

МЕТАЛЛУРГИЯ



1 июля 2011 года начнется процесс отмены таможенного контроля на внутренних границах Таможенного союза **18** |
В ближайшие два-три года в России будет запущено несколько новых мини-металлургических заводов **19** |
Факторы, способствующие увеличению цен на коксующийся уголь **20** |

Фактор спасения

тенденции

Глобальный металлургический рынок на пороге очередного спада. Недостаточный спрос и избыточное предложение вынуждают производителей снижать цены и консолидировать активы.

Перепроизводство ожиданий

В предыдущем обзоре (№ 40 (4581), 10 марта) мы отмечали, что рост цен на металлургическую продукцию в начале года — явно краткосрочная тенденция. Прогноз оправдался. Цены российских производителей горячекатаных рулонов в апреле упали более чем на \$130 за тонну по сравнению с мартовским пиком. Коррекция произошла и на европейских рынках, где цены на листовую сталь снизились на €70–80 за тонну по сравнению с февралем. Проблемы со спросом испытывают и производители арматуры, в Восточной и Юго-Восточной Азии котировки на арматуру с трудом удерживаются на уровне \$700.

Стагнация и появление первых симптомов спада были вполне предсказуемы с учетом событий начала года. Рост политической и экономической нестабильности в регионе MENA (Ближний восток и Северная Африка), землетрясение в Японии не добавляли оптимизма.

В этих условиях продолжение роста выпуска продукции неизбежно вело к возникновению проблемы перепроизводства. Согласно данным World Steel Association, в первом квартале 2011 года мировой выпуск стали превысил 374 млн тонн. Прибавка по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — 9%. Причем производство росло не только в Индии и Китае, где оно сбалансировано с ростом потребления, но и в странах, где металлургический сектор ориентирован преимущественно на экспорт продукции. Так, в странах ЕС производство стали в первом квартале выросло на 7,3%, на Украине — на 7,7%, в России — более чем на 11%. Турция и Южная Корея, которые традиционно были крупными импортерами стали, вплотную приблизились

к уровню самообеспечения, а по ряду позиций даже начали экспорт. Американский рынок давно и плотно закрыт пошлинами, Япония пока не оправилась от последствий землетрясения, из крупных нетто-импортеров остается, по сути, только Индия. Да, это большой растущий рынок. К тому же испытывающий определенные сложности с созданием внутреннего производства. Однако переварить весь нынешний и будущий избытки стали на мировом рынке одна Индия не сможет.

Потеря рынков сбыта на Ближнем Востоке, в Северной Африке и Турции резко обострила конкуренцию между металлургами СНГ и ЕС. И тем и другим нужно было избавляться от растущего объема продукции при сокращающемся на глазах спросе.

Десятка крупнейших стран—производителей стали			
Страна	2010 год (млн тонн)	2009 год (млн тонн)	Изменение (%)
Китай	626,7	573,6	+9,3
Япония	109,6	87,5	+25,2
США	80,6	58,2	+38,5
Россия	67	60	+11,7
Индия	66,8	62,8	+6,4
Южная Корея	58,5	48,6	+20,3
Германия	43,8	32,7	+34,1
Украина	33,6	29,9	+12,4
Бразилия	32,8	26,5	+23,8
Турция	29	25,3	+14,6

Источник: World Steel Association

Крупнейшие металлургические компании		
Компания	Страна	Производство стали в 2009 году (млн тонн)
ArcelorMittal	Люксембург	77,5
Baosteel Group	Китай	31,3
POSCO	Южная Корея	31,1
Nippon Steel	Япония	26,5
JFE	Япония	25,8
Jiangsu Shagang	Китай	20,5
Tata Steel	Индия	20,5
Ansteel	Китай	20,1
Северсталь	Россия	16,7
Евраз	Россия	15,3

Источник: World Steel Association



Первыми начали российские и украинские производители, снизив на €80–100 за тонну цены на горячий прокат. Европейцам, видимо, придется последовать их примеру.

Игры монополий

На снижение цен и падение спроса металлургический сектор реагирует обычно сокра-

щением издержек, модернизацией, консолидацией активов, выстраиванием вертикальных структур, переориентацией производства на выпуск высокотехнологичной продукции и географической экспансией.

Эти рецепты будут вполне актуальны для металлургов в ближайшее время. Тем более что условия для консолидации в глобальном масштабе сложились еще до начала последних трудностей. Согласно данным ежегодного отчета PwC «Взгляд в будущее» (Forging Ahead), на конец 2010 года общая стоимость сделок слияния и поглощения в мировой металлургии составила \$14,3 млрд по сравнению с \$4,4 млрд в 2009 году. При этом основным мотивом наиболее значимых сделок было желание компаний обеспечить себя сырьем. Подобное желание становится легко объяснимым, если принять во внимание, что среднесрочные перспективы развития рынка ЖРУ складываются не в пользу потребителей.

Глобальный кризис 2008 года привел к тому, что многие ранее анонсированные железорудные проекты так и не получили финансирования. Последующее оживление мировой экономики на ситуацию практически не повлияло, трудности с привлечением средств в проекты по добыче сохраняют-

ся. Металлурги рассказывали: чтобы в пункты приема перестали нести лом, цену на него снижали до \$1 за тонну. Более половины игроков сегмента, в основном небольшие фирмы и частники, тогда ушли с рынка. Уцелевшие растворились в подразделениях металлургических холдингов. Объем мировой торговли металлоломом за 2010 год сократился на 17%. Глобальное потребление черного лома в настоящее время составляет порядка 600 млн тонн, из которых непосредственно сталелитейной промышленностью используется 450–550 млн тонн. В общемировом потреблении лома порядка 23% приходится на страны Евросоюза, Китай — 15%, США — 12%, СНГ — 11%, Японию — 9%, Южную Корею — 6%. В 2010 году, например, крупнейший экспортер этого сырья — США сократили поставки на 8%, до 19,5 млн тонн. Экспорт лома из Японии — второго по величине поставщика, в 2010 году сократился на 31%, до 6,5 млн тонн.

Сейчас, когда кризис позади и производство электростали растет, металлурги столкнулись с новой проблемой — нарастающей нехваткой лома.

Формированию дефицита способствуют несколько причин, говорит представитель Новолипецкого металлургического комбината (НЛМК). В первую очередь это снижение собираемости амортизационного лома и рост потребления этого сырья.

По мировым экономическим законам потребленный металл превращается во вторсырье через 15–20 лет (это старые автомобили, отслужившее свой срок оборудование, бытовой лом и т. д.). А в России как раз в это время, как уже упоминалось выше, было беспрецедентное падение

потребления стали (только производство автомобилей с 1990 по 1995 год упало почти на 50% — до 1 млн единиц). К тому же весь легкодоступный лом уже собран, а новый поступает недостаточно быстро. Как следствие — снижение лозаготовки. Не последнюю роль в формировании дефицита сейчас играет и несовершенство законодательной базы, отсутствие стимулирования честного профессионального сбора металлолома и сложности с оформлением прав на него, заявили в НЛМК.

Параллельно сейчас растет потребление лома. Например, за последние восемь-девять лет доля электростали в общем объеме производства выросла с 15 до 30% (порядка 22 млн тонн) и продолжает расти. Потребление лома и отходов черных металлов в 2008 году составило 22,3 млн тонн, в 2009 году — 23 млн тонн, в 2010 году — около 22 млн тонн. К 2015 году аналитики ожидают 40-процентного роста мощностей по производству электростали по сравнению с 2007 годом и 83-процентного — к 2020 году. По прогнозу некоммерческого партнерства «Русская сталь», уже к 2012 году потребление лома в стране может достичь 31 млн тонн, а к 2015 году — 36 млн.

Впрочем, пока в России темпы лозаготовки опережают внутреннее потребление. Сохранять баланс удается в том числе и за счет сокращения экспорта лома.

Металлурги утверждают, что в этом году соотношение лозаготовки и внутреннего потребления может выйти на нулевой уровень, если объем экспорта сырья останется на уровне 2010 года. Перспектива дефицита соответственно подталкивает цены на металлолом вверх.

(Окончание на стр. 19)

Вторая бюджето-образующая

администрирование

По словам заместителя министра промышленности и торговли **АНДРЕЯ ДЕМЕНТЬЕВА**, в российской металлургии начался новый инвестиционный этап развития. И это знаменательная веха, поскольку металлургия является второй бюджетообразующей отраслью отечественной экономики после нефтегазового комплекса.

● Андрей Владимирович Деметьев родился 13 сентября 1967 года в Коркино (Челябинская область). С 1991 по 1997 год прошел путь от рядового специалиста до первого заместителя председателя Челябинского областного комитета по управлению госимуществом. С 1998 года по настоящее время вырос от советника заместителя председателя правительства Виктора Христенко до его заместителя в Министерстве промышленности и торговли России (назначен на должность 20 мая 2008 года). Позиция и предложения Андрея Деметьева, обнародованные в разгар кризиса, стали основой антикризисной программы правительства, благодаря которой и финансовая ситуация в экономике была стабилизирована, и реализованы все значимые металлургические инвестиционные проекты. Является активным сторонником использования по максимуму потенциала российских металлургов во

всех отечественных трубопроводных и других проектах. — Сейчас много говорят о том, что кризис в металлургии либо совсем закончился, либо подходит к концу. На ваш взгляд, он закончился? — Начнем с того, что кризис в металлургии был очень специфичным. Он скорее был даже не в металлургии, а в металлопотребляющих отраслях. Российская металлургия с ним достаточно быстро справилась, переориентировавшись в том числе и на экспортные поставки. Мы фактически вышли на докризисные показатели по объему производства: сегодня они всего на 5–8% меньше, чем в докризисном 2008 году. При этом ни один из инвестиционных проектов в металлургии во время кризиса не остановился. Они просто реализовывались чуть медленнее. В этот период были запущены, например, «Стан 5000» на Магнитогорском металлургическом комбинате, «Высота 239» на ЧТПЗ. Можно сказать, что как таковой кризис в металлургии закончился. — Вы сейчас говорите про объемы, однако очевидно, что металлурги сейчас не зарабатывают тех денег, которые зарабатывали до кризиса. — Если вы посмотрите даже на ту отчетность, которую они публикуют, а это публичные компании, то увидите, что и по абсолютным цифрам они находятся в неплохом состоянии. (Окончание на стр. 18)

металлургия практика

Безграничное равенство

интеграция

1 июля 2011 года начнется процедура отмены таможенного контроля на внутренних границах Таможенного союза (ТС) Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан. И уже летом текущего года к этому процессу в рамках ТС могла бы присоединиться Украина.

● В ноябре 2009 года было принято решение о создании Таможенного союза в составе Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан. 1 января 2010 года был сформирован единый таможенный тариф и работающая на постоянной основе комиссия ТС. С 1 июля 2010 года сформирована единая таможенная территория и вступил в действие Таможенный кодекс ТС.

Транспортные коридоры

Прошел примерно год с начала действия единой таможенной территории в рамках тройственного Таможенного союза. Что этот год принес российским металлургам? «Существенного влияния на ситуацию в реальном секторе, в частности в металлургии, создание союза за минувший год не оказало, — отмечает заместитель председателя правления Евразийского банка развития Геннадий Журавлев. — Это обусловлено тем, что подавляющий объем производства в отрасли в рамках ТС приходится на российские предприятия».

Не было и угрозы перераспределения долей на рынках металлопродукции. Трубы и металлопрокат, которые могли бы составить конкуренцию российским производителям, в Казахстане и Белоруссии попросту не производятся. Дефицита лома расширение границ не прибавило бы, так как его потребление привязано к местам сбора из-за существенного давления на спрос ресурсов на транспортировку.

Не угрожало создание тройственного ТС и консолидации отраслей промышленности через слияния и поглощения. В самом деле, металлургических и горнорудных (включая уголь) активов, являющихся значимыми по объемам для российских металлургических холдингов, в Белоруссии нет. Наибо-



Работа в рамках Таможенного союза и единого тройственного таможенного пространства в течение года пока не оказала существенного влияния на развитие российской металлургии
ФОТО ДМИТРИЯ БРЮШКО

лее интересные казахские активы имеют сильных собственников, которые не заинтересованы в продаже, особенно на фоне благоприятной ценовой конъюнктуры. Скорее уж, предполагает господин Журавлев, можно было ожидать объединения соответствующих активов с целью дальнейшей экспансии на внешние рынки за пределами границ ТС. На Украину, к примеру.

При этом представитель Евразийского банка развития выделяет очевидную пользу тройственного союза в развитии международных транспортных коридоров в направлении Юго-Восточной Азии (в первую очередь Восточного побережья Китая) — Западной Европа. Оптимальные маршруты проходят через Казахстан—Россию—Белоруссию. Сейчас транзитный потенциал стран ТС используется менее чем на 50%. Развитие этих коридоров будет иметь очень

высокий антикризисный и мультипликативный эффект для экономик стран ТС.

«Учитывая то, что низкий процент реализации транзитного потенциала связан во многом с нефизическими барьерами, как то — несовершенная разрешительная система существования грузовых перевозок, необоснованные задержки при пересечении границ, сборы и дополнительные налоги со стороны контрольно-надзорных и местных органов, регулярный и произвольный контроль по определению веса груза, создание ТС и ЕЭП могло и должно решить указанные вопросы», — убежден эксперт.

Юрий Саакян, генеральный директор Института проблем естественных монополий, согласен с тем, что создание единого перечня услуг инфраструктуры и унификации требований к ее объектам является одной из главных задач в сфере железнодорожного транспорта при создании Таможенного союза, так как необходимо обеспечить доступ локальных перевозчиков к инфраструктуре соседних стран. В этом смысле, по его словам, больший объем работ предстоит осуществить соседям России.

Вопросы регулирования

Затевая тройственный альянс, Россия отдала себе отчет в том, что представители бизнеса неминуемо столкнутся с рядом трудностей. Одной из главных задач Федеральной таможенной службы РФ в переходный период стала информационно-разъяснительная работа с предприятиями реального сектора с целью ускорения адаптации к работе в новых условиях. Специальная рабочая группа с прошлого года приступила к мониторингу вопросов, вызывающих затруднения у бизнесменов.

Например, порядок взимания косвенных налогов — один из наиболее актуальных вопросов для промышленных предприятий РФ. Межгосударственными соглашениями, которые вступили в силу с 1 июля 2010 года, установлено, что косвенные налоги (НДС и акцизы) взимаются в стране назначения (то есть в стране-импортере). В стране-экспортере предусмотрено применение нулевой ставки НДС и акцизов. То есть освобождение от их уплаты путем возмещения уплаченных косвенных налогов из бюджета. Как следствие, многие

российские компании стали оформлять товар на границе с Казахстаном из-за разницы в размере НДС.

По словам младшего юриста ЮК «Юков, Хренов и партнеры» Марины Краснобаевой, одним из важнейших нововведений таможенного законодательства Таможенного союза, непосредственно затрагивающих металлургический сектор, является единый таможенный тариф. Единый таможенный тариф — это свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на единую таможенную территорию из третьих стран, систематизированный в соответствии с единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Таможенного союза.

Соглашение об установлении единого таможенного тарифа предусматривает установление единообразных ввозных таможенных пошлин в процентах от таможенной стоимости товаров, включая недрагоценные металлы и изделия из них. С момента вступления в силу решения КТС об установлении единого таможенного тарифа (с 1 января 2010 года) предусмотренные соглашением ввозные таможенные пошлины применяются на всей территории Таможенного союза.

Договорная база Таможенного союза допускает применение в исключительных случаях ставок ввозных таможенных пошлин, отличных от ставок единого таможенного тарифа. При этом соответствующее решение комиссии Таможенного союза о применении одним из государств-участников более высокой или более низкой ставки в обязательном порядке должно содержать информацию о мерах, которые должны быть приняты другими государствами-участниками для достижения целей применения более высокой или более низкой ставки.

Данный механизм сохранен в новом объединенном законодательстве для защиты интересов национальных производителей. При этом страны-участницы ТС договорились о том, что в течение переходного периода (до момента создания единого экономического пространства) каждая из них вправе устанавливать специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, уведомляя при этом государства-партнеры.

И Российская Федерация уже активно пользуется своим правом: в рамках данного соглашения принято постановление правительства РФ от 23 ноября 2010 года № 929 «О мерах по защите российских производителей никельсодержащего плоского проката из коррозионно-стойкой стали».

Открытая тема

1 июля 2011 года начнется процесс отмены таможенного контроля на внутренних границах Таможенного союза Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан. Одновременно должен быть принят и пакет документов единого экономического пространства (ЕЭП), предусматривающий свободное перемещение не только товаров, но и услуг, капитала и рабочей силы. Вся правовая база ЕЭП должна быть сформирована и введена в действие не позднее 1 января 2012 года.

И уже летом текущего года к ТС могла бы присоединиться Украина, которой это дало бы не только доступ к российским дешевым энергоносителям, но и позволило бы снять оставшиеся барьеры на пути украинского металлургического экспорта в Россию. Однако серьезной угрозой для российской металлургии в этом нет: правовое сопровождение нового экономического альянса предусматривает прежнюю защиту национальных интересов даже в измененном формате.

«Если это все же случится, то Украина будет вынуждена подписать соглашение о присоединении к ТС и ратифицировать те документы, которые уже были приняты государствами-участниками. Для Украины будет установлен переходный период для вхождения в единое таможенное пространство и адаптации национального законодательства к единому законодательству. В случае противоречий автоматически будет действовать законодательство ТС, за основу которого взято законодательство РФ», — утверждает Марина Краснобаева, отмечая при этом, что правовые коллизии при интеграции правовой базы членов союза все еще сохраняются.

То есть странам ТС четвертый партнер слишком много хлопот не добавит. Разве что потребуются еще слегка доработать нормативную базу, которую за неполный год усиленно лепили на базе национальных законодательств лучшие юристы трех стран. Но тут, кажется, Украина охотно пойдет навстречу интеграции, легко и безболезненно приспособив свою нормативную базу к союзной.

Впрочем, Украина сейчас находится на пороге непростого выбора — Таможенный союз или интеграция в ЕС с созданием в самое ближайшее время зоны свободной торговли. Если европейский рынок Украине покажется более привлекательным, ее вхождение в ТС окажется под вопросом.

Дмитрий Смирнов

Вторая бюджетобразующая

администрирование

(Окончание. Начало на стр. 17)

По уровню рентабельности часть металлургов вышла на докризисный уровень, часть — пока еще нет. Но ничего сверхкритичного не происходит. Более того, нужно четко понимать, что сейчас в отрасли другая экономика. Посмотрите на динамику цен на сырьевые материалы в металлургии: она достаточно высокая. Все инвестиционные проекты, которые реализуют металлургии, направлены на уменьшение издержек, повышение энергоэффективности и увеличение рентабельности. Мы абсолютно конкурентоспособны и уж точно европейским коллегам ни в чем не уступаем. — А какое участие в судьбе металлургии принимало государство? Что было сделано, насколько эффективна была эта помощь и нужна ли она до сих пор?

— Наиболее эффективно для металлургов сработали меры поддержки секторов — основных потребителей металлопродукции. Это в том числе и поддержка автопрома.

В части чисто отраслевых мер — прежде всего это госгарантии. Но их получили буквально пять металлургических предприятий, которые реструктурировали свои займы и сумели успешно завершить ключевые инвестиционные проекты.

Кроме того, мы достаточно быстро обнулили ряд пошлин на оборудование, не производимое в России, которое как раз использовалось при реализации этих проектов. Наконец, у нас практически не осталось никаких экспортных пошлин на металлопродукцию.

— Получается, что госгарантии как вариант помощи металлургам не очень-то важны. А как тогда им помогать?

— Для металлургов главное — это платежеспособный спрос. Причем чем больше существуют у нас понятных, внятных инвестиционных программ в смежных секторах, тем лучше для металлургов. К примеру, возьмем трубопроводные про-



екты, которые в свое время были начаты. В результате чего трубная промышленность перешла на новый уровень технологического передела металлургической продукции, созданы новые виды металлопродукции, конкурентоспособные на международном рынке, при этом трубные компании вошли в число мировых лидеров. Реализация этих проектов, по сути, позволила создать новый высокотехнологичный облик российской металлургии, в том числе и на мировой арене.

— Как вы планируете бороться с конкуренцией со стороны Китая?

— С конкуренцией бороться не надо, если эту конкуренцию «честная». Если это не так, существует отработанный в мире, да и у нас, практика специальных защитных мер. Причем мы здесь уж точно не являемся лидерами по масштабам применения защитных мер: знаем, например, про 600% пошлины в Канаде на металлопродукцию из Китая. Это только подтверждает правило: если страна является большим металлопотребителем, то она не может позволить себе не быть металлопроизводителем и соответственно не поддерживать внутренних игроков. Так в мире не бывает.

— Но трубники жалуются на конкуренцию на рынке...

— Я уже говорил — «честная» конкуренция не пугает. А для определения, честная она или нет, существуют антидемпинго-

вые расследования. Если доказан факт нарушения, вводится пошлина, которая и закрывает демпинговую маржу.

— Не планируете вводить экспортную пошлину на металлолом?

— Нет. Честно говоря, есть проблема, связанная вообще с его дефицитом. Так исторически сложилось, что когда потребление металла в стране упало, то ломозаготовительный бизнес оказался весьма рентабельным. Объемы сбора лома доходили до 28 млн тонн в год. И мы просто физически собрали почти все, что у нас есть в свободном доступе. Это привело к нынешнему дефициту металлолома. Надо еще учитывать, что то, из чего 15 лет назад произвели станки и машины, сегодня уже должно было быть металлоломом. И если тогда мы наблюдали спад производства подобной продукции, то сегодня нового металлолома нет и не появится.

— Но все-таки Россия экспортирует металлолом. Например, в 2010 году было вывезено около 6 млн тонн.

— Да, чуть более 5 млн тонн. Фактически на экспорт уходит ровно то, что не потребляется дома. Но все не так просто. Например, сейчас металлолома в стране не хватает, а два года назад у нас были его излишки. По нашим прогнозам, к 2014 году дефицит металлолома составит 15 млн тонн. Это неизбежно скажется на объемах его экспорта.

— Как же тогда быть с заявленными планами по увеличению производства стали к 2015 году до 40 млн тонн?

— Это означает, что те, кто эти проекты заявлял, должны тщательно считать, откуда они будут получать сырье.

— Тогда остается вариант ужесточения лицензирования?

— Пока в этом вопросе мы находимся в поисках компромиссного решения с металлургами. По нашему мнению, необходимо стремиться к качественным изменениям рынка металлолома. Его участники должны осуществлять свою деятельность с использованием современных

технологий — более эффективных, более экологичных. Это должен быть нормальный стабильный бизнес, удовлетворяющий потребности металлургии.

— Еще одна проблема сейчас — нехватка углей жирных марок.

— Все разговоры про недостаток каких-то марок коксующихся углей — это из разряда учебников и теорий. Можно сделать «идеальную шихту», но тогда себестоимость вашего конечного продукта будет запредельной. Поэтому никто не делает «идеальную шихту», а работают так, как оптимально с точки зрения и качества, и цены. Я, кстати, не заметил, чтобы у нас был большой объем импорта коксующихся углей. Рынок-то открытый, и на нем все есть. И даже ситуацию с аварией на «Распадской» рынок смог достаточно спокойно пережить.

— Минфин сейчас ищет деньги. И, возможно, репит искать их с помощью введения 30-процентной пошлины на экспорт железной руды?

— Российский рынок железорудного сырья традиционно профицитный, экспортируется то, что не потребляется внутри страны. Тут надо понимать, что введение пошлины будет иметь исключительно фискальный смысл, больше никакого. Повышение пошлины на экспорт руды напрямую не сыграет на снижение цены на внутреннем рынке. Будет ниже рентабельность у конкретных производителей, и ухудшатся их инвестиционные возможности, но не более того.

— Но это поможет наполнить казну деньгами.

— Я не считаю, что мы находимся в критической ситуации, когда все меры хороши, чтобы наполнить казну с угрозой существенно снизить инвестиционный потенциал. Если говорить о деньгах, то крупные инвестиционные проекты металлургов — это в перспективе серьезные доходы бюджета. Ведь металлургия у нас — вторая бюджетобразующая отрасль после нефтянки.

Беседовал Роман Асанкин



СИБЭНЕРГОМАШ • АЛАПАЕВСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД • ТРУБМАШ

НОВАЭМ – НОВАЯ ЭНЕРГИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В цехе № 8 котельного производства барнаульского энергомашиностроительного предприятия «Сибэнергомаш» идут последние приготовления к полноценному запуску трубозлектросварочного агрегата (ТЭСА). В настоящее время он работает в тестовом режиме, проведена настройка всех конструкций, прошли испытания и получена первая продукция. На складе завода уже сформирован существенный задел – запас штрипса для первых месяцев работы стана.

Трубы являются основным «сырьем» для изготовления конечной продукции «Сибэнергомаша» — котлов для большой и малой энергетики. Поэтому приобретение предприятием собственного стана — процесс вполне логичный и закономерный.

В производственной цепочке Группы НОВАЭМ поставки трубной продукции для нужд «Сибэнергомаша» осуществляет ОАО «Трубмаш». И перед принятием решения о покупке стана командой маркетологов Группы было произведено детальное исследование рынка сварных труб. Оказалось, что потребление в стальных трубах диаметром 20–60 мм и толщиной стенки 1,5–3,5 мм есть у значительного числа предприятий, расположенных в Алтайском крае и соседних регионах, — сегодня на продукцию данного сортамента существует устойчивый спрос.

Это исследование стало ключевым в вопросе выбора мощности закупаемого оборудования. И теперь установленный на заводе стан выполнит не только первоочередную задачу — закрытие потребности в трубах самого завода, но сможет обеспечивать своей продукцией другие предприятия в регионе. При этом существенно снижаются транспортные издержки как предприятия, так и сторонних потребителей.

Большая часть выпускаемых труб будет, как и планировалась изначально, использоваться для нужд собственного производства, а именно при изготовлении воздухоподогревателей. Как из-

вестно, эта часть энергооборудования подвержена более сильному износу, и, как следствие, при ремонтных работах замена именно этого узла происходит чаще других. Поэтому потребность в этих трубах обусловлена не только производством новых котлов, но и реконструкцией старых. Сегодня у «Сибэнергомаша» достаточно существенный задел работы на будущее — размер текущего портфеля заказов завода составляет 6 млрд рублей.

Уже сегодня Группа НОВАЭМ успешно ведет переговоры о поставках труб на другие предприятия — это и тепличные хозяйства края, и энергетические предприятия соседнего Казахстана. Планируются также поставки для заказчиков в дальнем зарубежье. Кроме того, в перспективе стан может производить трубную продукцию на основе схем давальческого сырья.

Вывести стан на проектную мощность «Сибэнергомаш» планирует уже в июле. Согласно техническим параметрам стана она составляет до 50 тысяч метров труб в день или от 750 до 2 700 тонн в месяц. Эти показатели условны, так как конкретные объемы зависят от вида выпускаемой продукции. Кроме того, на ТЭСА будут производиться профильные трубы, квадратного и прямоугольного сечения.

Первый пробный пуск стана был произведен 9 мая. Генеральный директор «Сибэнергомаша» Константин Рябов считает это символическим, поскольку намеренный приурочивать событие «к празднику» не было. «Теперь у предприятия появилась возможность получать трубу с меньшими затратами и под собственным контролем качества», — говорит он.

Исполнительный директор ОАО «Трубмаш» Вазих Мухаметгаллин утверждает, что прекращение поставок труб данного сортамента на «Сибэнергомаш» никак не скажется на делах компании: «Доля наших поставок для его нужд не так велика, и, кроме того, мы рассчитываем на доходы от продаж продукции нового стана на рынке».

Реклама

металлургия

тенденции

Перерождение лома

вторсырьё

(Окончание. Начало на стр. 17)
Согласно прогнозам участников рынка, с учетом традиционных сезонных колебаний в 2011 году цена на лом может подняться на 20–25%. Иными словами, снизившись весной до 10 тыс. руб. за тонну, к концу года цена вернется на уровень 12–13 тыс. руб. за тонну.

Предвидя возможные трудности с поставками лома, российские металлурги пытаются наращивать сбор за счет собственных заготовителей. Поданным аналитика «Инвесткафе» Максима Лобады, в 2010 году ломозаготовительный сегмент «Северстали» увеличил реализацию на 38%, до 1,1 млн тонн. «Вторчермет» (НЛМК) в этот же период увеличил заготовку лома на 45,6% — до 2,3 млн тонн и планирует собрать 2,8 млн в этом году. «Мета» (ЧТПЗ) — 3%, «Ломпром-Эстар» — 2%.



После выхода из кризиса металлурги столкнулись с новой проблемой — нарастающей нехваткой лома (ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА)

(НЛМК) — 10% рынка, «Профит» (ММК) — 6%, «Северсталь-втормет» — 4%, «Мета» (ЧТПЗ) — 3%, «Ломпром-Эстар» — 2%.

Граница на замке

В России рынок лома четко сегментирован. Сырья много в Центральном регионе и мало на Урале, где сосредоточены основные электроплавильные мощности. Для решения этой проблемы металлурги предлагают снизить тариф РЖД на перевозку лома внутри страны, переведа его из класса готовой продукции в категорию сырья.

Кроме того, стимулировать модернизацию ломозаготовительных предприятий, внедрять передовые технологии и технику, чтобы углубить степень переработки лома». Другими словами — не перерабатывать все то, что «лежит на земле», а вовлекать в процесс технологический лом (автомобили, корабли и другую технику).

Такая работа уже ведется, отмечает источник, «Ъ» в правительстве, напоминая, что на программу утилизации легковых автомобилей государство в кризис уже потратило 25 млрд руб. и в 2011 году готово дать еще 5 млрд. В 2012 году 32 млрд руб. планируется выделить на утилизацию грузовых автомобилей и автобусов.

Частично проблему дефицита лома в будущем может решить развитие производства альтернативных видов сырья — железа прямого восстановления и губчатого железа (руда, обогащенная свхше 90%). Сейчас данный вид сырья в России выпускает только «Металлоинвест» (порядка 5 млн тонн в год). К 2014 году компания намерена увеличить мощности еще на 2,8 млн тонн. Кроме того, производство гранулированного железа прямого восстановления намерен организовать Petropavlovsk (1 млн тонн к 2017 году). Однако полностью заменить металлолом данным сырьем нельзя, максимум на 30–40%, говорит Борис Красноженов.

В конце марта текущего года вице-премьер Сергей Иванов заявил о необходимости запрета экспорта металлургического лома через порт Санкт-Петербурга. Заявление прозвучало на расширенной коллегии Министерства транспорта России, и речь тогда шла в основном об ущербе облику города, наносимом перевалкой сырья.

Роман Асанкин

Стальные миниатюры

инвестиционные проекты

В ближайшие годы в России будет запущено несколько компактных электросталеплавильных предприятий неполного цикла мощностью до 1–2 млн тонн продукции в год, ориентированных на локальные рынки и использующих в качестве сырья металлолом.

Мини-металлургические заводы России на стадии строительства и проектирования							
Компания	Предприятие	Регион размещения	Инвестиции	Мощность выпуска продукции в год	Сроки строительства	Сортамент	Примечания
Evtag Group S.A.	«Южный прокатный стан»	Ростовская обл., порт Усть-Донецк	\$158 млн	450 тыс. т (315 тыс. т арматуры, 135 тыс. т уголок и швеллер)	2011–2013	Сортовой прокат	«Южный стан» будет получать заготовку с украинского ДМЗ имени Петровского (входит в Evtag)
	«Костанайский прокатный стан»	Казахстан, г. Костанай	\$131 млн	450 тыс. т арматуры	2011–2013	Сортовой прокат	«Костанайский стан» будет получать заготовку из объединенных ЗСМК и НКМК
ОАО «Северсталь»	ЗАО «Северсталь — Сортовой завод Балаково»	Саратовская обл., г. Балаково	\$600 млн	1 млн т	2010–2013	Арматура, уголок, швеллер	В стадии строительства. Запигт фундамент предприятия. Возведение второго завода в Ивановской обл. планируется через три года
ОАО НЛМК	ЗАО «Калужский научно-производственный электрометаллургический завод»	Калужская обл., г. Ворсино	37 млрд руб.	1 млн т, возможно увеличение до 1,55 млн т	2007–2012	Сортовой и фасонный прокат	В стадии строительства. Первая очередь, сталеплавильное производство, будет введена в первом квартале 2012 года. Вторая, сортопрокатное производство, — во втором квартале 2012 года
Правительство Москвы, ВНИИМЕТМАШ	ГУП «Литейно-прокатный завод»	Смоленская обл., г. Ярцево	6 млрд руб.	Первая линия — 220 тыс. т. Вторая линия — 600 тыс. т и 10 тыс. т отливок из чугуна	2003–2007	Заготовка, арматура, чугунные трубы	В 2007-м запущено сталеплавильное, в 2008-м — прокатное производство
ГК «ЭСТАР» «УПК-Сталь»	Ростовский электрометаллургический завод	Ростовская обл., г. Шахты	\$200 млн	730 тыс. т	2005–2008	Заготовка	В мае-июне 2011 года планируется запуск сортопрокатного стана «550/300»
	Томский металлургический завод	Томьень	13 млрд руб.	550 тыс. т	2006–2012	Сортовой прокат	В стадии строительства. Запуск планируется в декабре 2012 года. Строительство аналогичного завода в Башкирии заморожено
«Новороссметалл»	Абинский металлургический завод	Краснодарский край, г. Абинск	1,7 млрд руб.	500 тыс. т	2007–2012	Сортовой прокат, в 2012 году — заготовка	Выпуск сортового проката начался в августе 2010 года. Сталеплавильное производство планируют организовать к 2012 году
Н. Максимов «Максин-Инвест»	«Татсталь»	Татарстан, Ленингорский район	\$800 млн — оба проекта	1,3 млн т	2010–2014	Сортовой прокат	В стадии проектирования
	Ковровский металлургический завод	Владимирская обл., г. Ковров		1,3 млн т	2010–2014	Сортовой прокат	
ООО ВЗМЗ	Волжский электрометаллургический завод	Ивановская обл. п. Чернореченский	880 млн руб.	65 тыс. т, первоначально — 300 тыс. т	2008–2011	Сортовой прокат	В стадии строительства, в 2011 году планируется запуск первой очереди
ОАО «Белсталь»	Металлургический комплекс по производству литейного чугуна	Башкирия, Белорецкий р-н	Первая очередь — 8,5 млрд руб.; Вторая — 10,5 млрд руб.	550–600 тыс. т литейного чугуна	2011–2018	Литейный чугун, в перспективе — стальной прокат	В качестве сырьевой базы комплекса будут использоваться ресурсы Зиганзино-Комаровского месторождения с запасами руды 40 млн т
ОАО «Русполимет»	Микрозавод по выпуску строительной арматуры	Нижегородская обл., г. Кулебаки	6,3 млрд руб.	300–350 тыс. т	2011–2013	Сортовой прокат	Микрозавод будет построен по технологии непрерывной разливки-прокатки, которую представила итальянская Danieli
«АВ-Сталь», «ТЕСО Инжиниринг»	Суворовинский завод стального проката «АВ-Сталь»	Волгоградская обл., г. Суворикино	€30 млн	150 тыс. т	2010–2012	Сортовой прокат, метизы, сетки	Группа Taurus Capital и TESO Engineering планируют построить пять мини-заводов в Литве и России (Волгоградской, Новгородской, Калужской и Рязанской областях)
ГМК «Норильский никель»	Литейно-прокатный комплекс	Красноярский край, г. Норильск	30 млн евро	30 тыс. т — мелющие шары; 10 тыс. т — арматура	Не определены	Мелющие шары, арматура	В перспективе возможно увеличение объемов выпуска, поскольку в проекте заложена мощность электродуговой печи на уровне 80 тыс. т

Полный цикл рентабельности

Основными производителями металла в СССР, а затем и в современной России были и являются комбинаты полного цикла, выпускающие всю гамму металлопродукции. Функционирование этих гигантов хорошо вписывалось в советскую плановую экономику. В 1980-х годах, с развитием производства стали в электросталеплавильных агрегатах, подобный универсализм начал меняться в сторону узкоспециализированных производств. Были построены Белорусский и Молдавский металлургические заводы — предприятия с неполным циклом производства, использующие в качестве сырья металлолом.

Сегодня в мире насчитывается от 900 до 1100 мини-металлургических производств (англ. mini-mill). Зачастую такие заводы создают крупные металлургические холдинги в дополнение к своим основным производствам, но уже возникли и существуют крупные фирмы, весь бизнес которых основан только на использовании мини-миллов. Например, американская Nucor владеет сетью мини-миллов и производит ежегодно свыше 15 млн тонн продукции», — отмечает Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент».

Считается, что мини-заводы более прибыльны и рентабельны, чем крупные комбинаты. «Мини-миллы можно объективно проще управлять, и производство можно максимально оптимизировать по затратам. Мировой опыт таков, что если у крупного металлургического производства рентабельность достигает 10%, то мини-заводы (например, в США) выжимают до 20% рентабельности», — свидетельствует Агван Микаелян, генеральный директор компании «Финэкспертиза».

Сейчас концепция мини-производства в металлургии меняется в направлении даль-

нейшего уменьшения его масштабов производства до 300–500 тыс. тонн продукции в год. Микрозаводы могут размещаться в уже существующих цехах (пустующих или перепрофилируемых) с имеющейся инфраструктурой. Кроме того, расширяется специализация мини-производств — появляются проекты заводов по выпуску не только арматуры, но и листа, чугуна и стальных труб.

Популярность мини-заводов объясняется не только их компактностью, но и возможностью организации всего за два-три года полного цикла производства, сбора металлолома и сбыта продукции.

В современной России идея строительства мини-металлургических заводов стала популярной в начале 2000-х годов, с этого времени было заявлено больше двух десятков подобных проектов. В них инвесторы видели возможность приблизить производство к конечным потребителям за счет сокращения транспортных расходов и снижения стоимости продукции.

В прошедшее десятилетие спрос со стороны строительного комплекса на металлопродукцию стабильно увеличивался, большие объемы стальной заготовки и арматуры отгружались за рубеж, поэтому такие проекты казались привлекательными для инвестиций.

Единой федеральной программы развития таких проектов как не было, так и нет, но строительство мини-заводов в регионах активно поддерживают местные власти. В 2000-х годах были построены и запущены мини-заводы по выпуску стальной заготовки и сортового проката в Смоленской, Свердловской, Ростовской, Волгоградской областях и Краснодарском крае.

Кризис, начавшийся в 2008 году, изменил планы инвесторов. Многие проекты были заморожены.

Новый объект

Впрочем, идея строительства компактных металлургических предприятий оставалась популярной, и уже на выходе из кризиса было объявлено о планах строительства новых объектов.

Инвесторы собираются строить не только предприятия, которые будут выпускать не только заготовки и арматуры, но и другую продукцию. Например, были представлены проекты создания микрозаводов для переработки металлолома, полученного при ликвидации крупных металлоемких сооружений или в ходе утилизации боеприпасов. ГМК «Норильский никель» планирует создание мини-завода по выпуску мелющих шаров для удовлетворения потребностей своих предприятий. Evtag Group в конце 2010 года заявила

о намерении ввести в 2013 году в эксплуатацию перелые сортовые заводы в Ростовской области и Казахстане. В Башкирии планируется возведение мини-завода по выпуску литейного чугуна с перспективой организации на его базе сталеплавильного, а затем и прокатного комплексов. Своя рыночная ниша у мини-миллов существует — это, как отмечалось выше, продукция для региональных рынков, а также для малых и средних предприятий большинства отраслей. Кроме того, мини-заводы могут выпускать продукцию на заказ.

«Наличие собственной рыночной ниши не означает, что мини-миллы не будут конкурировать с крупными металлургическими комбинатами. Конкуренция будет возникать по мере

увеличения числа мини-металлургических производств, однако уже сейчас можно предположить, что они в состоянии успешно конкурировать с гигантами за счет более гибкой организации производственного процесса, более тонкой работы с клиентами, меньших затрат и поддержки со стороны местных властей», — полагает Дмитрий Баранов. В ближайшие два-три года в России начнут работать несколько новых мини-металлургических заводов.

При всей привлекательности этих проектов существует сильная зависимость развития мини-заводов от рыночной конъюнктуры, в особенности от цен на сырье — металлолом — и от цен на готовую продукцию, которые подвержены сильным колебаниям», отмечает Арсений

Мусихин, старший менеджер отдела аудиторских услуг предприятиям индустриального сектора PricewaterhouseCoopers: «Если все находящиеся сейчас на разных стадиях реализации мини-металлургические производства в нашей стране будут запущены, то суммарная мощность отечественных мини-миллов с учетом ныне действующих, по разным оценкам, достигнет 30–35 млн тонн. Поэтому в скором времени экспорт лома вообще прекратится — он попросту весь будет перерабатываться внутри страны».

То есть привязка к вторичному сырью, объем которого в нашей стране ограничен, является ахиллесовой пятой мини-металлургических производств.

Тимур Халуудоров, Дмитрий Смирнов

Умножение возможностей

Лизинг грузового и легкового автотранспорта, техники и оборудования

Москва
(495) 721 99 80

Санкт-Петербург
(812) 718 68 28

Новосибирск
(383) 210 59 14

Екатеринбург
(343) 378 47 17

Самара
(846) 267 38 79

Краснодар
(861) 210 99 24

Нижний Новгород
(831) 296 95 06

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

Райффайзен. Разница в отношении

ООО «Райффайзен-Лизинг»
Не является банком

«Высота 239» — новый цех по производству труб большого диаметра 508-1420 мм

Производственная мощность

- 600 000 тонн в год

Улучшенные характеристики для строительства наземных и подводных трубопроводов в особых сложных условиях

- Толщина стенки до 48 мм
- Многодуговая сварка под керамическим флюсом
- Внешнее и внутреннее антикоррозионное покрытие
- Хладостойкость
- Класс прочности производимых труб K52-K80(X52-X100)

Филиал в г. Челябинск,
ул. Машиностроителей, д. 21
Тел. +7 (351) 255-61-17

Филиал в г. Москва
125147, г. Москва,
ул. Лесная, д. 5, корп. В
Тел. +7 (495) 775-35-55

Филиал в г. Первоуральске
623112, Свердловская область,
г. Первоуральск,
ул. Торговая, д. 1, стр. 2
Тел. +7 (34 392) 7-60-90

Ч Т П З
www.chelpipe.ru
info@chelpipe.ru

Реклама

металлургия тенденции

Шахты роста

поставщики

В 2011–2012 годах спрос и технологические проблемы будут способствовать увеличению цен на коксующийся уголь. Для производителей это станет серьезным стимулом наращивать добычу, однако все равно в мире будет ощущаться дефицит сырья.

Потенциал спроса

По разным источникам, добыча коксующихся углей в России в 2010 году выросла на 6,5–10%, до уровня около 65 млн т. Такой рост стал следствием увеличения спроса на эти угли на внешнем и внутреннем рынках.

Аналитик ЗАО «Алор-Инвест» Дмитрий Рамазанов указывает на долгосрочный интерес к российской угольной отрасли как новых игроков (энергетические компании, диверсифицированные холдинги), так и непосредственно участников металлургического рынка. Это, по его мнению, обусловлено еще и конъюнктурой (цены на коксующийся уголь вышли на исторические максимумы, цены на товары энергетического сектора вплотную приблизились к ним). Все это происходит по причине катастрофических ливней в Австралии и роста спроса в Азии.

К значимым событиям на отечественном рынке эксперты, безусловно, относят объявление о продаже «Распадской» и продажу Михаилом Прохоровым угольного холдинга «Колмар», который решил приобрести Геннадий Тимченко, желающий превратить своего нефтетрейдера Gunvog в Glencore, добавив к своим нефтегазовым активам угольные.

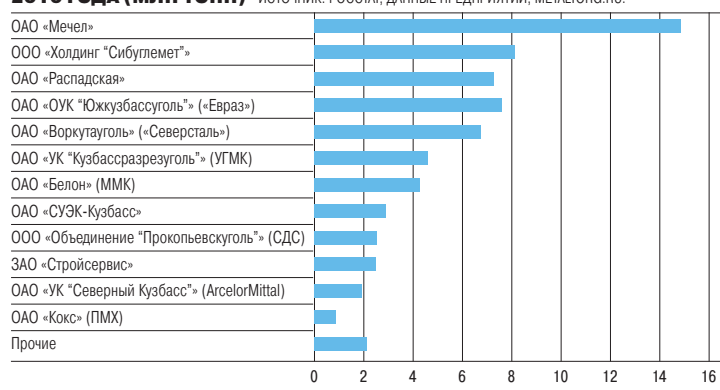
«Не исключено, что M&A затронет и более мелкие компа-

нии в рамках продолжающейся консолидации данной отрасли», — предполагает представитель «Алор-Инвеста».

По словам Дмитрия Рамазанова, рынок угля в РФ, несмотря на большое количество участников, в какой-то степени напоминает олигополию. Ведь контроль над объемом производства (более 50%) находится у нескольких компаний. Так, на рынке энергетического угля на долю СУЭК и «Кузбассразрезугля» приходится 52% российского производства (примерно 34 и 18% соответственно). Причем остальной объем распылен между более чем 20 компаниями с единоличными долями, не превышающими 6%.

На рынке коксующегося угля около 69% производства обеспечивают пять компаний: «Мечел» (более 22%), «Сибуглемет», Evraz Group, «Распадская» и «Северсталь» (от 11 до 12,5%

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОБЫЧИ КОКСУЮЩИХСЯ УГЛЕЙ В РФ ПО ИТОГАМ 2010 ГОДА (МЛН ТОНН) ИСТОЧНИК: РОССИЯ, ДАННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЙ, METALTOPIA.RU



Событием года может стать смена владельца шахты «Распадская», которая до прошлогодней аварии (май 2010 года) давала более половины объема добычи угля в России (ФОТО РИА НОВОСТИ)

в среднем у каждой). Остальной объем распылен между более чем десятком компаниями. «В таких условиях оказание влияния на цены не составляет проблемы для основных производителей», — констатирует аналитик.

Особенностью российского рынка коксующегося угля в 2010 году стал опережающий рост экспортных поставок. За год вывоз этой продукции вырос на 38%, примерно до 18 млн т. Во многом этот рост произошел благодаря увеличению экспортных мощностей в дальневосточных портах.

В основном эксперты сходятся во мнении, что, как и в 2011 году, в 2012-м высокий спрос и технологические проблемы в основных мировых регионах производства будут способствовать дальнейшему росту цен на уголь. Это будет стимулировать производителей наращивать производство, однако все равно будет ощущаться небольшой дефицит.

Повышать на конъюнктуру может и разработка крупнейшего в мире месторождения коксующихся углей (в меньшей доле энергетических) — Таван-Толгой в Монголии — открытым способом, для которого характерны низкие издержки и высокая рентабельность.

Сделка года

После аварии в мае прошлого года шахта «Распадская», выдававшая 60–70% объема добычи угля в России, резко снизила свои показатели. По итогам прошлого года объем реализации ее угольного концентрата упал на 27%, до 5,6 млн т, а себестоимость производства выросла на 47%, до \$27 за тонну. И только рост цен позволил «Распадской» по итогам года продемонстрировать чистую прибыль на уровне \$244 млн. При этом компания удалось минимизировать свою долговую нагрузку, которая на 31 декабря составила всего \$310 млн.

Однако еще до публикации в апреле 2011 года финансовой отчетности за прошлый год основные акционеры «Распадской» (Evraz Group и менеджмент самой угольной компании), каждому из которых опосредованно принадлежит 40% ее акций, выставили свои доли на продажу. Совокупная цена за оба пакета была назначена в \$6 млрд, что подразумевало премию к рынку около 40%.

Последние три года ФАС вольно или невольно подогревала страсти вокруг компании, периодически обвиняя ее в злоупотреблении ценовой политикой и назначении монопольно высоких цен на продукцию, сдабривая это непереносимыми штрафами в пределах 15% от оборотного капитала компании по соответствующему сегменту продукции.

В любом случае высокая степень монополизации рынка коксующихся углей, скорее всего, будет сказываться на себестоимости производства в металлургии, а также привлекать пристальное внимание ФАС. Из всех потенциальных покупателей «Распадской» только «Мечел» имеет наибольшие шансы. Освоение Эльгинского месторождения уже вывело «Мечел» на первое место по угледобыче в России. Поэтому возможное приобретение «Распадской» соответствует амбициозным планам «Мечела». В свете планируемого IPO «Мечел-Майнинга» укрепление его первенства на рынке коксующихся углей (помимо этого компания занимает сейчас четвертое место на рынке энергетического угля, а также является крупнейшим железорудным производителем) было бы весьма кстати.

Переговоры, конечно, могут затянуться, поскольку рыночная капитализация «Распадской» меняется каждый день. Если на начало марта цена шахты составляла примерно \$6 млрд, то к маю произошло снижение до \$4,7 млрд.

«К концу текущего года, «Распадская» полностью нивелирует последствия прошлогодней аварии и превзойдет свои исторические объемы производства. Рентабельность останется одной из лучших в отрасли», — заявляет Дмитрий Рамазанов. — Мы оцениваем стоимость акции на конец первого квартала 2012 года на уровне 290 руб., что предполагает более 50% роста.

Причем Юрий Саакян, генеральный директор Института проблем естественных монополий, убежден, что в результате приобретения «Распадской» структурами «Мечела» особых потрясений на российском рынке угля не произойдет, просто на смену «Евразу» придет «Мечел».

Дмитрий Смирнов

Себестоимость кредита

рефинансирование

ОК «Русал» в рамках программы увеличения объемов производства алюминия планирует возобновить строительство Тайшетского алюминиевого завода. С этой целью компания впервые после кризиса намерена взять синдицированный кредит — около \$3,5 млрд. Что, конечно, является знаковым поступком для компании, чистый долг которой превышает \$10 млрд.

● ОК «Русал» — лидер мировой алюминиевой отрасли. На долю компании приходится около 11% мирового рынка алюминия и 13% глинозема. Компания присутствует в 19 странах мира на пяти континентах, реализуя свою продукцию преимущественно на рынках Европы, Северной Америки, Юго-Восточной Азии, в Японии и Южной Корее, России и странах СНГ. В начале 2010 года компания стала публичной, выйдя одновременно на биржевые площадки в Гонконге и Париже. К концу 2010 года капитализация компании выросла с \$16–18 млрд до \$32–35 млрд. По состоянию на начало октября 2010 года чистый долг «Русала» составлял \$11,75 млрд.

Дорогой проект

На прошлой неделе агентство «Прайм-TACС» распространило сообщение о том, что ОК «Русал» близка к завершению переговоров о получении синдицированного банковского кредита (около \$3,5 млрд) с целью возобновления строительства Тайшетского алюминиевого завода. И это лишь подтвердило соответствующее заявление директора «Русала» по рынкам капитала Олега Мухаметшина, сделанное им еще в начале текущего года. По словам господина Мухаметшина, это станет возможным, потому что компания погашает долги «с опережением графика».

И в дальнейшем компания не намерена снижать темпа долговых выплат, тем более что прогнозы в целом на текущий год у менеджмента «Русала» вполне оптимистичные: цены на алюминий будут превышать \$2500 за тонну, чему будет способствовать рост спроса на металл, а также интерес со стороны инвесторов к вложениям в физические активы на фоне ослабления курса доллара США. В будущем году цена может достичь уже \$2700 за тонну, полагают в компании.

Мировая конъюнктура не предвещает ухудшения на рынке алюминия. Благодаря высокому спросу в Китае и восстановлению спроса в США, Европе и Японии мировое потребление алюминия в 2011 году может увеличиться на 8% по сравнению с уровнем 2010 года и достигнуть 43,8 млн тонн. В Китае, где объемы нового строительства заметно увеличились и продолжают расти с учетом тенденции к урбанизации в стране, рост потребления алюминия в 2011 году может составить 12% и достигнуть 18,5 млн тонн. Рост потребления алюминия в Северной Америке может составить 4,5%, достигнув 5,4 млн тонн по итогам года. Несмотря на катастрофу, рынок алюминия в Японии продолжит рост: объем потребления может увеличиться на 4% — до 1,98 млн тонн. Спрос на алюминий в Западной Европе вырастет на 2% и составит 6,2 млн тонн, в первую очередь благодаря повышению экономической активности в Германии. По прогнозам крупнейшей алюминиевой компании Alcoa, эта тенденция установится на длительное время и мировое потребление алюминия к 2050 году увеличится в 50 раз от текущего уровня.

В «Русале» убеждены, что продажи алюминия в России и странах СНГ вырастут на 22% — до 900 тыс. тонн в связи с уверенным восстановлением машиностроения, строительной отрасли и упаковочной промышленности. Запасы алюминия в 2011 году останутся стабильными, поскольку по-прежнему возможны финансовые инвестиции в алюминий. В настоящее время большая часть алюминия, находящегося на складах ЛМЕ, выступает обеспечением по финансовым сделкам и не будет доступна до конца текущего года. Кроме



«Русал» намерен не просто выплатить долги, увеличить выпуск алюминия, но и стать первым в мировой отрасли (ФОТО РИА НОВОСТИ)

того, ожидается, что в 2011 году будет создан ряд алюминиевых инвестиционных фондов (ЕПФ) с физическим обеспечением, которые в случае создания поддержат цены на алюминий за счет альтернативного механизма поставки алюминия.

Что касается цен на сырье, то в текущем году, по мнению директора по стратегии и корпоративному развитию ОК «Русал» Максима Сокова, цены на глинозем заметно вырастут на фоне увеличения глобальными игроками продаж глинозема на свободный рынок по спотовым ценам и отмены привязки к цене на алюминий. В 2011 году цена на глинозем на спотовом рынке может достигнуть \$450 за тонну в результате роста спроса в Китае и других регионах мира.

Как следствие, «Русал» объявил о намерении с 1 июля 2011 года восстановить работу рудника и глиноземного завода Kirkvane, входящих в состав компании Windalco на Ямайке, мощностью 600 тыс. тонн глинозема в год (за полгода планируется успеть выпустить порядка 250 тыс. тонн).

Важное конкурентное преимущество «Русала» перед другими производителями алюминия — доступ к дешевой электроэнергии. Благодаря этому себестоимость продукции компании ниже, чем у конкурентов. В результате даже при несильном росте цен на алюминий «Русал» оказывается в сильном плюсе. Неслучайно чистая прибыль компании за 2010 год увеличилась в три с половиной раза по сравнению с 2009 годом.

Исправный плательщик

И хотя эксперты не считают текущую долговую нагрузку компании критической, в ближайшие годы она неминуемо будет оказывать давление на развитие компании в целом.

Аналитик металлургического сектора ИК «Арбат Капитал» Артем Бахтигозин замечает, что большая часть выплат «Русала» придется на конец 2013 года. Именно в этот период, по его мнению, можно ожидать повышенную необходимость компании в рефинансировании. Тем не менее требования кредиторов не являются окончательными. В частности, заем Сбербанка подразумевает возможность пролонгации еще на полтора года.

Важным ограничением для «Русала» является уровень инвестиций — в соответствии с условиями реструктуризации в 2011 году общий лимит инвестиций не должен превышать \$315 млн, в 2012-м — \$264 млн, в 2013-м — \$236 млн. Дополнительные инвестиции допускаются только на условиях проектного финансирования. В этой связи аналитику более разумным кажется ускоренное погашение долга перед иностранным пулом, в том числе за счет рефинансирования.

«Амбициозная программа развития «Русала» на сегодняшний день ограничена соглашением о реструктуризации обязательств, которое до 2013 года диктует компании помимо прочего и допустимый объем инвестиций», — поясняет аналитик Номос-банка Игорь Голубев. Не ожидает он и резкого удорожания алюминия: «Наш прогноз на ближайшие несколько лет — \$2000–2200 за тонну алюминия».

Более оптимистичен Павел Митрофанов, который прогнозирует рост цены на алюминий уже к 2012 году до \$2600–2800 за тонну. При этом он видит по-

тенциал «Русала» в дальнейшем снижении себестоимости производства алюминия после ввода Богучанской ГЭС. «Сочетание низкой себестоимости и относительно высоких цен на алюминий помогает и будет помогать в будущем. «Русал» четко исполняет условия кредитных договоров», — убежден эксперт.

Начальник аналитического отдела ЗАО «Инвестиционная компания ЛМС» Дмитрий Кумановский и вовсе уверен, что при сохранении программ стимулирования восстановления национальных экономик возможен дальнейший рост цен на алюминий к 2016 году вплоть до докризисных значений — \$3200–\$3400 за тонну. Однако при усилении мировой инфляции, полагают он, возможны жесткие меры центральных банков, которые будут сворачивать программы стимуляции, следствием чего станет замедление мировой экономики. «В такой ситуации возможно снижение роста цен на алюминий или даже коррекция, если темпы роста потребления в Азии не оправдают ожидания производителей», — заключает господин Кумановский.

В то же время Игорь Голубев замечает, что по итогам девяти месяцев 2010 года «Русалу» удалось вернуть себе утраченные в 2008–2009 годах кредитные метрики. Так, операционная маржа составила 18%, что неплохо для сырьевого сегмента. Заслугой здесь является прежде всего низкая стоимость электроэнергии за счет близости к сибирской гидрогенерации. «Такой особенностью на сегодняшний день не могут похвастаться ключевые конкуренты «Русала», — констатирует господин Голубев.

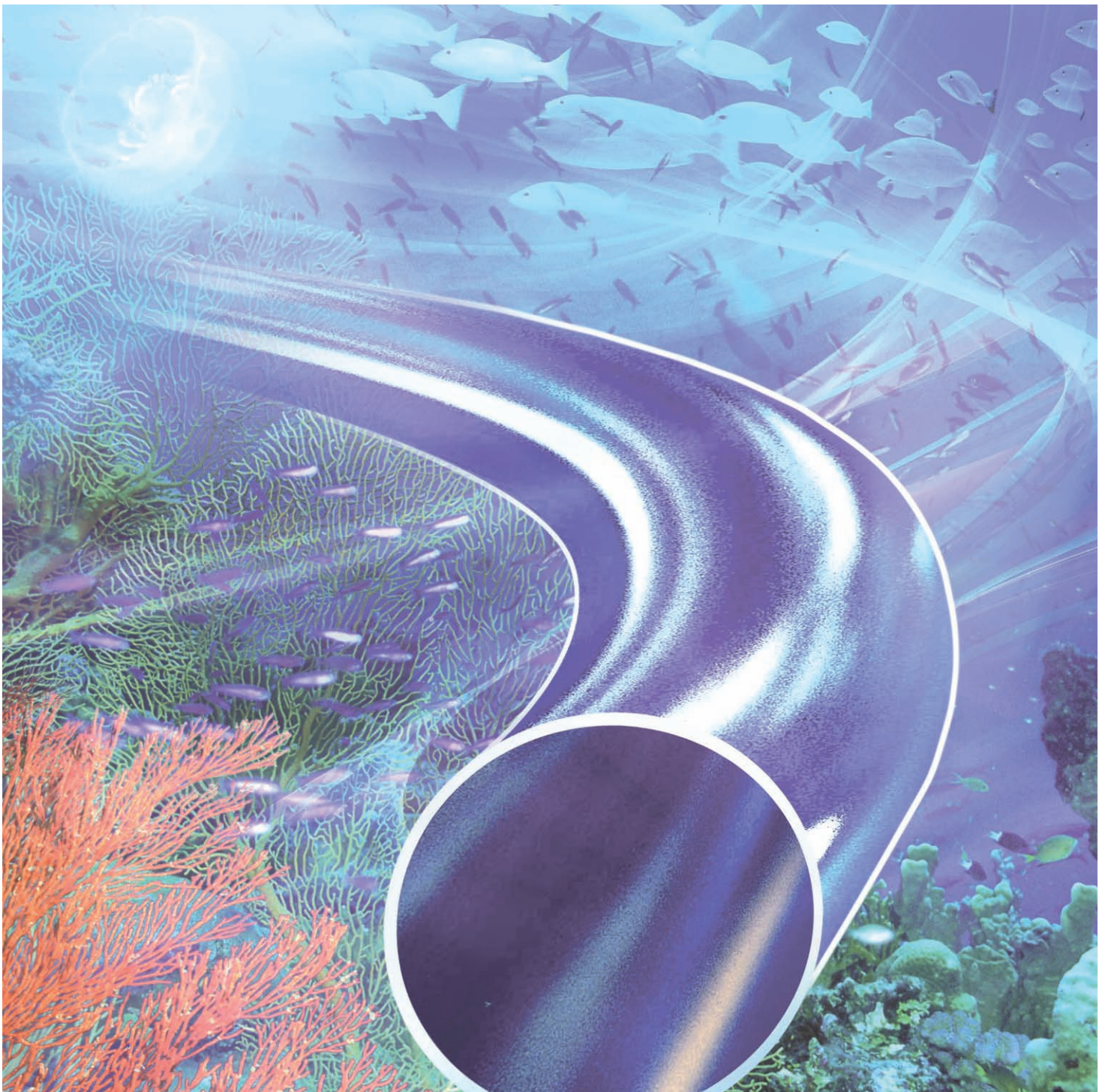
Тем не менее до завершения реструктуризации долга, по мнению аналитика, вряд ли стоит ожидать серьезных сделок на рынке M&A с участием российского алюминиевого монополиста.

«Новые приобретения в наступившем году компания вряд ли будет осуществлять еще и потому, что рынок сейчас растет, а значит, мало активов, которые могут быть предложены к продаже», — добавляет ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. — К тому же в возможной стоимости предлагаемых активов сейчас заложена весьма существенная премия за растущий рынок, что также делает невыгодным приобретение сейчас».

Тем не менее, полагает господин Баранов, «Русал» уже сейчас может начать присматриваться к некоторым активам, а в конце текущего года или в начале следующего принять решение о целесообразности тех или иных приобретений. «Это могут быть как энергокомпании, которые обеспечивают производственные мощности дешевой электроэнергией, так и сырьевые компании и предприятия по производству первичного алюминия. Одним из наиболее вероятных регионов, где могут состояться такие приобретения, следует считать Юго-Восточную Азию и Латинскую Америку».

В целом же основное внимание «Русала» в ближайшие несколько лет будет сосредоточено на двух инвестиционных проектах — создании Богучанского энерго-металлургического объединения (БЭМО) и строительстве Тайшетского алюминиевого завода (ТАЗ). Первая очередь Богучанского алюминиевого завода (БоАЗ) будет введена в строй в 2013 году. После запуска БоАЗа и ТАЗа производственная мощность «Русала» увеличится на 1,2 млн тонн алюминия в год.

Дмитрий Смирнов



www.omk.ru



В экстремальной среде — как рыба в воде!