

МЕТАЛЛУРГИЯ



В стране замедлился рост добычи и производства золота **22** | Феномен русской металлургии **23** | Главным фактором прошедшего металлургического года стал ценовой скачок и рост объемов производства **23** | Чем грозят России месячные контракты на поставку сырья **24**

Неопределенная публичность

С начала 2011 года сразу три отечественные металлургические компании отменили первичное размещение акций (IPO), ссылаясь на неподходящие рыночные условия. Оценки ситуации противоположны. Одни видят в этом краткосрочную тенденцию, другие призывают забыть в текущем году о выходе на публичные рынки.

IPO
Сырая конъюнктура
Первой в феврале 2011 года о переносе своего IPO заявила группа «Кокс», а спустя несколько дней отказались от запланированного листинга золотодобывающая «дочка» ОАО «Северсталь» Nord Gold и ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» (ЧТПЗ). При этом почти во всех случаях речь



С начала года сразу три российские металлургические компании отменили первичное размещение акций (IPO), ссылаясь на неподходящие рыночные условия. Впрочем, сам процесс подготовки к листингу позволяет выяснить возможный интерес и оценку потенциальных инвесторов
ФОТО ИТАР-ТАСС

шла о небольших пакетах акций по вполне реальной цене размещения. Так, группа «Кокс» еще в прошлом году объявила ценовой диапазон для своего IPO в \$6,25–8,00 на акцию, исходя из чего, компания себя оценивала в \$2,1–2,6 млрд. В ходе

IPO планировалось продать до 20% своих акций. Ценовой диапазон размещения Nord Gold составлял £3,0–3,9 за акцию, или £2,5–3,2 млрд за всю компанию. По ожиданиям компании, инвесторы должны были купить почти четверть акций на сум-

му £620–810 млн у акционеров и в результате допэмиссии. Группа ЧТПЗ планировала провести размещение по цене \$3,5–4,6 за акцию, при которой капитализация компании составила бы около \$2,0–2,7 млрд. Стоимость общего количества разме-

щаемых акций оценивалась в \$473–621 млн. Все три компании основной причиной переноса IPO назвали плохую конъюнктуру рынка. В частности, в «Северстали» снижение интереса инвесторов связывают с оттоком капитала с рынков с развива-

ющейся экономикой, спровоцированным дестабилизацией в Египте и соседних странах. «Получалось, что Nord Gold с добычей 590 тыс. унций оценили примерно так же, как и, например, Centamin (Египет) или Semafo (Западная Африка), которые добывают всего 270 тыс. унций и 250 тыс. унций соответственно! — пояснил представитель компании. — Мы шли на IPO не потому, что нуждались в деньгах, а чтобы создать стоимость для акционеров ОАО «Северсталь». Помимо трех металлургических компаний, отказавшихся в последний момент выводить свои акции на биржу, в этом году провести листинг собирались «Металлоинвест» и «Мечел» (либо выставить привилегированные акции, либо IPO сырьевого дивизиона «Мечел-Майнинг»), а из угольщиков — СУЭК. Всего же о готовности провести размещение в этом году заявляли два десятка российских компаний, представлявшие ТЭК, машиностроение, транспорт и банковскую сферу. Пока рынок замер в ожидании решения этих компаний. Конъюнктура для листинга была не на пике и до конфликтов на Ближнем Востоке. Из отечественных металлургических компаний только «Русал» удалось в январе 2010 года разместиться успешно по центральной границе диапазона, продав 10,8% акций компании по цене \$2210 за штуку. (Окончание на стр. 22)

СТАЛЬНАЯ ДОЛЯ

Всплеск политической активности на Ближнем Востоке, борьба с инфляцией в Китае и снижение объемов добычи коксующегося угля в Австралии станут в 2011 году определяющими негативными факторами для металлургического рынка. По итогам 2010 года мировое производство стали поставило новый исторический рекорд — 1 трлн 414 млн тонн, или на 15% больше, чем в кризисном 2009-м. Такой резкий рывок стал возможен потому, что в 2010-м потребители закупились и под новые проекты, начатые на выходе из кризиса, и под старые, замороженные в период экономических трудностей. Анализируя тенденции развития в конце года, эксперты отмечали в конце прошлого года, что период бурного восстановления в металлургическом секторе, по сути, завершен. Предлагая металлургам в 2011 году готовиться к снижению и спроса (в связи со стагнацией темпов роста глобальной экономики), и предложения (в силу ряда внутриотраслевых факторов, в частности развернувшейся в Китае борьбы за снижение энергоёмкости продукции), эксперты особых катаклизмов не предвечали. Из-за волнений в Тунисе и Египте, начала гражданской войны в Ливии и резкого роста политической нестабильности на всей «арабской дуге» потрясений у металлургов будет хоть отбавляй. Впрочем, списывать все только на арабов было бы несправедливо. Плохие новости начались с наводнения в Австралии в начале года. По оценке аналитиков Deutsche Bank, январская катастрофа в штате Квинсленд, сердце австралийского угольного сектора, приведет по итогам 2011 года к формированию годового дефицита коксующегося угля в объеме 18 млн тонн (около 8% мирового потребления). Быстро заместить образовавшийся

на рынке вакуум невозможно, поэтому можно ждать роста цен на кокс. В сочетании с продолжающимся уже более пяти месяцев ростом цен на железную руду (на 35%, до \$200/т) дефицит коксующегося угля создаст условия для тотального повышения цен на металлургическую продукцию практически на всех географических рынках. В начале февраля Народный банк Китая в третий раз за последние четыре месяца повысил базовые ставки по кредитам до 6,06%. Практически одновременно Китайский центрбанк объявил и о планах увеличить коэффициент достаточности капитала до 14%. Официально КНР объяснила эти шаги желанием снизить инфляцию, а также избежать формирования пузыря на рынке недвижимости и перегрева экономики страны. В переводе на «металлургический» язык это означает следующее: заказы за рубежом металла, необходимого китайским строителям, в ближайшее время начнут заметно снижаться. А поскольку до последнего времени китайской стройиндустрии ежегодно требовалось около 226 млн тонн стали (примерно 15% от мирового потребления), эффект от борьбы с инфляцией по-китайски скоро почувствуют металлурги по всему миру. Для понимания тенденции важно учитывать также, что снижение спроса ожидается не только в Китае. По оценке британской консалтинговой компании MEPS, продолжающийся рост цен на североамериканском и европейском стальных рынках достиг пика и уже стал причиной стагнации спроса. В ряду перечисленных факторов новости из Северной Африки и с Ближнего Востока добавляют пессимизма. Сам по себе рынок стальной продукции в странах, входящих в упомянутые регионы, относительно невелик. Порядка 76 млн тонн, по данным Metal Bulletin Research, в 2009 году. (Окончание на стр. 24)



Международная выставка металлопродукции и металлоконструкций для строительной отрасли

МеталлСтройФорум



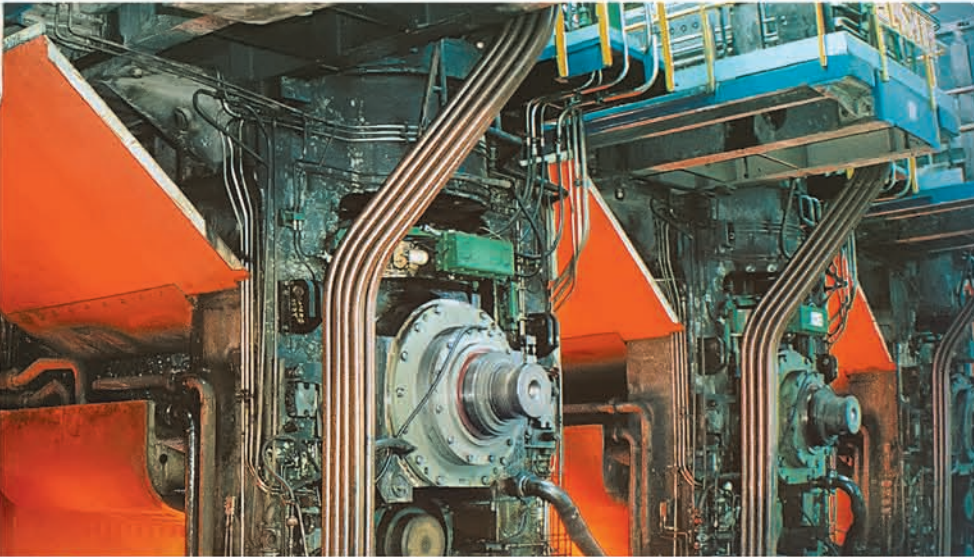
17-я Международная промышленная выставка

Металл-Экспо



Международная выставка оборудования и технологий для металлургии и металлообработки

МеталлургМаш



С 15 по 18 ноября 2011 года в Москве на ВВЦ пройдет крупнейший металлургический форум в России и странах СНГ «Неделя металлов в Москве», центральным событием которого станут: **«Металл-Экспо'2011»** — 17-я Международная промышленная выставка; **«МеталлСтройФорум'2011»** — 3-я Международная выставка металлопродукции и металлоконструкций для стройиндустрии; **«МеталлургМаш'2011»** — Международная выставка оборудования и технологий для металлургии и металлообработки.

На выставках, объединенных под единым брендом «Металл-Экспо», будет представлено все многообразие продукции черной и цветной металлургии для потребителей всех отраслей экономики, современное оборудование и технологии для производства и обработки металлопродукции. За 17 лет выставка «Металл-Экспо» стала основной переговорной площадкой для металлургических и металлопотребляющих компаний стран СНГ и Восточной Европы. Представительное участие в выставке ведущих российских и международных металлургических и машиностроительных компаний свидетельствует о хороших перспективах российского рынка металлов и подчеркивает большой интерес к нему в мире. Выставка «Металл-Экспо» формирует цивилизованный рынок металлов в России — и конкуренты, и партнеры встречаются здесь лицом к лицу, имея возможность общаться друг с другом, со своими потребителями, с поставщиками сырья, оборудования и технологий.

Генеральный информационный партнер:
журнал «Металлоснабжение и сбыт»
www.metalinfo.ru

15-18 ноября 2011 года
Россия, Москва, ВВЦ, пав. 69, 75

Оргкомитет выставки:
тел./факс +7 (495) 734-99-66
www.metal-expo.ru

металлургия практика

Статичная унция

золотодобыча

Впервые за последние несколько лет в 2010 году в России остановился рост добычи и производства золота. Причина очевидна: разведанные месторождения в России беднеют, новых запускаются единицы, успешной геологоразведке мешают административные барьеры.

Обеднение запасов

По данным Metalresearch за 2009 год, Россия занимает второе место в мире по запасам золота (5 тыс. тонн), уступая только Австралии (5,8 тыс. тонн). Прогнозные ресурсы оцениваются примерно в 677 млн унций золота (19,2 тыс. тонн) плюс 46 млн унций попутного золота (1,3 тыс. тонн). В отрасли работает порядка 400 компаний, крупнейшая из них — «Полос золото» (80 млн унций; по предварительным данным, занимает третье место среди мировых компаний по запасам).

Традиционно 50% общей добычи отечественного золота приходится на пятьдесят игроков. Это «Полос золото», Kinross Gold (разрабатывает месторождение Купол совместно с Чукотской ГТК), «Полиметалл» (в пересчете на золотой эквивалент), Petropavlovsk, High River Gold, Highland Gold. Еще 25% золота производит примерно 20 компаний второго эшелона, оставшаяся четверть объема делится на всех остальных.

Рост добычи золота в 2007–2009 годах, включая результаты иностранных компаний, работающих в России, составил порядка 55% (205 тонн — пятое место в мире, данные Metalresearch). Ежегодный рост составлял примерно 10–12%.

За первые восемь месяцев 2010 года рост объемов добычи снизился по сравнению с аналогичным периодом 2009 года на 3,4% — до 107 тонн. Дополнительным доказательством снижения роста объемов добычи в России является рост импорта руд и концентратов драгоценных металлов. Рост импорта составил 93%, в основном из Казахстана и Киргизии (51 тыс. тонн; за 2010 год данных нет).

Пока не все компании, добывающие золото в России, опубликовали данные о добыче за 2010 год. Согласно презентации «Полиметалла», «Полос золото» за данный период уменьшила добычу на 4% (14,2 тон-

ны), Kinross Gold (месторождение Купол) — на 21% (10,5 тонны), Petropavlovsk — на 26% (5,2 тонны), High River Gold — на 9% (3,2 тонны), Highland Gold — на 3% (2,4 тонны). Нарастить производство удалось только «Полиметаллу» — 29% (5,3 тонны).

Впрочем, несмотря на замедление роста добычи, производство золота в целом по 2010 году осталось на уровне 2009 года. Во многом это объясняется снижением содержания металла в руде. Среднее содержание золота в руде у ведущих компаний, добывающих в России, с 2008 года сократилось почти на 26% и составило 7,2 г на тонну в первом полугодии 2010 года.

В частности, общее содержание металла в рудниках «Полоса» упало на 29,7%, — до 2,6 г на тонну, на Куполе — на 32,3% (23,1 г), у Highland Gold — на 3,7% (5,2 г), у Petropavlovsk — на 52,4 (2 г), у High River Gold — на 24% (3,8 г). Увеличить показатель 8% (6,5 г) удалось «Полиметаллу» в основном за счет приобретения месторождения Майское с содержанием 9,6 г на тонну.

Обеднение руды, а следовательно, дальнейшее падение объемов добычи — процесс неизбежный, утверждают золотопромышленники. В пересчете на золотой эквивалент резервы Купола содержат 15,8 г золота на тонну, «Полиметалла» — 5,8 г, Highland Gold — 4,9 г, High River Gold — 3 г, «Полоса» — 1,4 г, Petropavlovsk — 1,3 г. При этом большинство месторождений имеют относительно короткую продолжительность разработки — порядка 15 лет. Купол — около 5 лет. В целом среднее содержание металла в российских запасах составляет 2,4 г на тонну, в разрабатываемых месторождениях — 4 г на тонну. Кроме того, у российских компаний, в отличие от иностранных, практически отсутствует опыт добычи золота шахтным способом.

Вторая причина сокращения российско-го рынка золотодобычи — отсутствие масш-



Запасы золота в России довольно скоро могут закончиться. Новых месторождений мало, имеющиеся беднеют, геологоразведкой почти никто не занимается, технологии устаревают и наносят непоправимый ущерб природе
ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

табной геологоразведки. В 2010 году, не считая крупных золотодобывающих компаний, имеющих собственные геологоразведочные подразделения, разведкой в России занималось только пять компаний. А, например, в Мексике таких компаний было 155, в Западной Африке — 120.

Начиная с 2008 года в России «с нуля» было запущено производство только на шести месторождениях. То есть восстановить рост золотодобычи в России можно и за счет поставок на баланс новых крупных месторождений с богатыми легкодобываемыми рудами. Но, как мы видим, заниматься геологоразведкой в России невыгодно и рискованно, ведь прогнозные ресурсы в итоге могут не подтвердиться. Ресурсов крупных российских компаний, которых не так много, очевидно не хватает. Отрасли необходимы иностранные игроки, утверждают золотопромышленники.

В частности, закон «О недрах» запрещает иностранным компаниям работать на месторождениях с запасами более 50 тонн, которые относятся к категории стратегических. При этом порог иностранного участия в капитале компании не может превышать

10%, иначе она автоматически подпадает под ограничения закона. Чтобы стимулировать привлечение иностранного капитала в российскую геологоразведку, золотопромышленники инициировали в Госдуме рассмотрение соответствующих поправок к закону «О недрах». В частности, предлагается расширить стратегический запас месторождений до 250 тонн золота, увеличить долю иностранного участия в капитале компаний до 25% и предоставить право иностранным компаниям конвертировать геологоразведочные лицензии в комбинированные или добычные. Если не стимулировать геологоразведку, в том числе за счет иностранных инвестиций, падение добычи золота в России продолжится.

Долговые активы

А пока, чтобы диверсифицировать золотодобычу, российские компании все чаще приобретают иностранные активы. Наиболее крупное приобретение в прошлом году сделало золотодобывающее подразделение «Северстали» (сейчас — Nord Gold). В январе компания консолидировала 100% британской Crew Gold, добывающей золото в Гвинее. В результате с учетом добычи на африканских месторождениях (197 тыс. унций в 2010 году) по итогам прошлого года Nord Gold поднялся на второе место по добыче золота (589 тыс. унций), уступая лишь «Полосу золоту» (1,39 млн унций). Правда, в пересчете на золотой эквивалент

Nord Gold пока на третьем месте после «Полиметалла» (753 тыс. унций). Но в 2011 году у Nord Gold есть все шансы опередить и «Полиметалл» (план на текущий год — порядка 800 тыс. унций).

Crew Gold достался «Северстали» с большим трудом. Компания покупалась частями весь 2010 год в условиях конкуренции с канадским фондом Endeavour, который вел закупку акций параллельно. Целиком актив обошелся компании в \$527,3 млн, или \$694 млн с учетом долга. В целом по Nord Gold показатель себестоимости составляет порядка \$583,7 за унцию. Он соответствует среднему показателю по отрасли — порядка \$550–570 тыс. на унцию, отмечает аналитик Unicredit Marat Gabitov.

Все изменится, утверждают в компании, когда Crew Gold выйдет на проектную мощность и доведет добычу до 233 тыс. унций в 2011 году и до 300 тыс. унций в 2012 году, снизив себестоимость до \$650 за унцию в 2011 году. «Мы навели порядок в производственных процессах: отладили снабжение, работу фабрики, сократили простои и наладили работу с рабочими... Мы надеемся, что этот рудник станет в нынешнем году самым продуктивным среди наших предприятий», — заявил «Б» представитель «Северстали» Сергей Локтионов.

Nord Gold даже собиралась в феврале 2011 года провести IPO в Лондоне, оценив себя в \$4–5 млрд. Компания планировала продать 25%, заработав не менее \$1 млрд. Но случилась революция в Египте, стала очевидной общемировая тенденция оттока капитала с развивающихся рынков (включая Россию).

Еще одной заметной сделкой в золотодобывающей отрасли было приобретение «Полоса золотом» контрольного пакета (сейчас — 65%) KazakhGold с листингом в Лондоне в 2009 году. У компании были грандиозные планы на счет казахстанской «дочки». «Полоса» планировал провести обратное поглощение через KazakhGold и таким образом выйти на международный рынок. Но затем акционеры обвинили друг друга в финансовых манипуляциях, в результате что правительство Казахстана отозвало все разрешения на сделку «Полоса» с KazakhGold и обратное поглощение. Но в итоге стороны пришли к согласию. Бывшие основные акционеры согласились выкупить у «Полоса» все добывающие активы казахстанской компании за \$769 млн (с учетом долга), оставив российской толь-

ко оболочку. Тем не менее «Полоса» не отказался от идеи обратного поглощения, правда, теперь уже через «пустую» компанию.

Зарубежные покупки в 2010 году делает и «Полиметалл» (месторождения в Казахстане и на Украине).

Вольное золото

Если в горнодобывающем бизнесе много чего происходит, то в аффинажном все стабильно. В России работает всего девять заводов по очистке золота. Крупнейший из них — «Красцветмет», по данным самой компании, занимает 45% рынка (99% рынка платины). Предприятие было построено в 1939 году для извлечения металлов платиновой группы из шламов Норильского комбината (сейчас — ГМК «Норильский никель»). В 2010 году «Красцветмет» произвел 90 тонн золота, увеличив показатель с 2007 года на 20%. Правда, к 2009 году рост составил всего 2,3%. По 20% золотого рынка у Колымского и Приокского комбината, 10% — у Новосибирского аффинажного завода, у Щелковского завода вторичных драгоценных металлов и Екатеринбургского завода по обработке цветных металлов 5% и 3% рынка соответственно, по 1% — у Кыштымского медезолотопромышленного завода и «Уралэлектромедь».

Стоимость аффинажа сравнительно невелика: она составляет около 1% от средневзвешенной биржевой цены золота. Чтобы повысить привлекательность этого бизнеса, предприятия начали осваивать производство готовой продукции, например ювелирных изделий, слитков, серебряных мишеней для производства комплектующих.

Мощности всех российских аффинажных предприятий в четыре-пять раз превышают совокупный объем добычи золота в России. Золотопромышленники предлагали государству законодательно снять запрет на вольный принос золота для частных предпринимателей, старателей. Например, есть масса мелких месторождений рассыпного золота, разрабатывать которые промышленным способом невыгодно: себестоимость унции золота там не меньше \$800. При этом только в Магаданской области «за бортом» осталось 500–700 тонн золота. По данным Союза золотопромышленников, незаконная добыча золота в России составляет ежегодно около 20 тонн, или около 10% легальной добычи. Но инициатива в итоге была заблокирована Госдумой.

Роман Асанкин

«Строить-то новое дешевле»

инвестор

Группа компаний (ГК) «Петропавловск» стала первым российским предприятием проектного типа, которое разместило акции на Гонконгской фондовой бирже. Планами работы с инвесторами и рынками делится глава и совладелец группы ПАВЕЛ МАСЛОВСКИЙ.

— Как вы расцениваете результаты проведения IPO на Гонконгской фондовой бирже вашей компании IRC Plc, объединившей железорудные активы «Петропавловска»?

— Нужно сказать, что мы первое горное предприятие проектного типа, которое разместило акции на этой бирже. Мы собрали от IPO \$240 млн, что чуть меньше, чем хотелось бы. Потому что привлекали деньги мы под конкретный проект — введение в эксплуатацию Кимкано-Сутарской группы месторождений в Еврейской автономной области. Нам предполагается строительство горно-обогатительного комплекса мощностью переработки 10 млн тонн (ввод запланирован на 2013 год), там же после обогатения будет производиться порядка 4 млн тонн железорудного концентрата. Общая стоимость данного проекта составляет около \$500 млн, поэтому еще в прошлом году мы сумели договориться с китайскими банками о предоставлении нам кредитной линии в размере \$340 млн.

— Насколько вероятен вывод акций других ваших компаний на другие биржи?

— Есть перспектива. Но пока рано говорить об этом как о свершившемся факте и называть какие-то конкретные сроки.

— Понятна ли уже программа развития группы на ближайшие годы?

— На текущий год мы планируем добыть минимум 600 тыс. унций золота, что превысит показатели последних двух лет. Введем в эксплуатацию месторождение Албизы, где уже к концу года заработают горно-обогатительный комбинат и металлургический комплекс. Пока волнения на Ближнем Востоке и в Африке способствуют росту золота (цены и спроса. — «Б»), так что наши ожидания в этом направлении позитивные.

— Верна ли информация, что группа рассматривает возможность продажи ряда непрофильных или нерентабельных активов?

— Видимо, речь идет о Верхне-Алинском месторождении в Читинской области, которое является основным активом ЗРК «Омчак». Было сообщение от наших австралийских партнеров о возможном выкупе части доли в этой компании, но переговоры по этому вопросу находятся в самой ранней стадии. Мы на данном месторождении ведем операционную разведку и готовимся к его самостоятельному освоению. Если у нас появится партнер на каких-то выгодных для нас условиях, то слава богу. Если нет, то мы и без него обойдемся.



В целом у нас сейчас оптимальный состав группы, потому что мы долгие годы подбирали активы целенаправленно и только в тех регионах, которые стали ключевыми для наших производств.

Однако кризис действительно заставил нас установить для себя критическую планку оправданности инвестиций в тот или иной проект. Мы считаем, что годовое производство порядка 6 тонн золота на объекте — это тот минимум, который стоит нашего внимания. Поэтому в дальнейшем если реальные запасы оказываются меньше этих наших ожиданий, то на стадии отбора или получения лицензии мы будем стараться от таких месторождений избавляться или не участвовать в конкурсах и аукционах за такие лицензии.

И по этому критерию у нас сейчас есть относительно небольшой список лицензионных объектов по Амурской области, которые мы, наверное, будем выставлять на рынок. Там могут быть запасы и в 25–35 тонн, но которые не укладываются в нашу действующую инфраструктуру. При этом мы готовы тратить колоссальные деньги на геологоразведку: по 2011 год бюджет на геологоразведку превышает \$60 млн.

Что касается железорудного сегмента, то запасы железной руды на данный момент мы обеспечены на несколько десятков лет. И здесь наращивание запасов не является нашей задачей.

— Рассматриваете ли вы какие-либо проекты за пределами России как потенциально интересные для приобретения?

— После длительных обсуждений было принято решение присмотреться к золотым активам в Гайане. Пока присматриваемся. Из иностранных рынков, пожалуй, все. Что касается железорудного сегмента, то тут, полагаю, мы еще не дозрели до зарубежной экспансии, поэтому сейчас все внимание только на Россию.

Кризисы, как правило, приводят к падению спроса на сырьевые товары, к которым относится железная руда, в то время как золото дорожает.

Но по окончании кризисов мировая экономика начинает эффективно развиваться, и происходит все с точностью до наоборот: начинают забывать о золоте, потому что все счастливы, а вспоминают о железе, потому что никому не денешься — его надо все больше и больше, особенно в строительстве.

В принципе мы внимательно рассматриваем возможность добычи большого спектра так называемых легирующих металлов: ниобий, ванадий, молибден, вольфрам — и производства из них концентратов, потому что мы все же в первую очередь горная компания и к вертикальной интеграции не стремимся.

— Какую долю железорудного концентрата вы планируете поставлять на экспорт и в какие регионы конкретно?

— Все крупные российские металлургические комплексы вертикально интегрированы. Поэтому наш концентрат не нужен ни в Западной Сибири, ни на Урале, ни тем более в европейской части России.

Если к 2013 году у нас благополучно пойдет вал железорудного концентрата (около 4,5 млн тонн в год. — «Б»), то следующим этапом нашей работы станет строительство металлургического комбината. Это займет еще пару лет. Комбинат будет производить прямовосстановленное железо в виде так называемых нагетсов по технологии японской компании Kobe Steel.

— А будет спрос на этот новый для России продукт?

— Прямовосстановленное железо — абсолютно рыночный продукт, поэтому здесь вопрос только цены, по которой его будут готовы покупать потребители в Японии, Южной Кореи, Китае.

— А вы не думали просто купить тот же «Амурметалл» в Комсомольске-на-Амуре, чтобы на его базе наладить производство нагетсов?

— Строить-то новое дешевле будет.

— Как вы можете охарактеризовать состояние в России тяжелого машиностроения в целом и производство оборудования для горно-металлургического комплекса в частности?

— Российское машиностроение требует тотальной модернизации.

Интервью взял Дмитрий Смирнов

ГРУППА КОМПАНИЙ «ПЕТРОПАВЛОВСК» (PETROPAVLOVSK PLC)

Группа компаний «Петропавловск» (Petropavlovsk Plc) создана в 2009 году на базе успешной публичной золотодобывающей компании Peter Hambro Mining и железорудной компании Arcsom Plc. В ГК входят производственные предприятия в области металлургии золота и черной металлургии, собственные геологоразведочные и строительные компании, проектно-исследовательские институты и центры, а также финансо-

вые институты. «Петропавловск» специализируется на создании с нуля цикла современных металлургических производств на Дальнем Востоке. Ключевые производства группы расположены на территории Амурской области и Дальнего Востока. После выделения железорудного направления в новую компанию IRC Plc ее акции благополучно размещены на Гонконгской фондовой бирже.

IPO

(Окончание. Начало на стр. 21)

А семья Джастиса, запланировавшая продажу через Нью-Йоркскую биржу 11% привилегированных акций ОАО «Мечел», была вынуждена снизить объем и цену размещения более чем вдвое. Аналогичным образом размещавшаяся на Гонконгской бирже железорудная «дочка» ГК «Петропавловск» IRC Ltd привлекла лишь \$240 млн, вынужденно снизив почти в два раза выставленный на биржу объем акций.

Скорее всего, надо говорить о длительности ниспадающего тренда. И, возможно, целесообразности проведения IPO промышленными компаниями в 2011 году.

Генеральный директор УК «Металлоинвест» Эдуард Потопов еще в феврале заявил, что его компания готова разместить пакет объемом 15–20%, но окончательное решение будет приниматься во второй половине 2011 года: Потопов не исключил, что IPO может перенестись и на 2012 год.

Большинство аналитиков прогнозирует, что нестабильная политическая обстановка в ряде регионов может еще не раз внести свои коррективы в планы инвесторов, поэтому торопиться с IPO только ради IPO в этом году не стоит. По мнению управляющего активами ИК «Пингвин Капитал» Станислава Дмитриева, в пользу такой осторожной позиции может также свидетельствовать прогноз сжатия на рынке ликвидности и оттока капитала.

В свою очередь, эксперты PriceWaterhouseCoopers (PwC) партнер Мейси М. Коффи и старший менеджер группы по сопровождению сделок на рынках капитала Вивьен Маклахлан отмечают, что иногда конъюнктура побуждает компании правильно расставлять акценты: «Недавно мы наблюдали рост цен на сырьевые товары по всему миру, при этом цена на нефть достигла уровня \$100 за баррель, а цены на металл значительно возросли после наводнения в Австралии. Однако эти события не способствовали повышению интереса инвесторов к акциям по предлагаемым ценам. Возможно, это свидетельствует о том, что цена предложения акций в рамках IPO все еще слишком высока и отражает чересчур оптимистичные ожидания эмитентов и что снижение ожиданий пошло бы им на пользу».

Пути капитала

Эксперты отмечают массу более перспективных альтернатив по привлечению капитала, которыми компании-отказники смогут заменить отмененные IPO. Например, привлечение долгосрочных кредитов, выпуск краткосрочных коммерческих векселей и размещение облигаций по закрытой подписке в разных юрисдикциях и валютах.

Представители PwC отдают сейчас предпочтение российскому рынку облигаций:

«В результате снижения процентных ставок и стоимости услуг андеррайтеров возрос интерес к выпуску ценных бумаг на российском рынке долговых обязательств. Часто перед проведением IPO важно переосмыслить соотношение собственного и заемного капитала компании или реструктурировать долговые обязательства. И российский рынок долговых обязательств сейчас предлагает услуги по выполнению этой необходимой работы компаниям, планирующим перейти в разряд публичных».

Для большинства российских компаний подобная реструктуризация сегодня первоочередная задача. Фактически это требует приведения в порядок стратегии компании в области казначейских операций с целью представить в наиболее выгодном свете отношения собственных и заемных средств компании. А для этого IPO не всегда является оптимальным инструментом.

Но и даром не проходите усилия, направленные на планирование и подготовку получения компанией статуса публичной. Например, привлечение независимых директоров, не входящих в состав руководства компании, и создание комитетов по аудиту способствуют внедрению системы корпоративного управления в компании, которая должна облегчить реализацию ее стратегии и максимально повысить акционерную стоимость компании в будущем. Любой бизнес-план и любая управленческая отчетность помогают руководству контролировать деятельность компании и оперативно принимать решения.

Потому инвесторам вместо того, чтобы отрицательно относиться к переносу сроков или отмене IPO, следует рассматривать такие решения как право компании выбирать свой собственный путь развития.

При этом в PwC убеждены, что сделки IPO в среднесрочной перспективе по-прежнему останутся одним из многих доступных вариантов для российских компаний, которые захотят привлечь дополнительный капитал. Наиболее значительное изменение в отношении российских компаний к рынкам капитала — это увеличение количества компаний, рассматривающих Гонконгскую биржу как жизнеспособную и значимую площадку для листинга. А вот насколько конкурентоспособным является этот вариант, в значительной степени будет зависеть от стоимости привлечения капи-

тала из других дешевых альтернативных источников, а также объема затрат на выполнение на постоянной основе обязательств по предоставлению отчетности на биржу после листинга на другой площадке.

В любом случае не стоит забывать, что в условиях жесткой конкурентной борьбы за инвестора, чтобы не растерять свой goodwill, нужно семь раз отмерить, прежде чем один раз... анонсировать планы на IPO. Потому что зачастую сразу же с этого момента у компании наступают определенные обязательства и включается «счетчик расходов».

«Помимо значительных финансовых затрат в процессе подготовки IPO, компания может заключить договор с андеррайтером по продаже или передаче части своих бумаг ему, — объясняет юристский консультант компании «Юков, Хренов и партнеры» Всеволод Миллер. — Отказ от листинга в процессе его подготовки повлечет за собой договорные обязательства, прописанные в контракте, включая возмещение каких-либо понесенных андеррайтером прямых убытков».

В то же время, отмечает господин Миллер, бывают и положительные моменты при прохождении процедуры подготовки листинга, пусть впоследствии и не состоявшегося. Зачастую компании выпускают проспект и готовятся к IPO для того, чтобы провести так называемую операцию red herring (дословно — «красная селедка»), чтобы выиснить возможный спрос потенциальных инвесторов на бумаги. Андеррайтер часто использует интерес институциональных инвесторов для вычисления цены и количества акций, которые будут предлагаться в назначенный срок.

«Сам отказ от листинга наряду с понесенными финансовыми потерями по его подготовке влечет за собой лишь договорные обязательства, прописанные в контракте, включая возмещение каких-либо прямых убытков, понесенных андеррайтером», — уточняет представитель «Юков, Хренов и партнеры». Зато компания на основе собранной информации впоследствии может разработать стратегию своего дальнейшего развития вплоть до определения цены возможной сделки по продаже доли в компании стратегическому партнеру.

Дмитрий Смирнов

НОВАЯ ДОМИНАНТА

С начала года биржевые новости сообщали о переговорах немецкой фондовой биржи Deutsche Boerse по приобретению транснационального биржевого оператора NYSE Euronext, переговорах между Лондонской фондовой биржей и оператором канадских фондовых площадок TMX, а также о том, что Сингапурская фондовая биржа сделала предложение о приобретении Австралийской биржи ценных бумаг. Следовательно, в будущем можно ожидать глобальной консолидации бирж, в результате которой останется всего несколько круп-

ных игроков. Как следствие, будет создан фундамент для глобализации фондовых бирж, что позволит любой компании зарегистрировать свои акции на биржах сразу в нескольких юрисдикциях. При этом торговля акциями будет осуществляться на глобальной основе с использованием единой электронной системы совершения операций. Будет интересно посмотреть, какая из созданных в результате подобных поглощений бирж станет доминировать на рынке и как это повлияет на выбор биржи для листинга российскими компаниями.

металлургия практика

Первенцы листа и заготовки

экспертиза

В 2010 году объем выпуска металлургической продукции в России вырос на 12% (по сравнению с 2009 г.), производство труб увеличилось на 35%. Выплавка чугуна, стали и выпуск готового проката выросли на 10%; добыча железной руды и кокса примерно так же. Главным фактором металлургического года стал ценовой скачок на сырье и продукцию.

Про проценты
Бесспорными лидерами по темпам роста произведенной продукции в прошлом году стали Магнитогорский (ММК) и Череповецкий (ЧерМК, входит в «Северсталь») металлургические комбинаты, которые почти на 20% увеличили выпуск чугуна, на 13% и 16% соответственно стали и на 16% и 19% — готового проката.

ММК нарастил объемы производства толстого листа на стане «5000» и почти на 50% по сравнению с 2009 годом увеличил поставки трубок; каплюжения в 2010 году составили \$2,1 млрд, что является отраслевым рекордом. Кроме того, компания освоила новую сферу деятельности: в Санкт-Петербурге в ноябре прошлого года был запущен завод штампованных компонентов и сервисный металлоцентр, выпускающие продукцию для автозаводов и судостроительных предприятий. В конце текущего года ММК планирует открыть новый стан «2000» по производству холоднокатаного и оцинкованного проката для автоиндустрии.

На ЧерМК в прошлом году было освоено 42 новых вида продукции для трубников. В частности, на стане «2000» начался

выпуск листа с высокой стойкостью к коррозии, используемого в производстве труб для нефтепроводов.

Объем выпуска стальных труб в России в 2010 году вырос на 35% к 2009 году и составил 9,1 млн тонн (данные Минэкономразвития). На восьми крупнейших российских заводах отмечалась положительная динамика производства, однако темпы роста были у всех разные. Больше всего прибавили Волжский и Ижорский трубные заводы — 72%, Челябинский трубоброкатный завод (ЧТПЗ) нарастил объемы на 42%, Выксунский металлургический завод (ВМЗ) — на 33%.

На семи крупнейших трубных заводах в октябре прошлого года объем продукции, произведенной в расчете на одного работника, в среднем составил 111 тонн, что на 30% больше, чем в 2009 году. Лидером по росту производительности труда (ПТ) стал ВМЗ: эффективность производства повысилась со 143 до 188 тонн на человека, при этом выпуск продукции завода увеличился на 42%, а штат сотрудников вырос всего на 8%.

Объем продукции, произведенной в расчете на одного работника в среднем по всей ме-

таллургической отрасли (в октябре 2010 года) составил 369 тонн. В 2009 году этот показатель был равен 366 тоннам, то есть уровень ПТ остался практически без изменений. На этом, можно сказать, безрадостном фоне выделяется Западно-Сибирский меткомбинат, повысивший ПТ сразу на 24%. Однако такой успех был достигнут за счет сокращения численности трудящихся за год на 2,7 тыс. человек (19% штата), производство стали при этом осталось на уровне 2009 года.

Долговой круг
В целом за весь прошлый год цены в черной металлургии выросли на 30%. Больше всего подорожала продукция Челябинского металлургического комбината (ЧМК) — на 76%, притом что объем производства здесь сократился на 9% по сравнению с 2009 годом. Фактически предприятие обеспечило себе 60-процентный рост выручки за счет резкого увеличения отпускных цен. Тем самым за год (11 месяцев) оно смогло сократить убытки в шесть раз — с 3,148 млрд до 0,5 млрд рублей. Заметим, что порядка 85% продукции компания отгружает внутри страны.

Вторую строчку в рейтинге ценовых максимумов занимают два комбината — Осольский ЭМК и «Уральская сталь» (оба входят в «Металлоинвест»), которые увеличили отпускные цены более чем в полтора раза. Здесь сложилась похожая с ЧМК ситуация: компании снизили физический объем производства, при этом существенно выросла их выручка — на 46% и 32% соответственно. И третью позицию в списке занял холдинг НЛМК, который за год увеличил цены на 30%, а объем продукции здесь вырос всего на 7%.

Стоит отметить, что цены на продукцию трубников в прошлом году выросли в среднем на 14%, наибольший рост зафиксирован на Первоуральском трубном заводе — 20%. В то же время продукция ВМЗ снизилась в цене на 5% к 2009 году.

Такой значительный рост цен на продукцию не прошел даром для металлургов. Их потребители не смогли справиться с финансовой нагрузкой. По состоянию на 1 ноября 2010 года объем кредиторской задолженности в черной металлургии составил 448,3 млрд рублей, а дебиторской — 657,1 млрд рублей.

Как отмечают эксперты, такая финансовая ситуация сви-

детельствует о том, что резкий рост цен на продукцию металлургических гигантов вызывал ответные неплатежи со стороны потребителей. В то же время высокая кредиторская задолженность означает, что металлурги, в свою очередь, не платят поставщикам сырья и оборудования. Замкнутый круг, возникший из-за ежегодного роста цен в промышленности, можно разорвать жесткими ограничительными мерами. Как показала практика, договоренности между отдельными предприятиями о сохранении цен на продукцию работают плохо.

Несмотря на долговую поручу, зарплата стремится вверх. Практически все крупные предприятия отрасли подняли уровень оплаты труда своих сотрудников в среднем на 20%. Средний размер заработной платы на металлургических комбинатах в октябре прошлого года составил 32,3 тыс. рублей, на трубных заводах — 23,7 тыс. рублей. Максимум средств получают на НЛМК — порядка 41,5 тыс. рублей в месяц, минимум — на Таганрогском металлургическом заводе — всего 19,4 тыс. рублей. Стоит отметить, что за 11 месяцев 2010 года выручка последнего выросла на 45%, до 20 млрд рублей, однако

пока предприятию не удалось выйти из убытков, которые составили 211 млн рублей.

Большинство крупнейших предприятий отрасли увеличило прибыль. Западно-Сибирский меткомбинат по итогам 11 месяцев 2010 года получил 5,2 млрд рублей прибыли до налогообложения, что почти в десять раз больше относительно уровня 2009 года.

Самую большую прибыль в прошлом году получили на НЛМК: за 11 месяцев она составила 44,6 млрд рублей, увеличившись за год на 23%.

Рост выручки среди меткомбинатов за 11 месяцев прошлого года составил 45% к 2009 году, трубники увеличили доходы в среднем на 39%. Почти в девять раз нарастил прибыль ЧТПЗ — с 0,87 млрд до 6,1 млрд рублей при росте выручки на 68% (до 37,4 млрд рублей). Также в пять с лишним раз выросла прибыль на Волжском трубном заводе — с 0,89 млрд до 4,6 млрд рублей (за девять месяцев 2010 года). Выручка здесь увеличилась на 74% — до 41,9 млрд рублей. Такой феноменальный рост прибыли эксперты объясняют двумя факторами — ростом цен и эффектом «низкой базы». Дело в том, что в 2009 году за счет

роста курса рубля компании получили снижение экспортной выручки в рублях и, соответственно, прибыли, а в 2010 году курс рубля снизился и выручка, пересчитанная в национальной валюте, показала большой плюс.

В отрасли по-прежнему сохраняются убыточные предприятия. По итогам 11 месяцев прошлого года «в минус» сработали Челябинский меткомбинат, Синарский трубный завод и Таганрогский метзавод. Первое предприятие не спасло даже увеличение доходов от продаж на 60%. При выручке в 84,1 млрд рублей его убытки составили свыше 1,1 млрд рублей.

Русские торги

В 2010 году впервые после кризиса рост внутреннего потребления металлопроката превысил экспорт. По данным экспертов, в третьем квартале прошлого года зарубежные отгрузки составляли 45%, а внутренние — 55%, тогда как в 2009 году наблюдалась обратная картина.

Физические объемы экспорта черных металлов и изделий из них, по данным ФТС, сократились на 6%, в том числе труб — на 65%. Вместе с тем в 2,6 раза возросли объемы экспорта чугу-

на, на 23% вырос объем зарубежной отгрузки полуфабрикатов из железа и легированной стали, на 20% — плоского проката. При этом в стоимостном выражении экспорт черных металлов вырос на 30% — до \$19,1 млрд.

Физический объем импорта черных металлов в прошлом году вырос на 36% к 2009 году — до 5 млн тонн. В стоимостном выражении он увеличился на 44% и составил \$4,7 млрд.

Завоз труб в 2010 году вырос в 2,4 раза — до 1,4 млн тонн. Стоимость импорта увеличилась по сравнению с 2009 годом в 2,2 раза — до \$2 млрд. 52% всех труб везли из стран Дальнего зарубежья, 48% — из СНГ. В стоимостном выражении доля импортруемых труб из Европы и Китая составила 65%, из СНГ (Украины) — 35%.

Выросший импорт черных металлов можно объяснить отсутствием некотор ых видов продукции первого периода в России.

Но более чем двукратный рост импорта труб объясним только провалами таможенной и налоговой политики российского правительства, поскольку мощности российских трубников не востребованы.

Елена Сорокина

Феномен русской металлургии

ИННОВАЦИИ

По мнению президента Объединенной металлургической компании (ОМК) ВЛАДИМИРА МАРКИНА, инновационность предприятия и отрасли проявляется в первую очередь во внедряемых уникальных технологиях и прогнозировании спроса на высокотехнологичную продукцию.

— В русской металлургии назревает кризис перепроизводства?

— Суммарные мощности всех российских производителей труб составляют около 14 млн тонн в год. В 2010 году объем российского рынка составил всего 9 млн тонн. Кризис перепроизводства в трубной отрасли — это серьезная проблема.

Возьмем, например, сегмент труб большого диаметра. В 2010 году российские трубные компании произвели 3 млн тонн ТБД (из них 1,3 млн тонн — это трубы ОКМ) при совокупной мощности около 5 млн тонн (ОМК, ТМК, ЧТПЗ, ИТЗ и украинский Харьковский трубный завод). В нынешнем году, по прогнозу Минэнерго и согласованному графику с Минпромторгом, потребление ТБД на внутреннем рынке упадет до 2 млн тонн! То есть загрузка составит около 40%.

То же самое касается других сегментов труб. Многие российские компании недавно ввели в строй новые трубные станы («Уралтрубпром», «Северсталь», ТМК). Ожидается пуск нового стана на Волгочерском заводе. Помимо российских предприятий на нашем внутреннем рынке работают трубки из Белоруссии и Казахстана (стран, входящих в единое экономическое пространство).

Налицо значительное перепроизводство. Обострение конкуренции в этих условиях неизбежно. Выиграет тот, кто сможет предложить клиенту более высокотехнологичный, качественный продукт.

— Еще в 2009 году закончился срок действия восьмипроцентной специальной заградительной пошлины на импорт ТБД. Российский рынок ТБД, по сути, открыт для некачественного демпинга.

— Трубники обратились в правительство с предложением продлить срок действия пошлины, но вопрос не решен. В начале 2009 года правительство приняло постановление об увеличении в среднем таможенных пошлин на трубы с 5% до 15%. Но! Данная пошлина распространяется только на страны дальнего зарубежья (Китай, Германия и т. д.). В отношении Украины действует постановление начала 1990-х годов о беспошлинной торговле. Так что



после отмены восьмипроцентной заградительной пошлины украинские ТБД могут экспортироваться в Россию фактически без ограничения.

А российские компании могут экспортировать на Украину всего 10 тыс. тонн труб ОСТС (специального назначения. — «Б»)!!!

— Слабые места отрасли?

— Одна из главных проблем связана с увеличением поставок на российский трубный рынок низкачественной демпинговой продукции украинских и китайских производителей. Российская трубная отрасль выпускает современные продукты на новейшем оборудовании. Но и та, и другая (украинская и китайская. — «Б») продукция соответствует устаревшим требованиям ГОСТА. Потребитель же при выборе производителя часто подходит формально: ГОСТу соответствует, цена ниже — подписываем контракт. В связи с этим я бы хотел отметить: назрела серьезная необходимость начать работу по внедрению в России единых современных стандартов, которые устарели на десятилетия.

— Примеры стран, в которых сейчас проводятся антидемпинговые расследования в отношении российских металлургов.

— Нас никто нигде не ждет. Приходится вступать в жесткую конкурентную борьбу. Рецепт тоже прост — производить и предлагать высококачественный продукт. Это ОКМ удается: мы поставляем уникальные трубы для самого сложного проекта современности — газопровода Nord Stream. Вышли на африканский рынок — поставили трубы в Нигерию для первой проекта OML-58 компании Damagis по заказу компании Total. В этом году продолжатся поставки для второй очереди этого проекта.

Европа для российских труб практически закрыта: там была введена антидемпинговая пошлина от 24% до 38% на бесшовные трубы и от 10 до 20% — на сварные. По ТБД проектов, кроме Nord Stream, в Европе сейчас нет. Касательно новых

антидемпинговых расследований в отношении российских труб, то в отношении труб ОКМ таковых нет.

Что касается поддержки со стороны правительства, она, безусловно, есть и весьма ощутима: правительство считает, что в совместных проектах (с участием России) по освоению месторождений углеводородов и их транспортировке доля российских предприятий не должна быть ниже доли участия российского капитала.

И мы приветствуем позицию наших основных партнеров («Газпром», «Транснефть» и т. д.), которые при прочих равных отдадут предпочтение российским трубам.

— Почему в обществе нет понимания, что русская металлургия, во многом именно трубная промышленность, является сейчас наиболее инновационной отраслью экономики России. Что речь идет о феномене русской металлургии?

— Трубная отрасль действительно является одной из самых инновационных на сегодняшний день. Когда ОКМ в 2003 году принимала решение о строительстве линии по производству магистральных труб диаметром 1420, ни «Газпром», ни нефтяные компании не давали гарантий приобретения в будущем этой продукции. Все же в 2005 году мы построили на Выксунском металлургическом заводе самую современную в стране линию по производству труб большого диаметра. Результатом этой работы стала победа ОКМ в тендере на поставку труб для самого сложного газопровода современности Nord Stream. Впоследствии подобные трубные станы были введены на Ижорском трубном заводе и ЧТПЗ.

Мы продолжаем работать в рамках тех принципов, которые были озвучены еще в начале 2000-х годов. Их четыре: концентрация производства, вертикальная интеграция, диверсификация производства и опора на новые технологии. Как показало время, эта стратегия эффективно сработала и в условиях реального кризиса.

Данная стратегия отвечает интересам всех. Компания производит высококачественный продукт, ориентированный прежде всего на внутренний рынок. Государство перестает тратить миллиарды долларов на дорогостоящий импорт, отдавая предпочтение отечественной продукции. Потребители, а это в основном российские компании, экономят значительные средства за счет приобретения российской качественной продукции.

Третий — это конкурентная борьба. 4 крупнейших российских производителей труб и другие предприятия (всего 12 игро-

ков) активно конкурируют между собой на внутреннем рынке именно в части инноваций. Объем вложенных средств — \$10 млрд за последние годы — тому свидетельство.

Четвертый принцип — творческий. Труба — это продукт высокотехнологичный. Требования к нему постоянно растут. Это связано с тем, что вести разведку и транспортирование углеводородов становится все тяжелее — работы ведутся за полярным кругом, на шельфе, в агрессивных средах.

Вопреки существующему стереотипу, ТЭК является хайтековской отраслью. Это связано с особыми требованиями к надежности продукции, ее безопасности. Соответствующие требования предъявляются к трубам и оборудованию для нефтяной и газовой отраслей. В качестве примера приведу трубу, которую ОКМ поставила по проекту «КС «Портовая» (компрессорная станция «Портовая» — отправная точка для поставок газа по газопроводу «Северный поток» (Nord Stream). Поэтапный ввод КС запланирован в 2011-2012 годах на побережье Балтийского моря в бухте Портовая (район «Выборг»). Она станет уникальным объектом газотранспортной системы, по мощности и рабочему давлению не имеющим аналогов в России). Благодаря уникальному соотношению диаметра (813 мм) к толщине стенки (39 мм) эта труба способна выдерживать давление до 250 атм.

— Основные драйверы роста национальной металлургии в 2011 году?

— Во-первых, рост спроса в потребляющих отраслях, в первую очередь в автопроме. Реализована программа утилизации старого парка легковых автомобилей. В настоящее время проходит согласование в правительстве аналогичная программа по утилизации коммерческого и муниципального транспорта.

Во-вторых, реализация программы ТЭКа по созданию современных трубопроводных систем. Крупные проекты, реализуемые нашими стратегическими партнерами («Газпром» и «Транснефть»), поддерживают трубную отрасль и влияют на загрузку металлургических производств, их развитие и модернизацию. Например, летом нынешнего года ОКМ запустит стан «5000» для обеспечения собственным листом производства труб большого диаметра. Тем самым мы существенно сократим импорт широкого толстого листа и внесем значительный вклад в реализацию политики импортозамещения.

В-третьих, это строительство и новые проекты. Реализуются региональные программы газификации, работают федеральные программы («Сочи-2014»,

«Чемпионат мира по футболу 2018»), которые тоже потребуют вложения в инфраструктуру и повлияют на спрос на продукцию металлургии.

За последние годы российские трубные предприятия вложили в модернизацию производственных мощностей свыше \$10 млрд (из них \$4 млрд приходится на ОКМ). Ни одна отрасль российской промышленности

не провела столь масштабную модернизацию, как трубная. Логично, что вложенные средства мы рассчитываем вернуть.

Тенденции в мировой металлургии будут определяться развитием событий в конкретных регионах. На Ближнем Востоке и в Северной Африке в связи с последними событиями ситуация резко дестабилизировалась. Мы предполагаем, что

На правах рекламы

Сибэнергомаш • Алапаевский металлургический завод • Трубмаш

НОВАЭМ – НОВАЯ ЭНЕРГИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ

НОВАЭМ на Алапаихе

Группа компаний НОВАЭМ, объединяющая такие известные предприятия, как «Сибэнергомаш» и «Трубмаш», на днях включила в свой список еще один производственный актив — ОАО «Алапаевский металлургический завод», который старожилам отрасли в представлении не нуждается. Завод известен своей легендарной многовековой историей. По указу Петра I в числе «первенцев уральской металлургии» в начале 1704 года на реке Алапаихе был построен Нижне-Алапаевский железоделательный завод. А сегодня об истинных мотивах приобретения актива и перспективах предприятия рассказывает генеральный директор ОАО «Алапаевский металлургический завод» Виталий Новиков.

— И так, каковы же истинные причины покупки легендарного завода?

— По мере своего активного развития мы стремимся прежде всего к качественному росту, объединяя активы, логически связанные между собой производственным циклом и дополняющие друг друга. Поэтому вполне закономерно появление в структуре холдинга металлургического завода. Поскольку Группа не первый год в этой отрасли и уверенно себя чувствует в энергомашиностроении, мы вполне можем дать объективную оценку предприятиям, работающим в смежных отраслях, в том числе и с точки зрения получения синергетического эффекта от взаимодействия с «Сибэнергомашем» и «Трубмашем». Алапаевский завод был выбран нами по нескольким причинам. Начнем с того, что чугун является сырьем для производства конечного продукта в виде труб. И с этой точки зрения предприятие органично вписывается в модель холдинга. Чугун мы будем

предлагать трубным и металлургическим компаниям, которые в свою очередь являются поставщиками как для «Трубмаша», так и для «Сибэнергомаша». Это позволит нам существенно оптимизировать издержки.

— Сегодня от былой славы завода не осталось ничего, предприятие стоит уже более пяти лет, какие ваши дальнейшие планы в его отношении?

— Пять лет назад завод был консервирован. И сегодня он в рабочем состоянии. Конечно, необходимо вливание существенных оборотных средств для закупки сырья и пополнения штата предприятия. Сейчас наши специалисты рассчитывают объемы вложений на ближайшее время. Кроме того, АМЗ обеспечен энергоресурсами, обладает собственной развитой инфраструктурой, которая позволит обеспечить эффективную логистику.

Главная наша задача — восстановить утраченные производства, провести техническое перевооружение на

сохранившихся, действующих направлениях, обновить парк оборудования, сделать ремонты. На ближайшую перспективу, 5-6 месяцев, намечен определенный ряд мероприятий по запуску доменного производства чугуна. И во-вторых, мы намерены развивать новые, перспективные направления бизнеса. А деловые контакты, партнерские связи, которые установились за время деятельности «Трубмаша», будут очень полезны для продвижения на рынке и новой продукции завода.

Конечно, еще хотелось бы донести до людей, что у предприятия есть будущее, есть перспектива. И это действительно так. Уже сегодня для запуска домны мы открываем вакаnsии возрастет в разы. Но чтобы люди себя проявили, в компании, на предприятии должна быть создана соответствующая атмосфера, позитивный настрой, общая идея, если хотите. А это уже в полной мере зависит от руководства предприятия.

— Когда вы планируете «отбить» инвестиции?

— О каких-либо конкретных датах говорить еще очень рано. Конечно, у нас уже есть ряд интересных проектов для этого актива. Начало их реализации — это следующий за пуском производства этап восстановления завода в перспективе 2-3 лет.

металлургия тенденции

Время контракта

ценообразование

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

Угольщики ищут стабильность

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

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

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

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

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

Скинулись на АвтоВАЗ

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

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

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

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



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

В том числе и в России ФОТО AFP PHOTO

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

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

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

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

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

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

Граница не на замке

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

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

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

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

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

Рост цен продолжается

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

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

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

Роман Асанкин

Трубопроводные стоки

расследование

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

Блогерский вброс

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Подмена цифр

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



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

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

При этом об отсутствии претензий к подрядчикам говорят и в Счетной палате, которая в 2008 году проводила плановую проверку «Транснефти».

По словам Михаила Бесхмельного, в ходе плановой проверки «Транснефти» в 2008 году Счетной палатой были зафиксированы претензии к подрядчикам и контрагентам трубопроводной компании на сумму 3,54 млрд рублей. «Мы направили соответствующие представления в МВД, Генеральную прокуратуру и налоговые органы», — говорит он.

И именно эту сумму «Транснефть» может взыскать с подрядчиков. «По моим данным, такие дела ведутся, в частности, в отношении Санкт-петербургской компании «Ай Пи Сеть СПб», — пояснил Михаил Бесхмельный.

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

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

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

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

Елена Сорокина

КТО ТАКОЙ БЛОГЕР АЛЕКСЕЙ НАВАЛЬНЫЙ

Алексей Навальный, 35 лет. Юрист по профессии (РУДН), в прошлом году окончил Иельский университет в США. Являясь миноритарным акционером нескольких крупных российских компаний, в судебном порядке добивается доступа к их внутренним корпоративным документам.

В 2010 году известность Алексею Навальному принесли публикации в интернет-дневнике американской социальной сети LiveJournal. После чего он

создал другой интернет-ресурс — gospil.info (также на американском сервере), на котором читатели присылают истории чиновников, если в них есть коррупционные составляющие. Сам господин Навальный и его эксперты дают заключение о коррупционном характере госзакупок. Для оплаты работы привлекаемых юристов Алексей Навальный начал сбор средств по финансированию своего проекта среди последователей.