

МЕТАЛЛУРГИЯ



Как Китай закрывает свой рынок от российской стали **18** | Чем обеспечена цена на золото **18** |
Рынок алюминия в 2012 году **19** | Сколько труб купит «Газпром» у отечественных производителей до 2013 года **20** |
Нужны ли России концессии **21** | Металлурги готовятся к вступлению в силу закона «О трансфертных ценах» **21** |

Сценарий падения

прогноз

Стальная продукция дешевеет. Рынок на пороге нового кризиса. Металлурги верстают планы с учетом рецессионного сценария развития мировой экономики.

Коррекция на стальном рынке началась в августе. Тогда стоимость тонны горячекатаного проката, одного из ориентиров отрасли, достигла пикового значения — \$900. К началу октября цена опустилась до \$670 за тонну (минус 25%) и продолжает снижаться. Некоторые аналитики ожидают, что к концу года прокат будет стоить \$620.

След за сталью дешевеет и основное металлургическое сырье — коксующийся уголь и железная руда. В сентябре цены на коксующийся уголь (FOB, Австралия) снизились на 8,6%, а котировки железной руды (CFR, Китай) потеряли 4,8%, говорится в отчете БКС. По данным «Уралсиба», с пиковых значений в марте уголь подешевел на 14%, до \$285 за тонну; примерно такое же падение по руде — со \$180 до \$150 за тонну, что практически полностью нивелировало рост стоимости этих видов сырья с начала года, отмечает Олег Петропавловский из БКС. Для снижения котировок коксующегося угля и железной руды существует ряд причин. Во-первых, в третьем квартале австралийские производители полностью восстановили добычу после наводнений в начале

года, что увеличит объем предложения сырья в четвертом квартале. Во-вторых, негативная ситуация на финансовых рынках привела к оттоку спекулятивных инвесторов, что оказало давление на цены.

Производители труб, которые замыкают технологическую цепочку стального передела, также испытывают трудности. На фоне завершения старых и отсутствия новых проектов на территории России предприятия продолжают сокращать производство труб большого диаметра (ТБД). Кроме того, у заводов пока нет заказов и на экспортных рынках сбыта. Так, по данным «Металл-курсе-

ра», на отдельных предприятиях снижение уровня выпуска достигает 30–40% в месяц. Увеличение загрузки мощностей не предусматривается до конца года.

Рынок на пороге нового кризиса, признают металлурги. Инвесторы опасаются проблем, связанных с наращиванием госдолга в США и Европе. Осложняет ситуацию вероятность дефолта Греции.

В 2008 году российские металлурги также не верили в кризис вплоть до конца августа, а уже в сентябре им пришлось пойти на остановку доменных печей. В тот год по итогам четвертого квартала сокращение производства стали составило 25–63% на фоне падения заказов до 50% и примерно такого же падения цен.

Но в отличие от глобального кризиса 2008 года, сейчас проблемы только у ряда регионов. В первую очередь речь идет о Европе, где спрос на продукцию

металлургов примерно вдвое ниже докризисного уровня, что оказывает давление на стоимость стали. «Цены на некоторые сорта стали в Европе уже находятся на крайне низком уровне и либо совпадают, либо лишь незначительно превышают тот уровень, который необходим для самоокупаемости компаний. Покупатели пока не идут на рынок, потому что думают, что цены могут снизиться еще», — сказал в интервью Financial Times представитель одного из крупнейших в мире металлотрейдеров, Dufesco, Бруно Болдо. Серьезные опасения вызывает и Китай, на который приходится до 50% мирового потребления стали.

Инфляция заставила Пекин сократить кредитование потребителей металлургической продукции, что замедлило рост потребления стали в стране.

На фоне падения цен на сталь металлурги уже начали сокращать производство. Так, например, крупнейший в отрасли

производитель ArcelorMittal остановил работу пяти доменных печей в Европе и объявил об остановке еще двух (до конца год компания планирует оставить в действии две трети европейских печей). Немецкий производитель стали ThyssenKrupp AG пообещал в ближайшие месяцы сократить производство на 500 тыс. тонн. В целом, по данным Worldsteel, мировое производство стали в августе упало до 124,6 млн тонн. Это самый низкий показатель с февраля 2011 года.

Российские металлурги между тем менее пессимистичны. «Безусловно, существуют риски замедления мировой экономики, однако объемы производства октября сопоставимы с объемами производства сентября, ценовой уровень нас тоже устраивает», — говорят на Магнитогорском меткомбинате, добавляя, что «ситуация на сегодня стабильна». Примерно такой же точки зрения придерживаются

и на Новолипецком металлургическом комбинате: «При условии сохранения роста российской экономики и развивающихся стран спрос на российскую сталь будет стабильным». Не ждет больших неприятностей и владелец «Северстали» Алексей Мордашов. «Мир сейчас гораздо лучше готов к кризису, чем в 2008 году — реакция бизнеса на кризис может быть более быстрой и эффективной», — уверял он 29 сентября на Дне инвестора в Лондоне.

В 2012 году резкого обвала цен, как в 2008 году, не будет, уверены аналитики. Падение будет плавным, считает Алексей Морозов из UBS. По оценкам Олега Петропавловского из БКС, снижение цен на коксующийся уголь и железную руду в 2012 году составит 22% и 26% соответственно. «Поскольку цены в долгосрочных контрактах сталелитейных компаний учитывают изменение цен на сырье, в рамках данного сценария мы ожидаем снижения цен на сталь на 15% относительно 2011 года», — добавил аналитик.

В 2012 году объем мирового потребления основных индикаторов спроса — арматуры и горячекатаного проката — вырастет на 2–3% и 6–8% соответственно, говорит менеджер одной из российских компаний. Согласно исследованию, проведенному ГТ, рост объема поставок стали по всему миру составит 4,9% в 2012 году против 6,6% в 2011 году.

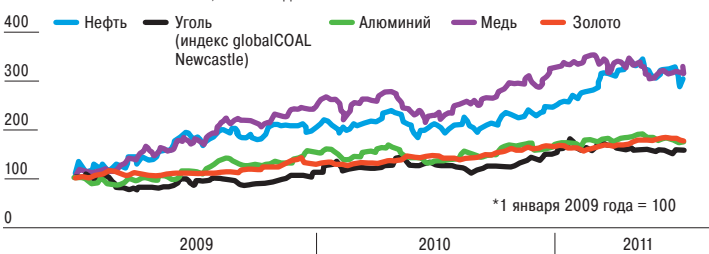
Роман Асанкин

Ставка риска

экспертиза

ЦЕНОВАЯ ДИНАМИКА (СПОТОВЫЕ ЦЕНЫ)*

ИСТОЧНИК: THOMSON DATASTREAM, *ЭНД ЭНД ЯНГ



Десять факторов, наиболее актуальных для развития мирового металлургического комплекса в 2012 году. Недостаток квалифицированных кадров, оптимизация затрат, перегруженность железных дорог, волатильность курсов валют и управление рисками будут факторами давления и на российскую металлургию.

Ресурсный национализм

В связи с тем что горнодобывающая и металлургическая отрасли быстро восстановились после глобального финансового кризиса, именно они зачастую стали основными донорами госбюджетов. В ряде богатых минеральными ресурсами стран были повышены налоги на горно-металлургическую отрасль. При этом национальные правительства стремятся увеличить степень своего участия в международных проектах, и предположительно эта тенденция сохранится. Например, в ЮАР с 1 марта вступил в действие

новый режим взимания роялти, в стадии разработки находится предложенный австралийским правительством налог на пользование недрами, в Гане планируется удвоить ставку роялти на добычу ископаемых.

Кадровый разрыв

Недостаток квалифицированных кадров по-прежнему остается вторым по степени давления на компанию фактором риска для горнодобывающей и металлургической промышленности в развитых и развивающихся странах.

В настоящее время горнодобывающая и металлургическая промышленность привлекают работников из отраслей, где экономический подъем еще не начался, но этот подход не обеспечивает решения проблемы в долгосрочной перспективе. Необходимо учитывать влияние демографических факторов, поскольку в развитых странах отрасль одновременно покинуло большое число рабочих предпенсионного возраста.

(Окончание на стр. 19)



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



Ждем Вас на выставке

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

Национализация стали

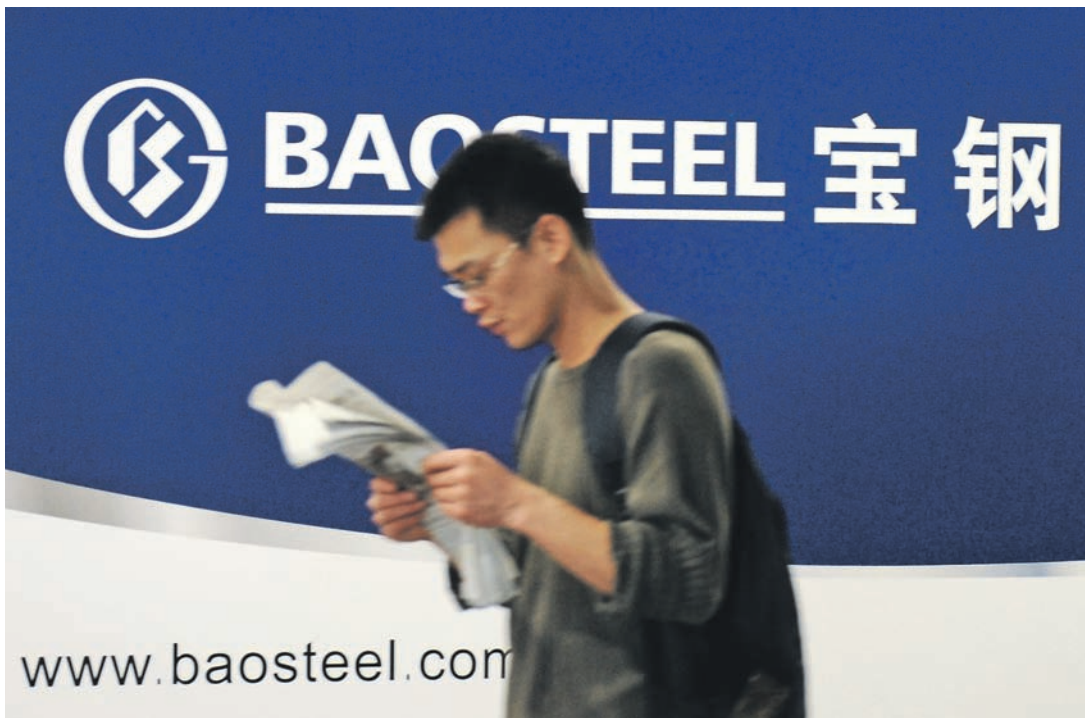
конкуренты

Увеличение производственных мощностей по отдельным видам металлургической продукции приводит к локализации рынков. Россия закрывает границы для китайских производителей стали, те, в свою очередь, настаивают на заградительных пошлинах, в частности, на трансформаторную сталь для российских конкурентов.

Причины

В 2010 году введение китайской пошлины в отношении трансформаторной стали стало ответом КНР на введение Россией импортной пошлины на китайские трубы большого диаметра (ТБД) в размере 8%. В начале года три российских производителя плоского проката с полимерным покрытием — НЛМК, «Северсталь» и Магнитогорский металлургический комбинат — инициировали расследование в отношении аналогичной продукции из Китая. Сталевары недовольны резким ростом импорта данного вида проката. По данным некоммерческого партнерства «Русская сталь», куда входят практически все крупные российские металлургические компании, за первые шесть месяцев поставки азиатского проката выросли почти в десять раз (у российских предприятий — 66%), составив в доле внутреннего потребления 62%. Металлурги также уверяют, что китайский прокат был дешевле российского и импортируемого из других стран в среднем на 11%. Это сдерживает рост цен: по данным металлургов, в первом полугодии прокат подорожал всего на 7% при росте себестоимости на 9%.

Более того, инициаторы расследования заподозрили конкурентов в махинациях при импорте проката. В августе «Русская сталь» заявила о том, что более 20% данной продукции ввозится в Россию из Китая по «серым» схемам. Такие выводы НП делает на основе анализа статистических данных Федеральной таможенной службы России. Официально за первые шесть месяцев 2011 года в Россию было ввезено 216,5 тыс. тонн проката с полимерным покрытием. Но ре-



Это по инициативе китайских компаний BaoSteel и Wuhan Iron & Steel Group трансформаторная сталь российской НЛМК облагается в Китае ввозной пошлиной 6,3%. Что повышает ее цену и уменьшает конкурентные преимущества

ФОТО АР

альный объем импорта составляет примерно 260 тыс. тонн, уверяет «Русская сталь». Просто часть товара поставляется по кодам оцинкованного проката с лакокрасочным покрытием, что по факту и есть прокат с полимерным покрытием.

«Русская сталь» просит правительство установить антидемпинговую пошлину на китайский прокат в размере 17,6%. В противном случае, предупреждают металлурги, ущерб отрасли может составить 9,3 млрд руб. В июле НП просила Минпромторг установить временную пошлину до завершения расследования.

Борьба российских металлургов за внутренний рынок объяснима, считает Андрей Третьников из RNC. Из-за импортного проката их мощности загружены в среднем на 70%. А на зарубежные рынки им выйти сложно из-за высокой конкуренции и заградительных пошлин.

Металлурги инициировали антидемпинговое расследование в отношении китайского проката с полимерным покрытием в начале года, летом Китай ответил расследованием по трансформаторной стали из России.

Стремление китайских производителей очистить свой внутренний рынок от конкурентов тоже понятно. С 2006 года страна развивает собственные мощности. За последние пять лет объемы производства трансформаторной стали в этой стране увеличились в три с половиной раза —

примерно до 640 тыс. тонн. Растет и мировое производство. В период с 2005 по 2011 год суммарные мировые мощности по производству трансформаторной стали увеличились на 57%, с 1,64 млн тонн до 2,6 млн тонн. После реализации заявленных проектов расширений к 2015 году мировые мощности увеличатся еще на 24% и составят 3,2 млн тонн. 55% прироста мировых мощностей в 2005–2010 годах было достигнуто за счет строительства новых производств в КНР. В следующие пять лет доля Китая в приросте мировых мощностей превысит 90%.

По оценкам металлургов, масштабная локализация производства трансформаторной стали позволила Китаю снизить долю импорта в потреблении этого продукта с 76% в 2005 году до 35% в 2011 году. В 2015 году Китай сможет полностью обеспечивать свои пот-

Мировые мощности по производству трансформаторной стали (тыс. т)

Страна	Компания, предприятие	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2015*
Франция	ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH (Isbergues)	110	120	130	130	130	130	130	130
Германия	ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH (Gelsenkirchen)	100	120	120	120	120	120	120	120
Великобритания	Cogent Power Ltd. (Orb Electrical Steels Ltd)	70	70	70	70	70	70	70	70
Чехия	ArcelorMittal Frydek-Mistek (Valcovny Plechu as)	30	30	30	35	35	35	75	75
Польша	Stalprodukt SA	30	40	60	60	60	100	100	100
Европа всего		340	380	410	415	415	455	495	495
США	AK Steel Corp. (Butler Works)	220	220	270	270	270	345	345	345
	Allegheny Ludlum Corp.	120	120	120	120	120	120	120	120
	Steel Development Co	0	0	0	0	0	0	0	0
Северная Америка всего		340	340	390	390	390	465	465	465
Бразилия	ArcelorMittal Inox Brazil (Acesita S.A.)	45	45	50	55	60	60	60	60
Южная Америка всего		45	45	50	55	60	60	60	60
Китай	Wuhan Iron & Steel Group	135	180	220	280	440	440	440	440
	BaoSteel Shanghai	0	0	0	20	100	100	100	300
	Anshan Steel	0	0	0	0	50	100	100	100
	Hefei Iron & Steel	0	0	0	0	0	0	0	100
	JV Yalin Group - ArcelorMittal	0	0	0	0	0	0	0	100
	Shougang	0	0	0	0	0	0	0	150
Япония	Nippon Steel Corp (NSC)	240	240	240	240	240	240	240	240
	JFE Steel Corp (Kawasaki + NKK)	150	150	150	150	150	150	150	150
Южная Корея	POSCO	60	100	150	150	150	250	250	250
Индия	TKES India	5	10	20	20	20	20	20	20
	BHEL/SAIL/RINL/Posco	0	0	0	0	0	0	0	0
Азия всего		590	680	780	860	1150	1300	1300	1850
Россия	НЛМК — Липецк	140	140	140	140	50	50	50	65
	НЛМК — «Виз-Сталь»	180	180	180	180	200	200	200	240
СНГ всего		320	320	320	320	250	250	250	305
В мире всего		1635	1765	1950	2040	2265	2530	2570	3175

По материалам CRU, Metal Bulletin, Steel Business Briefing, сообщений компаний и отраслевых СМИ по состоянию на сентябрь 2011 года. *Прогноз.

ребности в трансформаторной стали и экспортировать примерно 300–350 тыс. тонн ежегодно. Например, благодаря последовательной государственной политике Китая, оказывающей стратегическую поддержку своим производителям, дешевый китайский экспорт наращивает свое присутствие на наиболее привлекательных рынках. В частности, в период 2007–2010 годов экспорт трансформаторной стали производства КНР увеличился в восемь раз.

Следствие

Таким образом, российско-китайские торговые отношения в этом году обострились. Антидемпинговое расследование в отношении российской трансформаторной стали предприятия Китаем для установления импортной пошлины в размере 65,2%, что, по сути, является заградительной мерой.

Трансформаторную сталь в России производит только НЛМК и ее дочерняя «ВИЗ-сталь». Совокупная мощность производства — 250 тыс. тонн (в 2010 году произведено 195 тыс. тонн). Это примерно 10% мирового рынка. Пос-

тае (так называемая демпинговая маржа). Кроме того, пошлина была введена в отношении трансформаторной стали двух американских производителей — AK Steel Corp. и Allegheny Ludlum Corp. (7,8% и 19,9% соответственно). В конце года НЛМК оспорила решение Минторга в Пекинском суде промежуточной инстанции, но иск пока не рассматривался, говорит источник „Б“, близкий к компании. А тем временем Китай начал новое расследование, подозревая НЛМК в установлении демпинговой маржи в размере 65,2%. Пересмотр пошлины проводится также в отношении корейских, японских и американских компаний. Расследование должно закончиться 28 июня 2012 года.

Сейчас на долю Китая приходится около 10% российского экспорта трансформаторной стали (всего экспортируется 80% производимой продукции). Доля электростали в консолидированной ЕВБТДА НЛМК по итогам 2011 года будет примерно 5% — соответственно, без китайского рынка потери по показателю составят менее 1%, подсчитал аналитик.

Выпадающий объем несложно перебросить на внутренний рынок, поставки на него в доле продаж компании с 2008 года и так выросли — с 10% до 20%. К тому же в 2014 году на «ВИЗ-сталь» будут введены мощности по производству трансформаторной стали с высокой проводимостью, которая пользуется более высоким спросом, добавляет господин Краснотенков.

Опасения вызывает другое обстоятельство, говорит источник, близкий к НЛМК. Рост мирового предложения, а также прогнозируемое замедление темпов экономического и промышленного роста в КНР, низкая себестоимость китайского металлопроката в сочетании с высоким уровнем государственного субсидирования импортозамещающих производств будут способствовать снижению стоимости трансформаторной стали. До кризиса это был один из самых высокодоходных продуктов металлургов. маржа по нему составляла порядка 40–50%. Сейчас — 20–25% и будет продолжать снижаться.

Роман Асанкин

АУКЦИОН по продаже участков Нахабино, Красногорский район



Площади:

20 га, 45,4 га и 17,8 га

Начальная цена:

от 370 млн руб.

Подробности sales.mil.ru

и по телефону (495) 696 60 42

Министерство Обороны РФ

ЗОЛОТОЙ РЕЗЕРВ

Цена на золото тянется к психологической отметке в \$2 тыс. за тройскую унцию. Но рост не обеспеченных реальными запасами драгметалла инвестиционных инструментов может обернуться золотым пузырем.

Ювелирная грань

Продавцы российских ювелирных магазинов в конце лета — начале осени заметили резкий рост желающих приобрести продукцию люксовых брендов, сколько намерением запастись непрерывно дорожающим драгметаллом. Повышенным спросом на ювелирную продукцию был замаскирован инвестиционный спрос россиян, объясняет Анастасия Грачева из UBS. Дело в том, что купить золото в слитках в России невозможно, не имея соответствующей лицензии. В отличие, например, от Китая, где вскоре установят уличные автоматы для продажи золотых слитков в розницу, или Дубая, где эти автоматы уже есть.

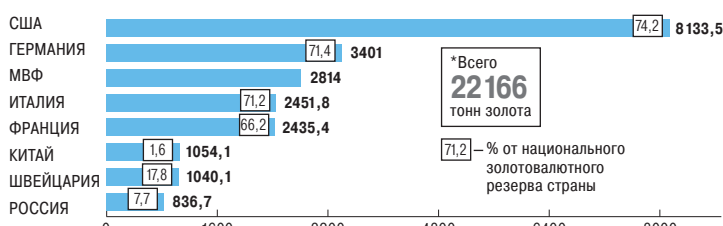
Интерес населения к вложениям в золото соседствует, как правило, с неопределенностью в завтрашнем дне и означает, что экономическая обстановка в стране оставляет желать лучшего. И чем менее стабильна ситуация, тем выше потребность в защитном активе. Так, в первые шесть месяцев текущего года, когда в Белоруссии резко ухудшилась финансовая ситуация, граждане и предприятия этой страны купили 1,33 тонны золота в мерных слитках — вдвое больше, чем в прошлом году.

Интерес к золоту вырос не только у населения, инвесторов и фондов, но и у центральных банков разных стран. В отечественном ЦБ с гордостью отмечают, что Россия теперь едва ли не лидирует по количеству ежегодно покупаемого золота, занимая седьмое место в мире по его запасам (847 тонн). Правда, ЦБ не может «купить золота больше, чем производится», сетуют в банке. И это неудивительно. Мировые центральные банки постепенно превратились из нетто-продавцов благородного металла в покупателей — в их финансовых кладовых сейчас лежит примерно 30 тыс. тонн золота. И если у развитых стран драгметалл составляет более половины золотовалютных резервов, то у развивающихся часто не дотягивает до 10%.

Кстати, эксперты отмечают, что промышленный спрос (со стороны ювелиров, а также производителей электроники и компьютерной индустрии), в отличие от спроса инвестиционного,

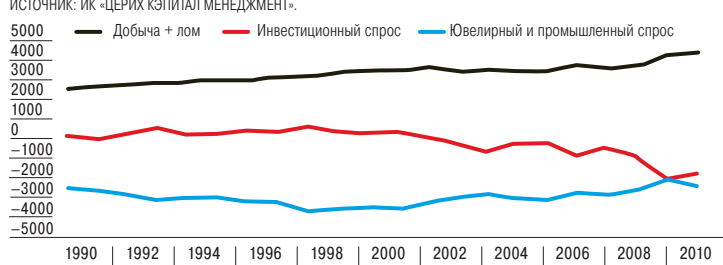
КРУПНЕЙШИЕ ДЕРЖАТЕЛИ ЗОЛОТА* (ТОНН)

источник: ИК «ЦЕРИХ КАПИТАЛ МЕНЕДЖМЕНТ».



ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИОННОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО СПРОСА НА ЗОЛОТО (ТОНН В ГОД)

источник: ИК «ЦЕРИХ КАПИТАЛ МЕНЕДЖМЕНТ».



ного, в последние годы снизился. В 2009 году этому способствовало глобальное сокращение доходов, а сейчас главным фактором являются высокие цены.

Но золото уже давно больше металл инвестиционный, чем промышленный. Именно поэтому резкого скачка инвестиционного спроса вполне хватило на то, чтобы к концу 1990-х цены выросли почти в восемь раз, в сентябре текущего года показав максимум — \$1920 за тройскую унцию.

Старт долгосрочному росту цены на золото в августе 2010 года положил глава ФРС Бен Бернанке, объявивший о планах запуска программы, известной как QE-2. Тогда запуск печатного станка побудил инвесторов искать спасения от инфляции. Действия ФРС подорвали веру в покупательную способность доллара — одного из конкурентов золота как инструмента для инвестиций. Снижение долгосрочных реальных ставок на долларовом долговом рынке ниже нулевого уровня, которое ФРС пыталась использовать для поддержания экономики на плаву, сделало доходность современных долларов отрицательной, констатирует глава аналитического департамента ГК «Альпари» Егор Сусин.

В дальнейшем интерес к золоту еще усилился на фоне новостей из Европы об обострении долгового кризиса. А в августе после снижения кредитного рейтинга США международным агентством Standard & Poor's когда-то беспроигрышный и безопасный актив — американские облигации — оказался под угрозой. После сенсационного снижения кредитного рейтинга у инвесторов сложилось впечатление, что альтернативы золоту не осталось, рассказывает аналитик «ТБК Капитала» Александр Ко-

валев. За этим последовал мощный приток спекулятивного капитала в золотые фьючерсы, который и вынес цены к историческим максимумам.

У цен на золото был и остается еще один важный драйвер — скромный рост предложения, который пока не смог компенсировать многократное увеличение цен. Это связано в основном с длительностью инвестиционного цикла промышленной добычи золота: на разведку, обустройство и начало добычи на месторождении уходит многие и многие месяцы, полагает начальник аналитического отдела ИК «Церих Капитал Менеджмент» Николай Подлевский. Свою роль сыграло и то, что золото на протяжении многих столетий выполняло роль денег и утратило ее только 40 лет назад.

В валютные инвестиции инвесторы верят куда меньше. «На доллар, несмотря на локальный рост, все давно махнули рукой, а в случае с евро сейчас вопрос стоит даже не о его курсе, а о самом его существовании», — говорит Александр Ковалев. — Валюты второго эшелона, такие как фунт, мена или швейцарский франк, тоже имеют массу недостатков, включая регулярные интервенции Банка Японии, а недавно и Швейцарского ЦБ».

Запасы роста

Будет ли золото расти в цене и дальше? По мнению экспертов, у драгметалла для этого есть все шансы. «Достаточно вспомнить о высоких уровнях безработицы: в США — 9,1%, в ЕС — 10% — и слабом внутреннем спросе», — отмечает Николай Подлевский.

Очень неуверенным остается рынок жилищного строительства: в США продажи новостроек снизились по отношению к докризисному пику в пять раз и продолжают оставаться вблизи минимальных уровней. В некоторых европейских странах цены на жилье продолжают ползти вниз, и конца этому пока не видно.

Между тем два основных мировых потребителя золота — Индия и Китай — ждут новых скачков спроса по итогам года. В Индии, на которую в первом квартале текущего года пришлось 54% мирового потребления драгметалла, может быть достигнут 25-процентный рост спроса на золото. Президент Бомбейской ассоциации золотопереработчиков полагает, что импорт золота в Индию вырастет к концу года до 1 тыс. тонн. В прошлом году потребление золота в Индии выросло до рекордной отметки 963,1 тонны, из которых 959 тонн было импортировано. Что касается Китая, то, по прогнозам Мирового совета по золоту, в ближайшем десятилетии спрос на золото в Китае подскочит вдвое. В прошлом году он составил 706 тонн, из которых, по данным консалтинговой компании GFMS, Китай импортировал 240 тонн.

Один из главных факторов роста золота в цене — инфляционные ожидания, и они по-прежнему велики. На своих октябрьских заседаниях ЕЦБ и Банк Англии объявили о программах выкупа облигаций на €40 млрд и £75 млрд соответственно. Не исключено, что аналогичную программу (QE-3), причем на больший объем, может запустить и ФРС США. Если это произойдет, то цена унции золота превысит \$2 тыс. в 2012 году, по данным Александра Ковалева. В UBS считают, что средняя цена драгметалла в 2012 году составит \$2048 за унцию.

(Окончание на стр. 19)

металлургия тенденции

Ставка риска

экспертиза

(Окончание. Начало на стр. 17)
По данным отчета «Обзор рынка квалифицированной рабочей силы в Австралии» (Skills Australia), для того, чтобы Австралия могла сохранить ту долю мирового рынка, которую она имеет сейчас, в одной только горнодобывающей промышленности в течение следующего десятилетия потребность в дополнительной рабочей силе составит около 86 тыс. человек.
Этот феномен характерен не только для Австралии — нехватку квалифицированной рабочей силы испытывают ЮАР, Канада и страны Южной Америки, Россия. Проекты отменяются или откладываются из-за невозможности укомплектовать штат необходимыми специалистами в области строительства и эксплуатации. На рынках труда с высоким спросом на рабочую силу возникает большое число трудовых споров, поскольку профсоюзы требуют повышения заработной платы.
Российская специфика добавляет к этому риску фактор так называемого демографического провала, «разрыва поколений». То есть уходящие старшие поколения не замещаются в достаточной мере квалифицированными молодыми кадрами. Это негативно влияет на производительность российских компаний, и на технологическую конкурентоспособность.

Бери или плати
Отсутствие достаточного развитых сетей железных дорог представляет крупнейшей проблемой глобального характера. Развитие сети железных дорог в ряде штатов Австралии, потребность в строительстве третьего железнодорожного коридора в Китае и перегруженность железных дорог в России — это несколько типичных примеров инфраструктурной недоразвитости.
Более широкое использование контрактов на условиях take or pay («бери или плати») позволили собственникам инфраструктуры реализовать важные инвестиционные проекты. А традиционно долгий цикл инвестиций в инфраструктуру и ее накопленное недофинансирование практически обрекают российские металлургические компании на микрокризисы, непосредственно влияющие на финансовый результат.

Репутация капитала
Продолжает возрастать влияние общественного мнения на деятельность компаний.
Например, неспособность компании обеспечить необходимый уровень безопасности производства может негативно повлиять на ее репутацию. Земельные споры между горнодобывающими и металлургическими компаниями и местными властями и организации также могут вызвать задержку реализации проектов или даже их остановку. Предприятия, оказывающие негативное влияние на окружающую среду, часто вызывают обеспокоенность населения прилегающих территорий, что может повлечь за собой осложнения в работе компаний.



Перегруженность железных дорог, недостаток квалифицированных кадров, волатильность курсов валют и управление рисками будут существенными факторами давления на российскую металлургию в 2012 году



Инвестиционное давление
По мере восстановления глобальной экономики стала еще более настоятельной необходимостью экономики и повышения эффективности управления при реализации крупных инвестиционных проектов в горнодобывающей и металлургической промышленности. В противном случае придется откладывать или даже отменять проекты или нести убытки в связи с задержками их реализации и/или с превышением затрат.

Волатильность курсов
Волатильность валютных курсов может оказывать очень большое влияние на уровень затрат. Например, в периоды укрепления доллара цены на золото могут продолжать расти в ответ на приток инвестиций, обеспеченных физическим золотом. Когда цены на сырьевые товары снижаются, инвесторы могут изымать активы, которые могут затем наводнить рынок и вызвать еще большее падение цен.
Во многих ведущих российских компаниях отмечен рост внимания к управлению валютными, процентными, ценовыми рисками. То есть стратегии хеджирования становятся более актуальными, продуманными, осторожными. Это означает, что к работе в условиях высокой волатильности мировой экономики сейчас и в будущем ведущие российские компании стали готовиться заранее и более системно, чем прежде.

Осторожность акционеров
Несмотря на укрепление позиции промышленности в 2011 году, распределение капита-

ловложений по направлениям остается трудной задачей для многих компаний. Внешние риски, необходимость пополнения истощающихся запасов, а также уменьшение возможностей для роста — все это чрезвычайно усложняет процесс принятия решений относительно того, как и когда осуществлять капиталовложения. Многие важные проекты будут отложены или отменены в связи с тем, что степень риска не будет соответствовать уровню дохода на инвестиции и многие компании пересмотрят стратегии хеджирования. В таких случаях акционеры могут счесть, что уровень дохода на инвестиции не был адекватным принятым рискам и потребуют возврата избыточно затраченных денежных средств.

Управление затратами
До кризиса 2008 года компании имели гораздо больший аппетит к стратегическому риску. Но вследствие риска мы стали свидетелями переноса риска (risk transfer) из стратегической области (макрориски, вызвавшие предыдущий кризис) в операционную (повседневная практика). И действительно, в последние два-три года в российских компаниях уделялось повышенное внимание управлению затратами.
Цены на оборудование и материалы в горнодобывающей промышленности, привязанные к ценам на нефть и сталь, повышаются и будут повышаться по мере восстановления мировой экономики. Аналогичным образом продолжат увеличиваться расходы на транспортировку. Эти и другие факторы вынуждают тщательно контролировать долгосрочные расходы и операционные затраты.

Перебои в поставках
Как и в текущем году, риск перебоев в поставках войдет в список десяти основных рисков 2012 года. Природные и экологические катастрофы, которые происходили в различных странах мира в течение последнего года, выявили наличие риска в сфере поставок в глобальном масштабе. А возможные последствия коллапса, вызванного катастрофой, выходят за рамки отдельных проектов, затрагивая все звенья цепочки поставок и оказывая большое влияние на цены, будущие условия поставок и инвестиционные решения. Например, в результате наводнений в северо-восточном австралийском штате Квинсленд в текущем году упущенная выгода достигла \$2,3 млрд, а местные горнорудные предприятия сократили производство на 25–50%. Очень важным фактором успеха станет тщательный учет риска перебоев в поставках при их планировании, а также способность руководства компании быстро реагировать на произошедшее и обеспечивать восстановление ее деятельности и устранение последствий природных катаклизмов.

Мошенничество и коррупция
Для компаний, которые избрали стратегию роста, характерна готовность действовать в условиях высокого политического риска в связи с работой в таких регионах, как Западная Африка, Южная Америка и Азия (особенно Папуа-Новая Гвинея и Монголия). Расширение деятельности за счет зарождающихся и «пограничных» рынков вынуждает компании принимать во внимание угрозу экспроприации, нестабильность налогового режима, высокую степень коррупции и мошенничества. Традиционно операционные риски мошенничества и коррупции становятся регуляторными рисками, и, соответственно, продолжит расти степень их влияния на бизнес компаний и стоимость программ по их управлению.

Денис Камышев, партнер, руководитель группы оказания консультационных услуг промышленным предприятиям «Эрист энд Янг»

Наши инвестиции в ваше развитие!

ООО «Райффайзен-Лизинг» предлагает Лизинг промышленного оборудования Лизинг грузового и легкового автотранспорта Лизинг строительной и грузоподъемной техники Лизинг других видов оборудования

Москва	(495) 721 9980
Санкт-Петербург	(812) 718 6828
Новосибирск	(383) 210 5914
Екатеринбург	(343) 378 4717
Самара	(846) 267 3879
Н. Новгород	(831) 296 9506
Краснодар	(861) 210 9924

www.rlr.ru
info-rlr@raiffeisen.ru

Райффайзен-Лизинг. Умножение возможностей

ЦЕНА ПРОГНОЗА

О своем видении развития алюминиевой отрасли и бизнеса компании в условиях замедления глобальной экономики и ведущих металлургических рынков в 2011–2012 годах рассказывает ОЛЕГ МУХАМЕДШИН, директор ОК «Русал» по корпоративному развитию и акционерному капиталу.

Глобальная экономика
Несмотря на финансовый кризис, темпы роста глобальной экономики в 2011 году остаются на уровне 4%, то есть на хорошем уровне. Физический спрос на алюминий также не ослабевает, премии на спотовом рынке остаются на высоком уровне. Развивающиеся экономики не подвели: они продолжили расти быстрыми темпами за счет резервов внутреннего спроса, став локомотивом роста мировой экономики. На страны БРИК приходится значительная доля мирового потребления сырья, и эта доля будет только расти. На Китай приходится уже более 42% мирового потребления алюминия, к 2015 году его доля может составить половину всего потребления. «Русал» в 2010 году подписал с китайской государственной корпорацией Nippon соглашение о создании СП. Мы также наращиваем поставку металла в страны Азии и рассчитываем, что по итогам 2011 года на азиатские поставки придется больше 20% экспортных поставок «Русала».

Волатильность цены
Цена на алюминий существенно зависит от конъюнктуры, складывающейся на финансовых рынках, и от темпов роста мировой экономики. Рост процентных ставок, снижение ликвидности финансовых рынков может негативно повлиять на привлекательность финансовых сделок с алюминием, но пока этого не наблюдается. И это несмотря на то, что цена на алюминий сегодня уже достигла своих уровней, когда порядка 40–50% мировых производителей алюминия находятся на грани рентабельности (исключая Китай). Что, конечно, может привести к остановке ряда производств и возникновению дефицита алюминия. Как следствие, цены начнут расти.

Рост себестоимости
Мировая алюминиевая отрасль сегодня сталкивается с ростом себестоимости производства в основном из-за роста цен на энергоносители. Цены на уголь, нефть и газ остаются высокими. Производство алюминия энергоемко, поэтому остро ощущает повышение цен на энергоносители. Рост энерготарифов в России превзошел все ожидания: в первом полугодии цены



По словам Олега Мухамедшина, кредитный портфель «Русала» на общую сумму \$11,5 млрд рефинансирован со средневзвешенной ставкой 4,5% годовых

на электроэнергию в Сибири выросли более чем на 40% по сравнению с 2010 годом. Рост энерготарифов наблюдается и в других крупных регионах — производителях алюминия — Китае, Индии, Австралии и Южной Африке. В результате ряд компаний вынужден даже рассматривать возможность продажи алюминиевых активов (RioTinto и BHP). Дополнительным источником роста себестоимости алюминиевых компаний стало укрепление валют: австралийского доллара, южноафриканского ранда, рубля и т. д. В последнее время наметилась тенденция укрепления доллара по отношению к мировым валютам. Что касается ослабления рубля, то оно позитивно скажется на финансовых результатах «Русала», ведь более 60% себестоимости его производства выражено в рублях, а значительная часть доходов формируется в долларах.

Обязательства «Русала»
На сегодня кредитный портфель «Русала» на общую сумму \$11,5 млрд полностью рефинансирован. По итогам рефинансирования средневзвешенная ставка по

кредитному портфелю составляет около 4,5% годовых. В сентябре мы подписали дополнительное соглашение со Сбербанком по кредиту на \$4,58 млрд, что позволило нам рефинансировать задолженность перед Внешэкономбанком, обеспеченную 25-процентным пакетом акций ОАО «ГМК „Норильский никель“». Дополнительное соглашение предусматривает продление срока погашения кредита до сентября 2016 года, а также отменяет действие гарантии Внешэкономбанка. Мы также привлекли синдицированный кредит в размере \$4,75 млрд от международных (первый транш на сумму \$3,75 млрд со сроком погашения пять лет) и российских банков (второй транш на сумму \$1,0 млрд со сроком погашения семь лет). Привлеченные средства пошли на погашение задолженности перед Консорциумом международных кредиторов по соглашению о реструктуризации (International Override Agreement), подписанному в 2009 году, и задолженности перед группой ОНЭКСИМ. Кроме того, было заключено соглашение о рефинансировании двусторонних кредитов Сбербанка в размере около \$0,5 млрд сроком на пять лет, а также двустороннее соглашение с Газпромбанком о привлечении нового кредита в объеме \$0,6 млрд сроком на пять лет, плановая выборка по которому уже осуществлена в течение октября. «Русал» рефинансировал \$1,1 млрд посредством размещения рублевых облигаций (двумя траншами, в марте и апреле 2011 года, с погашением в марте 2014 и апреле 2015 годов соответственно).

Основные события-2011 в алюминиевой отрасли
Бразильская алюминиевая корпорация Vale SA и третий в мире норвежский алюминиевый концерн Norsk Hydro ASA завершили взаимовыгодную сделку. Vale получила 22% неразмещенных акций Norsk Hydro и \$503 млн наличными. Норвежский концерн приобрел бокситовые и глиноземные активы и долги бразильской корпорации. «Русал» возобновил строительство Тайшетского алюминиевого завода, мощность которого составит 750 тыс. тонн в год, и богучанского алюминиевого завода общей мощностью 600 тыс. тонн в год, работы на которых были приостановлены в связи с мировым финансовым кризисом и падением спроса в 2008–2009 годах. Предприятия будут работать на основе современных экологических технологий, созданных специалистами «Русала»: PA-300 и PA-400. Rio Tinto заявила о возможности продажи алюминиевых активов на \$8 млрд в рамках программы повышения эффективности своего алюминиевого бизнеса.

ЗОЛОТОЙ РЕЗЕРВ

(Окончание. Начало на стр. 18)

Казалось бы, такие перспективы означают, что можно спокойно переживать кризис в «тихой спящей гавани». Однако стоит помнить о том, что золото — инвестиционный инструмент со всеми присущими такому недостатками. Главный из них состоит в том, что если опасения грядущей экономической катастрофы и наиболее явные ее признаки сойдут на нет, золото может упасть в цене в разы. А истощение запасов золота и его дефицит нам пока не грозят: по оценкам экспертов, золота хватит еще лет на 30–40.

Есть и еще одно немаловажное «но». Золото в качестве инвестиционного инструмента уже не так хорошо обеспечено, как это было когда-то. Более доступными инвестициями в золото и другие драгметаллы сделали специальные фонды ETF (Exchange Traded Funds). «Получается, что инвесторы покупают не сами золотые слитки, а вторичные инструменты, кото-

рые не всегда могут быть обеспечены реальными золотыми запасами. Открытая золотые счета в банках, они вынуждены доверять репутации того или иного финансового учреждения», — объясняет Алексей Морозов из UBS. А если репутация подведет, дело может закончиться золотым пугырем, аналогичным тому, что несколько лет назад лопнул на кредитно-финансовом рынке.

Сомнения в обеспеченности сделок с золотом уже заставили обеспокоиться

регуляторов в августе и сентябре. Мощный приток спекулятивного капитала в золотые фьючерсы, который вынес цены к историческим максимумам, вынудил Чикагскую товарную биржу дважды поднимать гарантийное обеспечение по контрактам на золото — в целом на 58%. Именно этим объясняются резкие коррекции золотых цен: многие были вынуждены закрывать позиции после повышения требований к обеспечению.

Ольга Алексеева

НОВАЭМ: уверенно в день послезавтрашний

НОВАЯ СТРАНИЦА ТРЕХСОЛЕТНЕЙ ИСТОРИИ
2011 год стал, без преувеличения, знаковым для уральских металлургов. Введен в эксплуатацию новое производство, происходит реабилитация старых и, казалось бы, позабытых. К таким следует отнести Алапаевский металлургический завод (АМЗ). С приходом на предприятие нового собственника — Группы компаний «НОВАЭМ» — здесь после долгого простоя стали готовиться к запуску домы.

За девять месяцев на АМЗ проведен значительный объем работ. Полностью восстановлены доменная печь, депо ремонта колес, разное оборудование, железнодорожный и механический цеха, обновился парк техники. Растущие потребности машиностроительной, автомобильной, строительной и других металлоемких отраслей, развитие инфраструктурных проектов определяют увеличение спроса на сталь и, следовательно, на продукцию Алапаевского завода.

ТРЕТИЙ ГОД ПОД БРЕНДОМ «НОВАЭМ»
Это не первый актив, возвращенный к жизни командой НОВАЭМ. Показательным примером стал барнаульский «Сибэнергомаш».

Большее двух лет назад новый собственник «Сибэнергомаша» озвучил свои планы в отношении предприятия. И планы весьма амбициозные, с учетом того, что вокруг только и говорили о кризисе. Но для команды профессионалов оказалось под силу возродить утраченные производства, расширить присутствие компании на рынке котельного оборудования и тягудельных машин.

Открытие собственного производства сварной трубы, возобновление производства емкостей и сосудов, восстановление кузнечно-прессового производства, самого мощного в регионе — вот только некоторые из результатов этих двух лет.

Эти мероприятия важны не сами по себе, а как условие повышения конкурентоспособности про-

дукции завода. На сегодняшний день специалисты «Сибэнергомаша» добились высокого уровня унификации узлов и деталей угольных котлов, что снижает себестоимость производимого оборудования. При этом конструкторы завода при проектировании учитывают различные требования заказчиков по использованию и компоновке котельного оборудования, в том числе вспомогательного. Оптимальное сочетание стандартизации и индивидуального проектирования при строгом контроле качества продукции позволяют ОАО «Сибэнергомаш» укреплять лидерские позиции на рынке котельного оборудования. Только за последний год портфель заказов завода увеличился на 1 миллиард рублей.

В настоящее время на заводе разрабатывается инвестиционная программа, определяются новые, перспективные направления развития, будет значительно расширена линейка выпускаемого котельного оборудования. При этом ОАО «Сибэнергомаш» не ограничивается только собственным развитием. С участием НОВАЭМ завод стал локомотивом для других предприятий региона.

АЛТАЭК — НАЧАЛО ПОЛОЖЕНО
В начале года Группа компаний «НОВАЭМ» выступила с инициативой создания в алтайском регионе кластера энергетического машиностроения и энергоэффективных технологий. И сегодня Алтайский энергетический кластер (АЛТАЭК) начал свою работу. Выбоду от участия в этом проекте получат многие.

Уверенный рост «Сибэнергомаша» создал условия для спроса и на продукцию предприятий-партнеров. Администрация края активно участвовала в создании АЛТАЭК, выделено более 11 миллионов рублей на покупку оборудования для создания специальной лаборатории. Таким образом, все предприятия, входящие в кластер, смогут проводить на современном оборудовании проверку своей продукции.

ТАМБОВСКИЙ МХМ ТЕПЕРЬ ТОЖЕ ТОВАРИЩ
В конце сентября в ходе переговоров между главой Группы компаний Виталием Черномором и губернатором Тамбовской области Олегом Бетининым достигнута договоренность о приобретении машиностроительным холдингом у областной администрации предприятия «МОРШАНСКИИМАШ». Завод удачно вписывается в производственную цепочку холдинга. Специалистами НОВАЭМ уже прорабатывается инвестиционная программа «МОРШАНСКИИМАША», рассчитанная на 5 лет и ориентированная на серьезную модернизацию. Профиль предприятия на первых порах останется прежним, с учетом глубокой кооперации с «Сибэнергомашем».

СТРАТЕГИЯ УСПЕХА
В настоящее время в НОВАЭМ создан мощный блок стратегии и развития, завершается разработка Стратегии развития Группы до 2030 года. Необходимость в ней обусловлена, с одной стороны, достижением ранее поставленных целей и с другой — определением такой конфигурации и специализации Группы, которая соответствовала бы послезавтрашнему дню мировой электроэнергетики.

Сегодня усилия и ресурсы Группы сконцентрированы на машиностроении. Приоритет отдается наиболее перспективным и наукоемким продуктам и технологиям, некоторые из которых только разрабатываются. Забота об успехе клиентов Группы, о повышении эффективности собственного бизнеса и росте благосостояния регионов присутствия обуславливают стремление НОВАЭМ создавать высокотехнологичное, инновационное, эффективное и надежное оборудование для энергетики, нефтегазохимической промышленности и других базовых отраслей экономики.

Реклама

металлургия тенденции

Трубный процесс

закупки

В конце года российские производители труб большого диаметра столкнулись сразу с несколькими проблемами. «Газпром» — основной потребитель трубников — сократил закупки. А в конце октября Федеральная антимонопольная служба обвинила трубников в сговоре. Теперь им грозит еще и суммарный штраф около \$1,4 млрд. О линии поведения трубников говорит **Александр Дейнеко**, директор некоммерческой организации «Фонд развития трубной промышленности».

● 26 октября 2011 года ФАС возбудила дело в отношении структур ТМК, ОМК, а также Ижорского трубного завода «Северстали» и группы ЧТПЗ. ФАС обвиняет трубников в сговоре и разделе товарного рынка (п. 3 ч. 1 ст. 11 ФЗ «О защите конкуренции»). Речь идет только о поставках труб большого диаметра для строительства магистральных газопроводов «Газпрома» в период с 2008 по 2011 год. Источник в ФАС пояснил, что трубы поставлялись «Газпрому» не напрямую, а через трейдинговую компанию «Северный европейский трубный проект» (СЕТП). Это основной поставщик монополии, на него, по данным ФАС, приходится до 70% закупок. По данным СПАРК, в апреле 50,1% СЕТП принадлежал братьям Борису и Аркадию Ротенбергам, по 5,95% — структурам ТМК, ОМК, «Северстали» и ЧТПЗ (вошла в капитал трейдера в апреле 2011 года). Выручка СЕТП в 2010 году по РСБУ составила 86,2 млрд руб., чистая прибыль — 8,3 млрд руб. СЕТП участвует в тендерах «Газпрома» с 2005 года, трубные компании в конкурсах напрямую не участвуют, посягает собеседник в ФАС. Далее, по его словам, трубники распределяют между собой объемы заказов, что запрещено законом. Если их вина будет до-

казана, им грозит оборотный штраф в размере 1–15% за весь период выявленных нарушений (максимальный штраф может составить до \$1,4 млрд, подсчитал аналитик БКС Олег Петропавловский). Кроме того, может быть инициировано возбуждение уголовного дела в отношении должностных лиц, фигурирующих в деле, уточнил источник. „Ъ“ в ФАС. — **Согласны с выводами ФАС?** — Не могу прокомментировать. Сами узнали из новостей. — **Но этим проблема трубников не ограничивается. «Газпром» в разы сократил объемы закупок ТБД, потому что кончились проекты.** — Это системная проблема, связанная с сезонностью потребления труб и непрерывностью цикла их изготовления. Сейчас потребление планируется на год. Мы же долгое время говорим о том, что нужно переходить как минимум на двух-трехлетние контракты. В идеале — на контракты, связанные со временем и сроком реализации того или иного проекта. Ведь известна продолжительность, параметры, объемы проектов. Не понятно, зачем нужно каждый год объявлять новый тендер. Поэтому мы не видим хороших результатов у производителей труб. Между тем в 2009–2010 годах мы ввели новейшие произ-

водственные мощности. Все сделали для того, чтобы удовлетворить спрос наших потребителей. А спрос, к сожалению, резко, директивно упал. — **Какой в итоге будет загрузка мощностей по году?** — 54%. В конце прошлого года профильными министерствами был согласован сетевой график потребления ТБД на 2011–2013 годы. По нему на первый квартал пришлось больше 800 тыс. тонн, на четвертый — 144 тыс. тонн. Это даже меньше, чем в кризисном 2009 году. На дне кризиса мы производили не меньше 250 тыс. тонн в квартал. — **А на основании чего рассчитывался спрос, когда расширялись мощности?** — Мы делали свою программу исходя из положений стратегии и развития топливно-



Александр Дейнеко убежден, что сотрудничество между трубниками и «Газпромом» надо переводить как минимум на двух-трехлетние контракты ФОТО ГРИГОРИЯ СОВЧЕНКО

энергетического комплекса до 2020 года, которая утверждена правительством в 2003 году. Там было прописано, что до 2015 года будет пиковая потребность в ТБД, превышающая 3 млн тонн в год.

— **А куда делось пиковое потребление?** — Это издержки планирования потребления на краткосрочный период. — **Сколько было инвестировано под эту программу?**

— Сегодня по факту инвестировано уже более \$10 млрд с 2002 по 2010 год, в этом году еще около \$1 млрд. В отношении того, сколько еще предстоит, пока точных данных нет. Мы на завершающем этапе, осталось ввести два-три крупных объекта, это еще \$2,5–3 млрд. — **У трубников есть возможность закрыть выпадающий объем за счет увеличения поставок на другие рынки?** — Основной рынок сбыта — это Россия и страны СНГ, куда примерно половина экспорта идет, или до 25% произведенной в России продукции. Далее идут страны Ближнего Востока, север Африки, Южная Америка. Правда, последние события отрубили нас от африканского континента. Средний Восток тоже не очень стабильный. А это не позволяет нам прогнозировать устойчивый рост экспорта или какой-то уровень. — **Получается, что и экспортные направления тоже могут сократиться?** — Такой сценарий весьма вероятен. — **А сейчас какая средняя рентабельность в отрасли?** — По данным Минэкономразвития — 8–9%. — **С учетом провала поставок трубников будут пересматривать дальнейшие планы по инвестициям?**

— Очень важно понять, что у нас инвестиционный период очень длительный — от пяти до восьми лет. Поэтому остановить процесс сейчас невозможно. — **И это, соответственно, приведет к переизбытку мощностей.** — У нас суммарная длина всей трубопроводной системы в России превышает 1 млн км. Даже если ее хотя бы нормально ремонтировать, исходя из того, что труба лежит 30–35 лет, уже можно 1,5–2 млн тонн труб спокойно каждый год заказывать и заменять. Но, к сожалению, заказывается на эти цели в два-три раза меньше. — **А какой объем внутреннего потребления приходится на иностранных производителей?** — Порядка 10%. — **То есть даже если полностью закрыть рынок от иностранных производителей, мощностей будет больше, чем объем потребления?** — Если бы проекты реализовывались ритмично, объемов хватило бы всем. Я имею в виду поставщиков с Украины, из Китая, Японии, Южной Кореи, Германии, Австрии, которые также присутствуют на российском рынке. — **Делаете что-нибудь для сокращения импорта?** — Работа по выявлению и устранению случаев недобросовестной конкуренции — да, она ведется постоянно. — **Известно, что зарубежные трубники не согласны с антидемпинговыми пошлинами и даже пытаются их оспорить в суде.** — Действительно, введение пошлины для труб из Украины оспаривает «Метинвест». Но пока разбирательство не окончено. — **Почему так медленно идет работа по замене регламентов?** — Регламентов у нас в России и в Таможенном союзе рань-

ше никогда не было. Сначала долго спорили, что такое регламент. Предлагали просто поменять обложку ГОСТам. Потом стали спорить, сколько их должно быть. Доходило до 5 тыс. Сегодня существует перечень примерно 50 первоочередных технических регламентов Таможенного союза. Принято только восемь, три — для нашей промышленности. Сейчас мы стараемся активно включать туда наши стандарты, но тут проблема в чем? Когда создавали Таможенный союз, было подписано соглашение, по которому приоритетными являются межгосударственные стандарты. То есть наши российские стандарты, ряд которых учитывает современные требования, могут использоваться только в том случае, если нет соответствующего межгосударственного. — **При снижении объемов закупок и сохранении конкуренции следует ожидать снижения цен на трубы?** — В отношении цен я бы не хотел давать комментариев, но отвечу, что на российском рынке они равновесны, сбалансированы. Нельзя сказать, что сегодня рынок продавца — трубники диктуют цены, а завтра рынок покупателя — диктуют потребители. — **Сейчас разрабатывается единая формула цены для ТБД. Это поможет в будущем избежать ценовых споров трубников и потребителей?** — Думаю, да. Лучше иметь понятные условия игры, чем метаться по спотовому рынку в надежде либо схватить, либо потерять. Формула цены — это концепция долгосрочных партнерских отношений. То есть либо мы терпим вместе, либо приобретаем. Это другое видение бизнеса.

Интервью взял Роман Асанкин

Рефлекс развития

стратегия

Экономический ущерб от роста импорта металлопроката измеряется миллиардами долларов. Дальнейшее увеличение доли импорта в металлургии чревато негативными социально-экономическими последствиями для России: ухудшением платежного баланса, снижением темпов роста промышленного производства, уровня занятости и уровня жизни населения. ● Импортзамещение — тип экономической стратегии и промышленной политики государства, позволяющей на замену импорта промышленных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства. В рамках этой стратегии высокие импортные пошлины сочетаются с налоговыми льготами местным производителям.

Линия защиты

Российские металлурги за счет импорта оборудования и адап-

тации выпускаемой продукции под внутренние нужды уже сейчас обеспечивают российских и зарубежных потребителей продукцией, сравнимой по качеству с американской и европейской. Когда курс рубля снижался, российские потребители сократили потребление импортной продукции, однако высокие цены на нефть повышают спрос на рубль, и он постепенно укрепляется. В такой ситуации предприятиям выгодно завозить иностранное оборудование, однако они должны видеть, что на внутреннем рынке есть спрос на продукцию, производимую на этом оборудовании, так как экспортные рынки показали свою уязвимость в условиях спада спроса.

Основной проблемой российской торговли баланса в металлургии является его структура. Российские компании везут на экспорт продукцию низкой степени переработки (горячекатаный прокат, полуфабрикаты), а ввозится в страну металл с высокой добав-

Проект	Оператор	Реализация	Инвестиции	Годовая мощность
2 линии горячего цинкования	ММК	2002, 2008	\$280 млн	950 тыс. т
«Интерко-IV»	ММК	2010	\$350 млн	240 тыс. т
«Стан 2000»	ММК	2011	\$1,5 млрд	2 млн т
«Северсталь»	«Северсталь»	2006	\$210 млн	400 тыс. т
Severstal-Gestamp	«Северсталь»	2010	€89 млн	13 млн штамповок
Severstal-Govamir	«Северсталь»	2010	€40 млн	170 тыс. т
Стан холодной прокатки	НЛМК	2011	€29 млн	350 тыс. т

Источник: ФГ БКС.

ленной стоимостью. Примерно 50% импорта — листы и прокат, автолисты и широкоформатный прокат для трубников. И эта продукция востребована российскими потребителями не столько из-за отсутствия отечественных аналогов, сколько из-за отсутствия стимулирующих мер.

Если такая ситуация сохранится или импорт проката будет увеличиваться, инвестиционная привлекательность высокотехнологичных металлургических производств снизится, российские потребители попадут в зависимость от иностранных поставок, будут расти безработица и социальная напряженность.

Продвигать идею импортзамещения должны не только собственники и менеджеры компаний. Главную роль в таких случаях всегда играет государство, стимулируя внутренних производителей протекционистскими мерами. Например, введением антидемпинговых пошлин для иностранных поставщиков, снижением налога на прибыль для проектов, направленных на импортзамещение, ужесточением требований к качеству выпускаемой продукции путем изменения стандартов, пропагандой лозунга «покупай отечественное!», прямым субсидированием отечественных производителей, стимулированием развития механизмов финансирования инновационной деятельности, направленной на импортзамещение.

Весьма эффективной мерой, которая также позволит избежать претензий со стороны стран — членов Таможенного союза, а также стран, входящих в ВТО, можно назвать повышение стандартов потребления. Эта мера применяется в США,

блюдается. Российский прокат имеет схожее качество с импортным, и цены на них примерно одинаковы, а это значит, что выбор потребителя скорее зависит от удобства нахождения продавца.

Несмотря на это, российские металлурги рассматривают рынок сортового проката в качестве перспективного. В ближайшие два года в России будет запущено два мини-завода соковой мощностью 2,5 млн тонн сортового проката в год. Они располагаются в Саратовской и Калужской областях, что позволит им производить сталь из металлолома, которого много в Центральной России. В результате российские компании могут отказаться от импорта.

Потерянные возможности

С 2006 года только из-за импорта металлургической продукции с высокой добавленной стоимостью Россия недополучила около \$16,7 млрд. Эти цифры, которые для отечественных металлургов означают потерянный рынок, заставляют крупнейшие российские холдинги вкладывать миллиарды долларов в импортзамещение.

За последние пять-семь лет российские сталевары уже реализовали несколько десятков проектов, направленных на замещение поставок из-за рубежа. За период 2004–2010 годов крупнейшие российские сталелитейные и трубные компании вложили в свое развитие почти \$44 млрд, причем даже в наиболее тяжелый 2009 год инвестиции этих компаний составили почти \$6 млрд. В ближайшие пять лет крупнейшие российские металлурги и трубники намерены вложить в свое развитие еще почти \$41 млрд, которые будут направлены в том числе на импортзамещение.

За последние пять лет в Россию ежегодно импортируется в среднем 1,8 млн тонн сортового проката, однако чистый экспорт российских предприятий остается положительным. Ситуация примерно такая же, как на рынке труб: основной импорт продукции идет из стран СНГ и Китая, однако существенного демпинга не на-

блюдается. Основной проблемой российской трубной отрасли является недостаток мощностей по производству толстого листа, 60–70% которого идет на производство труб большого диаметра (ТБД). Помимо этого толстый лист используется в мосто-, котло- и судостроении. За период с 2006 по 2010 год Россия импортировала 5,1 млн тонн толстого листа. Сейчас эту продукцию в России производит «Северсталь» и ММК, совокупная мощность которых составляет более 2 млн тонн. В ноябре своей «стан 5000» планирует запустить ОМК.

К 2015 году российский рынок широкоформатного толстого листа будет близок к экспортно-импортному балансу. Однако этот прогноз не в пол-

ной мере учитывает рост объемов потребления данного вида проката в машино- и кораблестроении. Если темпы роста этих отраслей будут более интенсивными, российские потребители могут столкнуться с нехваткой отечественных поставок.

Ежегодно в России производится 6,8–9,4 млн тонн труб различного сортамента. При этом средний уровень импорта данной продукции в РФ в 2006–2010 годах составил 1,1 млн тонн. В 2010 году более 50% всех поставок пришлось на ТБД, которых в России в 2010 году было произведено около 3 млн тонн. А в этом году, по оценке Минпромта, их потребление составит около 2 млн тонн.

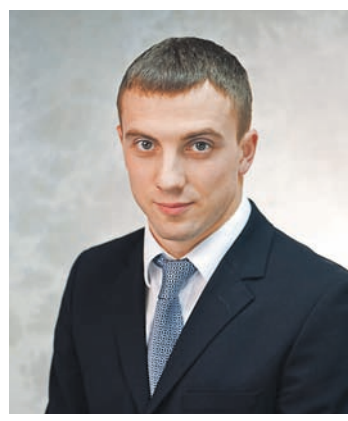
Основной объем труб в России поставляется китайскими и украинскими предприятиями, продукция которых не может конкурировать в качестве с российской. В 2010 году предприятия этих стран поставили на российский рынок 0,76 млн тонн труб (55% импортных поставок). Основные причины роста импортных закупок состоят в том, что продукция продается по демпинговым ценам и российские ГОСТы не требуют ее высокого качества.

Продолжение импорта ТБД может привести к увеличению сроков окупаемости основных российских проектов, что снизит их инвестиционную привлекательность.

Олег Петропавловский, Виталий Буза

ДВА ВИДА ТРУДА

Низкая производительность труда является не только одной из причин недооцененной капитализации отечественных компаний в сравнении с западными конкурентами, но и препятствием к расширению инвестиционной привлекательности экономики в целом. О приемах борьбы с отставанием в металлургической отрасли рассказывает руководитель группы оказания консультационных услуг горно-металлургическим компаниям «Эрнст энд Янг» СЕРГЕЙ ЗАБОРОВ.



По свидетельству Сергея Заборова, на сегодняшний день приходится порой фиксировать тройное отставание производительности труда в российской металлургии по сравнению с иностранными конкурентами

ных компаний в горнодобывающей отрасли выражен более ярко и составляет в среднем от 50% до 200% и более. Например, если говорить о добыче железорудного сырья, производительность труда ведущих австралийских компаний может превышать российские показатели в пять-десять раз. — **В чем состоят основные причины такого разрыва?** — Большинство крупнейших российских горнодобывающих и металлургических предприятий строилось в лучшем случае в 50–70-х годах прошлого века и в настоящий момент испытывает серьезные трудности, связанные с проектными ограничениями, которые не позволяют существенно увеличить про-

изводительность труда. Впрочем, разрыв в производительности труда за счет фактора технологии сокращается по мере ввода в эксплуатацию новых, более современных предприятий. Российские компании стараются также сократить разрыв в области технологии, модернизируя старые предприятия с учетом имеющихся ограничений. Приобретение оборудования в подавляющем большинстве случаев призвано увеличить объемы производства готовой продукции или необходимых полуфабрикатов. При сохранении или даже уменьшении численности работающего персонала.

Важным направлением является сокращение издержек и снижение себестоимости.

Другим фактором является организация производственных и вспомогательных процессов предприятия — обслуживание оборудования, его наладка и другие операции. Компании все чаще вспоминают о методах так называемого бережливого производства (Lean), которые позволяют кардинально изменить подход к организации производства и обслуживания производственной цепочки на уровне рабочих и максимизировать потенциал использования оборудования.

— **Родины этих методов считается японская «Тойота». Можно ли применить этот подход в России?**

— Да. Но российские специалисты часто вспоминают о принципах научной организации труда, которые применялись еще в СССР. В основе системы лежит набор инструментов, позволяющих

максимально устранить так называемые потери, связанные с потреблением ресурсов без создания ценности, готовой продукции для металлургических предприятий — стали или проката, для горнодобывающих предприятий — добытой руды.

Применение инструментов бережливого производства начинается с системы эффективной и максимально безопасной организации рабочих мест и далее распространяется на процессы переналадки и обслуживания оборудования и другие процессы. Знание специфики горнодобывающего и металлургического производства: особенности отдельных пределов (например, горноподготовительных работ, пределов обогащения руды, доменного, сталеплавленного и прокатного производства) — в сочетании с философией и практическими инструментами бережливого производства способны привести к существенным улучшениям показателей производительности труда.

— **А как быть с сокращением сотрудничества в условиях моногородов?**

— Часто также выясняется, что при грамотной организации процессов часть сотрудников может быть высвобождена при сохранении объемов производства. С учетом все сильнее наступающего недостатка квалифицированных кадров в отрасли большинство российских крупных металлургических холдингов старается учесть в стратегии высвобождения персонала возможность перемещения и вовлечения его в новые перспективные проекты в других регионах. Записала Ольга Алексеева




ваш золотой запас

www.krassvetmet.ru

металлургия тенденции

Партнерство во имя денег

концессии

Концессии с участием иностранных компаний могут дать импульс развитию труднодоступных российских регионов с богатыми запасами полезных ископаемых. Но имеющаяся нормативная база разрешает подобную форму партнерства пока только в отношении объектов инфраструктуры.

Исторические этюды

Для России концессиональное партнерство не в новинку. Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов напоминает, что опыт применения концессий в горнодобывающей отрасли в нашей истории был — в период становления Советского Союза, с 1922 по 1930 год. Было выдано больше 50 концессий, разрешающих добычу железной руды и угля. Наиболее известный пример концессии — Американская индустриальная колония, добывавшая уголь в Кузбассе. Ее деятельность была весьма успешной, но в конечном счете, как и все прочие концессии, она была аннулирована властями Советского Союза.

«Первая железная дорога в России была создана именно по полученной концессии, что стало толчком к железнодорожному буму», — отмечает аналитик ГК «Алор» Наталья Лесина. — Концессии прусуществовали довольно долго, но в 1930 году было принято решение о закрытии иностранных концессий».

Правда, мировой опыт концессий прошлого века управляющий партнер «ЗК Аудит — Деловые консультации» (Molison International) Иван Андриевский не спешит называть удачным. Да, соглашается, эксперт, именно благодаря концессиям стала развиваться современная нефтегазовая отрасль на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Но соглашения были казальными для государств-доноров и основывались еще на колониальном мироустройстве. С началом становления собственной экономики многие государства неоднократно пересматривали концессионные соглашения с иностранными инвесторами или вовсе отказывались от них.

И в современной России этот опыт был опробован в ряде отраслей. Примером концессии, по словам Натальи Лесиной, является добыча нефти в

России компанией Royal Dutch Shell, которая начала с добычи в Прохненском районе, а потом выкупила еще ряд компаний. Нельзя не упомянуть и получение компанией Lena Goldfields концессий на добычу металлов, в частности золота, в Сибирском регионе.

Дмитрий Магона, управляющий партнер компании Art de Lex, отмечает, что в настоящее время основными сферами применения концессии в России и Европе являются строительство объектов железнодорожного транспорта, автомобильных трасс, мостов, тоннелей и иных объектов инфраструктуры.

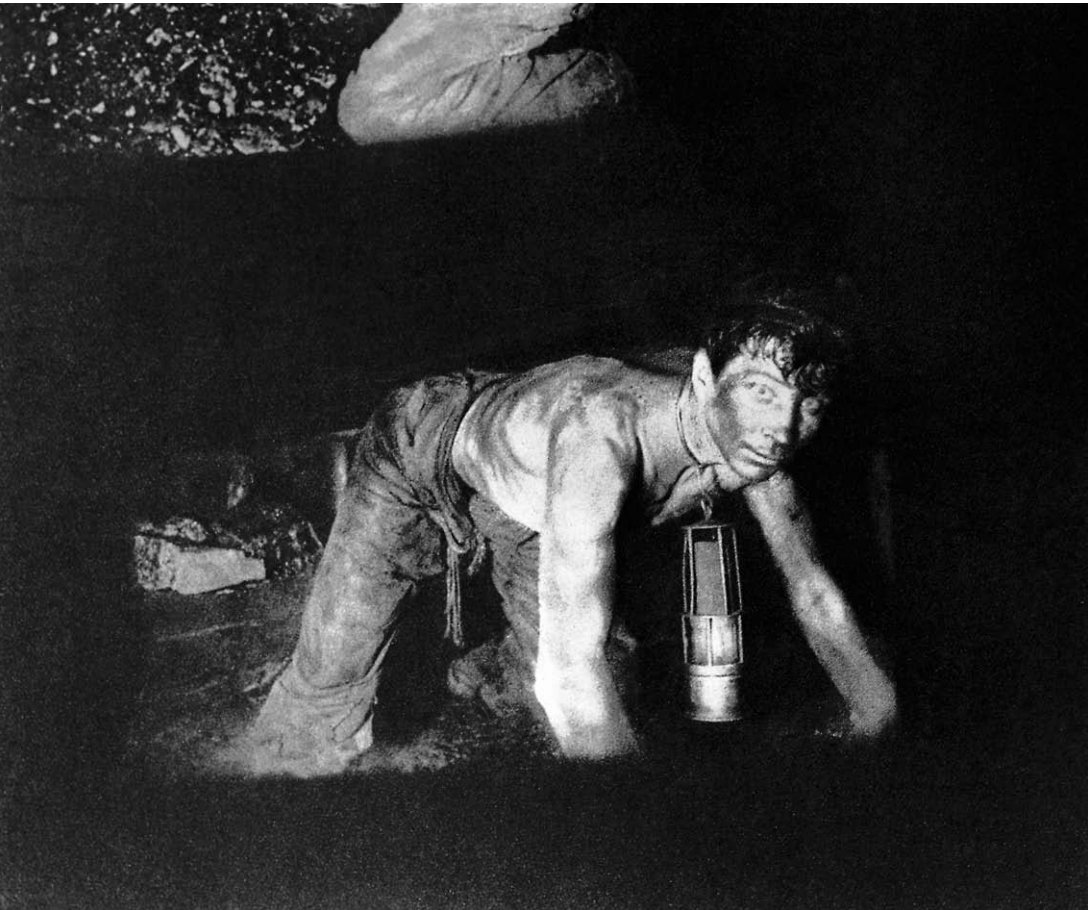
В Мексике, Корее, Индонезии магистрали строятся и эксплуатируются на концессионной основе. Более 50% магистралей находятся в концессиях в Японии, Франции, Аргентине, Италии, Малайзии и ЮАР. Как правило, под концессионный проект формируется консорциум из нескольких участников.

В странах Европы и США на концессии приходится от 60% до 80% партнерских договоров между государством и частным бизнесом. По некоторым данным, только в Великобритании стоимостью объектов, сооруженных за счет привлечения государством инвесторов, за десять лет превысила £24 млрд. Что же касается отдельных отраслей, то, например, в Германии типичной сферой применения концессий является система коммунального хозяйства, в Испании — дорожная инфраструктура.

Хотя есть примеры концессий и в добывающих сегментах. «Активно этот процесс идет на Украине, где сейчас государство сдает в концессию угледобывающие предприятия», — добавляет господин Магона.

Китайский путь

23 сентября 2009 года в Нью-Йорке президент РФ Дмитрий



Наиболее известный пример концессии на территории России — успешная деятельность Американской индустриальной колонии, добывавшей уголь в Кузбассе, в конце 20-х годов прошлого века
ФОТО ИТАР-ТАСС

Медведев и председатель КНР Ху Цзиньтао подписали «Программу сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири Российской Федерации и Северо-Востока Китайской Народной Республики на 2009–2018 годы». Фактически речь шла о концессионном участии китайских компаний в рамках десятков разноплановых проектов на Дальнем Востоке: от деревообрабатывающего производства и сельскохозяйственной отрасли до объектов угле-, рудодобычи и ТЭКА.

Работы в регионе закипели. Группа компаний «Петропавловск» на условиях частно-государственного партнерства приступила к строительству железнодорожного моста через Амур Нижне-Ленинское—Тунцзян. Первые поезда по нему должны пойти в 2013 году, а к 2015 году предполагаемый объем перевозок достигнет 20 млн т. При этом металлургическая продукция, которую «Петропавловск» намерен к этому времени начать изготавливать в Еврейской автономной области на Кимкано-Сутарском ГО-

Ке, загрузит мост только на 45%. Оставшиеся мощности, видимо, загрузят продукцией «Мечел» с Эльгинского угольного месторождения, а также крупнейшего в Амурской области Огоджинского месторождения каменных углей, за освоение которого готовы взяться госхолдинг «Российская топливная компания» («Ростопром») и китайская компания Shenhua. К тому же в инвестиционных планах Амурской области по-прежнему значится строительство в 2011–2014 годах автомобильного моста через Амур, а в 2013–2016 годах — железнодорожного моста Благовещенск—Хейхе.

Интересы КНР не ограничиваются приграничными территориями России. Не так давно глава Минтранса Игорь Левитин сообщил о готовности китайских компаний участвовать на условиях концессии в строительстве скоростных железных дорог (параллельно существующим) к городам, где будет проходить чемпионат мира по футболу 2018 года. Из чего эксперты поспешили сделать вывод, что за пробным договором концессии последует поток аналогичных договоров, но уже в стратегическом для Китая Дальневосточном регионе.

«Концессии наиболее востребованы в развивающихся государствах (есть обширный сектор госсобственнос-

ти, но нет средств на его развитие), а в развитых, которые как раз и представляют интерес для наших металлургических компаний и которые не имеют явных политических и экономических рисков (как Африка, например) данная форма частно-государственного партнерства мало востребована», — добавляет аналитик ИК «Олма» Дмитрий Парфенов.

Джон Кэмпбелл, партнер и руководитель практики по оказанию услуг компаниям металлургической и горнодобывающей отраслей PricewaterhouseCoopers в России, считает, что для разработки имеющихся в стране богатых запасов угля и прочих полезных ископаемых, которые могут использоваться как в российской промышленности, так и

в интересах расширения экспорта, нужно развивать рудники и сопутствующую инфраструктуру, в частности объекты по обогащению руды, погрузочно-разгрузочные устройства, сети автомобильных и железных дорог, а также портовые объекты. А это потребует крупных вложений. Средства могут быть получены посредством концессионных соглашений.

Понятный налог

Юристы призывают не путать понятия «концессия» и «государственно-частное партнерство», так как они не всегда тождественны. Юристы компании «Юков, Хренов и партнеры» Марина Краснобаева указывает на то, что концессионные соглашения заключаются в отношении строго определенных в ст. 5 ФЗ «О концессионных соглашениях» объектов. В частности, концессионные соглашения могут заключаться в отношении автомобильных дорог и инфраструктуры, объектов железнодорожного и трубопроводного транспорта, аэродромов, гидротехнических сооружений, метрополитена и иных объектов общественного транспорта, объектов здравоохранения, коммунальной инфраструктуры, объектов образования, культуры и спорта. То есть концессионные соглашения, полагают юристы, могут заключаться только в отношении объектов инфраструктуры территорий и могут являться частью большого проекта по их освоению и развитию.

«ФЗ. О концессионных соглашениях» законодательно урегулировал только один тип концессий: BOT (Build—Operate—Transfer: «строительство—управление—передача»). Концессионер по концессии BOT осуществляет строительство и эксплуатацию (в основ-

ном на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передается государству. Однако в мировой практике распространены и другие типы концессий», — рассказывает старший юрист практики корпоративного права ЮК «Яковлев и партнеры» Владимир Бубликов. И добавляет, что переговорный процесс, предшествующий заключению концессионного соглашения, очень долгий, сроки согласования всех его деталей на уровне правительства или профильных министерств могут достигать нескольких лет.

Кстати, о налогах и преференциях. «Особенности налогообложения объектов концессионного соглашения упоминаются в гл. 21 Налогового кодекса (НДС), гл. 25 (налог на прибыль), гл. 30 (налог на имущество организаций), — говорит Евгений Береснев, партнер ГЮК «Консульт» — При анализе норм указанных глав НК РФ становится очевидной выгода концессии для государства: концессионер становится плательщиком НДС, налога на имущество. Концессионеры же (в том числе иностранные компании) могут прежде всего рассчитывать на преференции в виде налоговых льгот. Это, очевидно, и делает такую форму партнерства потенциально интересной для иностранных инвесторов.

«Каких-либо преференций для иностранных концессионеров действующий закон «О концессионных соглашениях» не предусматривает, уточняет старший юрист компании Lidings Сергей Патракеев. — То есть иностранцы в этой сфере осуществляют свою деятельность в рамках национального режима, претендовать на реализацию концессионного проекта они могут наравне с российскими инвесторами на конкурсной основе.

Могут возникнуть и другие трудности. Марина Краснобаева объясняет это на примере предложенного китайцами концессионного проекта строительства железной дороги к чемпионату мира по футболу: «На данный момент железнодорожная отрасль монополизирована ОАО РЖД. Соответственно, существует единственный вариант использования дороги — предоставление за плату в пользование ОАО РЖД. Если позволить иностранцам самим перевозить грузы, нужно менять законодательство в железнодорожной области и допускать в этой сфере конкуренцию. Будет это делать или нет, сейчас сказать невозможно».

Что касается проектов развития Дальнего Востока и Восточной Сибири, то там, по мнению госпожи Краснобаевой, если и будут заключаться договоры, то в отношении каждого месторождения их будет как минимум два: концессионный — о развитии инфраструктуры — и инвестиционный — о самом месторождении. «В случае если концессионное соглашение с КНР будет заключено и станет исполняться в рамках инвестиционного проекта, включенного в утвержденный правительством Российской Федерации перечень инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение, концедентом в этом концессионном соглашении будет Российская Федерация или субъект Российской Федерации», — говорит управляющий партнер юридической компании «Каменская & партнеры» Татьяна Каменская. — Концессионное соглашение, как правило, является соглашением, в котором содержится элементы различных договоров, предусмотренных федеральными законами (например, строительный подряд)».

Дмитрий Смирнов

ДАВАЛЬЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

Металлургические компании готовятся к вступлению в силу с 1 января 2012 года новых правил трансфертного ценообразования, которые могут привести к ужесточению налоговых требований. Впрочем, по мнению партнера компании «Пепеляев групп» АНТОНА НИКИФОРОВА, металлургия всегда пользовалась повышенным вниманием со стороны налоговых органов.

— Металлургические холдинги, как правило, довольно сложно устроены. На ваш взгляд, налоговикам удастся отследить и, соответственно, обложить налогами сделки, проводимые внутри этих структур?

— Крупные металлургические компании, как правило, входят в группы аффилированных лиц, где каждый имеет свою бизнес-функцию. В связи с этим между участниками регулярно совершаются определенные операции — например, оказываются услуги по управлению, финансированию и пр. Налоговые инспекции очень тщательно оценивают такие сделки на предмет реальности их совершения, наличия в них деловой цели. Иногда даже, на наш взгляд, незаконно пытаются оценить эффективность принятых решений. В результате налогоплательщикам приходится серьезно документировать практически каждый свой шаг. В тех случаях, когда в группу входит иностранная организация, напрямую или косвенно через российские структуры осуществляющая финансирование металлургической компании, обычно встает целый ряд вопросов, связанных с применением правил «тонкой капитализации» к процентам по займу.

Сейчас металлургические компании тщательно готовятся к вступлению в силу с 1 января 2012 года новых правил трансфертного ценообразования. Поскольку внутригрупповые сделки теперь будут оцениваться налоговиками и с точки зрения трансфертных цен.

— Какие специфические для отрасли проблемы возникают у металлургов при налоговых проверках и последующих судебных спорах?

— Если речь идет о переработке давальческого металлосодержащего сырья, часто возникает разница между количеством металла, содержащегося в сырье, и количеством металла, переданного заказчикам. Как правило, это отходы и потери, образующиеся в процессе переработки. Налоговые органы считают их безвозмездно полученным имуществом, которое



По мнению Антона Никифорова, после вступления в силу в 2012 году закона «О трансфертном ценообразовании», сделки внутри металлургических компаний подпадут под еще более пристальный интерес налоговых органов

является внерезидентным доходом для целей налогообложения. Компаниям приходится объяснять, что речь идет о технологических потерях и отвалных отходах, которые уже не могут быть использованы для дальнейшей работы. Часто по таким делам приходится привлекать экспертов.

Как известно, любое производство связано с распределением для целей налогообложения затрат на прямые и косвенные расходы. К первым могут относиться сырье, материалы, используемые в производстве, которые можно списать только в момент реализации готовой продукции. Вторые списываются, не дожидаясь продаж. В НК нет исчерпывающего перечня прямых и косвенных затрат, что приводит к спорам с инспекторами.

При добыче полезных ископаемых часто возникает вопрос, будет ли являться объектом обложения налога на добычу полезных ископаемых продукция, полученная для дальнейшей переработки (обогащения и пр.). Например, влечет ли добыча необогащенной железной руды возникновение налоговой обязанности или необходимо дождаться ее дробления и обогащения. Эти вопросы также требуют понимания со стороны на-

логовиков всего технологического процесса и, как правило, разрешаются в арбитражных судах с привлечением соответствующих экспертов.

— ФНС и госорганы продолжают борьбу с уходом от налогов через использование фирм-однодневок. Для металлургической отрасли это проблема актуальна?

— Налоговые инспекции иногда находили фирмы-однодневки среди продавцов лома или, например, перепродавцов угля. В этом случае, как и всем остальным налогоплательщикам, металлургическим компаниям следовало доказывать реальность приобретения продукции у этих фирм, а также проявление ими так называемой должной осмотрительности.

— Металл на экспорт продается за валюту, возникают ли у компаний налоговые проблемы из-за волатильности курсов?

— Арбитражная практика показывает, что эти вопросы часто поднимаются в ходе налоговых проверок. Установление цен по контрактам в иностранной валюте и наличие рублевых обязательств вызывает необходимость хеджирования валютных рисков в связи с изменением курсов валюты. С точки зрения налогового законодательства возникают вопросы учета финансового результата по таким операциям хеджирования — в общей налоговой базе или отдельной для финансовых инструментов срочных сделок. Для того чтобы учесть такой результат в общей базе, налогоплательщику нужно иметь расчет, показывающий, что хедж был направлен на снижение, страхование рисков по конкретному операционному контракту.

— Есть ли проблемы с применением коэффициента ускоренной амортизации в связи с эксплуатацией объектов в металлургии в условиях агрессивной среды.

— Налоговики часто отказывают компаниям в праве более быстрого списания затрат на основные средства в расходы. Как правило, при этом они указывают на то, что эти объекты изначально создавались в таких условиях работы. Конечно, такой отказ нельзя признать законным. Большие расходы на ремонт основных средств также пристально исследуются инспекторами. Дело в том, что в зависимости от того, являются они капитальными или нет, налоговый учет будет разным. Либо затраты можно списать единовременно, либо, включив в первоначальную стоимость основных средств, признавать в течение всего срока эксплуатации.

Записал Вадим Вислогузов

Реклама

Используйте современный инструмент бизнеса

B2B-Center — классика
электронных торгов



Реклама.

1

триллион рублей
объем торгов

B2B • CENTER

ОПЕРАТОР ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ

www.b2b-center.ru