

МЕТАЛЛУРГИЯ

Десять главных отраслевых рисков металлургии **18** | На рынке M&A увеличилось число мегасделок **18** | Зачем «Норникель» продолжает зарубежную сырьевую экспансию **19** | В условиях снижения спроса победят компании, которые осмыслили опыт первой волны кризиса **20** | Металлурги готовятся к первым потерям после вступления в ВТО **20**



Кредитообложение роста

процедура

Урда металлургических компаний подошли сроки погашения кредитов, взятых в кризисный период по программе господдержки. Кто-то успел вернуть займы в полном объеме, кто-то успешно реструктурировал задолженности. Однако далеко не всем это легко далось. Некоторые в этом году вновь обратились за госгарантиями. Инвесторы это беспокоит: акции таких компаний теряют в цене.

Госзадержка

Прошло чуть больше квартала с момента выдачи премьером Дмитрием Медведевым поручения своим подчиненным изучить антикризисную практику 2008–2009 годов и написать новый план господдержки предприятий реального сектора, которым правительство смогло бы воспользоваться в случае второй волны экономического кризиса. Но то ли волна эта не пришла, то ли подчиненные никак договориться не могут, потому что никакого внятного документа за это время обнародовано так и не было, а список компаний, которых может коснуться эта помощь, не утвержден и не опубликован.

А ведь еще в июне бравурные обещания лились рекой. То вдруг всплывает «черновик плана» министра экономического развития Андрея Белоусова, в котором на антикризисные меры только в 2013 году предлагалось зарезервировать 500 млрд рублей из Резервного фонда, предоставив банкам госгарантий на 70% обязательств задолжавших предприятий (без залога). То министр финансов Антон Силуанов проговорится, что в текущем году на госгарантии для рефинансирования долгов в бюджете уже зарезервировано 200 млрд рублей, а в случае ухудшения мировой конъюнктуры еще столько же или даже больше может быть выделено в 2013 году. То госбанки доложат в правительство, что уже в июле смогут предоставить под госгарантии дополнительные кредиты компаниям на сумму 164 млрд рублей.

Сами компании охотно вставали в очередь на госгарантии для получения новых кредитов, но весьма неохотно рассказывали об этом своим контрагентам, чтобы не разочаровывать последних. Сегодня известно лишь, что в профильных ведомствах лежат на рассмотрении многочисленные заявления от компаний, среди которых достаточно и металлургических. Насколько длинный этот список и кто в него входит, в Минпромторге сообщить «Ъ-Металлургии» категорически отказались. Не разглашают эту информацию представители и остальных ведомств.

Известно лишь, что в списке системообразующих предприятий порядка 300 компаний, каждая из которых может рассчитывать на госгарантии в первоочередном порядке. Еще не ясна и процедура господдержки: рассматривать заявки на сумму до 10 млрд рублей поручено специальной комиссии из чиновников Минфина и Минэкономразвития, а свыше — правительственной комиссии под руководством первого вице-премьера Игоря Шувалова. При этом покрывает госгарантией будет только часть обязательств предприятий — до 70% для стратегических предприятий и до 50% для всех остальных. Кстати, помощь будет предоставляться исключительно на условиях сокращения вознаграждения менеджменту бедствующих компаний. Позд-

нее было принято важное положение, согласно которому банки получили возможность в случае неплатежа по кредиту в течение 30 дней получать деньги у Минфина.

Все, труба!

Если говорить о металлургии, то наиболее незащищенными и уязвимыми оказались трубки. Первой компанией из списка претендентов на госгарантии, о которой стало известно еще в июне, стала группа ЧТПЗ, которая, по данным из осведомленных источников, до конца 2012 года должна была найти 39 млрд рублей на обслуживание своих кредитов. В 2013-м — 21,5 млрд рублей, а в 2014-м — 38 млрд рублей. Косвенно это подтвердил бенефициар компании Андрей Комаров, сообщив, что компания рассчитывает на предоставление в этом году госгарантий на сумму около 30 млрд рублей под синдицированный кредит Сбербанка для реструктуризации краткосрочных долгов группы. Периодически в прессе появлялись заверения чиновников о готовности предоставить госгарантии на требуемую для компании сумму.

Однако до сих пор этого сделано не было, так как ЧТПЗ не удается согласовать со всеми своими банками-кредиторами условия реструктуризации. По сведениям из информированных источников, кредиторы ЧТПЗ потребовали с его владельцев — Андрея Комарова и Александра Федорова — помимо принадлежащих бизнесменам акций еще и личные поручительства. И пока боссы компании думают, принимать ли такие кабальные условия, банки согласились на уступку: до сентября ЧТПЗ не будет выплачивать тело долга, погашая только проценты по кредитам.

По словам генерального директора ОАО ЧТПЗ Ярослава Ждана, компания инициировала работу с кредиторами по реструктуризации своей задолженности не из-за не состоятельности своих амбициозных проектов, а из-за вынужденного простоя на этапе их строительства. «Акционеры компании начали строить два новых инвестиционных проекта («Высота-239» и «Железный озон-32») в 2007 году. Обычно подобные проекты строятся на долгосрочные кредиты. В данном случае собственники строили на короткие деньги, причем изначально займы предоставили иностранные банки. Потом грянул кризис 2008–2009 годов. Строительство проектов приостановилось на полтора года, а с ними и задержка по исполнению заказов. В результате, когда новые производства только вышли на проектную мощность и еще не стали зарабатывать деньги, предприятию пришлось отдавать кредиты, причем значительная часть возврата пришлось бы именно на 2012 год», — поясняет господин Ждан.

Более удачно заняла очередь на госгарантии Объединенная металлургическая компания (ОМК). По состоянию на конец второ-



Выпуск железнодорожных колес на Выксунском металлургическом заводе Объединенной металлургической компании, которой, в отличие от некоторых своих коллег, новые госгарантии понадобились не на погашение старых задолженностей, а на организацию нового производства

го квартала 2012 года совокупный размер кредитного портфеля группы составлял 49,5 млрд рублей, из них краткосрочный долг — не более 25%. Свыше половины кредитов были выданы российскими банками. Но, как ни странно, госгарантии понадобились группе не на погашение задолженностей, а на финансирование нового проекта: кредитную линию на сумму до 26 млрд рублей сроком до десяти лет компания открыл Сбербанк России целевым образом на строительство интегрированного трубно-сталеплавильного комплекса в г. Чусовом Пермского края. И уже в июле было подписано распоряжение правительства о предоставлении госгарантий по данному займу на сумму до 21 млрд рублей. ОАО «Трубодеталь» (входит в состав группы ОМК).

«У ОМК не возникало и не возникает сложностей с погашением краткосрочных долгов, — объяснил «Ъ-Металлургии» такую политику компании президент ЗАО ОМК Владимир Маркин. — Мы не относимся к компаниям, которым в настоящее время необходима помощь государства для погашения краткосрочной задолженности по кредитам. Больших или громадных долгов у группы ОМК никогда не было. Жесткая финансовая дисциплина и реальный расчет собственных сил позволили пройти кризис без потерь. Все ключевые инвестиционные проекты были реализованы».

Не отстают от металлургов и потребители их продукции. Так, в июле комиссия под председательством Игоря Шувалова одобрила предоставление ГАЗу госгарантий на сумму 20 млрд рублей для реструктуризации долгов перед 12 российскими банками-кредиторами. Аналогичные гарантии были также обещаны КамАЗу (4,6 млрд рублей) и «Соллерсу» (5 млрд рублей). Еще в числе претендентов крупные машиностроительные предприятия: ОАО «Нижгородский завод» и ОАО «Балтийский завод». Кроме того, летом заместитель министра промышленности и торговли Юрий Слюсарь высказал инициативу предоставления «Гражданским самолетам Сухого» возможности привлекать долгосрочные кредиты на 15 лет со ставкой 2,5–3%, а вслед за этим — и ряду других компаний, которые участ-

вуют в создании новой авиационной техники с выходом на внешние рынки.

Есть, правда, ряд компаний, которые, несмотря на высокую долговую нагрузку, пока не спешат обращаться за господдержкой. Взять, к примеру, «Русал», общий чистый долг которого на сегодня составляет \$10,885 млрд. «В первом полугодии 2012 года компания выплатила кредиторам \$635 млн, из которых \$500 млн было выплачено за счет рефинансирования и \$135 млн — из собственного операционного потока. До конца первого полугодия 2013 года компания должна осуществить выплаты в адрес кредиторов в размере около \$450 млн, что бу-

дет произведено за счет доступных кредитных линий или собственных средств», — рассказал директор по финансам «Русала» Евгений Корнилов.

Доля российских банков в кредитном портфеле алюминиевого гиганта оставляет 56%. При этом у компании нет кредитов под госгарантии. Господин Корнилов уверяет, что в части рефинансирования кредитов компания не испытывает потребности в государственной помощи и решает эти вопросы самостоятельно. «Сумму, необходимую к погашению в 2013 году, компания намерена выплатить как за счет собственных средств, так и с помощью привлеченного финансирования. При наличии благоприятной конъюнктуры рынка часть долга может быть погашена за счет выпуска новых рублевых облигаций», — добавляет представитель «Русала».

Промежуточная процедура

Но несмотря на то что в правительстве готовы, последовательно двигаясь по списку претендентов, поддержать практически все заявки, банки оптимизма властей не разделяют, анализируя итоги предыдущей «программы спасения». Чтобы оценить размах предоставления кредитов промышленникам, достаточно упомянуть, что 2009–2010 годах у Сбербанка кредиты под госгарантии получили КамАЗ, ТАИФ, «Интеко», УАЗ, ГК ПИК, Пермский моторный завод, РСК МиГ и ряд других компаний. Кредиты ВТБ выделялись Михайловскому и Лебединскому ГОКа, НПО «Сатурн» и «Интеко». В целом четверть объема одобренных в 2009 году госгарантий пришлось на металлургию с целью рефинансирования задолженности банкам. От общего объема одобренных в 2009 году госгарантий около 65% было выдано именно на эти цели, причем до сентября 2009 года удельный вес таких гарантий превышал 90%.

(Окончание на стр. 19)

Внутреннее содержание

планирование

Этот год для российских металлургов оказывается сложнее предыдущего. Надежды на ускоренный рост экономики Китая себя не оправдали. Рассчитывать приходится в основном на внутренний спрос. В выигрыше оказались металлурги, закупавшие железную руду, из-за опережающего падения цен на сырье.

Китайский спад

Спрос на зарубежных рынках оказывает традиционно прямое влияние на российских черных металлургов, экспортирующих половину производимой продукции. В начале года аналитики ожидали снижения спроса в Европе, стагнацию в США и умеренный рост в Китае.

Негативные прогнозы в отношении Европы себя оправдали из-за непрекращающихся долговых проблем. Кроме того, обесценивание евро играет на руку европейским сталелитейщикам: их цены становятся более привлекательными для трейдеров, что затрудняет российский экспорт.

«США же пока выглядят немного лучше ожиданий: рост спроса на прокат был одним из главных приятных сюрпризов первого полугодия», — отмечает Илья Балакирев, ведущий аналитик департамента аналитики и риск-менеджмента UFS Investment Company. В первую очередь это касается «Северстали», американские активы которой раньше в основном генерировали убытки. За счет проведенной реструктуризации, продажи в прошлом году трех убыточных заводов и модернизации двух оставшихся, а также роста спроса в США американскому подразделению компании Алексея Мордашова удалось внести существенный вклад в общие финансовые показатели.

(Окончание на стр. 18)

Трудности спроса

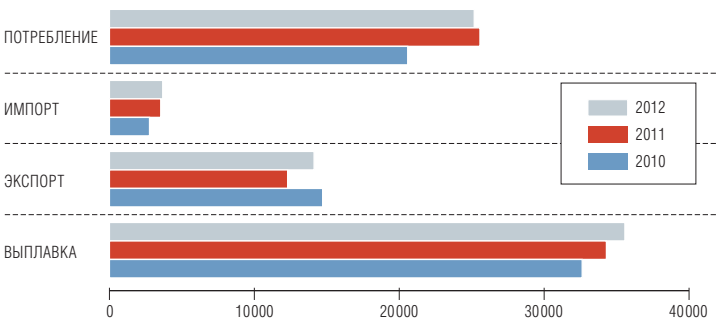
экспертиза

ВИКТОР КОВШЕВНЫЙ, директор центра «Интеллектуальные ресурсы» НИТУ МИСиС, полагает, что России необходима продуманная госполитика в секторе металлургии. В противном случае страна однажды вдруг обнаружит, что отечественной стальной отрасли попросту нет.

С точки зрения внутреннего рынка все дело в серьезной нехватке платежеспособного спроса, а также фактическом размытии котировки металлопродукции, что также не способствует росту объема продаж. На предприятия остановлены неэффективные мощности. Подобную ситуацию мы наблюдали летом 2008 года, что позволяет говорить нам о наступающей в отрасли кризисе.

В период первой волны кризиса класс металлотрейдеров,

ВИДИМОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ СТАЛИ В РОССИИ (ЯНВАРЬ–ИЮНЬ, ТЫС. Т)
ИСТОЧНИК: RUSMET.



которые реализовывали до 20% продукции металлургов, а также брали на себя сопутствующие риски задержек платежей/неплатежей покупателей, в значительной степени поредел. Многие крупные игроки этого рынка, известные бренды прошлого, оказались разорены. «КомТех», «Агис», «Инпром» — и это далеко не полный список компаний, попавших в трудное положение, учитывая колебания цен во время кризиса +/–

60%. Тех, кто остался на рынке, либо не хотят кредитовать, либо они сами не хотят погружаться в долги, учитывая возможную нестабильность цен.

Сегодня предприятиям-производителям приходится выстраивать свои сбытовые сети самостоятельно и свой диалог с потребителями вести напрямую, работая в тех сегментах, с которыми они не работали. Например, со строителями, которые часто платят

на 40-й день после поставки товара или не платят совсем.

Но период нестабильности 2008–2009 годов серьезно ударил по одному из основных потребителей металлопродукции — строительным компаниям, на которые приходилось порядка 70% реализации сортового проката. Частный застройщик, по сути, ушел с рынка. Сегодня практически не осталось организаций, способных застраивать микрорайоны, поселки. Строят по два-три дома, «для себя». В этом смысле примечательны наблюдения ряда металлургов, указывающих на постепенное смещение области продаж на внутреннем рынке в сторону розницы, когда за живые деньги малые субъекты экономической деятельности приобретают металл для решения сугубо локальных задач, например ремонта крыши на ферме.

(Окончание на стр. 18)

13-16 ноября 2012
Москва, ВВЦ, пав. 69, 75

Международная выставка металлопродукции и металлоконструкций для строительной отрасли
МеталлСтройФорум'2012

Международная выставка оборудования и технологий для металлургии и металлообработки
МеталлурМаш'2012

Международная выставка транспортных и логистических услуг для предприятий ТМК
МеталлТрансЛогистик'2012

18-я Международная промышленная выставка
Металл-Экспо'2012

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

Генеральный информационный партнер: специализированный журнал «Металлоснабжение и сбыт»

металлургия тенденции

Базовый ресурс

экспансия

ГМК «Норильский никель» продолжает демонстрировать свою заинтересованность в приобретении сырьевой базы за рубежом. ГМК планирует в текущем году получить на зарубежных предприятиях до 65 тыс. тонн никеля и 10 тыс. тонн меди. Но разработка большинства зарубежных проектов будет рентабельна только при высоких ценах на металлы.

Против течения

Наиболее качественное месторождения «Норникеля» с точки зрения содержания руды действительно находятся в России. Но в этом году «Норникель» неожиданно не удалось пополнить свои запасы, проиграв сразу два конкурса на разработку месторождений. В мае победителем конкурса на разработку Еланского и Елкинского месторождений медно-никелевых руд в Воронежской области была признана УТМК, а в июне «Норникель» уступил лицензию на право разведки и добычи никеля, меди, кобальта и попутных металлов южной части месторождения Норильск-1 «Русской платине», принадлежащей Мусе Бажаеву. А конкурс по Октябрьскому был признан несостоявшимся — заявку подал только «Норникель», но Роснедра признали ее не соответствующей условиям тендера.

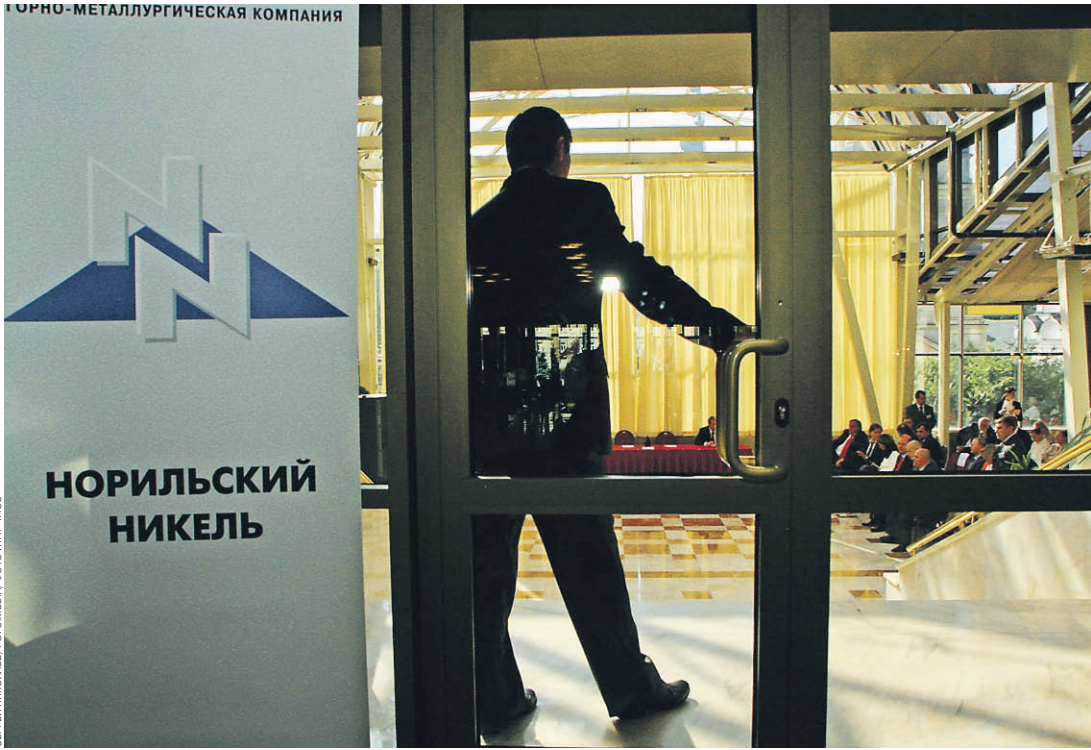
Попытки ГМК жаловаться в ФАС и Роснедра пока ни к чему не привели. Компанию поддержало пока только Министрство природных ресурсов, которое попросило премьера Дмитрия Медведева не утверждать результаты конкурсов. Такая ситуация может заставить «Норникель» более активно развивать свои зарубежные предприятия. Но только в том случае, если позволят цены на сырье.

В сложившейся ситуации «с точки зрения текущей конъюнктуры цен компании перспективнее всего разрабатывать за рубежом медь и металлы платиновой группы», считает Алексей Морозов из UBS. По его прогнозу, средняя стоимость меди в следующем году составит \$7 тыс. за тонну, платины — \$1,8 тыс. за тройскую унцию, палладия — \$825 за унцию. Конъюнктура цен на никель не столь благоприятна — разработка месторождений имеет смысл при себестоимости около \$10–12 тыс. за тонну.

Почти все свои зарубежные активы — в Австралии, Африке и Финляндии — «Норникель» получил еще пять лет назад в рамках покупки активов LionOre Mining International и OM Group в общей сложности почти за \$7 млрд. ГМК упорно бился за актив со швейцарской Xstrata, поэтому приобретение вышло достаточно затратным. Против сделки выступал тогдашний совладелец ГМК Михаил Прохоров. На фоне печально известного кризиса 2008 года почти все зарубежные активы были заморожены, а компания сконцентрировалась на российских предприятиях, которые по-прежнему обеспечивают около 80% ее производства. По мере роста цен на металл в планах по экспансии появилось больше оптимизма. В конце прошлого года «Норникель» утвердил стратегию до 2025 года, которая предполагает суммарные инвестиции в \$35 млрд. Их основной объем должен пойти на развитие сырьевой базы, обогатительных и производственных мощностей, в том числе на географическую диверсификацию производственной базы (объем производства за рубежом должен вырасти до 30%). Однако уже этим летом компания заговорила о возможном снижении объема инвестиций на фоне очередного витка кризиса. Принимать окончательное решение ГМК будет в конце года.

Австралийский акцент

Из австралийских активов ГМК сейчас работает только один — никелевый проект Lake Johnston, вновь запущенный в прошлом году. По информации «Норникеля», добыча уже практически вышла на годовые плановые объемы — 1,0 млн тонн руды. Концентрат из руды данного месторождения «Норникель» частично поставляет на переработку на свой завод в Финляндии, частично реализует в Китае, частично продает ВНР, предприятия которой работают по соседству. В рамках сделки по LionOre компания приобрела еще и предприятия Black



Нынешнее руководство «Норникеля» собирается до 2025 года довести объем производства за рубежом до 30% от общего объема. При этом надо отметить, что против зарубежной экспансии Норникеля выступает владелец блок-пакета ГМК глава «Русала» Олег Дерипаска

Swan, Cawse и Waterloo и месторождение Honeymoon Well.

На разработку месторождения сульфидных никелевых руд Honeymoon Well, где промышленная разработка должна начаться в 2016 году, ГМК, напротив, делает особую ставку, причем в синергии с никелерафинерочным заводом Natgavalta, где российская компания имеет контрольный пакет.

Проектная мощность Honeymoon Well равна 3,2 млн тонн (в пересчете на никель — около 40 тыс. тонн в год). Стоимость проекта — около \$1,5 млрд. «Австралийское сырье сможет обеспечить до 75% загрузки финского завода, что даст весомый общий эффект для группы от реализации планов по проектам в Австралии», — уточнили в «Норникеле». «Сырье для обеспечения завода преимущественно закупается не по долгосрочным договорам, а на рынке полупродуктов», — объясняет „Ъ“ источник, близкий к «Норникелю».

В Африку за платиной

Основной проект «Норникеля» в ЮАР — 50-процентная доля в никеледобывающем Nkomati (СП с African Rainbow Minerals). Добыча медно-никелевых руд ведется подземным и открытым способами. Обогащение осуществляется на двух фабриках для различных типов руд мощностью 4,5 млн тонн и 3,6 млн тонн руды в год. Подтвержденные запасы на 1 января 2012 года составили 148 млн тонн руды, в которых суммарно находится 468 тыс. тонн никеля, 180 тыс. тонн меди, 4 тыс. тройских унций металлов платиновой группы.

ПРИСУТСТВИЕ ПРОЦЕССА

По мнению РОБЕРТА СТАРРА, руководителя группы по сопровождению сделок слияния и поглощения компании PricewaterhouseCoopers, российские компании продолжают и в 2013 году расширять свое международное присутствие.

К числу тенденций текущего года в мировой металлургии можно отнести продолжение процессов вертикальной интеграции, часто через приобретение миноритарных пакетов акций в горнодобывающих компаниях, и возникновение производственных альянсов, позволяющих компаниям объединять свои инвестиционные средства и производить специализированную готовую продукцию с более высокой стоимостью для сохранения уровня прибыльности.

С начала 2012 года наибольшее число сделок слияния и поглощения имело место в странах Азии и Океании, и я полагаю, что эта тенденция сохранится. Сталелитейная отрасль в силу своей большей фрагментарности по сравнению с другими секторами металлургической отрасли предлагает больше возможностей для сделок слияния и поглощения с их потенциалом получения экономии масштаба и расширения доли рынка. Ожидается консолидация на сталелитейных рынках Китая и Индии и закрытие или приобретение более мелких или менее эффективных производителей стали.

Полագаю, что в оставшиеся месяцы 2012 года рост числа сделок на международных рынках будет умеренным, при этом российские металлургические холдинги будут играть заметную роль в этом процесс, расширяя и без того растущее международное присутствие.

Принимая во внимание то, что в российской металлургической отрасли доминируют вертикально интегрированные металлургические и горнодобывающие группы (большинство крупных производителей владеет и угольными шахтами, и железяными рудниками), мы полагаем, что российские участники рынка сосредоточат свои основные усилия на международных стратегических инвестициях на развивающихся рынках. При этом продолжится процесс разукрупнения и выделения компаний по мере реорганизации этих групп в целях концентрации усилий на основных видах деятельности, в рамках которого им придется продать свои непрофильные активы.

При этом я не ожидаю значительного роста числа сделок на российском металлургическом рынке до конца года. Пропорция количества сделок на российском рынке и международных сделок составляет 60% к 40%, при этом в стоимостном выражении объем сделок на российском рынке составляет лишь 40% от общей стоимости сделок.

По итогам первого полугодия доля группы в объемах производства предприятия Nkomati составила 4 тыс. тонн никеля в концентрате (рост на 41%). В этом году на Nkomati ожидается прирост выпуска никеля на 48%, до 8,7 тыс. тонн.

И хотя африканские активы по-прежнему не самые надежные с точки зрения рисков: рабочие периодически угрожают стачками, таких проблем, как, например, ее акционер «Русал» в Гвинее, компания не испытывает. Хотя угрозы проведения забастовки являются регулярным явлением из-за традиционной активности местных профсоюзов.

Кроме ЮАР в Африке ГМК работает еще и в Ботсване, где «Норникелю» принадлежит 85% акций предприятия Tati Nickel (остальные 15% у правительства страны). Предприятие включает открытый никелевый рудник Phoenix с обогатительной фабрикой и подземный никелевый рудник Selkirk (в настоящее время находится в стадии подготовки к отработке открытым способом). Доказанные и вероятные запасы на месторождении Phoenix на начало 2012 года составляют 45,6 млн тонн руды с содержанием никеля 0,21% (95,6 тыс. тонн никеля). Добыча руды в 2011 году составила 7,0 млн тонн. Tati Nickel является держателем семи геологоразведочных лицензий и двух добычных. Основным направлением стратегии развития данной компании является обеспечение ее сырьем на долгосрочную перспективу.

Азиатская триада

В Индонезии ГМК развивает в первую очередь проекты по меди и металлам платиновой группы. Индонезия занимает пятое-шестое место по запасам меди (порядка 30 млн метрических тонн). Месторождения меди различные, но в основном находятся в нижней части cost curve (то есть разработка доста-

точно дешевле) наряду, например, с Перу. Надо учитывать также недорогую рабочую силу», — говорит эксперт Высшей школы экономики Илья Усов.

Гендиректор ГМК Владимир Стржалковский является председателем Российского делового совета по сотрудничеству с Индонезией, а в этом году в стране появилось дочернее предприятие ГМК PT Nofilsk Nickel Management Indonesia.

Основной проект «Норникеля» — возведение завода мощностью до 400 тыс. тонн рафинированной меди в провинции Восточный Калимантан вместе с местной компанией Nusanagara Smelting Corporation, получившей от правительства соответствующую лицензию. До конца 2012 года планируется перейти к стадии проведения проектных работ. «Распределение долей акционеров в совместном проекте будет предметом акционерного соглашения, которое сейчас прорабатывается. Требуемость услуг завода будет обеспечена принятым в 2009 году в Индонезии Горным законом №4, в соответствии с которым горнодобывающие компании обязаны перерабатывать добытую продукцию внутри страны», — рассказали „Ъ“ в «Норникеле».

Для создания вертикально интегрированной цепочки по производству меди «Норникель» заинтересован в покупке медных месторождений на территории Индонезии, чтобы обеспечить завод сырьем. Сейчас компания ведет активную работу по созданию собственной минерально-сырьевой базы, отбор перспективных объектов, получение лицензий на геологоразведку и разработку месторождений меди, говорят в «Норникеле».

В Юго-Восточной Азии ГМК интересуется еще одной страной — Вьетнамом. Компания ведет здесь активную работу по поиску перспективных проектов не только по никелю, но и по меди, железной руде, углю и прочим полезным ископаемым. Но борьбу за перспективную компанию AMR, которая разрабатывает никелевый проект Ban Phuc во Вьетнаме, ГМК проиграл фонду Pala, получившему контрольную долю.

Среди ключевых стран — экспортеров уже готовой продукции рассматриваются Китай, Япония и Корея, говорят в никелевой компании. Помимо меди ГМК изучает проекты на разных стадиях изученности по коксуемым углям и потенциал вхождения в угольную отрасль страны. «Решение по организации добычи угля на острове Калимантан имеет неплохую синергию с планами ОАО РЖД по строительству там к 2016 году железной дороги Пурукаку — Бангкуан», — говорят в ГМК.

Надо также отметить, что против зарубежной экспансии Норникеля резко выступает глава «Русала» нынешний владелец блок-пакета ГМК Олег Дерипаска: «При наличии уникальных возможностей по развитию бизнеса в России компания зачем-то идет в Африку, Австралию — это просто трата времени и ресурсов».

Ольга Алексеева

Кредитообложение роста

процедура

(Окончание. Начало на стр. 17)

Главный оператор антикризисных программ госпомощи в 2009–2012 годах Внешэкономбанк подвел промежуточные итоги своей кампании по выдаче кредитов, получив такую картину: всего было предоставлено 184 гостарантии 123 предприятиям на общую сумму 581,5 млрд рублей, а на 1 июня 2012 года гостарантии на сумму 456,6 млрд рублей числились за 89 предприятиями. Эти предприятия не смогли увеличить выручку, застряли в новых кредитах и не вызывают доверия у банков. Возможность наступления гарантийного случая классифицирована как высокая у 31 проанализированного принципала (46%). У 36 получателей гостарантий (54%) возможность наступления гарантийного случая классифицирована как средняя. Выходит, что не случайно банки выставили условие личного поручительства для владельцев ЧТПЗ.

Адвокат ЮК «Юков, Хренов и партнеры» Василий Васильев признает, что до недавнего времени главным недостатком механизма господдержки было то, что государство несло по долгам не солидарную, а субсидиарную ответственность, то есть до обращения к государству банк был вынужден сначала пройти все процедуры взыскания долга, в том числе долгую судебную, и только после того, как будет доказано, что взыскать долг невозможно или взысканная в результате продажи заложенного имущества сумма недостаточна, обращаться с требованием по гостарантии.

Такая процедура, по словам юриста, не устраивала ни банки, ни предприятия, ни само государство, так как выходящая за главную направленность гостарантии как антикризисной меры по недопущению банкротства предприятия и его остановки. В настоящий момент внесенными поправками данный недостаток устранен, и банк имеет возможность в случае неисполнения

организацией обязательств по возврату кредита требовать от Минфина исполнения гарантии независимо от реализации иного обеспечения.

В свою очередь, управляющий партнер адвокатского бюро «Плешаков, Ушкалов и партнеры» Владимир Плешаков замечает, что в осторожности банков нет никакого явного злого умысла по отношению к российским металлургам: «Это обычная политика многих банков, которые не хотят рисковать, желая максимально обеспечить свои финансовые интересы. Такая политика каждого конкретного банка никоим образом не нарушает закон, поскольку каждый в отдельности банк не является монополистом на финансовом рынке».

При этом старший юрист юридической компании ART DE LEX Максим Соколинский опасается, что личного поручительства акционеров, которого добиваются банки, например, от ЧТПЗ, в ряде случаев государству может показаться даже недостаточно для выдачи гарантии: «Тут единственным выходом будет вывод части заложенного банкам имущества из залога с целью передачи его в залог государству, что, несомненно, будет противоречить интересам самих банков». «Но лучше уж так, чем банкротство, которое можно считать высшей мерой корпоративного наказания и к которой кредиторы прибегают в крайнем случае, когда возможности вернуть долги нет или почти нет», — соглашается партнер юридической фирмы Lidings Дмитрий Гравин.

Госзаказ против дефолта

Опрошенные „Ъ-Металлургией“ финансовые эксперты тоже сходятся во мнении, что государство не позволит сейчас допустить кредитный дефолт по обязательствам металлургов. Начальник отдела портфельного анализа банка «Петрокоммерц» Евгений Дорощев убежден, что ситуация на том же ЧТПЗ обусловлена не просчетом в стратегии топ-менеджеров, решившихся в пост-

кризисный период на новые дорогостоящие проекты («Высота-239» и «Железный озон»), а существенным сокращением инвестиционных программ основных потребителей продукции этих производств, прежде всего «Газпрома» и «Транснефти», а также других добывающих компаний.

Самый апробированный выход для компаний в подобной ситуации, по словам старшего аналитика ИК «Церих Капитал Менеджмент» Олега Душина, — это рефинансировать кредиты коммерческих банков через госбанки или продлевать сроки кредитов, если кредит предоставлен госбанком. Если это не помогает, то вероятно вхождение в капитал компаний самого государства или госбанка-кредитора. Наконец, третий вариант, считает эксперт, — поиск инвестора, в том числе иностранного.

Правда, директор санкт-петербургского филиала «К Аудит — Деловые консультации/Морисон Интернешнл» Олег Семенов считает, что, даже если ЧТПЗ получит гостарантии, доверие рынка мгновенно не вернется: долговая нагрузка останется, а значит, падение котировок акций компании, и так подешевевших за год почти вдвое, может продолжиться. Со своей стороны Евгений Дорощев определяет вероятный коридор котировок до конца года на уровне 20–30 рублей за акцию в случае, если процесс реструктуризации затянется дольше, чем до середины осени, и 40–50 рублей, если этот вопрос будет решен в разумные сроки.

Максим Лавров, старший юрист поволжской дирекции юридической фирмы VE-CAS LEX, придерживается более оптимистичного сценария: банки соглашаются на реструктуризацию, гостарантии предоставляются, дефолта не происходит, предприятия получают крупные заказы (в том числе и при содействии государства), что означает возможность платить по кредитам, происходит постепенная выплата реструктурированной задолженности.

Дмитрий Смирнов

Долговой портрет компаний реального сектора						
Заемщик	Гостарантии 2008–2009 годов (млрд руб.)	Срок погашения или рефинансирования	Общий долг к 2012 году (млрд руб.)	Принятое решение в 2012 году	Размер новой гостарантии (млрд руб.)	Новый срок погашения или рефинансирования
Группа ГАЗ	20	Через 5 лет	—	Реструктуризация долга	20	Через 5 лет
ЧТПЗ	31,643	К 2012–2014 годам	107	Обратилась за гостарантиями	30	К 2017 году
«Менел»	5	—	45	Обратилась за гостарантиями	—	—
«Амурметалл»	3,3	—	20	Получена новая гостарантия	0,575	—
ОПК	21,91	Через 9 лет	—	Получена новая гостарантия	2,6	Через 3722 дня с даты размещения облигаций
Сv-155	7	17 февраля 2012 года	30	Пока не обращается за гостарантиями, погашая задолженность путем продажи непрофильных активов	—	—
ОМК	—	—	—	Получена гостарантия	21	Через 12 лет
«Русал»	Получены гостарантии для финансирования ускоренной достройки Боучанской ГЭС	—	—	Пока не обращается за гостарантиями	—	—

Источник: данные ЮК «Юков, Хренов и партнеры».

ВАГОН В УДОБНОЙ УПАКОВКЕ!



Оперативный лизинг грузовых вагонов

+7 (499) 999-1520 | www.rail1520.com | leasing@rail1520.com

металлургия тенденции

Рационализация затрат

ИННОВАЦИИ

В условиях снижения спроса перед металлургами встает вопрос о сокращения затрат. Наибольших успехов достигнут те, кто сможет усовершенствовать собственный опыт, полученный во время предыдущего кризиса.

Ключ к успеху

Летом производство металлопродукции в Европе снизилось на 5%, дальнейшие перспективы континентального рынка пока неоднозначны. При низкой дифференциации основных производителей металлопроката основным реальным конкурентным преимуществом остается низкая себестоимость.

Ведущие мировые металлургические компании теряют прибыли: чистая прибыль Arcelor Mittal за второй квартал 2012 года упала на 38% по сравнению с 2011 годом, японские Nippon Steel и Sumitomo ожидают за первое полугодие 2012 года чистые убытки в размере \$1,9 млрд и \$1,6 млрд соответственно.

Мировые металлургические гиганты уже приступили к реализации ряда инициатив по сокращению затрат и рационализации производств. Уже в начале 2012 года компания Arcelor Mittal объявила о планах сокращения производства и высвобождению персонала ряда восточноевропейских предприятий. «Северсталь» сокращает добычу коксующегося угля и увольняет работников на предприятиях в США, НЛМК остановил одну из доменных печей из-за снижения спроса на чугун.

В условиях перспективы дальнейшего снижения спроса металлургии вновь встает перед вопросом сокращения

затрат. Наибольших успехов достигнут те, кто сможет усовершенствовать собственный опыт, полученный во время предыдущего кризиса.

Направления сокращения затрат можно условно разделить на стратегические и операционные затраты. Стратегические решения включают варианты остановки отдельных цехов или производств: завод EVRAZ в Чехии Vitkovice Steel временно приостановил работу, подобные решения приняты Arcelor Mittal для своих европейских заводов.

Еще одно стратегическое направление сокращения затрат — переоценка перспектив инвестиционных проектов в связи с изменениями рыночной конъюнктуры. Основные факторы, которые принимаются во внимание, — это чаще всего стоимость проекта, влияние на себестоимость и связь с потенциальными изменениями рыночной конъюнктуры.

Другим важнейшим направлением является анализ возможностей сокращения контролируемых операционных расходов. Здесь важной особенностью металлургической отрасли является существенная доля постоянных затрат, не зависящих от изменений объемов производства. Структура себестоимости металлургических предприятий варьируется в зависимости от профиля компании



Из-за снижения спроса на чугун НЛМК остановил одну из доменных печей. При этом председатель совета директоров Новолипецкого металлургического комбината Владимир Лисин опасается, что вступление России в ВТО приведет к сокращению экспорта продукции черной металлургии еще на 2,8 млн тонн (ФОТО PHOTOPRESS)

(комбинаты полного цикла или электрометаллургические комплексы).

60–70% затрат при производстве стали составляют железорудное сырье и кокс. При этом заманчивые перспективы незначительно уменьшить долю этих затрат в себестоимости и получить существенный экономический эффект разбиваются о необходимость проведения дорогостоящих и долгосрочных программ по исследованию и усовершенствованию технологии доменного перелома, так что ожидать быстрых побед в данном направлении в предкризисный период вряд ли стоит.

Ключ к снижению себестоимости передельного чугуна лежит в максимально возможной интенсификации существующих производственных

мощностей — доменных печей. Необходимо проанализировать, насколько необходимо является работа всех существующих агрегатов и можно ли высвободить какие-то из них, перенеся баланс нагрузки на оставшиеся печи.

Оптимизация трафика

Более реалистичный потенциал для изменений представлял бы другие контролируемые затраты, составляющие 10–15% себестоимости производства. Рассмотрим некоторые их элементы.

Затраты на электроэнергию составляют в среднем 2–5% себестоимости. Основные потребители энергии — сталеплавильные процессы (в первую очередь электросталеплавильный, кислородно-конвертерный, выпечная обработка).

Глубокий анализ параметров и процесса управления плавкой позволяет разработать ряд направлений по дополнительному сокращению затрат без потерь качества стали.

Дополнительные возможности предоставляются изменениями законодательства — так, при переходе на трехставочный тариф появляются значительные возможности сокращения затрат на оплату потребляемой электроэнергии за счет более точного планирования и изменения трафика производства, смещения нагрузок из периодов пикового потребления и использования собственных мощностей по генерации электроэнергии. Особенно актуальным может стать использование данных возможностей при неполной загрузке мощностей.

С учетом сложной цепочки переделов большинства крупных российских комбинатов это потребует более четкой синхронизации их работы и внесения серьезных изменений в процессы планиро-

вания производства, однако игра стоит свеч: потенциал сокращения затрат на электропотребление оценивается в 10–20%.

Для прокатных цехов одним из наиболее энергозатратных процессов является нагревание заготовок. Базовым направлением оптимизации затрат является анализ и последующая тонкая настройка температуры нагревания, а также эксперименты с изменением режимов нагревания.

А в качестве дополнительного направления непременно нужно рассмотреть увеличение доли прокатки так называемых горячих заготовок, то есть поступающих непосредственно из сталеплавильных цехов, если это предусматривается технологическим процессом.

И снова это означает более эффективное планирование производства и взаимодействие между подразделениями комбината: переделы и участки внутри переделов должны работать в графиках буквально по минутам.

Оптимизация численности

Доля затрат на персонал в структуре себестоимости российских металлургических предприятий колеблется в среднем от 7% до 10–12%. С учетом сравнительно низких зарплат в российской металлургии основной рычаг для сокращения данного вида затрат — это оптимизация численности и изменение соотношения штатного персонала и подрядных организаций. Безусловно, при пониженных нагрузках гораздо легче переложить нагрузку по оптимизации численности на подрядчика, механически снизив объемы всех видов приобретаемых услуг — в основном по техническому обслуживанию и ремонту оборудования.

Однако с учетом российской специфики и низкого уровня развития аутсорсинга в промышленных центрах черной и цветной металлургии необходимо ясно пред-

ставлять последствия разрыва отношений с подрядными организациями.

В условиях снижения объемов подрядчики также оптимизируют численность персонала, и появляется риск потери ключевых сотрудников, которые вновь понадобятся при восстановлении объемов работ. По структуре персонала в последнее время объектами оптимизации численности все чаще становятся вспомогательные (техническое обслуживание и ремонт) и производственные подразделения (снабжение, сбыт, административный персонал).

Оптимизация численности ремонтников связана с усовершенствованием элементов системы ТОиР для производственных подразделений — с усовершенствованием бизнес-процессов поддержки и внедрением информационно-технологических решений, позволяющих уменьшить трудозатраты на обслуживание этих процессов. Решения могут лежать на поверхности: более масштабный переход на электронный документооборот, использование устройств для удаленного доступа к электронной почте и др.

Яркой спецификой металлургов является использование огнеупорных материалов. Основные направления сокращения затрат на данный вид материалов связаны с поиском баланса между стоимостью и сроком их службы и с использованием оптимальных систем кладки огнеупоров. Что в совокупности позволяет удлинить межремонтный период.

Внутренние источники

Помимо рассмотренных направлений огромный потенциал для сокращения затрат в металлургии составляют такие направления, как оптимизация цепочки поставок и системы технического обслуживания и ремонтов.

Общий потенциал сокращения себестоимости металлургических предприятий за счет

внедрения вышеописанных инструментов может составлять до 3–5%. Таким образом, период падения загрузки мощностей может быть эффективно использован для более активной работы над производственной системой предприятия, а потенциально важным направлением становится вовлечение персонала предприятия в генерирование инициатив, связанных с сокращением затрат.

Перспективы успешного преодоления потенциальной стагнации и кризиса для большинства крупных российских металлургических компаний мы оцениваем как положительные — как с точки зрения выбранной стратегии, так и поисков внутренних источников сокращения затрат.

Например, группа EVRAZ уже два года плотно занимается вопросами производительности труда, а также развитием собственной бизнес-системы на базе методов «бережливого производства», ОМК также активно развивает производственную систему одновременно с масштабными инвестиционными проектами по увеличению качества продукции.

Тяжелее придется компаниям со сравнительно более низкой производительностью труда, например ММК или НЛМК, однако рыночные вызовы могут послужить дополнительным стимулом к работе над контролем затрат и внутренней эффективностью.

Тем более что вступление в ВТО и связанные с этим риски увеличения стоимости сырья для российских электрометаллургических предприятий создают дополнительное давление на себестоимость продукции. В любом случае каждая российская металлургическая компания обладает собственными конкурентными преимуществами и у каждой есть возможность для сокращения затрат — дело за успешной реализацией этих возможностей.

Сергей Заборов,
Ernst & Young

ЛИЗИНГ

«Газпромбанк Лизинг» предоставляет своим клиентам услуги по финансовой аренде (лизингу):

- Финансирование капитальных вложений (финансовый лизинг);
- Финансирование текущей деятельности (возвратный лизинг);
- Финансирование создания и модернизации инфраструктурных и производственных объектов с длительным инвестиционным периодом (инвестиционный лизинг).

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru

8 495 913 74 74

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

www.gpbl.ru

8 495 719 13 96

ЗАО «Газпромбанк Лизинг»

МОМЕНТ ВТО

Если поначалу казалось, что сырьевая направленность металлургической отрасли, так же, например, как и нефтяной, обеспечит ее надежной защитой от негативных последствий в условиях ВТО, поскольку на глобальном рынке меньше всего торговых барьеров возводятся именно на пути сырьевых товаров, то теперь вступление в ВТО отечественным металлургам уже не кажется сплошным позитивом.

Новые формы борьбы

Еще несколько лет назад крупнейшие предприятия металлургической отрасли активно выступали за присоединение России к ВТО, объясняя свой энтузиазм антидемпинговыми пошлинами и квотами со стороны Евросоюза и США по отношению к российской металлопродукции. По мнению отечественных металлургов, это являлось самым большим сдерживающим фактором для экспортного потенциала российского металла. Теперь же, когда Россия стала членом ВТО, она вправе рассчитывать на то, что американский и европейский рынки открыты для российской металлопродукции, поскольку внутри ВТО квоты запрещены. Положительно оценили вступление России в ВТО и эксперты международного рейтингового агентства Moody's, заявив, что для таких крупнейших сталелитейных компаний страны, как Магнитогорский металлургический комбинат, «Северсталь», Новолипецкий металлургический комбинат, «Мечел», Evraz Group SA и т. п., это событие станет благоприятным рейтинговым фактором. В правительстве также не видят особых причин, которые омрачали бы металлургов при вступлении России в ВТО.

Посещение Владимиром Путиным этим летом Магнитогорска и проведение там совещания о перспективах развития отечественной металлургии не могло не стать поводом обсуждения работы российских металлургических компаний в условиях ВТО. В Магнитогорске Владимир Путин достаточно четко сформулировал несколько общих принципиальных моментов для работы на глобальном рынке, относящихся, впрочем, не только к металлургической сфере.

Во-первых, по его словам, российские металлургии должны быть конкурентоспособны на мировом рынке. «Прежде всего за счет высокого качества и широкой номенклатуры продукции. За счет развития логистики — четкого соблюдения сроков поставок. Вы сами знаете, что международная конкуренция в этом отношении очень жесткая. Но подавляющее число металлургических компаний — это ключевые игроки. И они должны не только соблюдать правила игры, но и оказывать влияние на формирование этих правил», — заявил металлургам на той встрече Владимир Путин. Он также добавил, что для этого нужно активно использовать потенциал ВТО. Во-вторых, металлургическая продукция должна быть востребована на внутреннем рынке. То есть, по словам президента, «металлургам нужно предпринять все возможные усилия для того, чтобы российская металлургия приняла качественно новый облик».

Вступление в ВТО, отметил в Магнитогорске господин Путин, поможет России избавиться от 20 ограничительных мер, которые действуют в отношении металлургической продукции в США, Европе, Мексике, Турции, Индонезии, Китае, Таиланде и на Украине. «Из-за этих мер российской металлургии ежегодно теряют около \$2 млрд», — отметил президент.

При этом российские чиновники, понимая, что металлургии все-таки столкнутся с новыми вызовами, тем не менее полагают, что они также приобретут новые, ранее недоступные возможности. Например, глава Минпромторга Денис Мантуров считает, что со вступлением в ВТО у них появятся новые методы борьбы с дискриминацией на внешних рынках. «Мы их поддержим как политически, так и с использованием других методов», — пообещал министр. — Например, недавно было создано Агентство по страхованию экспортных кредитов».

Однако сами металлургии, за последние несколько лет растерявшие интерес к ВТО, не очень оптимистично оценивают условия, в которых им предстоит работать. Глобализация металлургического рынка вызывает у них сегодня некоторую настороженность и ожидание скорее отрицательных результатов.

Огласите список

Председатель совета директоров Новолипецкого металлургического комбината Владимир Лисин опасается, что вступление России в ВТО приведет к сокращению экспорта продукции черной металлургии на 2,8 млн тонн. Свои опасения господин Лисин объясняет отменой соглашения с ЕС по поставкам стали на 20 млн тонн в год и возможным пересмотром соглашения с США о поставках горячего проката.

Некоторую обеспокоенность вступлением в ВТО проявляют и в «Русале». В компании считают, что в условиях ВТО труднее всего придется высокотехнологичным перерабатывающим отраслям, которые в основном и являются главными потребителями алюминия. По данным Росстата, импорт России за 2011 год вырос на 30% и составил более \$323 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 «Русала» будут вынуждены вступить в жесточайшую конкуренцию с иностранными производителями. «Сама по себе конкуренция — это хорошо, но она должна быть справедливой. Однако сейчас мы видим неравные условия ведения бизнеса для российских производителей и их иностранных конкурентов. Это исходное неравенство ущемляет интересы наших потребителей, и, как следствие, интересы «Русала», — отмечают в компании.

Основных причин такого положения вещей две: высокая ставка кредитования в России по сравнению с зарубежными конкурентами и отсутствие возможности у отечественных контрагентов на территории РФ хеджировать ценовые риски. Стоимость заемного капитала для российских компаний как минимум в пять раз выше, чем для зарубежных. А это означает в том числе трудности в проведении модернизации отечественных производств. При текущей волатильности на сырьевых рынках необходимо хеджироваться. Иностранные производители и металлопотребительские компании могут проводить операции по хеджированию биржевых рисков. У российских потребителей алюминия такие возможности отсутству-

ют из-за препятствий в налоговом и валютном законодательстве.

В таких неравных условиях помочь российским компаниям адаптироваться к условиям ВТО должно государство. Среди мер господдержки российским компаниям называются, в частности, такие, как, например, снижение банковской ставки по кредитам, сокращение длительности принятия решения о начале антидемпинговых расследований до трех, максимум шести месяцев, введение механизма антидемпинговой пошлины на время расследования, когда на период расследования по подозрению в демпинге вводятся антидемпинговые пошлины в отношении производителей или номенклатуры продукции из определенной страны, которая подвергнута расследованию.

Кроме того, от Минэкономразвития и Минпромторга российские металлургии ждут специально разработанной системы 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. Вопросы господдержки российского экспорта, которые неоднократно поднимались и до вступления России в ВТО, сегодня становятся еще более актуальными. Учитывая, что многие высокотехнологичные предприятия относятся к среднему бизнесу, они не имеют ни финансовых, ни представительских возможностей для экспансии высокотехнологичных товаров на международный рынок. По мнению металлургов, государство должно подумать о создании экспортно ориентированных торговых домов с участием государства или банков с госучастием. Торговые дома могли бы объединить вокруг себя такие производства и вывести их на международный рынок.

Нынешние опасения российских металлургов понятны и небеспокойны, в условиях ВТО российский рынок откроется уже не только для компаний из СНГ. Впрочем, вполне вероятно, что ожидания госпомощи российскими металлургами в условиях ВТО не окажутся пустыми. Как, например, в период глобальной кризиса, когда правительство пришло на помощь отечественным металлургическим компаниям, предоставив им необходимые гостарантии.

Константин Анохин