в течение последних 12–18 месяцев, компания продолжает работать над своими долгосрочными проектами: «Определенные тенденции уже очевидны. В США, безусловно, самые интересные сегменты, которые останутся приоритетными для Evraz Oregon Steel Mills. Это железнодорожный прокат и производство труб для нефтяной отрасли. Что касается Highveld, понятно, что в ЮАР опережающими темпами будет развиваться спрос на строительный прокат и прокат для развития инфраструктуры, а также на продукцию для активно растущей горно-рудной отрасли ЮАР. Мы занимаемся проработкой альтернатив развития компании, включая возможности модернизации. Для производства листа на Evraz Vitkovice Steel в Чехии и Palini e Bertoli в Италии мы поставляем заготовку с наших уральских и сибирских предприятий. Подобная модель полностью оправдала себя для наших европейских активов, и мы планируем развивать перекатный бизнес и далее».

По словам Тимура Янбухтина, на сегодняшний день у «Евраз групп» нет конкретных планов по строительству мини-миллов, но не исключено, что они появятся в будущем: «На данном этапе развития рынка стоимость строительства металлургического мини-завода сопоставима с приобретением действующего производства, а зачастую и дешевле покупки активов. Это аргумент за. Аргументы против — растущий дефицит металлолома в России и значительное повышение цен на электроэнергию. Таким образом, эффективность таких проектов будет сильно зависеть от конкретной площадки».

МАЛО ЛОМА Аналитик UBS Алексей Морозов отмечает, что за последние несколько лет стоимость активов в сделках слияний и поглощений в металлургии значительно возросла. «Среднюю цену увеличения стоимости компании в расчете на тонну металла я называю

не могу, потому что стоимость актива и его рентабельность зависят от того, где этот актив находится и какие виды продукции он производит», — сказал он корреспонденту ВГ. — Но можно вспомнить, что еще несколько лет назад «Северсталь» приобрела активы Rouge Industries по \$100 за тонну, тогда как сейчас цены сделок колеблются в пределах \$300–700 за тонну, а за хороший актив легко дают по \$1000».

Аналитик Deutsche Bank Александр Пухавев констатирует, что сейчас идет на спад первая волна сделок M&A, введенных за рубежом: «Компании накопили большой денежный поток, «Северсталь» и «Евраз» приобрели по дватри актива. Сейчас мы видим, что такие попытки предпринимают другие компании». Анализируя нынешнюю политику расширения российских металлургических холдингов, аналитик Альфа-банка Максим Семеновых говорит, что если раньше российские металлурги приобретали зарубежные активы в основном для производства продукции на основе полуфабрикатов, то сейчас некоторые производители, в том числе «Северсталь» и ММК, хотят не только выйти на зарубежные рынки проката, но и производить на месте сырую сталь. «Это связано с тем, что в РФ вырос внутренний спрос, в нашей стране металл продается с премией в 10% выше внешних рынков. Поэтому экспортировать продукцию стало невыгодно, и металлурги решили строить новые сталые мощности за рубежом», — добавляет он. Максим Семеновых полагает, что наиболее быстрорастущими рынками потребления конструкционных сталей являются Турция, Северная Африка, Египет, ОАЭ, где выгодно размещать новые мини-заводы.

Партнер консалтинговой компании Ernst & Young Алексей Иванов рассказывает, что его компания недавно проводила опрос крупных российских компаний цветной и черной металлургии на предмет того, каким образом и в каких странах мира они бы хотели расширить свое присутствие. Оказалось, что все участники опроса рассматривают потенциальное приобретение компании или строительство заводов. По поводу географии сделок у представителей компаний спрашивали, что они предпочитают — реализовывать проекты в регионах с развитой инфраструктурой, где приходится выплачивать высокие страновые премии, или в странах, где премии платить не надо, но развитию бизнеса могут угрожать высокие политические риски (возможность смены власти и т. д.). Мнения разделились. «Интересно, что несколько респондентов больше готовы приобрести активы в странах с высокими страновыми рисками, некоторые — в странах, где больше развита инфраструктура», — отмечает Алексей Иванов.

Александр Пухавев сомневается в необходимости строить мощности в тех регионах, где «издержки дают о себе знать. В США дорогая электроэнергия и не такая интегрированная экономика с точки зрения рудных материалов — угля много, но мало железной руды. Это нужно принимать во внимание, когда выбираешь регион для нового строительства. Удачный проект «Северстали» SeverCorr — это исключение, потому что это уникальное предприятие с новейшей технологией».

Аналитик UBS Алексей Морозов добавляет, что строительство мини-миллов может быть ограничено наличием металлолома, которого сейчас в мире очень мало: «Лом образуется на изношенных объектах. В нынешней ситуации, когда в мире построено много новых объектов, ему не откуда взяться в больших количествах». Кроме того, строительство новых заводов влияет на рынок, добавляя предложение. «Готовый актив сразу приносит прибыль, а новый проект требует финансирования, формирования клиентской базы», — добавляет аналитик. — Обычно компании предпочитают расширять действующее производство». В то же время Морозов оговаривается, что если бы все инвесторы рассуждали подобным образом, то количество заводов в мире вообще бы не росло. ■

НА ФОНЕ ВЫСОКИХ ЦЕН НА РУДУ И СТРОИТЕЛЬНОГО БУМА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ МИРОВЫЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ НАЧИНАЮТ СТРОИТЬ МИНИ-МИЛЛЫ — МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ ПРОИЗВОДСТВА БЕЗ ДОМЕННЫХ ПЕЧЕЙ, ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ МЕТАЛЛОМ В ЭЛЕКТРОСТАЛЕПЛАВИЛЬНЫХ ПЕЧАХ





Страхование промышленных предприятий

Департамент страхования имущества и ответственности
Управление промышленного страхования
127994, Россия, г. Москва, ул. Лесная, 41
Тел.: 8 (495) 959 4739
Факс.: 8 (495) 725 7325
E-mail: fireins@ingos.ru



ОСАГО «Ингосстрах», Лицензия Ространснадзора С №0928 77
* в соответствии с условиями договора страхования

ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН
8 (495) 956 5555
www.ingos.ru

60 лет

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh
ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.