

МЕТАЛЛУРГИЯ

Новая попытка освоения Удоканского медного месторождения **18** | Что думает о споре акционеров «Русала» новый председатель его совета директоров, одновременно председатель Гонконгской товарной биржи **19** | Как отечественные металлурги готовятся к вступлению в ВТО **21** | Что нужно сделать владельцам шахты «Распадская», чтобы рассчитывать на удачную продажу актива **22**

Премиальное общество

расклад

Российский фондовый рынок ждет весьма символическая потеря. В середине июня завершается принудительный выкуп (squeeze out) акций у немногочисленных оставшихся миноритариев ОАО «Полиметалл» — крупнейшего производителя серебра в стране, параллельно укрепляющего свои позиции в сфере золотодобычи. После этого джерсийская Polymetal International PLC станет стопроцентным владельцем российской компании, так что акции последней окончательно покинут ММВБ.

Ради FTSE 100

Впервые в истории российской металлургии уход эмитента с биржи связан не с «закрытием» открытого акционерного общества из-за консолидации собственности в одних руках, а, напротив, с окончательным переездом компании на зарубежную фондовую площадку вместе со своими институциональными инвесторами.

В рамках реорганизации корпоративной структуры, проведенной осенью минувшего года, Polymetal путем обмена своих акций на акции и обрешавшиеся в Лондоне депозитарные расписки «Полиметалла» консолидировал контрольный пакет российской компании, после чего провел в Лондоне первичное размещение акций, доведя тем самым free float до 50%. Вместе с выполнением ряда других требований регулятора это позволило компании получить листинг в премиальном сегменте Лондонской фондовой биржи (LSE).

Примерно в то же время схожий (хотя и не до деталей) путь проделала и одна из крупнейших в стране вертикально интегрированных сталелитейных компаний — группа Evraz. Дорога в Лондон для нее была даже проще, чем для «Полиметалла». У нее изначально не было российского холдингового юрлица (Evraz Group SA зарегистрирована в Люксембурге), что избавило менеджмент от лишней головной боли, например по поводу предусмотренных отечественным законодательством об АО обязательных офферт миноритариям. Холдинг просто объявил об обмене GDR люксембургской компании на акции вновь созданной лондонс-

кой Evraz PLC, с которым предсказуемо согласились практически все акционеры.

Прописавшись в премиальном сегменте LSE, Polymetal и Evraz в конце 2011 года достигли того, ради чего вся эта история и затевалась: акции обеих компаний были включены в базу расчета престижного индекса FTSE 100, на который традиционно ориентируются многие западные фонды.

● FTSE 100 — биржевой индекс, объединяющий 100 крупнейших компаний, акции которых обращаются в премиальном сегменте Лондонской фондовой биржи (около 81% капитализации всего британского рынка). Широко используется в качестве базиса для различных инвестиционных продуктов. Для получения премиального листинга (и, соответственно, доступа в индекс) компания должна отвечать ряду более строгих требований, чем для включения в стандартный список, куда, в частности, входят торгующиеся в Лондоне депозитарные расписки на акции российских компаний.

Примечательно, что о возможности окончательного переезда на Лондонскую фондовую биржу «Полиметалл» впервые заговорил в 2010 году, и то в объективных формулировках из уст близких к акционерам источников и без указаний на какие-либо временные рамки. Evraz о намерении свернуть действующую программу депозитарных расписок и вывести акции в премиальный сегмент Лондонской биржи упомянула лишь осенью 2011 года.

Polymetal и Evraz стали первыми условно российскими компаниями, попавшими в список британских «голубых



Polymetal и Evraz стали первыми российскими компаниями, попавшими в список британских «голубых фишек»

фишек». До этого постсоветское пространство в индексе представлял только Казахстан в лице Eurasian Natural Resources Corporation (более известной под аббревиатурой ENRC) и Kazakhmys. Соответственно, включение в FTSE 100 для них процесс скорее эволюционный, чем революционный, тогда как изначально российским компаниям приходится выбирать между плюсами от прихода новых ориентированных на индекс инвесторов и минусами от «потери гражданства». Меняя юрисдикцию, крупная российская публичная компания автоматически теряет место в региональных индексах MSCI и, соответственно, ориентирующихся на них инвесторов, — напоминает аналитик. — Более того, если на локальном рынке такой эмитент воспринимается всеми как respectable, «голубая фишка», то в Лондоне, к сожалению, дисконт за российские корни практически неизбежен».

Так, рейтинговое агентство Fitch уже отмечало, что, несмотря на доступ к более широкому пулу потенциальных инвесторов, тот же Polymetal после получения премиально-

го листинга и включения в FTSE 100 будет по-прежнему подвержен «российским» рискам: где бы ни была зарегистрирована компания, ее производственные активы все равно остаются в РФ.

Для золотодобывающих компаний географический фактор еще не так критичен, как для их коллег по добывающему сектору: их продукция имеет неограниченный, по сути, рынок сбыта и глобальное ценообразование, отмечают в UBS, а вот сталевары, например, по определению локальны. Та же Evraz стала единственным представителем отечественной сталелитейной индустрии в британском индексе. Правда, в отличие от коллег по цеху, дитишу Александра Абрамова терять от реорганизации было нечего (кроме, разумеется, транзакционных издержек): люксембургская Evraz Group SA торговалась только в стандартном сегменте LSE и в «околороссийские» индексы не входила.

После включения в FTSE 100 котировки Evraz и Polymetal «отвязались» от динамики акций развивающихся рынков, однако революционных изменений в привлекательности обеих компаний для инвесторов за прошедшие с декабря полгода не наблюдается, отмечает аналитик

ТКБ «БНП Париба Инвестмент Партнерс» Александр Литвин.

«Полюс» за бортом

Говоря о плюсах и минусах корпоративной эмиграции, опять нельзя не вспомнить многострадальный «Полюс». Исключенный из базы расчета индексов MSCI и российских бенчмарков летом 2011 года, он так

и «завис» между небом и землей. Вкупе с небольшим free float объединенной компании это привело к тому, что в первое время дневной объем торгов Polyus Gold International Ltd (PGIL) в Лондоне сжимался до \$1 млн, что крайне скромно для игрока такого масштаба, констатирует Анастасия Грачева из UBS. (Окончание на стр. 18)

налоги

Металлургия названа источником состояния семи из десяти миллиардеров из недавнего обновленного списка 200 богатейших бизнесменов России журнала Forbes. Сторонний наблюдатель может на этом основании сделать вывод о том, что металлургия — самая крупная и преуспевающая отрасль в России с наибольшим вкладом поступлений в государственный бюджет. Однако металлурги дают казне лишь 1,5% налогов, и эта доля по объективным причинам в ближайшее время вряд ли возрастет.

Отраслевая статистика

Согласно малоизвестной «отраслевой» статистике Федеральной налоговой службы (ФНС), от организаций с основным видом деятельности «металлургическое производство и производство готовых металлических изделий» в консолидированный бюджет РФ (то есть в федеральный и региональные бюджеты) в 2011 году поступило 142,9 млрд руб. налогов. Всего в эти бюджеты в прошлом году было собрано 9 734 млрд руб. Таким образом, вклад металлургов в казну РФ — лишь 1,5% налогов, собранных в 2011 году ФНС.

Для сравнения: вклад компаний, занятых добычей сырой нефти и природного газа, предоставлением услуг в этих областях — 2 532 млрд руб., или 26% всех налогов 2011 года. Кроме нефтяников и газови-

ков, по размеру налогового вклада в бюджеты металлургов опережают компании, занятые оптовой (620 млрд руб.) и розничной торговлей (252 млрд руб.); строители (516 млрд руб.); организации, занятые производством, передачей и распределением электрической энергии (198 млрд руб.), и даже производители напитков (252 млрд руб.) и табачных изделий (182 млрд руб.), а также еще целый ряд отраслей.

Это что касается налогов, уплаченных всей отраслью. Интересно и разбивка металлургических компаний по видам деятельности. Из 142,9 млрд руб. уплаченных отраслью налогов 40,9 млрд руб. получено от предприятий цветной металлургии, 22 млрд — от производителей чугунов и стальных труб, 16,4 млрд — по виду деятельности «производство чугуна, ферросплавов, стали, горячекатаного проката и холоднокатаного листового (плоского) проката». Гораздо меньше налогов получено от производства отливок (3,6 млрд руб.) и от производства «прочей продукции из черных металлов, не включенной и другие группировки» (2,3 млрд руб.).

Наконец, о том, какие именно налоги платят металлурги. Здесь отрасль в уникальном положении. Налог на добавленную стоимость (НДС), составляющий в целом по экономике почти 20% налоговых поступлений в консолидированный бюджет, металлургами фактически не уплачивается. (Окончание на стр. 22)

Мировая плавка

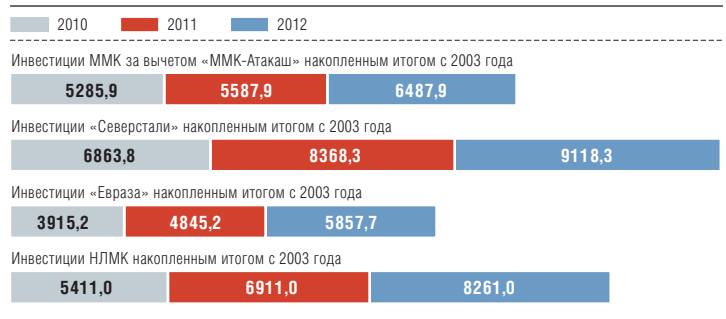
инвестиции

За последнее десятилетие структура российского рынка черной металлургии претерпела существенные изменения, в отрасль было инвестировано более 1 трлн руб. Однако отечественные сталевары так и не смогли выйти на общемировые темпы роста. Металлурги винят в этом государство, эксперты считают, что отрасли надо корректировать стратегию развития.

Застой достижений

Черная металлургия исторически была одним из флагманов роста отечественной экономики. С «Магнитки» начинался рост индустриальных пятилеток 1930-х, «Запсиб» и «Новолипец» стали символами индустриального возрождения 1950–1960-х. К 1980-м годам прошлого века СССР прочно занимал лидирующие позиции по производству стали на мировой арене именно благодаря успехам развития отрасли в предыдущие десятилетия. При этом отрасль была на пике инновационного развития: целый ряд

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДИНАМИКА В РОССИЙСКОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В 2003–2012 ГОДАХ (\$ МЛН)



всемирно используемых сегодня технологий был изобретен и впервые внедрен в производство в СССР.

Но, несмотря на значительные достижения, отрасль к концу советской эпохи еще не избавилась от наследия более ранних периодов и по уровню эффективности уступала своим зарубежным конкурентам. Что неудивительно. Попытки заставить командную систему повышать свою эффективность в отсутствие рыночных стимулов провалились не только в масштабе отрасли, но и в масштабе всей системы. Проблему усугубляло окончание послевоенного периода восстановления эконо-

мики и два нефтяных шока в начале 1970-х. Все это привело к глубокому застою в отрасли.

Впрочем, именно стагнация стала отправной точкой формирования современного отечественного рынка черной металлургии. Обесценивание основных фондов и необходимость их модернизации дали толчок началу приватизации и консолидации отрасли. Наконец, с появлением транснациональных компаний в азиатских странах конкурировать отечественным игрокам на мировом рынке можно было только за счет низкой себестоимости. В результате этих процессов в стране появились крупные

вертикально интегрированные горно-металлургические холдинги. На сегодняшний день их девять с совокупной долей более 80% общего объема внутреннего производства. Созданные в черной металлургии холдинги, за исключением ММК и НЛМК, обеспечены собственным железнодорожным сырьем и углем.

Успешной трансформации металлургии способствовали несколько факторов. Во-первых, это предыдущая история становления отрасли и наличие мощного кадрового потенциала. Во-вторых, «повезло» со временем приватизации: она проходила в период не только российского, но и мирового «стального кризиса», низких цен и финансовых сложностей. Эти факторы оказали решающее влияние на быстрый и почти полный уход из отрасли государства, с одной стороны, и позволили российским индустриальным группам или отдельным способным предпринимателям быстро и достаточно эффективно получить контроль над жизнеспособными активами.

(Окончание на стр. 20)

Распоряжением правительства Российской Федерации от 6 февраля 2012 г. специалисты ОМК отмечены премией правительства РФ в области науки и техники за разработку и внедрение колес нового поколения

www.omk.ru

О М К | 1992–2012

металлургия тенденции

Фантом Удокана

проект

Наблюдательный совет Внешэкономбанка (ВЭБ) одобрил выделение кредита на подготовку к освоению Удоканского медного месторождения. ВЭБ готов предоставить оператору проекта Байкальской горной компании (БГК) до \$300 млн на срок до трех лет. Эти параметры могли бы показаться внушительными, если бы речь не шла об одном из самых долгоиграющих отечественных проектов, стоимость реализации которого оценивается на порядок дороже.

● Совокупные ресурсы Удокана оцениваются примерно в 26 млн тонн меди — это треть по величине неосвоенное медное месторождение в мире после монгольского Оюу-Толгой (36,7 млн тонн меди) и Pebble (Аляска, 36,5 млн тонн меди). Замыкая первую тройку по объемам, по старшинству Удокан безоговорочно лидирует. Оюу-Толгой (отгрузка медно-золотого концентрата с которого может начаться уже в первой половине будущего года) и Pebble были доразведаны до нынешнего статуса гигантских только в начале 2000-х годов, тогда как наша страна гордилась запасами Удокана еще при Хрущеве. Но именно запасами, а не извлеченной из недр медью.

Неприкосновенный запас

Если верить советской прессе, то коллеги первооткрывательницы Удокана, геолога Елизаветы Буровой, над ней подшучивали: ты бы, мол, его еще на Луне открыла. Этот район на севере Забайкалья и сегодня не является легкодоступным, а уж в 1949 году, когда партия Буровой обнаружила там гигантское скопление медистых песчаников, добраться туда было лишь немногим проще, чем до какого-нибудь лунного кратера. Транспортный вопрос внос-

ледию отчасти решила Байкало-Амурская магистраль — собственно, своей уходящей на север траекторией она обязана именно Удокану. Однако даже это не обеспечило революционного прорыва в деле освоения «медной горы». Нынешняя попытка разработки Удокана, предпринимаемая Байкальской горной компанией (БГК) «Металлоинвеста» Алишера Усманова — четвертая, а то и пятая с момента открытия месторождения. И уже сейчас очевидно, что, несмотря на все научно-технические достижения минувших 60 лет, намного проще эта задача не стала.

Проектная документация на Удокан разрабатывалась с 1960-х годов, — напоминает руководитель направления развития горных работ российского подразделения международной горно-консалтинговой группы IMC Montan Андрей Твердов. — Ко времени развала Советского Союза все, по сути, было готово к началу реализации проекта. Другое дело, что у СССР была альтернатива в виде гораздо более простых в обработке запасов меди, в том числе в Казахстане и Узбекистане, поэтому к освоению этого крайне удаленного и сложного с точки зрения инфраструктуры месторождения так и не приступили.

После отделения бывших союзных республик вопрос осе-



1967 год: вертолет доставил изыскателей отрогов Удоканского хребта. Нынешняя попытка разработки одного из крупнейших в мире медных месторождений, предпринимаемая Байкальской горной компанией, — четвертая, а то и пятая с момента открытия

фотом РИА НОВОСТИ

чественной сырьевой базы обрел актуальность, однако при этом не менее остро встал второй — финансовый. Первый тендер на право разработки месторождения был объявлен еще в 1992 году. Победителем стало малоизвестное российско-американское СП — Удоканская горная компания. К 1995 году по заказу УГК Minproc и консорциум институтов «Гипроцветмет» и «Механобр» выполнили технико-экономическое обоснование (ТЭО) разработки месторождения. Впрочем, в 1998 году УГК лицензия лишилась, и на пять лет право на доизучение месторождения лет получила Забайкальская горная компания (ЗГК) — совместное детище правительства Москвы,

администрации Читинской области, Восточно-Сибирской и Забайкальской железных дорог и ОАО «Баминвест». ЗГК дошла до полупромышленных металлургических испытаний образцов удоканской руды. И, наконец, в очередном конкурсе на лицензию, в 2008 году победил Михайловский ГОК «Металлоинвеста», вскоре создавший БГК для работ по проекту. Партнером победителя стала госкорпорация «Ростехнологии». Лицензия, выигранная на заре кризиса, обошлась «Металлоинвесту» в 15 млрд руб. На месторождение всерьез претендовал также консорциум РЖД и УГМК. «Норникель», SMR Олега Дерипаски и ОНЭКСИМ Михаила Прохорова один за другим отказались от борьбы, главным образом по экономическим соображениям.

Масштабная экономика
Актуальный план освоения Удокана подразумевает создание на месте полного цикла производства катодной меди — 474 тыс. тонн в год после выхода на проектную мощность.

Для этого необходимо будет ежегодно перерабатывать 36 млн тонн руды (советский проект предполагал еще больше — порядка 50 млн тонн).

Беспрецедентные масштабы обусловлены экономикой: при меньших объемах производства проект не окупается. «Добыча в таких масштабах имеет свои риски и сложности, — говорит Андрей Твердов. — В частности, уже на первоначальном этапе компании придется использовать высокопроизводительную технику, которая и дороже, и сложнее в монтаже, особенно на местном рельефе. К тому же, если крупнейший на сегодняшний день карьер Лебединского ГОКа уступится со скоростью 5–10 м, то на Удокане этот показатель ожидается на уровне 35–50 м. Это влечет за собой необходимость гораздо более частого перемонтажа техники и осложняет вывоз горной массы. В принципе в мире есть и более крупные карьеры, но все они развивались естественным путем, наращивая добычу на протяжении многих десятилетий отработки. Так что с точки зрения ожидаемой динамики развития аналогов Удокану пока нет».

Собственно, именно поэтому в советское время Удоканом вплотную занимался Минсредмаш СССР — ведомственные проектные институты всерьез прорабатывали возможность одновременного вскрытия месторождения «чистым» термоядерным взрывом метатонного класса.

Однако беспрецедентные объемы добычи — это от силы половина удоканских бед, так как месторождение уникально по своему строению, и отработанный технологии промышленного извлечения меди из подобного сырья просто не существует. С учетом специфики региона (а он помимо сейсмической опасности и экстремально высоких температур характеризуется еще и частыми штормами) переработку руды предполагает осуществлять новым для России, хотя и довольно распространенным в мире, гидрометаллургическим способом.

По предварительным оценкам компании, в целом для ос-

воения Удоканского месторождения потребуется порядка 20 тыс. человек, включая строителей и вспомогательный персонал. По состоянию на 2010 год во всех девяти населенных пунктах Каларского района, где расположено месторождение, проживало около 9,6 тыс. человек.

БГК намерена, в частности, привлекать к проекту специалистов с действующих производств «Металлоинвеста».

БГК предстоит решить и ряд других, менее специфических вопросов: начиная от энергообеспечения (соглашение с ФСК о присоединении к сетям установок на 450 МВт мощности заключено, но с развитием промышленности региону через несколько лет грозит энергоде-

фицит) и заканчивая финансированием (общая стоимость реализации проекта с инфраструктурой оценивается минимум в \$6–8 млрд). Согласно написанному еще до кризиса условиям лицензионного соглашения сделать это все надо было еще вчера, с тем чтобы вывести первую очередь предприятия на переработку 12 млн тонн руды к 2014 году. Однако сложность проекта диктует свои условия, и в реальности этот срок сдвинется на два-три года. Компания в середине 2012 года приступает к полномасштабной подготовке проектной документации и банковского ТЭО. На это уйдет не менее года, еще больше времени займут изготовление, доставка и монтаж предусмотренного этой документацией оборудования.

Государственная мотивация

Но самое главное, что решение всех поставленных Удоканом перед БГК задач будет иметь смысл только в случае долгосрочного сохранения благоприятной ценовой конъюнктуры на рынке меди, чего гарантировать никто не может. Сейчас цены остаются заметно выше \$7 тыс. за тонну на фоне дефицита металла, но уже к концу 2013 года нехватка сократится до минимума за счет запуска новых и расширения имеющихся проектов, указывают аналитики UBS. В последующие годы также ожидается запуск ряда месторождений, так что в условиях неопределенности спроса удоканской меди грозит серьезная конкуренция, что влечет на интерес инвесторов к этому долгосрочному и рискованному начинанию.

В то же время со стороны предложения повсеместно наблюдаются снижение содержания меди в руде (по разным оценкам, за последние пять-десять лет оно сократилось с 1% до 0,7%), перенос проектов в регионы с высокими рисками их затягивания и удорожания, а также операционные трудности, связанные с забастовками, проблемами с поставкой электроэнергии и оборудования, указывают специалисты компании. В сочетании с растущим спросом, по их мнению, эти факторы обуславливают сохранение в долгосрочной перспективе умеренного дефицита, стимулирующего цены на металл.

На данном этапе дополнительно известно, что участвовать в финансировании стратегически важного для страны проекта готов Внешэкономбанк. О конкретных объемах проектного финансирования со стороны ВЭБа говорить пока рано — технико-экономического обоснования еще нет. В прошлом году БГК подписала соглашение о сотрудничестве с Торгово-промышленным банком Гитая ICBC.

Но, судя по готовности ВЭБа выделить компании внушительную сумму на предпроектные работы, финансовым агентом в привлечении дальнейшего финансирования для Удокана будет выступать именно Российский банк развития. Что, впрочем, и неудивительно: политическая и государственная мотивация в истории освоения месторождения Удокана исторически всегда доминировала над всеми остальными соображениями.

Диана Асонова,
«Интерфакс»,
специально для „Ъ“

«БОГАТЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ БОЛЬШЕ НЕТ»

По словам президента Русской медной компании Всеволода Левина, поскольку мировые запасы меди истощаются, чтобы выжить на рынке, нужно научиться работать по новым правилам.

— Какие сейчас тенденции прослеживаются в цветной металлургии? Что общего в России и остальных странах, какие различия существуют?

— Основная тенденция — это активная отработка месторождений с низким содержанием меди в руде. Еще 20 лет назад было интересно работать с рудами, содержание меди в которых составляло 2–3,5%. Но мировые запасы истощаются. Если посмотреть на крупнейшие проекты по освоению медных месторождений сегодня, то большинство из них характеризуются содержанием меди ниже 1%. Исторически сложилось, что Россия богата медно-никелевыми месторождениями, которые по сути уникальны: содержание меди в них в два-три раза выше, чем на богатейших месторождениях мира. В дальнейшем это преимущество перетекло в недостаток: мы не привыкли работать эффективно. Я говорю об отрасли в целом начиная со времен СССР. Но жизнь расставила все по своим местам: последние годы мы активно наверстываем упущенное.

— Особенности в работе на бедных месторождениях?

— Прежде всего использование современных технологий и оборудования. Иначе заходить на такое месторождение просто не имеет смысла. Приходится перерабатывать объемы руды в разы больше, чем на более богатых месторождениях. А для эффективной отработки месторождений необходимы инновационные решения. Хороший стимул для дальнейшего развития компании. В этом году мы запускаем один из наших ключевых проектов — Михеевский ГОК. Одноименное месторождение, Михеевское, является крупнейшим в России — его эксплуатационные запасы составляют 400 млн тонн руды. Но содержание металлов в руде Михеевского месторождения невысокое — около 0,4%, причем с большим количеством окисленных руд.

Но богатых месторождений больше нет. Нужно научиться работать по новым правилам, если хочешь выжить на рынке, конечно. Что мы имеем? Низкое содержание меди в руде, непростые климатические условия. Это огромный стимул к

поиску и внедрению новейших технологий, к закупке суперсовременной техники. По сути, это толчок для дальнейшего развития.

Проект предусматривает строительство горно-обогатительного комбината — Михеевского ГОКа. Его задача — по второй половине 2013 года. Это проект федерального значения и самый крупный горно-обогатительный комбинат, который будет построен на территории всего постсоветского пространства «с нуля». В советское время комбинат подобной мощности был построен в Норильске. Сумма инвестиций со стороны РМК составляет \$650 млн.

Причем, когда мы приступили к реализации этого проекта, мы говорили, что объем руды, который будет перерабатываться на Михеевке и другом нашем месторождении, Томинском, больше, чем объем всей руды, который перерабатывается Монголией. Сейчас это сравнение уже будет некорректным. Монголия начала добычу на месторождении Эрдэнэт, значительно увеличив перерабатываемые объемы.

Конкуренция на рынке цветных металлов достаточно высокая. Именно поэтому в основе стратегии развития РМК — модернизация существующих производственных мощностей, привлечение на свои проекты современных технологий и инновационных разработок. И, конечно же, кадры, которые, как известно, решают все. Происходящие изменения затрагивают весь персонал группы. Наши специалисты стали больше ездить, смотреть, перенимать опыт мировых лидеров.

Проекты ГОК «Михеевский» и ГОК «Томинский» позволяют говорить, что сырьевой базой мы себя на ближайшие 25 лет обеспечили. Хотя останавливаться и отказываться от других месторождений, конечно, не собираемся. Наши производственные мощности растут, поэтому мы заинтересованы в их бесперебойном обеспечении сырьем.

— Иными словами, год от года условия добычи будут все жестче, а месторождения — все беднее.

— Попробуйте посмотреть на это с другой стороны. Люди стали ценить то, чем так щедро Земля. А раньше просто бросали за ненадобностью: вокруг ведь были более богатые месторождения... Такой разворот лично мне внушает оптимизм. Не было бы счастья, да несчастье помогло — русская поговорка права.

Записала Анна Дорофеева

Премиальное общество

расклад

(Окончание. Начало на стр. 17)

Позже, впрочем, ситуация выправилась, и в преддверии размещения «квазиказначеек» оборот вырос относительно минимума на порядок.

ОАО «Полус Золото», первым из российских представителей горнодобывающего сектора заговорившее (причем громко и настойчиво) о соответствующих планах еще в 2009-м, до «большого Лондона» на момент подготовки номера к печати пока не добралось.

Компания Михаила Прохорова в 2011 году закрыла тинувшуюся на протяжении двух лет сделку по обратному поглощению своей «дочки» KazakhGold, в результате чего появилась объединенная джерсийская структура Polyus Gold International Ltd с торгуемыми на LSE депозитарными расписками. Однако до премиального листинга (и, соответственно, входной двери FTSE 100) крупнейшая золотодобывающая компания России не дошла. Камнем преткновения стало отсутствие разрешения правительственной комиссии по иностранным инвестициям на перевод контроля в российском ОАО с джерсийской PGL на лондонскую оболочку Polyus Gold PLC.

Согласно законодательству предприятия с запасами золота масштаба «Полуса» относятся к стратегическим, и значимое участие в них иностранных юрлиц требует обязательного одобрения со стороны возглавляемой премьер-министром комиссии. Первое разрешение — на передачу контроля KazakhGold — было благополучно получено. А вот вторая уже, казалось бы, техническая транзакция по переводу собственности с джерсийского на британское юрлицо осенью 2011 года вдруг застопорилась.

На примере «Полуса» правительство решило формализовать правила вывода на зарубежные биржи холдинговых компаний, владеющих стратегическими активами в РФ. Ситуация оставалась в подвешенном состоянии на протяжении нескольких месяцев, и в итоге Polyus Gold отозвал свою заявку из комиссии (которая в следующий раз будет собрана уже новым председателем правительства).

В отличие от «Полиметалла», исторически отличавшегося внушительным по меркам отечественного горнодобывающего сектора free float, для «Полуса» переезд в Лондон с точки зрения премиального листинга имеет принципиальное значение. «Прописка» на основной территории Вели-

кобритании позволяет компании претендовать на него с free float на уровне 25%, тогда как для резидентов других юрисдикций (включая Джерси) этот порог в два раза выше. «Лондонский» Evraz в конце прошлого года смог получить допуск в премиальный сегмент при free float порядка 24%, джерсийскому Polymetal пришлось разместить пакет 13% для достижения 50-процентной доли акций в свободном обращении. PGL накануне майских праздников продала институциональным инвесторам 7,5% квазиказначейских акций, доведя free float до 22%, и заявила о намерении подать заявку на допуск в премиум-сегмент.

Все компании, так или иначе замеченные в интересе к переезду в Лондон, объединяет то, что среди их ключевых акционеров присутствуют не только стратеги, но и как минимум один крупный финансовый инвестор. В частности, крупнейший бенефициар Evraz Роман Абрамович, в число акционеров «Полиметалла» входят PPF Group Петра Келлнера и Александр Мамут, мажоритарием «Полуса» является Сулейман Керимов, кстати, владеет Уралкалем, представители которого еще прошлой осенью также заговорили о переезде в Лондон.

Диана Асонова,
«Интерфакс», специально для „Ъ“

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ ИНДУСТРИАЛЬНОГО МАСШТАБА

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ОБЩЕСТВО

№1 (01) весна 2012

ПЬЕДЕСТАЛ ПРОЕКТОВ ДЛЯ ЛЮДЕЙ. МЕТАЛЛУРГИЯ

Интервью с Ириной Седых, главой Фонда «ОМК-Участие»

БУДНИ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

ЛУЧШИЕ В КСО

Новый журнал о социальных проектах промышленных предприятий и регионов России

О своих проектах для людей пишите по адресу pio@metalproject.su
«Промышленность и общество» — ваша информационная площадка

РЕКЛАМА

металлургия тенденции

Звуки алюминия

акционеры

Видимо, еще один громкий спор хозяйствующих субъектов продолжится в лондонском суде. На этот раз конфликт возник между акционерами «Русала» Олегом Дерипаской и Виктором Вексельбергом, который, не согласившись с политикой, проводимой менеджментом «Русала», ушел с поста председателя совета директоров. Итогом может стать выход Sual Partners из числа акционеров «Русала».

● Еп+ Group Олега Дерипаски владеет 47,4% акций «Русала», группа ОНЭКСИМ Михаила Прохорова — 17,02%, Sual Partners Виктора Вексельберга и Леонарда Блаватника — 15,8%, шведский трейдер Glencore — 8,75%. В свободном обращении находится 10,75% акций алюминиевого гиганта.

Факт отсутствия

Еще 12 марта владелец группы «Ренова» Виктор Вексельберг покинул пост председателя совета директоров крупнейшего производителя алюминия ОК «Русал». Уход был неожиданным: бизнесмен, владеющий вместе с партнером по Sual Partners Леонидом Блаватником миноритарным пакетом в алюминиевом холдинге, занимал эту должность со времени создания объединенной компании в 2007 году.

Об отставке Вексельберг сообщил членам совета директоров «Русала» в открытом письме. Он объяснил, что не согласен с целым рядом решений, принятых менеджментом алюминиевого холдинга, «в том числе без согласования с советом и в нарушение соглашений акционеров». Более того, предприниматель констатировал, что «Русал» находится в «глубоком кризисе», вызванном действиями менеджмента, в результате которых «ОК „Русал“ превратилась из мирового лидера алюминиевой промышленности» в компанию, «перегруженную долгами, вовлеченную в большое количество юридических тяжб и социальных конфликтов».

Третий крупный акционер компании, Михаил Прохоров (через фонд ОНЭКСИМ владеет 17,02% «Русала»), еще до ухода Вексельберга с поста главы совета поддержал его позицию. «Все знают, что внутри компании „Русал“ существует конфликт акционеров. Вексельберг и я не согласны с той политикой, которую ведет сейчас Дерипаска и на международной арене, и внутри страны. Мы пытаемся это изменить, но у него контрольный пакет», — сказал владелец ОНЭКСИМа 2 марта.

После ухода Вексельберга акции «Русала» упали в Гонконге на 1,6%, торги ими пришлось приостановить согласно правилам биржи. Тем не менее на операционную деятельность компании конфликт никакого влияния не оказал и не оказывает, уверяют в «Русале». А на вакантное место главы совета директоров «Русала» сразу же был приглашен независимый директор, председатель Гонконгской товарной биржи Барри Чьюнг (см. интервью на этой же странице).

«Может быть, он ушел в отставку, потому что не справился», — прокомментировал скандальный уход Вексельберга с поста председателя совета директоров «Русала» Олег Дерипаска в интервью телеканалу «Россия 24». «Все-таки позиция председателя совета директоров предполагает достаточно сложную работу с инвесторами, с менеджментом компании, необходимо находить компромиссы», — пояснил Дерипаска. — Однако он потерял интерес к этой работе и последний год практически не участвовал в очном проведении совета директоров. Это факт».

Согласно статистике присутствия на заседаниях совета в годовом отчете «Русала» за 2011 год (опубликован на сайте Гонконгской биржи), в прошлом году состоялось 14 заседаний совета. Виктор Вексельберг присутствовал на одном из пяти заседаний совета директоров, проводившихся в формате личного присутствия, и на пяти из девяти заседаний, состоявшихся в формате видеоконференции. На остальных его заменил член совета директоров от «Реновы» Максим Гольдман. Олег Дерипаска в 2011 году отсутствовал на трех заседаниях совета, еще на двух его заменял Владимир Соловьев. В том числе на тех, где должен был заслушаться отчет Дерипаски как генерального директора, говорит источник, близкий к Sual Partners.

По мнению собеседника «Б», близкого к акционерам «Русала», Олег Дерипаска практически единолично решает все вопросы, связанные с управлением компании, не учитывая мнения других акционеров. Формально независимые



Несмотря на споры акционеров и долговые обязательства «Русала» флагман компании Хакасский алюминиевый завод исправно выпускает в год около 300 тыс. тонн алюминия по самой передовой технологии в мире. ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

директора по сути таковыми не являются. В частности, по его словам, только в прошлом году компания провела около 200 сделок с заинтересованностью с компаниями, аффилированными с Еп+ (контролируется Олегом Дерипаской), всего на сумму \$2,1 млрд.

«Норникель» не продается

Разногласия между владельцами «Русала» начались после того, как алюминиевая компания приобрела блокирующий пакет ГМК «Норникель» у Михаила Прохорова в обмен на денежные средства и собственные акции. Дорогостоящая покупка поставила «Русал» в тяжелое положение, значительно увеличив его долговую нагрузку. Кроме того, после прихода в ГМК «Русала» между акционерами компании разгорелся конфликт. Совладелец ГМК — «Интеррос» Владимира Потанина, а также сам «Норникель» не раз предлагали «Русалу» продать его долю. Но Олег Дерипаска отвечал отказом, называя пакет ГМК «стратегической инвестицией» и продолжая бороться с «Интерросом» за контроль над оперативной деятельностью ГМК, которая к тому же до недавнего времени исправно выплачивала своим акционерам в качестве дивидендов крупные суммы, столь необходимые «Русалу».

В марте прошлого года «Русал» в очередной раз отклонил ofertу ГМК (за 20% акций комбина ему предлагали \$12,8 млрд), несмотря на то что другие акционеры, Sual и ОНЭКСИМ, хотели принять ofertу. По их мнению, это позволило бы «Русалу» рассчитывать с долгами, которые превышают \$11 млрд, и начать выплату долгожданных дивидендов. В последний раз они выплачивались по итогам первого полугодия 2008 года. Но, как заявил Олег Дерипаска в недавнем интервью Bloomberg TV, оснований для продажи пакета «Норникеля» нет. Более того, он полагает, что в будущем этот пакет будет стоить \$20 млрд, и не исключает возможность слияния двух компаний.

Еще один спорный вопрос связан с Богословской ТЭЦ (принадлежит «КЭС-Холдингу», контролируемому Вексельбергом). Эта ТЭЦ снабжает энергией Богословский алюминиевый завод. Чтобы «не ставить завод на грань банкротства», правительство во главе с Владимиром Путиным еще в прошлом году решило, что «КЭС-Холдинг» продаст «Русалу» Богословскую ТЭЦ вместе с проектом новой строящейся станции — Новобогословской.

Но ситуация зашла в тупик: стоимость ТЭЦ должна была определить независимая оценка

Ernst & Young, а «Русал» счел ее завышенной. 3 апреля КЭС со ссылкой на оценку Ernst & Young, направил ofertу на продажу ТЭЦ и проекта новой станции структурам «Русала», потребовав за активы 3,55 млрд руб. «Русал» в ответ направил контрпредложение по приобретению у энергокомпании всего проекта за 912 млн руб. Таким образом, расхождение компаний в цене составило почти 2,6 млрд руб. Эксперты склоняются к тому, что сделку не удастся завершить до оговоренного срока — 1 июня.

«Русал» обещает, что завод в любом случае закрыт не будет. «Он будет работать вне зависимости от исхода договоренностей с КЭС», — заявил первый заместитель генерального директора Владислав Соловьев. Правда, по словам представителей компании, завод работает в убыток: средняя себестоимость производства алюминия на предприятии — \$2,4 тыс. за тонну при цене металла на бирже менее \$2,1 тыс. за тонну.

Есть у владельцев «Русала» и другие точки пересечения в бизнесе. Например, алюминиевый холдинг — один из основных российских клиентов входящей в «Ренова» Виктора Вексельберга компании «Энергопром», которая производит электроды. Гендиректор компании Алексей Надточий уточнил, что серьезных проблем в отношениях с «Русалом» из-за конфликта акционеров пока не возникло.

Тем не менее уже полгода «Русал» ранее закупавший катодные блоки у «Энергопрома», получает их с двух своих заводов в Китае.

Лондонский иск

Конфликт акционеров продолжит судебным иском. Sual Partners теперь оспаривает в Лондонском международном арбитраже два долгосрочных контракта с еще одним акционером «Русала» — трейдером Glencore (владеет 8,75% компании) — на продажу алюминия до 2018 года и глинозема до 2019 года. Оба контракта общей стоимостью \$47 млрд ОК «Русал» заключила прошлым году, несмотря на наложенное Sual Partners veto. Теперь Sual, ссылаясь на условия акционерного соглашения, требует их отмены, а также возмещения ущерба от их действия.

Миноритарий считает, что контракты делают ОК «Русал» слишком зависимой от Glencore, и предлагает провести тендер среди международных трейдеров (включая Trafigura, Noble Group и Mitsubishi Corp.). Источник, близкий к «Русалу», напротив, уверяет, что долгосрочный договор с Glencore обеспечивает «финансовую стабильность компании» в условиях «турбулентности на сырьевых рынках».

По условиям контракта алюминиевая компания продает металл трейдеру по формуле, основанной на котировках металла

на LME плюс премия, значение которой зафиксировано на ее исторически высоких уровнях, уточняет источник. По его данным, в четвертом квартале 2011 года и первом квартале 2012 года «Русал» продавал Glencore алюминий дороже, чем мог бы продать этот же металл на рынке самостоятельно. — в четвертом квартале в среднем Glencore покупал алюминий на \$130 дороже цены на Лондонской бирже (около \$1,9 тыс.).

● Согласно отчетности алюминиевой компании в 2011 году на долю глобальных трейдеров, в том числе и Glencore, пришлось 29% выручки «Русала» от продаж первичного алюминия и слитков. В 2010 году на долю трейдера приходилось 45% выручки от таких продаж, в 2009 году — 21%. При этом на экспорт компания продает около 80% производимого алюминия и слитков на его основе.

Если исходить из производственных результатов прошлого года (4,1 млн тонн металла), на договор с Glencore приходится почти треть годового производства алюминия «Русала». В ближайшие шесть лет это соотношение останется примерно на том же уровне, а около 60% металла будет продаваться напрямую конечным потребителям, уточняет источник.

Напомним, что у Виктора Вексельберга и его партнеров по другому консорциуму — ARR уже есть на счету успешное судебное разбирательство. По иску AAR, поданному в Стокгольме, в прошлом году была заморожена так называемая сделка века между «Роснефть» и ВР. Консорциум сумел доказать, что сделка нарушает акционерное соглашение владельцев ВР.

Конфликт ради продажи

Все действия главы Sual преследуют очевидную цель — обеспечить продажу своего пакета акций в «Русале» по желаемой цене, уверяет источник, близкий к акционерам «Русала». По его словам, Вексельберг с февраля прошлого года вел переговоры о продаже своего пакета, в частности, с компанией Glencore и Айваном Блазенбергом. Однако стороны не сошлись в цене. По словам источника, до начала попытки Sual продать свою долю нареканий на условия спорных контрактов с Glencore от акционера не поступало, при том что данный контракт по своим условиям лучше предыдущих, согласованных в том числе и Sual. Вексельберг фактически давит на Дерипаску и Glencore с тем, чтобы продать свой пакет, говорит другой источник. В соответствии с акционерным соглашением Sual сначала должен предложить свою долю другим акционерам и лишь потом может идти с ней на рынок.

«Если подача иска Sual Holdings, уход Вексельберга с поста совета директоров „Русала“ и его

резкие высказывания в адрес менеджмента „Русала“ преследуют лишь одну цель — посадить Дерипаску за стол переговоров любыми способами, то такие действия можно охарактеризовать как гринмейл», — считает управляющий партнер «Баршевский и партнеры» Тимур Панчин. В основе гринмейла лежит недобросовестное использование акционерных прав: возможность обращения в арбитражный суд с исками к компании, право требовать созыва внеочередных собраний акционеров, участие в формировании органов управления. В крупных компаниях гринмейл в первую очередь направлен на формирование негативной информационной атмосферы, что может подорвать доверие инвесторов, повлечь снижение рыночной стоимости акций, затруднить получение заемного финансирования, поясняет юрист. Однако гринмейлом действия Вексельберга можно назвать только в том случае, если они не связаны с защитой прав миноритарного акционера, оговаривается Тимур Панчин.

В Sual Partners между тем говорят, что продавать свой пакет пока не собираются. «В текущих рыночных условиях продажу пакета акций в „Русале“ Sual Partners не рассматривает: несмотря на нарушения акционерного соглашения и действия мажоритарного акционера, нарушающие права миноритария, Sual верит в „Русал“ и его развитие», — говорит источник, близкий к компании. Да и продать пакет по выгодной цене сейчас непростое: его стоимость упала до \$2 млрд. Сейчас капитализация всего «Русала» составляет лишь \$11 млрд, тогда как в 2010 году, когда «Русал» проводил IPO в Гонконге, она равнялась \$21 млрд.

Только за последний год компания потеряла около 60% стоимости. Это связано в основном с негативной конъюнктурой цен на алюминий, которые упали с прошлого года на 30%, до \$2,1 тыс. за тонну, а также с ростом цен на энергоносители», — считает аналитик Номос-банка Юрий Волков. Впрочем, акционерный конфликт также создает дополнительный негативный фон для рыночных котировок компании, полагает эксперт.

Дальнейшее развитие конфликта аналитики предсказывать не берутся. Sual Partners планирует защищать свои права по акционерному соглашению всеми доступными способами и рассматривает подачу в суды различных юридических дополнительных исков, связанных с нарушениями акционерного соглашения. В Еп+ говорят, что намерены отстаивать свою позицию в суде, и обещают «прилагать все усилия для гармоничного развития компании».

Эксперты сходятся в одном: в скором времени спор акционеров «Русала» вряд ли разрешится.

Ольга Алексеева

Китайский председатель

назначение

Пожалуй, самым экзотическим кадровым решением в русской металлургии с начала года стало назначение председателем совета директоров компании «Русал» Барри Чьюнга, одновременно председателя Гонконгской товарной биржи и с 2010 года независимого директора «Русала».

— Кто именно предложил вам стать председателем совета директоров «Русала»?

— Мою кандидатуру выдвинул комитет по корпоративному управлению и назначениям «Русала» под председательством независимого директора Филиппа Лэйдера. Совет хотел видеть на посту председателя, который способен действовать в интересах всех акционеров, мои коллеги — члены совета директоров — решили, что я подхожу на эту позицию, и проголосовали за меня.

Лично я доволен возможностью продолжить работу с высокопрофессиональной командой «Русала» и надеюсь помочь компании в укреплении ее сильных сторон для ее дальнейшего развития.

— Бывший до вас председателем совета директоров Виктор Вексельберг, покидая этот пост, заявил, что «Русал» «в глубоком кризисе». Вы с этим согласны?

— Я не согласен с тем, что компания находится в глубоком кризисе. Бизнес «Русала» является фундаментально устойчивым. Посмотрите наши результаты в 2011 году. «Русал» не только сохранил лидирующие позиции в алюминиевой мировой отрасли, но и показал рост прибыли на 12% по сравнению с 2010 годом, что выше динамики увеличения цен на алюминий в тот период. «Русал» сконцентрировался на эффективности управления и контроле над издержками, благодаря чему показатель EBITDA компании сейчас самый высокий по отрасли — выше 20%. В 2011 году скорректированная чистая прибыль «Русала» увеличилась на 25% по сравнению с предыдущим годом, достигнув почти \$1 млрд. Это очень хороший результат, учитывая сложную ситуацию в мировой экономике во второй половине прошлого года и падение цен на алюминий.

Это не говоря о том, что у нас нет никаких опасений относительно будущего компании. Я консультировал много международных компаний и могу уверенно сказать: ее нынешняя стратегия и шаги, предпринимаемые менеджментом, являются гарантий того, что «Русал» сможет реализовать свой потенциал для устойчивого роста.

— Что вы думаете о конфликте акционеров ОК «Русал» и путях его решения?

— К сожалению, противоречия есть, но они касаются основных акционеров. Моя работа заключается не в решении споров между акционерами. Моя работа заключается в защите интересов всех акционеров благодаря внедрению самых высоких стандартов корпоративного управления и эффективной работе совета директоров.

Роль совета директоров «Русала» заключается в том, чтобы споры акционеров не дестабилизировали обстановку в компании, поэтому мы создали комитет по контролю и улучшению корпоративного управления.

— Какие конкретные меры вы намерены принять для улучшения корпоративного управления в «Русале»?

— Мы намерены продолжать совершенствовать корпоративное управление, укреплять финансовую позицию, развивать конкурентные преимущества, используя все возможности для роста. Я надеюсь, благодаря этому мы будем уверенно двигаться вперед, не фокусируя внимание на разногласиях или спорах.

На последнем совете директоров была представлена предложение по дальнейшему совершенствованию системы корпоративного управления компании, в том числе и за счет увеличения количества независимых директоров в совете до одной трети в соответствии с новыми стандартами Гонконгской фондовой биржи. Также мы намерены совершенствовать процесс утверждения сделок с заинтересованными сторонами. Поскольку некоторые из этих процедур довольно сложные, совет намерен обратиться за консультацией к независимым экспертам, что является стандартной практикой.

— Каким образом, по вашему мнению, «Русал» должен справиться с высокой долговой нагрузкой?

— Для начала стоит вспомнить, каким был долг три года назад. До того как «Русал» провел IPO (в конце января 2010 года на Гонконгской фондовой бирже), его долг составлял \$16,8 млрд, к концу 2011-го он снизился до \$11 млрд. Мы уменьшили его на одну треть. В любом случае несмотря на то, что долг по-прежнему довольно большой, мы добились значительного прогресса. Важно отметить, что компания завершила рефинансирование долгового портфеля в конце 2011 года, увеличила сроки погашения задолженности и снизила процентную ставку до комфортного уровня. В первом квартале этого года «Русал» произвел досрочное погашение обязательств перед кредиторами и не имеет никаких дальнейших краткосрочных обязательств до конца 2012 года.

Компания продолжит улучшать свои финансовые показатели и работать над сокращением задолженности. На данный момент с учетом текущих цен на LME и собственных денежных средств «Русал» имеет достаточно резервов для обслуживания своих долгов.



Барри Чьюнг убежден, что смысл его деятельности на посту председателя совета директоров «Русала» состоит в защите интересов всех акционеров, а не в решении споров между ними

— Стоит ли «Русалу» продать долю в «Норильском никеле» для того, чтобы снизить долг?

— Что касается акций «Норильского никеля», это долгосрочная стратегическая инвестиция. Однако это не значит, что компания никогда не намерена с ней расстаться. Если цена будет достаточно привлекательной, то совет директоров серьезно рассмотрит возможность продажи. Мы обязаны принимать решения, которые в интересах всех акционеров.

— Являясь председателем Гонконгской товарной биржи, как вы оцениваете перспективы «Русала» с точки зрения улучшения рыночной капитализации, упавшей за последний год на 60%, привлечения новых инвесторов?

— Я допускаю, что не все наши акционеры на данный момент довольны ситуацией, так как сейчас цена на акции «Русала» ниже цены размещения, поэтому приоритетной задачей для нас является повышение капитализации. Для того чтобы завоевать доверие инвесторов нужно время. Моя задача сделать компанию более прозрачной для инвесторов и общественности, чтобы они как можно лучше понимали «Русал». Я намерен активно общаться с инвесторами.

— Каково ваше мнение о конкурентоспособности «Русала» на мировом рынке?

— Что касается конкурентоспособности, то менее чем за два десятилетия устойчивого роста компания выросла с одного завода до мирового лидера в алюминиевой промышленности. «Русал» является номером один в мире по производству первичного алюминия, в 2011 году производство компании составило примерно 9% мирового производства алюминия. Важно отметить, что «Русал» является вертикально интегрированной алюминиевой компанией и в ее состав входят активы, обеспечивающие полный производственный цикл: от добычи бокситов до заводов по производству алюминия и фольги. Это обеспечивает «Русалу» исключительную операционную гибкость. Компания ведет постоянную работу по укреплению лидерства за счет повышения эффективности производства, увеличения рентабельности и обеспечения собственными энергетическими мощностями.

В настоящее время «Русал» находится в нижней части кривой издержек, а новые производственные мощности в Сибири, которые готовятся к запуску (Тайшетский и Богучанский алюминиевые заводы), помогут удовлетворить растущий спрос. Я уверен, что «Русал» сможет воспользоваться возможностями в этом секторе в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Главным фактором для «Русала», основной продукцией которого является алюминий, — это, конечно же, текущие цены на этот металл. Мы внимательно следим за ними.

— Каков ваш прогноз цен на сырьевые товары в течение трех лет, в том числе на алюминий?

— Я с оптимизмом смотрю на цену алюминия. Металл широко используется в таких отраслях, как автомобилестроение, строительство и упаковка, объем его потребления ежегодно растет. Мы прогнозируем рост потребления 7% в 2012 году.

— Китай по-прежнему остается основным драйвером роста мировой экономики? Почему?

— Да, это так, поэтому Китай и является стратегически важным рынком «Русала». По мере роста темпов развития индустриализации и урбанизации Китая страна стала одним из крупнейших потребителей товаров в мире. На сегодняшний день Китай является и крупнейшим, и самым быстрорастущим в мире потребителем алюминия. Поэтому «Русалу», крупнейшему мировому производителю алюминия, важно присутствовать на этом рынке. Не стоит забывать, что «Русал» тоже является азиатской компанией. Ее основные мощности по производству алюминия расположены в Восточной Сибири, только в 500 км от границы с Китаем. Мы считаем, что в 2012 году Китай станет самым быстрорастущим рынком потребления алюминия, показав рост на 11%, что превышает среднемировой показатель примерно на 7%. Мы полагаем, что в 2015 году китайское потребление алюминия может вырасти до 28 млн тонн с 19 млн в 2011 году.

(Окончание на стр. 20)

металлургия тенденции

Мировая плавка

ИНВЕСТИЦИИ

(Окончание. Начало на стр. 17)

Наибольшие темпы развития отрасли были достигнуты в начале нового тысячелетия, благодаря началу высокого роста российской экономики и, как следствие, повышению внутреннего спроса на стальную продукцию. Только за первые десять лет нового тысячелетия, по оценкам Международного института чугуна и стали, потребление стали в России увеличилось почти на 70%. По итогам 2006 года отрасль вернулась к объемам производства начала 1990-х.

За последние 20 лет отрасль прошла серьезные испытания. На фоне трехкратного падения спроса произошла массовая смена структуры владения активами, практически полная переориентация на новые рынки и новые отношения с клиентами. И при этом отрасль не только избежала катастрофы и вынужденной реструктуризации, сопровождаемой массовыми увольнениями и банкротствами (как это случилось с угольной отраслью), но и сумела в значительной степени восстановить объемы производства, обновить ассортимент и выйти на прочный конкурентный уровень в мире, а в последние пять лет сделать серьезную заявку на роль мирового консолдатора.

Сегодня российская черная металлургия занимает четвертое место в мире по производству стали и третье — по экспорту продукции. Металлургия является базовой структурообразующей отраслью экономики России. Доля черной металлургии в общем объеме промышленного производства составляет около 9,8%. В состав отрасли входит более 1,5 тыс. предприятий и организаций, 70% являются градообразующими. В отрасли занято свыше 660 тыс. человек. Как потребитель продукции и услуг субъектов эс-



Начиная с Магнитки отечественная металлургия несколько десятилетий была одной из самых инновационных отраслей. И вот только сейчас, на переломе веков, металлургия вновь становится одним из драйверов экономики. Важно не ошибиться с вектором развития. ФОТО РИА НОВОСТИ

тественных монополий металлургия использует от общепромышленного уровня 32% электроэнергии, 25% природного газа, 10% нефти и нефтепродуктов, ее доля в грузовых железнодорожных перевозках — 20%.

В цветной металлургии происходили примерно те же процессы. Сейчас в России работают крупнейшие мировые производители никеля и палладия, а также алюминия — ГМК «Норильский никель» и «Русал» соответственно. Также появились крупные производители меди — Уральская горно-металлургическая компания (УГМК) и Русская медная компания (РМК). Стране в на-

стоящее время принадлежит первое место по производству никеля, второе — по производству алюминия и титана.

Материальные объекты

В 2011 году российские металлургии, по данным Всемирной ассоциации производителей стали (World Steel Association), произвели 68,7 млн тонн стали, улучшив прошлогодний результат почти на 3%. За последние десять лет рост составил 17%. Впрочем, это не самый лучший показатель отрасли. Например, в 2006 и 2007 годах в стране было произведено 70,8 млн и 72,4 млн тонн соответственно (рост к 2001 году — 20,2 и 22,9%). При сохранении темпов роста, который был нарушен кризисом 2008 года, в 2011-м российские металлургии могли произвести около 80–82 млн тонн стали, что примерно на 40% выше результата 2001 года.

Несмотря на проблемы мировой экономики и колебания цен на стальную продукцию,

российская металлургия оставалась одной из самых привлекательных отраслей для частных инвестиций. Только с 2000-го по 2010 год, по данным некоммерческого партнерства «Русская сталь», в развитие отрасли было инвестировано более 1 трлн руб. Рост вложений был постепенным, на пиковых уровнях в 2008 году их размер достигал 199 млрд руб. — почти в 6,5 раза больше, чем в 2001-м. После кризиса, который начался в том же 2008 году, размер инвестиций снизился. Между тем по-прежнему оставался достаточно высоким. В 2009 и 2010 годах объем вложений был равен 159 млрд руб. и 135 млрд руб. соответственно против, например, 128 млрд руб. в предкризисном 2007 году.

За это время Магнитогорский металлургический комбинат (ММК) Виктора Рашникова построил комплекс сталеплавильного цеха, а потом станы «5000» и «2000» и агрегат полимерных покрытий.

«Металлоинвест» Алишера Усманова — установку по производству горячего брикетированного железа (ГБЖ) на Лебединском горно-обогатительном комбинате (ЛГОК), став мировым лидером в этом сегменте, а также завершил строительство цеха отделки проката стана «350» на Оскольском электрометаллургическом комбинате (ОЭМК). Evraz Group реконструировала производство железнодорожных колес на Нижнетагильском металлургическом комбинате (НТМК), а «Северсталь» — агрегат непрерывного горячего цинкования. «Мечел» Игоря Зюзина закончил строительство первой очереди шахты «Ольжерасская-Новая» и установку кольцевого проката стана. Новоліпецкий металлургический комбинат (НЛМК) Владимира Лисина — сортовой стан на Березитовском ЭМЗ и агрегат непрерывного горячего цинкования. Плюс более десятка крупных проектов было реализовано в трубной отрасли, куда, по словам президента Фонда развития трубной промышленности

Александра Дейнеки, с начала 2000-х было инвестировано порядка \$10 млрд.

Мировой тренд

Впрочем, несмотря на низкие издержки и большой размер инвестиций, развитие российской металлургии проходило значительно скромнее мирового отрасли. Темпы общемирового роста за последнее десятилетие составили более 76% (в целом в 2011 году глобальная отрасль произвела около 1,5 млрд тонн стали). А, например, Китай за этот период нарастил объемы внутреннего производства в 4,5 раза, до 683,3 млн тонн (или более 45% мирового производства, у России только 4,5%).

Российская отрасль так и не сумела значительно увеличить свою долю в ВВП страны, которая сегодня не превышает 2%. Черная металлургия, поясняют участники рынка, стала заложником проблем своих «соседей» — отраслей, находящихся ниже и выше от нее в цепочке создания продукции и, соответственно, стоимости, которые развивались медленнее. Кроме того,

добавляют собеседники „Ъ“, металлургия во многом стала «жертвой» чрезмерных усилий государства по сохранению своей контролирующей роли в промышленном секторе и привилегированного положения отраслей-монополистов. Эксперты рынка, в свою очередь, думают, что российские металлургии отстают от общемировых темпов, потому что основной поток инвестиций пришелся не на создание новых современных мощностей, а на модернизацию устаревших.

Тем не менее металлургии уже наметили новые горизонты. Уже сейчас только заявленных до 2015 года проектов известно около 30. Их общая стоимость оценивается в более чем 650 млрд руб. Наиболее крупные — новый завод НЛМК по производству сортового проката в Калужской области, реконструкция стана «2500» на ММК (оба оцениваются в 30 млрд руб.), строительство цеха по производству ГБЖ №3 на ЛГОК «Металлоинвеста» (42,3 млрд руб.), Evraz собирается построить на НТМК доменную печь и кислородно-конвертерный цех №2

(36 млрд руб.), а «Мечел» планирует за это время завершить очередной этап освоения крупнейшего в России Эльгинского угольного месторождения в Якутии (83 млрд руб.). Таким образом, к 2015 году российские металлургии рассчитывают выйти на пиковые уровни инвестиций в отрасль — 200 млрд руб.

Согласно внесенному на днях в правительство долгосрочному прогнозу развития металлургического комплекса, до 2030 года в отрасль будет инвестировано \$80–100 млрд (в ценах 2011 года), сообщил замглавы Минэкономразвития Андрей Клепац, которого цитирует «Интерфакс». Соотношение инвестиций в развитие сырьевой базы и металлургической части ожидается в пропорции 50:50. По прогнозам, к 2030 году объемы производства металлургического комплекса России возрастут в 2–2,5 раза, до 137–172 млн тонн, за счет развития внутреннего рынка. По данным Минэкономразвития, доля внутреннего потребления вырастет с 30% в 2011 году до 45% в 2020 году и 60–75% к 2030 году.

Роман Асанкин

В ТЫЛУ КОНКУРЕНТА

Выход металлургов из кризиса дал толчок развитию и модернизации отечественной индустрии производства огнеупоров для металлургии. Чтобы победить в конкурентной борьбе с иностранными поставщиками, российские производители стали открывать собственные предприятия за рубежом — в странах конкурентах.

Огнеупорная отрасль оказалась уязвима во время прошлого кризиса даже больше, чем сталелитейная: если производство стали в России в 2009 году по сравнению с 2008-м упало на 12%, то производство огнеупоров — сразу на 38%.

Наряду со снижением спроса со стороны металлургии сохранились и старые проблемы отечественных огнеупорщиков: сбои в производстве, неготовность к ритмичным поставкам продукции, нарушения сроков отгрузки. Поставщики огнеупоров не всегда могли гарантировать бесперебойность поставок, поэтому металлургическим комбинатам зачастую оказывалось проще работать с зарубежными поставщиками. Кроме того, большая часть отечественных огнеупорщиков упустила момент модернизации мощностей, не успев за отечественными металлургами, которые провели ее после экономического подъема 2003–2004 годов. Большинство производило устаревшие и простейшие образцы огнеупоров образца советских времен. А в 2009 году огнеупорные предприятия России и Украины свернули даже те проекты модернизации, которые смогли запустить. На Украине многие из производств оказались на грани банкротства.

Наряду с основным игроком рынка — «Магнезитом», доля которого на российском рынке составляет около 40%, отечественная огнеупорная промышленность представлена десятком компаний, среди которых богдановичские «Огнеупоры», Боровичский комбинат огнеупоров, Семилукский огнеупорный завод, «Динур» (Первоуральск), «Огнеупор» и «Никомогнеупор». Всего в России сейчас около 80 заводов по производству разного



Чтобы не потерять заказы отечественных металлургов в условиях жесточайшей конкуренции с иностранными поставщиками, российский огнеупорный индустрии приходится срочно модернизировать производство, улучшать качество продукции и совершенствовать логистику. Первоуральский новотрубный завод — один из крупнейших потребителей огнеупоров. ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

ассортимента огнеупорной продукции. Основные активы отрасли сосредоточены на Урале — в Челябинской и Свердловской областях (более 60% производства в стране). Это объясняется наличием природного сырья и близостью к основным потребителям

— металлургическим предприятиям. На долю зарубежных поставок приходится более 10% рынка в натуральном выражении и 25% в денежном. Среди иностранных конкурентов большая часть поставок приходится на австрийскую RHI и английский Mayerton.

Еще один конкурент российской огнеупорной отрасли — ведущие китайские производители, в том числе Beijing LIRR и PuYang Refractories Group. «Китай поставляет на мировой рынок все больше современных высококачественных огнеупоров», — констатирует директор НИИ имени Бережного (Харьков) Владимир Примаченко. Кроме того, что немало важно, центр добычи сырья для магнетитовых огнеупоров находится в Китае (КНР — лидер по объемам запасов и добычи магнетита).

Это означает, что конкурировать с китайцами смогут только те компании, которые обезопасят своими производственными мощностями в Китае. Близость к дешевому сырью вкупе с дешевой рабочей силой превращают Китай в основной ресурс производства огнеупорной продукции для мирового рынка.

Поэтому не случайно основная производственная площадка компании ОАО «Металл-проект» (поставщик ОАО «ОМК-Сталь») расположена в городе Дашичао (КНР). Завод, построенный в непосредственной близости от крупного магнетитового месторождения, выпускает углеродосодержащие огнеупоры щелочного типа. Российский лидер отрасли «Магнезит» также уже имеет два завода по производству огнеупоров в Китае.

Основное требование металлургических предприятий к поставщикам огнеупорной продукции — сокращение удельных затрат на производство огнеупоров.

Причем со временем рынок сбыта для российской огнеупорной продукции может существенно вырасти. «Если сейчас металлургические компании ограничены в объемах выплавки стали запасами железной руды, то через восемь-десять лет с разработкой новых месторождений ситуация кардинально изменится. Это будет означать расширение рынка поставок разных видов огнеупоров, а значит, даст новый толчок к развитию российской огнеупорной промышленности», — прогнозирует аналитик инвестиционной Pye, Man & Gor Securities Андрей Третьяков.

Ольга Алексеева

Limassol Marina

элитная недвижимость
яхтинг • рестораны • бутики

ЖИЗНЬ НА МОРЕ

Роскошные условия и образ жизни, не знающий себе равных, — всего через несколько месяцев. Сделайте свой выбор между элитной виллой с собственным яхтенным причалом или роскошными апартаментами с панорамными видами на искрящееся Средиземное море.

Наслаждайтесь стильными ресторанами и бутиками прибрежного курорта или совершите прогулку в центр Лимассола, самого современного города Кипра.

Яхтенная гавань курорта Limassol Marina будет полностью введена в эксплуатацию до конца 2012 года.

РЕКЛАМА

Подобная информация
Москва
+7 495 643 1901
Санкт-Петербург
+7 812 332 7118
Екатеринбург
+7 343 344 3626
limassolmarina.ru

Cybarco

Разработка и строительство проекта — Limassol Marina Ltd.
Управление проектом — Cybarco Ltd.
Эксплуатирующая организация гавани — Camper & Nicholson's Marinas. Построено компаниями Joannou & Paraskevaides Ltd, J&P Avax S.A, Athina S.A и Cybarco Ltd.

Китайский председатель

назначение

(Окончание. Начало на стр. 19)

К тому же китайские производители алюминия все увеличивают производство товаров из алюминия, а «Русал» сосредоточен на производстве самого металла. Китайский экспорт / импорт нацелен на стимулирование внутреннего производства и экспорта товаров из алюминия с высокой добавленной стоимостью. При этом собственные потребности в бокситах Китай покрывает менее чем 50%, а текущих запасов бокситов в стране (около 500 млн тонн) хватит лишь на шесть-семь лет производства глинозема, причем качество сырья также снижается.

Наконец, примерно треть китайских мощностей производства алюминия (5,9 млн тонн в год) сейчас находится за гранью рентабельности. Затраты на производство в 2012 году продолжат расти. Правительство делает все возможное, чтобы обуздать рост

в энергоемких отраслях промышленности, а юань, как ожидается, продолжит укрепляться.

Все эти факторы придают огромный потенциал китайскому рынку.

— Как вы можете объяснить тот факт, что российские компании стремятся получить листинг на Лондонской фондовой бирже, хотя есть еще много мест, в том числе Гонконгская биржа? — Лондон исторически был мировым центром привлечения капитала. Первичное размещение акций — крупное событие даже для самых больших компаний. Для них вполне естественно желание дебютировать перед инвесторами в знакомой обстановке.

Эта тенденция постепенно меняется. В течение трех лет Гонконг занимает первое место в мире по проведению IPO. Правда, большинство компаний, листингующихся здесь, — компании материкового Китая, которые выходят на ближайший международный фондовый рынок, но также мы ви-

дим все больше международных IPO в Гонконге, например из последних размещений Prada и Samsonite. Рынки капитала в Гонконге эффективно регулируются, у нас есть большое количество квалифицированных финансовых специалистов, также наша инфраструктура для бизнеса такая же, если не лучше, чем в Лондоне или Нью-Йорке. Я уверен, что мы будем наблюдать все больше российских компаний, проводящих IPO на «экзотических», как принято говорить, рынках, таких как Гонконг.

— Вы можете назвать российские компании, планирующие листинговаться на мировых фондовых площадках, в частности в Гонконге?

— Я думаю, что этот вопрос следует задать на Гонконгской фондовой бирже.

— Каковы ваши личные отношения с Олегом Дерипаской?

— У нас схожие взгляды на то, какой стратегии должна придерживаться компания, чтобы успешно двигаться вперед.

— Насколько важен фактор личной симпатии в бизнесе? Трудно ли вам работать в России?

— Я никогда не испытывал трудностей, сотрудничая с российскими компаниями. Думаю, что причина в том, что Китай и Россия очень схожи, поэтому я считаю, что у наших стран отличные перспективы по сотрудничеству, мы в каком-то смысле даже созданы друг для друга. И в китайской, и в русской деловых культурах особую роль играют личностный фактор, неформальное общение и умение находить общий язык.

При этом, безусловно, Россия и Китай огромные державы со своими уникальными субкультурами. Мои русские коллеги в «Русале» всегда относились с пониманием, если я не мог уловить некоторые тонкие нюансы русской культуры бизнеса. За это я выражаю им свою признательность и благодарность.

Записали
Ольга Алексеева,
Владислав Дорофеев

металлургия тенденции

Ратификация лоббирования

ВТО

В связи с грядущим вступлением России в ВТО отечественные металлурги, которые чувствуют себя наиболее уязвимыми на мировом рынке, начинают лоббировать в регулирующих, исполнительных и законодательных структурах необходимость создания и реализации набора специальных мер господдержки отрасли.

Близится срок

Вступление государства во Всемирную торговую организацию (ВТО) — сложный и многостадийный процесс. Переговоры о вступлении нашей страны в ВТО начались в 1993 году, и лишь в декабре 2011-го Минэкономразвития России по поручению правительства РФ подписало протокол о присоединении к так называемому Марракешскому соглашению. С момента вступления в силу этого протокола Россия станет полноправным членом ВТО. При этом США и Россия договорились воздержаться от применения норм ВТО в отношении друг друга. Страны согласовали действия в рамках 13-й статьи Марракешского соглашения об учреждении ВТО, оговаривающей «неприменение многосторонних торговых соглашений между отдельными членами».

По заявлению Минэкономразвития, условия, на которых Россия договорилась о присоединении, удобны для российского бизнеса. Ведь с даты присоединения Россия сможет сначала поднять импортный барьер в среднем до 11,85% от действующего уровня 10,293%. Например, по промышленным товарам тарифы на начальном этапе вырастут с 9,387% до 11,2%, а затем в течение переходного периода (два-три года в среднем, а по наиболее чувствительным товарам — пять-семь лет) пошлины будут снижаться, и в результате средневзвешенный импортный тариф понизится примерно до 6,4% по промышленным товарам.

Тем не менее, выступая в феврале на XIX съезде Российского союза промышленников и предпринимателей, Владимир Путин поручил Минэкономразвитию совместно с представителями бизнеса просчитать все возможные риски, возникающие при вступлении России в ВТО. Правда, времени на дискуссии остается немного, так как окончательно присоединение к ВТО должно произойти в мае-июне этого года. В то же время Госдума поощаляла ратифицировать все необходимые соглашения до августа 2012 года.

А рисков, по мнению представителя бизнеса, существует немало. Например, сегодня в отношении российских товаров на внешних рынках действуют 72 ограничительные меры, в том числе 37 антидемпинговых, пять специальных и 30 нетарифных, включая меры административного регулирования.

Наибольшей дискриминации, по словам директора по внешним связям НЛМК Антона Базулева, подвергается российский импорт черного металла и изделий из него со стороны ЕС, США, Украины и Белоруссии, на которые как раз приходится свыше половины поставок. Для черной металлургии, включая трубников, ежегодные потери от различных мер по ограничению экспорта в другие страны составляют \$1–2 млрд в зависимости от конъюнктуры.

И металлурги опасаются, что после вступления России в ВТО ситуация может ухудшиться, так как членство в этой организации не предполагает квотирования, то есть по сути ограничения объемов экспорта, зато пошлины предоплачивает. В связи с этим есть риск того, что после вступления России в ВТО, когда квоты будут отменены, начнется новая серия защитных исследований в отношении российских производителей.

В свою очередь, металлурги, в частности ММК, опасаются и роста импорта в РФ металлопроката, а также изделий из стали (в первую очередь труб) из-за снижения таможенных пошлин. По ряду позиций снижение тарифных ставок окажется существенным: например, импортная пошлина на сварные трубы для нефте- и газопроводов диаметром 530 мм и более снизится с 20% до 5%, а на сварные газовые трубы диаметром от 168,3 мм до 406,4 мм — до 5,7%. Это усилит и без того острую борьбу за потребителя на внутреннем рынке.

По предварительным расчетам, больше всех от отмены заградительных мер потеряет трубная промышленность: снижение в три раза средних ставок импортных пошлин на трубы (до 5%) может привести к росту импорта труб на 40%. От этих мер все трубные компании страны за пять лет могут потерять примерно \$5 млрд выручки.

Мониторинг господдержки

Бьют тревогу и производители цветных металлов. По опасениям представителя «Русала», под удар в первую очередь попадут высокотехнологичные перерабатывающие отрасли. Это подтверждают и данные Росстата, согласно которым импорт в РФ за 2011 год вырос почти на 30% и превысил \$305 млрд. Большую долю импорта составляет высокотехнологичная продукция, которая в том числе содержит алюминий. «После вступления в ВТО объем импорта такой продукции будет расти. Отечественные потребители будут вынуждены вступить в жесточайшую конкуренцию с иностранными производителями в неравных условиях», — сетуют представители «Русала».

В компании уже подсчитали, что в среднесрочной перспективе за счет необходимости модернизировать действующие и прокладывать новые электросети, а также благодаря росту производства упаковки на основе алюминия наибольший рост потребления произойдет в кабельной, прокатной и перерабатывающей промышленности. Наименьший рост в части потребления алюминия прогнозируется в автомобильной промышленности, где происходит замещение российских автомобильных брендов иностранными.

Ежегодные снижения ставок (%)

Товар	Связанные ставки						
	К дате присоединения к ВТО	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Руды и концентраты железные, неагломерированные	5	4	3				
Уголь коксующийся	5	4	3				
Уголки, фасонные и специальные профили	15	13	11	10			
Рельсы переводные	15	14	13				
Прекцизионные трубы из железа или легированной стали	15	12,5	10	7,5			
Банки из черных металлов вместимостью не более 1 л, используемые для консервирования пищевых продуктов	€22/1000 шт.	€20,93/1000 шт.	€19,32/1000 шт.	€17,58/1000 шт.	€15,84/1000 шт.	€15,84/1000 шт.	€15/1000 шт.
Проволока колочная из черных металлов	15	13,8	12,5	11,3	10		
Якоря, кошки и их части из черных металлов	10	8,8	7,5				
Шары перемалывающие и аналогичные изделия для мельниц	15	14	13				
Фитинги медные для труб или трубок из медных сплавов	5	4	3				
Отходы из никелевых сплавов	3	3	3	2			
Тань, решетки и сетки из никелевой проволоки	10	10	8,3	5			
Алюминий нелегированный	10	10	8,3	5			
Алюминиевый лом	10	7,5	5				
Свинец необработанный, содержащий сурьму	5	4	3				
Пыль цинковая	5	4	3				
Вольфрамовая проволока	15	13,7	12,3	11			
Отходы и лом из вольфрама	15	13,8	12,5	11,3	10		
Отходы и лом из титана	15	13,8	12,5	11,3	10		
Необработанная металлокерамика	15	14	13	12			

Источники: сайт Минэкономразвития, Б*.



Трубы Выксунского металлургического завода лежат, в частности, и на самых трудных участках газопровода «Северный поток». При вступлении России в ВТО в страну возрастет поток импортных труб. От этого отечественные трубные компании только за пять лет могут потерять около \$5 млрд выручки. Фото: Николай Цыганова

введение сборов за утилизацию при импорте в РФ высокотехнологичной продукции. Кроме того, в «Русале» надеются, что Минэкономразвития и Минпромторг выработают систему поддержки национальных производителей и систему поощрения спроса на их товар: «Сегодня государство на 60% является конечным заказчиком продукции, поэтому оно вполне может регулировать этот вопрос и делать выбор в пользу российских производителей».

Договорная защита

В то же время аналитик «Ренессанс Капитала» Борис Красножов убежден, что подход к лоббированию защитных мер должен быть взвешенным: «Все страны применяют защитные меры для своих производителей. В последнее время в условиях избыточного предложения горячекатаного плоского проката на мировом рынке мы видим обсуждение дополнительных защитных мер в США, повышение импортных пошлин в Индии и активное лоббирование повышения пошлин турецкими металлургами. Китай, как известно, ввел пошлины на трансформаторную сталь. Каждое государство должно защищать своего производителя. Однако в случае массового установления торговых барьеров Россией и партнерами российский металлургический сектор может столкнуться с проблемами экспорта, на который сейчас приходится до 50% суммарных объемов производимой в нашей стране стали».

«Да и возможности власти по защите отечественных производителей при вступлении в ВТО весьма ограничены», — предупреждает партнер юридической компании Art De Lex Андрей Агешин. — Например, поддержка должна предоставляться на основе правительственной программы, финансируемой из государственного бюджета (а не за счет перечисления средств от потребителей), и не должна иметь следствием поддержание цен производителей».

Его коллега из юридической компании «Юков, Хренов и партнер» Марина Краснобаева опасается, что далеко не все участники рынка сумеют выдержать нарастающую конкуренцию и нивелировать потери, связанные с изменением таможенных пошлин. В связи с этим, по ее словам, особую актуальность приобретает вопрос о допустимости изменения (расторжения) уже заключенных долгосрочных контрактов в связи с изменением обстановки, связанной со вступлением России в ВТО.

«Статья 451 ГК РФ предусматривает возможность расторжения договора в случае существенного изменения обстоятельств, из которых стороны исходили при его заключении. Однако арбитражная практика свидетельствует о том, что суды не готовы рассматривать в качестве таких обстоятельств изменение курса валют, размеров и сроков уплаты таможенных пошлин, увеличение налогового бремени в стране выпуска товара, падение промышленного производства и множество других форм экономической невоз-

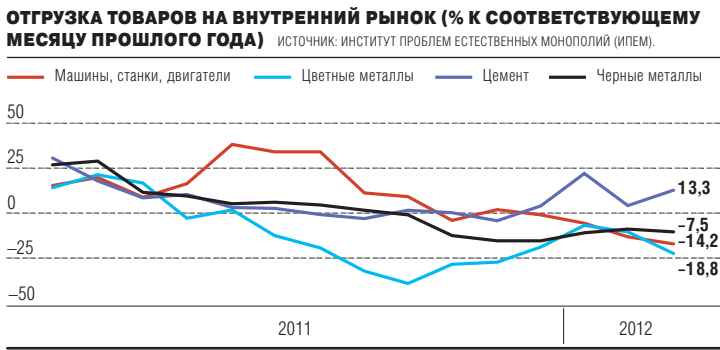
можности исполнения обязательств по договору», — поясняет юрист. — Изменение или расторжение контрактов в связи с наступлением негативных обстоятельств, связанных со вступлением РФ в ВТО, осложняется еще и тем, что данный вопрос широко обсуждается на протяжении нескольких лет и не является неожиданным для субъектов предпринимательской деятельности».

Андрей Агешин призывает компании тоже активно участвовать в защите собственных интересов хотя бы на договорном уровне. «Одним из способов снижения риска возникновения негативных последствий исполнения долгосрочных контрактов при вступлении в ВТО может стать включение в контракты условия о соответствии цены товара мировым ценам, а также возможность их индексации в

каждый контрактный год», — говорит представитель Art De Lex.

Подзаконные инструменты

С момента опубликования в феврале на сайте Минэкономразвития доклада рабочей группы по присоединению России к ВТО принципиально новых документов и нормативных актов обнародовано не было. Между тем бывший глава комитета Госдумы по экономической политике Евгений Федоров уверял, что основные нормы в законодательстве уже полностью учтены и ими руководствуются в деятельности как внутри страны, так и при экспорте. Единственные возможные корректировки, по его словам, могли затронуть правительственные меры, связанные, например, с экспортными пошлинами, по графику, предусмотренному ВТО.



Все остальное законами уже учтено. «Законодательство в нашей стране действительно заранее приведено в соответствие с требованиями ВТО, и в настоящее время возможно принятие подзаконных нормативных актов правительством РФ», — подтверждает адвокат межтерриториальной коллегии адвокатов «Кпишин и партнеры» Дмитрий Васильченко.

Кстати, в упомянутом докладе приводился обширный материал для обсуждения в бизнес-кругах — своего рода ориентир для ценообразования в компаниях с учетом утвержденного перечня тарифных уступок и графика плавного снижения или отмены пошлин, которым охвачены тысячи товарных наименований всех сортов и видов продукции. На основании этих таблиц те или иные производители и могли судить о том, насколько велик «масштаб бедствий» для их бизнеса после присоединения России к ВТО.

Между прочим, далеко не все видит в грядущих переменах только угрозу. Неслучайно же Дмитрий Медведев во время встречи с работниками предприятия «Апатит» в Мурманской области произнес жизнеутверждающую фразу: «ВТО — это не страшилка, а новые реалии и возможности». Этот тезис подтверждает и экспертное заключение Всемирного банка, согласно прошлогоднему исследованию которого доходы России от реформ, связанных с новыми торговыми режимами, составят порядка \$40 млрд в год в среднесрочной и \$132 млрд и более отдаленной перспективе.

В «Северстали» рассчитывают, что со вступлением в ВТО прекратится квотирование экспорта металлопроката из РФ в ЕС. «Это означает, что мы не будем ограничены в объемах поставок на один из важных и удобных точек зрения логистики рынков. Среди дополнительных преимуществ, которые мы получаем, — более лояльное отношение в рамках любых торговых споров /пересмотров, инициированных против нас. Таким образом, присоединение России к ВТО, как мы рассчитываем, даст дополнительные инструменты по защите интересов российских металлургов», — заявил представитель компании.

С ним соглашается и директор департамента базовых отраслей промышленности Минпромторга Виктор Семенов: «ВТО дает возможность использовать механизмы этой организации для разрешения торговых споров, в том числе обжалования несправедливых решений /или применения мер торговой защиты в отношении российской металлопродукции». В настоящее время, по данным министерства, в отношении российской металлопродукции на зарубежных рынках действуют 12 антидемпинговых пошлин (ЕС, Индонезия, Китай, Мексика, США, Таиланд, Турция), два квотных ограничения (Украина, ЕС), одна специальная защитная пошлина (Филиппины), одна компенсационная пошлина (Мексика), соглашение с США по стали, проводятся четыре антидемпинговых расследования.

Дмитрий Смирнов



ПРОЕКТНОЕ И СТРУКТУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

В начале любого бизнес-проекта возникает много непростых задач. Нужны выверенные решения, точный расчет, твердые шаги к намеченной цели. Мы разделяем ответственность с нашими клиентами. Мы вместе находим эффективную бизнес-модель. Мы вместе радуемся нашим общим успехам.

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru
8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01

ГПБ (ОАО), Генеральная лицензия ЦБ РФ №354. Реклама.

металлургия тенденции

Уголь надежды

капитализация

Второй по величине российский производитель коксующегося угля ОАО «Распадская» сделал реальный шаг к намеченному возвращению на доаварийные показатели добычи, запустив лаву на флагманской шахте. Эксперты полагают, что рост добычи позволит компании увеличить экспортные поставки, воспользовавшись благоприятной конъюнктурой. Только в этом случае владельцы шахты «Распадская» смогут рассчитывать на удачное размещение евробондов или даже удачную продажу актива.

Обещанного больше не ждут

После первомайских праздников на ОАО «Распадская» прошел первый этап приемки в эксплуатацию лавы 4-9-23 (пласт №9) шахты «Распадская» с промышленными запасами 2,537 млн тонн угля. Лава оснащена механизированным комплексом Busutus, очистным комбайном 7LS1A JOY, забойным конвейером PF1032. Длина выемочного столба — 3409 м, длина лавы — 266 м. Транспортировка угля осуществляется ленточными конвейерами на обогатительную фабрику. После подвигания лавы на 10 м пройдет второй этап приемки лавы 4-9-23 в эксплуатацию. На этом этапе будут произведены замеры фактических установившихся параметров вентиляции, работы всех механизмов очистного комплекса и дано разрешение на дальнейшую работу лавы.

В компании объяснили, что приемка лавы проходила в сложных условиях, так как параллельно производились работы по усилению крепи и зачистке выработок. Немногом ранее близ шахты «Распадская» в нескольких десятках километров друг от друга энергетики возвели три подстанции общей установленной мощностью 192 мегавольт-ампер. Из-за этого лава была запущена позже запланированного срока (первоначально планировалось запустить ее в середине апреля), что, впрочем, уже никого не удивляет. С момента аварии, произошедшей на передовой шахте «Распадской» два года назад, планы и обещания менеджмента угольной компании либо не выполняются, либо это происходит гораздо позже намеченного.

Если в лучшие времена компания давала больше 10,5 млн тонн угля, то по итогам 2010 года ею было добыто лишь 7,2 млн тонн рядового угля, а в 2011 году и того меньше — 6,25 млн тонн. В прошлом году гендиректор «Распадской» Геннадий Козовый наметил ориентир: добыть в нынешнем году 10,7 млн тонн, чтобы вернуться на докризисные объемы добычи. Однако итоги первого квартала 2012 года (1,591 млн тонн) ставят реальность этих планов под сомнение. В 2011 году компания тоже дважды меняла

производственный график, не добрав в результате 26,5% от запланированного.

● ОАО «Распадская» — второй по величине производитель коксующегося угля в России. Это группа компаний единого территориально-производственного угольного комплекса в Кемеровской области: шахта «Распадская», шахта ОАО «МУК-96», ЗАО «Разрез «Распадский», строящаяся шахта ЗАО «Распадская коксовая», общаотельная фабрика ЗАО ОФ «Распадская», а также предприятия транспортной и производственной инфраструктуры. 80% акций «Распадской» принадлежат совместному предприятию Corber Enterprises Limited, владельцами которого на паритетных началах являются Evraz Group и руководство ОАО «Распадская».

Отставание по объемам добычи сказывается и на себестоимости, которая в 2011 году составила \$49,7 на тонну против \$27 в 2010 году. Улучшить финансовые показатели не смог даже рост на 31,6% цены на коксующийся уголь (до \$296 за тонну). В компании объясняют это сложными горно-геологическими условиями, в которых ведется добыча, а также неустойчивым спросом на продукцию металлургического комплекса и снижением заявок на угольную продукцию со стороны основных потребителей из-за спада производства на большинстве российских коксохимических и металлургических предприятий.

С начала года знакомые с положением дел в компании заверили о том, что на докризисные показатели без запуска новой лавы компания выйти не сможет. Однако сдвиг сроков ее запуска может сыграть с компанией злую шутку: экспортные контракты на уголь на второй квартал 2012 года подписываются по цене \$210–215 за тонну, что на 30% ниже цены на конец прошлого года. По всей видимости, это не позволит «Распадской» и в этом году продемонстрировать высокие финансовые показатели.

Эксперты допускают возможность того, что в нынешнем году повторится прошлогодняя ситуация, когда, несмотря на 3-процентный рост выручки, скорректированный показа-

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «РАСПАДСКОЙ» В 2010–2012 ГОДАХ

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИИ.



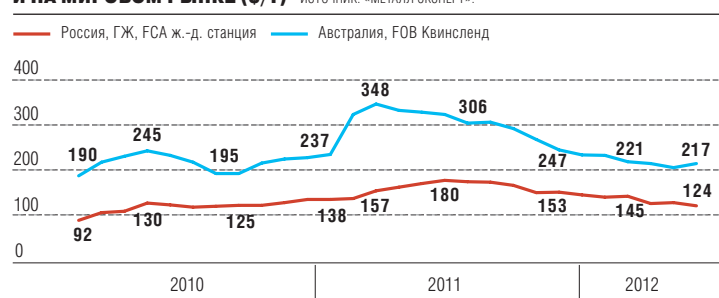
СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА КОКСУЮЩЕГОСЯ УГЛЯ (%)

ИСТОЧНИК: «МЕТАЛЛ КУРЬЕР», РАСЧЕТЫ ИМК «МЕТРОПОЛЬ».



ДИНАМИКА СРЕДНИХ ЦЕН НА КОКСУЮЩИЙСЯ УГОЛЬ В РОССИИ И НА МИРОВОМ РЫНКЕ (\$/т)

ИСТОЧНИК: «МЕТАЛЛ КУРЬЕР», РАСЧЕТЫ ИМК «МЕТРОПОЛЬ».



тель EBITDA компании снизился на 4%, до \$324 млн. Упала и рентабельность по нему — с 48% до 45%. Скорректированная чистая прибыль оказалась на 3% меньше, чем в 2010 году, составив \$136 млн. Чистый долг компании на 31 декабря 2011 года составил \$45 млн.

Кстати, восстановительные работы тоже существенно увеличили расходы, снизив финансовые показатели компании. На восстановление шахты «Распадская» только в 2011 году было затрачено \$90,6 млн, из которых \$10 млн отнеслось к капитальным затратам. Общие затраты на восстановление шахты в 2010–2011 годах составили \$183,6 млн.

Восточный экспортер

Изменить положение дел могло бы увеличение поставок угля на экспорт. Некоторое время после аварии уголь компании вообще не продавался за рубеж, но в четвертом квартале 2011 года компания экспортировала 33 тыс. тонн угольного концентрата (3,4% общего объема продаж), а в первом квартале 2012 года — 71 тыс. тонн (7,6% продаж). В долгосрочных планах компании довести объем экспорта до 30–35% общего объема продаж.

«В мире наблюдается дефицит угля, и Россия могла бы оттянуть на себя часть растущего азиатского спроса, тем более что Индия ориентируется на поставки из Австралии, Индонезии и Америки. Потенциальным рынком экспорта для российских компаний мог бы стать Китай, где пророст импорт угля уже к концу года прогнозируется на уровне 10%», — полагает старший аналитик ИК «Церих Кэпитал Менеджмент» Олег Душин.

Борис Красноженов из «Ренессанс Капитала» добавляет, что спрос российский уголь пользуется и в Японии, Южной Корее и Турции. «Эти страны пытаются диверсифицировать базу поставок».

Однако помешать планам «Распадской» заработать на поставках за рубеж может апрельская инициатива Минэкономразвития РФ, согласно которой крупным угольным компаниям с добычей свыше 1 млн тонн угля в год теперь надо будет свои контракты, в том числе долгосрочные, регистрировать на бирже. По замыслу чиновников, это позволит получить индикатор внутренней цены, который может быть использован для анализа рынка. Отраслевики опасаются того, что это даст антимонопольщикам дополнительный рычаг для манипулирования ценообразованием путем проведения антимонопольных расследований. Тут стоит вспомнить, что ФАС до сих пор судится с «Распадской», обвиняя ее в дискриминации российских потребителей при поставках угля на экспорт.

Не способствуют улучшению показателей и финансовые операции менеджмента компании. Зимой текущего года «Распадская» затеяла обратный выкуп акций, в рамках которого собралась приобрести до 10% собственных акций более чем на 11,7 млрд руб. Но неожиданно выяснилось, что акций, представляемых к выкупу, оказалось на 29% больше, чем в уставном капитале компании. Из-за этого коэффициент пропорционального приобретения, утвержденный советом директоров «Распадской», составил всего 7,74%, а не 10%, как ожидалось. Мажоритарный акционер угольной

компании — Corber Enterprises вместо ожидаемых 8% акций в ходе buy-back реализовал только 6,2%.

Однако при попытке оспорить ситуацию компания не нашла поддержки у ФСФР (регулятор подтвердил, что все было сделано в рамках закона), поэтому теперь «Распадской» предстоит разбираться с недобросовестными акционерами в суде.

Не утихли страсти по buy-back, а на рынке появилась информация, что «Распадская» готовит размещение номинированных в долларах пятилетних еврооблигаций с диапазоном доходности в размере около 7–7,75% годовых. В компании не комментируют мотивы, объемы и сроки, однако сам факт размещения подтверждают.

Кстати, в меморандуме к размещению «Распадская» на 9,7% снизила свой ранний прогноз по добыче угля в 2015 году — до 16,7 млн тонн. Так, на шахте «Распадская» к названному сроку добычу планируется довести до 8,5 млн тонн, на шахтах МУК-96 и «Распадской коксовой» — до 3 млн и 1,7 млн тонн соответственно, на разрезе «Распадский» — до 3,5 млн тонн.

Хороший актив — проданный актив

Рейтинговые агентства и инвестиционные компании, реагируя на новости с «Распадской», периодически пересматривают рейтинги и прогнозируемые котировки ее акций. Так, Deutsche Bank недавно снизил рекомендацию по акциям «Распадской» с «покупать» до «держаться», а прогнозную цену — с \$4,6 до \$3,6. «Уралсиб», напротив, рекомендовал покупать акции с целевой ценой \$4,4. Международное рейтинговое агентство Moody's изменило прогноз рейтинга ОАО «Распадская» с «негативного» на «стабильный». И каждая позиция подкреплена аргументами.

Так, аналитик ИФК «Метрополь» Сергей Фильченков признается, что был разочарован данными по производству угля за первый квартал 2012 года: «Вероятность объявления щедрых дивидендов по итогам первого полугодия 2012 года или запуска очередной программы выкупа акций в этом году и оцениваю как довольно низкие, что не будет оказывать поддержки акциям «Распадской».

Начальник отдела анализа металлургического и горно-рудного сектора Номос-банка Юрий Волков, напротив, дает рекомендацию по бумагам покупать с целью на конец года \$4,86 за акцию. «Ключевыми факторами мы считаем ввод новых лав (сейчас их работает две из необходимых для полного восстановления четырех), а также возможные выплаты акционерам в форме дивидендов или выкупов акций», — поясняет он. Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов и вовсе полон оптимизма: «Полагаю, что справедливая цена бумаг составит \$4,9, потенциал роста — 30,9%».

При этом эксперты допускают, что такая активность компании может вновь спровоцировать появление слухов о готовящейся смене собственников угольного гиганта. «Актив интересен и российским, и иностранным компаниям, — заключает начальник аналитического отдела ГК «Алор» Наталья Лесина. — В числе претендентов могут быть «Северсталь», НЛМК, «Мечел», Arcelor-Mittal и Rio Tinto».

«Отечественные металлургические гиганты обычно интересуются любой профильной актив, однако по своим размерам и структуре добычи (преимущественно жирные угли), «Распадская» не слишком подходит кому-либо из крупных металлургов, за исключением «Евраз», уже являющегося ее акционером, и «Мечела», который и так имеет масштабные собственные проекты и немалый долг», — считает Юрий Волков. Поэтому более вероятной он считает продажу «Распадской» иностранной компании. «Но пока «Распадская» не выйдет на доаварийные уровни производства, о смене владельцев говорить рано», — уверяет Олег Душин.

Дмитрий Смирнов

Анатомия проката

налоги

(Окончание. Начало на стр. 17)

Более того, в статистике ФНС в графе поступлений НДС от этой отрасли в 2011 году значится «минус 20,5 млрд руб.». Это значит, что не компании платили этот налог бюджету, а, наоборот, бюджет платил компаниям. Такая ситуация существует лишь в нескольких отраслях в РФ и связана с возмещением НДС. Дело в том, что значительная часть продукции металлургов поставляется на экспорт — и для стимулирования внешней торговли НДС с этих операций традиционно не взимается (точнее, налог уплачивается по нулевой ставке). При этом компании имеют право на возмещение из бюджета НДС, уплаченного в процессе производства продукции своим поставщикам. Из-за этой двойной льготы и возникает отрицательное сальдо уплаты налога. Примечательно, что так ситуация выглядит не по всем видам металлопродукции. «В минусе» по НДС только производители цветных металлов — минус 31 млрд руб. в 2011 году, а также чугуна, стали, проката — минус 29 млрд. По остальным видам менее экспортно ориентированной продукции НДС в небольших суммах все же уплачивался.

В такой ситуации главный налоговый платеж металлургической отрасли — это налог на прибыль. В 2011 году его было уплачено на 91,7 млрд из, напомним, 142,9 млрд руб. всех поступлений. На втором месте по объему платежей — налог на доходы физических лиц — 42,1 млрд руб. (количество занятых на производствах весьма велико). На третьем — налог на имущество организаций — 16,9 млрд руб. Поступления от остальных налогов менее значительны. Поясним, что суммарно три названных налога превысили общую цифру поступлений, потому что часть их была зачтена в счет возмещения НДС.)

Справедливости ради отметить, что кроме налогов, администрируемых ФНС, отрасль платит еще экспортные пошлины, собираемые таможенной службой, а также страховые взносы во внебюджетные фонды. Однако эти ведомственные статистики сборов не раскрывают. Известно лишь, что, по данным Федерального казначейства, в 2011 году по разделу «прочие вывозные пошлины» (в них входят платежи металлургов в бюджет) поступило 57 млрд руб. «Прочие» — кроме пошлин на экспорт нефти, газа и нефтепродуктов. Это немалое — в общей сумме экспортных пошлин, собранных в бюджет в 2011 году, «прочие» пошлины составили также 1,5%, так что и по линии таможенной службы вклад металлургов в казну невелик.

Офшоры и толлинг

Налоговая практика металлургов не раз вызывала недовольство властей. Один из самых ярких эпизодов — резкая критика Владимиром Путиным группы «Мечел» в 2008 году: тогда он обещал «прислать доктору» главе группы Игорю Зюзину, чем немало напугал и его, и рынки. Премьер упрекнул компанию в использовании трансфертных цен и уходе от налогов: компания продавала сырье своим швейцарским офшорам по заниженной цене, а те перепродавали его по рыночной. Схема проста, эффективна и используется многими компаниями (не только в металлургической отрасли) до сих пор: при занижении цены сделки с офшором прибыль и, соответственно, налог с нее в России сильно уменьшается. Вторая же сделка — между офшором и конечным покупателем товара — находится уже вне поля зрения российских налоговых органов.

Публичное недовольство налоговой практикой металлургов выражала и ФНС. Ее прежний руководитель Михаил Мокрецов в 2010 заявлял, что на фоне полученной в кризис господдержки в виде ускоренного возмещения НДС

и предоставления госгарантий по кредитам «отдельные заводы» платят дивиденды акционерам — хотя при этом заявляют об убытках и, соответственно, не вносят налог на прибыль. После этого налоговая служба взялась за металлургов. Новый глава ФНС Михаил Мишустин в конце 2010 года в интервью «Ъ» говорил об увеличении числа выездных проверок металлургических компаний, о росте дончисленских налогов и количества отказов в возмещении НДС.

Тем не менее убежденность в том, что отрасль платит не так, как другие, у властей сохраняется. На съезде «Деловой России» в конце 2011 года Владимир Путин обратил внимание на дисбалансы в налогообложении секторов экономики: «По производству машин и оборудования налоговая нагрузка составляет 11,1%, по строительству — 11,3%, по металлургии — 3,3%», — отметил он. Впрочем, Владимир Путин не столько упрекал высокорентабельные отрасли в нежелании платить налоги, сколько обосновывал этим цифрами необходимость «налогового маневра», который смог бы развернуть инвестиционные потоки в сторону не сырьевого, а высокотехнологичного и производственного бизнеса.

Одна из самых известных претензий к отрасли — использование офшоров для ведения бизнеса. Сама по себе эта практика совершенно законна, но раздражение у российских властей вызывает связанное с ней недопущение налогов. На деле зарубежные юрисдикции (не обязательно низконалоговые) используют только часть металлургов. К примеру, Polysulf Int. (холдинговая компания российского ОАО «Полус Золото») зарегистрирована на острове Джерси. Там же еще в 2007 году была зарегистрирована UC Rusal, объединившая заводы «Русала», СЯЛА и Glencore. Головной компанией горно-металлургической Evraz Group (зарегистрирована в Люксембурге) является британская Evraz PLC. Такая структура (головная компания — «там», производственные мощности, записанные на дочерние предприятия, — в РФ) позволяет холдингу свободно использовать все возможности зарубежной финансовой системы и развитого корпоративного законодательства и при этом перенести центр прибыли в страну с низкими налогами (на Джерси, к примеру, ставка налога на прибыль 0% против 20% в России).

В марте этого года Владимир Путин выдал министерством поручение «проработать» вопрос повышения прозрачности финансовой деятельности хозяйствующих обществ». Под этим в том числе понимается обязанность российских налоговых резидентов отчитываться о своих зарубежных активах и учитывать при уплате налогов результаты деятельности подконтрольных иностранных компаний. Такая практика существует в развитых странах, конкретных предложений относительно того, как это может быть сделано в РФ, правительство не выработало — этим оно займется уже в новом составе.

Еще одна тема, постоянно возникающая в связи с налоговой, — толлинг. Впрочем, в этом случае речь, как правило, идет не обо всей отрасли, а только о «Русале», который активно использует этот режим. Напомним, толлингом называют переработку зарубежного сырья с последующим его возвращением заказчику. Основные суммы налогов при такой схеме перекладываются на собственников сырья, которыми, как правило, выступают офшоры. Прибыль от операций также концентрируется за рубежом. Счетная палата еще в 2008 году подсчитывала, что государство из-за толлинговых схем недополучает 11,5 млрд руб. ежегодно. Тогда же предлагались изменения в Таможенный кодекс, которые разрешили бы толлинг только собственникам сырья. Ника-

ких решений по этому вопросу принято не было. Правительство фактически признает правоту «Русала» обосновывающего необходимость толлинга нехваткой в РФ сырья (глинозема) для алюминиевого производства. Так что бороться с толлингом продолжает только Счетная палата. Недавно в Госдуме председатель Счетной палаты Сергей Степашин в ответ на претензии одного из депутатов к «Русалу» пообещал взяться за проверку эффективности налоговых преференций этой компании.

Резерв изъятия

Впрочем, несмотря на невысокий (относительно других отраслей) уровень налоговой нагрузки, опасаться ее увеличения металлургам все-таки не стоит. Отвечающий за налоги Минфин чутко реагирует на возникновение «жирка» у отраслей и при появлении сверхприбылей, как правило, выступает с предложениями по их изъятию. Так ранее было с нефтяными компаниями, аналогичная ситуация сложилась сейчас с «Газпромом» — Минфин, как известно, готовит второй этап повышения налогов для газовиков. В отношении же металлургической отрасли подобных планов нет. В правительстве знают о не самом лучшим финансовом положении отрасли и не видят резервов для дополнительных бюджетных изъятий. Напомним, отрасль тяжелее других пережила кризис, развившийся в резком падении спроса на ее продукцию. Многие компании, кроме того, сейчас обременены значительными долговыми обязательствами.

Вопрос о повышении нагрузки на отрасль не актуален, считает начальник отдела промышленного аудита АКГ «МЭФ-Аудит» Александр Победаев. По его словам, компания сейчас озабочена сохранением объемов производства и ростом рентабельности. Главные задачи — повышение производительности труда, освоение технологий производства продукции с большей добавленной стоимостью и снижение экологической нагрузки на регионы пребывания. «Увеличение же налоговой нагрузки на металлургический сектор повлечет негативные последствия для компаний с высокой долговой нагрузкой — особенно в период финансового нестабильности на европейском и китайском рынках при отсутствии глобальных металлоемких проектов в РФ», — сказал эксперт «Ъ». По его мнению, к дискуссии об ограничении толлинга для «Русала» можно будет вернуться не раньше, чем цена алюминия превысит \$2,5 тыс. за тонну (сейчас она составляет примерно \$2,1 тыс.).

Евгений Новичихин из юридической фирмы Sameta полагает, что теоретически у властей есть резервы для повышения бюджетных поступлений от металлургов. Речь идет об использовании опыта развитых стран, которые установили особые правила налогообложения при наличии связей с офшорами. Сделки с ними облагаются так, как если бы они осуществлялись с независимой компанией из «неофшорного» государства. В частности, при выполнении работ или оказании услуг офшорной компании (в том числе и при толлинге) облагаемые доходы могут быть уменьшены российской организацией исходя из установленного уровня рентабельности для отрасли. При этом, считает эксперт, следует установить претия для обхода этих правил через использование организаций-прокладок в «неофшорных» государствах, перепродающих товары, работы или услуги российской организации с минимальной наценкой. По такой схеме российские компании, с одной стороны, не будут вмешиваться в хозяйственные отношения бизнеса, а с другой — найдут возможности повысить налоговые поступления. Впрочем, в ближайшем время их принятия вряд ли стоит ожидать.

Вадим Вислогузов

ОАО МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД

ЭЛЕКТРОСТАЛЬ

Поставщик предприятий аэрокосмической отрасли

г. Электросталь, Московская область, www.elsteel.ru

Реклама