

металлургия комментарии

«Существующая тарифная нагрузка на предприятия является чрезмерной»

— администрирование —

С17 Несмотря на то что российская металлургия ориентирована в первую очередь на внутреннего потребителя, доля экспортных отгрузок традиционно составляет до 50%. Спрос внутреннего рынка определяют главным образом машиностроение и строительство, темпы роста которых не позволяют российским металлургам обеспечивать постоянный рост производства металлопродукции.

Сегодня металлургические компании работают с минимально необходимым уровнем рентабельности, позволяющим не наращивать объемы кредиторской задолженности и своевременно обслуживать банковские кредиты, в том числе взятые с использованием механизма предоставления государственных гарантий.

Объемы производства металлопродукции в этом году снижаются, соответственно, растет недогрузка мощностей, ухудшаются финансовые показатели работы металлургических компаний. Исключение составляют рельсы, что связано с одновременным запуском в 2013 году двух рельсобалочных станков, а также трубы в связи с достаточно устойчивым спросом ТЭКа.

Частую создание новых производственных мощностей несет в себе существенные риски. Сегодня, если вы посмотрите на региональные стратегии, то увидите, что практически каждый регион заявляет проект по созданию металлургического минимилла для собственных нужд региона и львиная доля — на экспорт. Примеров масса: завод «Татсталь», Ковровский, Рязанский, Горьковский, Каширский электрометаллургические заводы, Абинский метзавод, «АВ-Сталь», Миньярский прокатно-термический и целый ряд других заводов, которые будут работать на ломе.

Многие проекты реализуются за счет собственных средств инвесторов. Конечно, есть случаи, когда инвестор обращается за поддержкой на федеральном или региональном уровне или поддержкой в получении кредитов. Мы внимательно рассматриваем каждый такой проект, анализируем его инновационность, технологичность, соответствие региональным стратегиям и стратегиям федеральных округов. В каждом конкретном случае мы принимаем те или иные решения — поддержи-



Евгений Рябков

ваем проект или прямо говорим о нецелесообразности его реализации. А дальше уже, еще раз повторюсь, бизнес-риски.

— С начала 2013 года на российских металлургических предприятиях увеличился объем производства стальных труб по сравнению с соответствующим периодом 2012 года. Означает ли это, что в отечественной металлургии преодолен кризис 2011–2012 годов, когда был отмечен спад спроса на отечественные трубы в России? Из-за этого, в частности, группа ЧТПЗ попала в долговую яму?

— Я бы не стал так ставить вопрос. 2011 год для трубочников был самым тучным, когда объем производства превысил рекордные 10 млн тонн. В 2012 году действительно этот показатель несколько снизился в силу объективных причин: сокращение инвестиционных программ нефтегазовых компаний, ряд неудачных тендеров, но тем не менее трубочники закончили год с объемом почти 9,7 млн тонн, то есть всего на 3% ниже уровня 2011 года, но на 5,5% выше, чем в 2010 году.

Поэтому я бы не говорил о «резком спаде» спроса на трубы в России.

Что касается группы ЧТПЗ, то эта компания на пике кризиса реализовала два масштабных инвестиционных проекта. Создание цеха по производству труб большого диаметра «Высота-239» и электросталеделательного комплекса «Железный озон». Проекты, которые вошли в историю металлургии как первенцы белой металлургии. Суммарный объем инвестиций составил в тот период порядка 45 млрд рублей, большая часть которых была взята в кредит. Естественно, что такие масшта-

бные инвестиции и взятые для их реализации кредиты не могли не сказаться на финансовом состоянии компании. Тем не менее в 2012 году ЧТПЗ были предоставлены государственные гарантии, что позволило компании продолжить нормальную работу. — Основным приоритетом металлургии, определяющим векторы ее развития, сегодня остается обеспечение потребностей внутреннего рынка. Какие ваши ожидания на 2014 год по росту основных потребляющих отраслей (строительная индустрия, машиностроение, и т. д.)?

— Сегодня спрос внутреннего рынка проката оценивается в объеме около 40 млн тонн. Структура внутреннего потребления металлопроката на протяжении последних лет не претерпела существенных изменений. Лидером по объемам потребления металла остается стройиндустрия (36% рынка), на втором месте — отрасли машиностроения (28%), на третьем — трубная промышленность и ТЭК (23%).

При этом в среднесрочной перспективе мы ожидаем рост потребления в строительстве (на 3%), машиностроении, особенно в автопроме (на 5%), энергетическом и тяжелом машиностроении (на 6%), а также производство бытовой техники (на 13%).

По нашему мнению, реальным драйвером роста может стать реализация крупных инфраструктурных проектов при поддержке государства.

Например, реализация инфраструктурных проектов по строительству высокоскоростных железнодорожных магистралей будет определять рост спроса на длинномерные рельсы с двух запущенных в этом году рельсобалочных станков («Евраз» и «Мечел»).

Необходимо реализовать меры по стимулированию развития машиностроительной отрасли — одной из наиболее металлоемких, и мы активно работаем в этом направлении. — Что показали кризис и реальная нынешняя экономика? Надо ли металлургическим компаниям создавать предприятия полного цикла: от добычи сырья и до выпуска готовой продукции? Или же государству это безразлично?

— В черной металлургии процесс реструктуризации уже давно завершен и структура выстроена. Сформировалось десять крупных холдингов, объединяющих предприятия по всей технологической цепочке про-

изводства (металлургические компании: ООО «Евразхолдинг», ОАО «Северсталь», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ООО «УК „Магнитогорский металлургический комбинат“», ООО «УК „Металлоинвест“», ООО «УК „Мечел“», ООО «Промышленный металлургический холдинг»; трубные компании: ОАО «Трубная металлургическая компания», ЗАО «Объединенная металлургическая компания», ОАО ЧТПЗ).

Именно тот факт, что, например, металлургические холдинги являются компаниями полного цикла, позволяет им нивелировать риски как на внутреннем, так внешнем рынках, оптимизировать инвестиционную политику и обеспечивать собственную сырьевую безопасность. Холдинги активно развивали и продолжают развивать собственные сервисные службы по металлообработке и торговле готовой металлопродукцией в различных регионах страны и мира.

По этому же пути пошли и трубные компании, стремясь обеспечить свои трубопрокатные мощности необходимой заготовкой — штрипсом или слябом.

Поэтому я считаю, что компании достаточно хорошо понимают, что им необходимо, а государство, которому совсем безразлично развитие одной из базовых отраслей страны, координирует эту работу.

— С начала года отмечено снижение экспорта в деньгах и объемах по основным видам металлургической продукции, которую российские металлургические компании отправляли традиционно на экспорт. Это означает, что отечественная металлургия теряет рынки сбыта? И государство ничем не может помочь?

— Как я уже говорил, здесь играют роль два фактора: первый — это распухший Китай, который поставляет металл на все рынки и зачастую просто демпингует, вытесняя конкурентов, в том числе российских. Второй — это спад мирового спроса на металл.

Россия занимает пятое место в мире по производству стали (уступая Китаю, Японии, США и Индии), по экспорту металлопродукции — третье место в мире (уступая Китаю и Японии). С 2008 года наше присутствие на внешних рынках не менялось и доля российских поставок традиционно составляет около 4%. То есть мы сохраняем свою нишу на мировом рын-

ке даже в условиях падения уровня спроса в отдельных регионах мира.

Поэтому единственным действенным драйвером для российских металлургов и трубочников остается только внутренний рынок. Здесь мы не должны почитать на лаврах. Наши первоочередные задачи — развитие внутреннего потребления металлопродукции за счет увеличения доли использования отечественного металла в различных отраслях промышленности, а также исключение возможности недобросовестной конкуренции как на внутреннем, так и международном рынках в рамках тех инструментов, которые предоставляют нам ВТО и Таможенный союз.

— Вы уже давно обращали внимание на то, что нужно пересмотреть ряд градостроительных стандартов. Например, те, что позволяют использовать в ЖКХ вторичные трубы, как это уже было в ряде городов.

— Это очень серьезный вопрос. Например, по экспертной оценке, объемом рынка бывших в употреблении труб составляет порядка 700 тыс. тонн в год. А если перевести на деньги, то это прямой ущерб трубочникам — около \$600 млн — и металлургам — около \$200 млн. И это если не считать ущерба регионам и собственнотрубочникам в случаях, когда из-за применения использованных труб происходит авария.

Мы сейчас проводим работу по внесению необходимых изменений в градостроительный кодекс и Технический регламент о безопасности зданий и сооружений. Уверен, что эти изменения будут приняты и принесут пользу не только производителям труб, но и нам с вами, гражданам. — В России не хватает металлолома, но вступление в ВТО означает снижение вывозных пошлин. Получается конфликт интересов?

— При вступлении в ВТО предусмотрено снижение ставок вывозных таможенных пошлин на лом и отходы черных и цветных металлов.

Соответственно, установление повышенных ставок экспортных пошлин на лом не представляется возможным, поскольку это будет расценено как нарушение принятых обязательств в ВТО.

Мы предложили активно использовать профиль риска (установление минимальных цен при экспорте лома, соответствующих рыночным в данный момент) при экспорте лома

металлов в целях недопущения занижения его таможенной стоимости. Учитывая, что цены на металлолом подвержены рыночной конъюнктуре и значительным колебаниям, необходимо осуществлять постоянный мониторинг рыночных цен на лом и отходы металлов для установления адекватного профиля риска при их экспорте.

С каждым годом российской металлургии будет ощущать все больший дефицит в сырье — металлоломе (некоторые регионы, например Южный федеральный округ, уже сегодня испытывают недостаток в ломе) — в связи с реализуемыми сегодня проектами по строительству электрометаллургических производств и переходу от мартеновского способа производства стали к электровыплавке, являющейся наиболее экологически «чистым» способом. Уже в среднесрочной перспективе Россия будет вынуждена импортировать лом. Сегодня уже созданы предпосылки для импорта в Россию казахского лома в рамках Евразийского экономического пространства, но фактически стратегическое сырье не поступает в Россию, а направляются из Казахстана на экспорт в Европу, что связано в первую очередь с существующим импортным НДС в размере 18%.

Поэтому мы предложили снизить существующую сегодня при импорте в Россию лома и отходов металлов ставку НДС (18%) до уровня действующей на оборот лома и отходов черных металлов в России ставки НДС (0%). Это будет способствовать увеличению объемов импорта лома в Россию, позволит устранить узкие места в физических потоках металлолома, увеличить его доступность в Европейской части и Уральском регионе Российской Федерации.

— За счет чего возможно сдерживание роста тарифа, в частности на электроэнергию и газ, против чего всегда выступают металлурги?

— Минпротомторг неоднократно заявлял о том, что существующая тарифная нагрузка на предприятия является чрезмерной. Особенно остро это ощущается в алюминиевой промышленности, являющейся наиболее энергоемкой. Ведется постоянная работа с нашими коллегами из соответствующих ведомств с целью поиска оптимальных путей решения данной проблемы.

Интервью взяла Оксана Минилак

Торговля индексом

— акции —

С17 Безусловно, случались и некоторые всплески активности в «металлургических» акциях. К примеру, история с завершением акционерного конфликта в «Норильском никеле», а также интрига с новой дивидендной политикой компании привели к взлету стоимости акций и GDR на 30% в течение ноября—декабря 2012 года. Однако в течение следующих двух кварталов этот рост был нивелирован.

Сегодня, не желая рисковать, инвесторы предпочитают играть в истории с понятным исходом, будь то какое-либо корпоративное событие: изменение дивидендной стратегии, продажа доли крупному стратегу и обратный выкуп, слухи о размещении на бирже или нечто подобное. Свежие примеры: рост низколиквидных акций АЛРОСА в последнее время в свете новостей о приближающемся IPO компании или ралли обыкновенных и привилегированных акций ТНК-ВР на ожиданиях выкупа бумаг «Роснефтью».

То есть заходить в бумаги сектора стратегически и надолго в надежде, что через год все равно вырастет, судя по настроениям игроков, пока рано. Рынку нужно ясно видеть, чем история закончится. Желательно при этом получить определенный профит.

Поэтому в настоящее время, даже несмотря на небольшой дисконт, с которым торгуются акции металлургических компаний РФ по отношению к зарубежным аналогам, инвесторы не спешат открывать длинные позиции с горизонтом от одного года. К примеру, по мультипликатору EV/EBITDA на конец 2013 года российские сталелитейные компании стоят примерно на 20% дешевле аналогов из развитых стран и на 11% — из развивающихся. Тем не менее сегодня это не является достаточным и убедительным сигналом для большой покупки.

Что касается акций компаний так называемого третьего, четвертого и других эшелонов, то в этом сегменте фондового рынка активность практически на нуле. И, скорее всего, в обозримом будущем ситуация не изменится. Во-первых, холдинги, куда в большинстве своем входят компании малой капитализации, постепенно консолидируют их у себя на балансе. Во-вторых, инвестиции в данные активы слишком рискованны, прежде

Стоимость компаний (\$ млн)						
	Mcap	EV	EV/EBITDA		P/E	
			2013E	2014E	2013E	2014E
НЛМК	9750	13182	7,7	7,2	19,9	14,9
«Северсталь»	7266	11196	6,1	5,4	15,2	9,7
ММК	2743	5966	5,3	4,7	Отр.	50,2
«Мечел»	1290	11292	9,9	8,4	Отр.	23,2
«Распадская»	683	1141	9,2	5,6	Отр.	48,6
Evraz Group	2991	10244	6,2	5,5	Отр.	129,5
TMK	2391	5991	5,6	5,1	8,1	6,2
Median			6,2	5,5	11,6	23,2
DEVELOPED MARKETS						
Nucor	15515	18482	12,2	7,6	36,3	15,6
US Steel	3071	6285	8,2	5,5	отр.	24,1
Mittal Steel	23305	42869	6,5	5,4	отр.	13,4
Voestalpine	8254	12108	6,0	5,6	12,4	10,7
Thyssen Krupp	12515	18101	7,2	5,5	отр.	17,0
Nippon Steel	32169	62067	9,3	8,4	13,6	11,8
Median			7,7	5,6	13,6	14,5
EMERGING MARKETS						
POSCO	25357	44270	6,1	5,6	8,0	7,1
China Steel	13431	20272	12,3	10,3	27,0	23,3
Baoshan	11299	21058	6,8	6,2	10,2	8,7
Erdemir	4261	5353	7,1	6,3	10,9	9,3
Gerdau	12226	16656	8,0	6,4	20,3	12,5
Tata Steel	4279	13472	5,7	5,2	10,0	7,6
Median			7,0	6,2	10,6	9,0

Источник: данные компаний, Bloomberg.

всего из-за низкой ликвидности акций. То есть собрать блок на рынке не проблема, но продать потом это добро без идеи фактически невозможно.

Торговля такими бумагами была весьма популярна до кризиса 2008 года. Время от времени по фондовому рынку гремели истории успеха, связанные со сделками на Коршуновском ГОКе или Ашинском метзаводе, ВСМПО или Гайском ГОКе, ЧТПЗ или «Южуралникеле», Челябинском цинковом заводе или «Южном Кузбассе».

Но инвестор стал, во-первых, более разборчив в качестве покупаемых активов, а во-вторых, никто не хочет брать на себя повышенные риски.

Вопрос, насколько привлекательными (или наоборот) выглядят сейчас акции металлургических компаний, можно считать риторическим. С одной стороны, бумаги сильно подешевели, торгуются с дисконтом к зарубежным аналогам. Казалось бы, падать больше некуда. Еще одним плюсом и фактором поддержки для металлургов является вероятное ослабление курса рубля к основным валютам, поскольку у компаний сектора около 50% (у некоторых и больше) выручки — это экспорт, номинированный в валюте, а почти все затраты рублевые.

Однако, с другой стороны, существует масса негативных моментов.

Во-первых, это комплексные проблемы, связанные с экономическими трудностями РФ. Во-вторых, замедление роста китайской экономики, которое в перспективе может привести к росту импорта стали из страны, что, в свою очередь, сильно обострит конкуренцию на экспортных рынках. В-третьих, многие инвесторы, помня историю сделки по присоединению «Роснефтью» ТНК-ВР, считают геополитические риски слишком высокими.

Кроме того, существует еще и чисто рыночный, спекулятивный фактор. Как показывает практика последних полутора-двух лет, на рынке больше не работает стратегия по покупке сильно упавших акций в надежде на то, что они будут опережать рынок в будущем. Сейчас тенденция скорее обратная: инвесторы верят в так называемые истории роста, то есть продолжает увеличиваться капитализация тех компаний, которые устойчиво росли в последнее время. В условиях постоянного оттока с отечественного фондового рынка иностранного капитала этот фактор представляется чрезвычайно важным.

Евгений Рябков, директор аналитического департамента Moscow Partners

Streamимся на юг!

Освоили север, идем на восток, думаем о западе ...

Газопровод South Stream

900 км —
общая протяженность
морской части
газопровода

2250 м —
максимальная глубина
залегания газопровода
в Черном море

**ОБЪЕДИНЕННАЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ**

www.omk.ru

металлургия

комментарии

Трубная защита

По мнению нового директора Фонда развития трубной промышленности **Олега Калининского**, металлургам еще только предстоит научиться защищать национальные рынки от недобросовестных конкурентов в условиях ВТО.

— экспертиза —

● Некоммерческая организация «Фонд развития трубной промышленности» (ФРТП) учреждена в 1999 году крупнейшими трубными предприятиями Российской Федерации. В настоящее время участниками фонда являются: Волжский трубный завод, Северский трубный завод, Синарский трубный завод, Таганрогский металлургический завод (ОАО ТМК); Челябинский трубопрокатный завод, Первоуральский новотрубный завод (ОАО ЧТПЗ); Выксунский металлургический завод, Альметьевский трубный завод (ЗАО ОМК); Ижорский трубный завод (ОАО «Северсталь»). Организация является членом Российского союза промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Международного союза металлургов, Международной трубной ассоциации, принимает активное участие в работе коллегиальных органов, а также отраслевых научно-исследовательских институтов.

— Спрос на трубную продукцию продолжает падать?

— Спрос не может расти бесконечно. Сегодня мы все работаем в условиях экономической нестабильности. Ряд крупномасштабных проектов в нефтегазовой сфере, например, подходит к завершающей фазе, а новые проекты еще пока не начаты. Для примера: за восемь месяцев 2013 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года производство в России бурильных труб снизилось на 10%, а сварных насосно-компрессорных труб — на 5%.

При этом надо учитывать, что наша отрасль находится между металлургами-поставщиками и нашими основными потребителями нефтегазовыми компаниями, у которых сейчас непростые времена. Я имею в виду ограничение роста тарифов естественных монополий, перспективы пересмотра инвестиционных программ крупнейших российских нефтегазовых компаний. Ситуацию усугубляет ужесточившаяся конкуренция на рынке труб нефтяного сортамента. В частности, со стороны Китая. Например, по обсадным трубам импорт китайской продукции за первое полугодие 2013 года увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2012 года в относительных величинах на 4457%, насосно-компрессорных — на 202%, бурильных — на 102%.

— Если вы «знаете врага в лицо», почему не принимаете защитных мер?

— Во-первых, сложность ситуации заключается в том, что у нас сейчас все правила и



нормы российского законодательства введены к правилам и нормам ВТО, но при этом мы только учимся эффективно защищать свой рынок в новых условиях. Во-вторых, Россия является частью Таможенного союза с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан. Интересы этих стран также учитываются при проведении любого расследования, что увеличивает сроки принятия решений и влияет на сами решения.

Трубная отрасль абсолютно встроена в мировой рынок, как и черная металлургия РФ. Ведь не секрет, что до вступления в ВТО, по разным оценкам, российская экономика теряла от \$1,5 млрд до \$2,5 млрд в год только из-за того, что против нас действовали серьезные дискриминационные защитные меры и у России не было доступа в Орган разрешения споров при ВТО.

Теперь конкретно о Китае. Китай признан РФ страной с рыночной экономикой. Соответственно, при исчислении ущерба от китайского импорта на территорию Таможенно-го союза нельзя применять методики, например, США, ЕС и ряда других стран, не считающих Китай страной с рыночной экономикой при проведении расследований. В результате пошлины на китайскую трубную продукцию в этих странах исчисляются сотнями процентов и эти рынки для Китая закрыты.

Важно также отметить тот факт, что проведение любого расследования возможно при наличии точных данных о производстве, ценах, импорте, экспорте товара и по ряду других важных показателей. В случае с Китаем значительное количество статистических данных являются закрытыми, а их сбор является по китайским законам преступлением.

Но мы не бездействуем. Есть Евразийская экономическая комиссия, с которой мы активно работаем, четко понимая, где мож-

но и нужно защищать свой внутренний рынок и какими мерами. Есть российские федеральные органы исполнительной власти, Минпромторг России, Минэкономразвития России, с которыми мы также взаимодействуем.

— Не пора ли в связи с новыми обстоятельствами внести коррективы в Стратегию развития металлургии до 2020 года?

— Для российских трубных компаний остается создание новых и модернизация существующих производственных мощностей для удовлетворения перспективной потребности в высокотехнологичных видах труб. Так, Трубная металлургическая компания развивает производство высокотехнологичных бесшовных труб с премиальными соединениями для нефтегазовых компаний, активно диверсифицирует географию своих поставок, наращивает мощности по производству продукции в других странах. Группа ЧТПЗ увеличивает мощности по производству бесшовных труб для обустройства нефтегазовых месторождений, холоднодеформированных нержавеющей труб и труб общего назначения для машиностроения и энергетического машиностроения, введенные в строй превосходящие мировые аналоги мощности по производству труб большого диаметра. Объединенная металлургическая компания создала крупнейший в России комплекс по производству сварных труб большого диаметра с внутренним гладкостным и наружным антикоррозионным защитным покрытием для сооружения сухопутных и подводных частей магистральных нефте- и газопроводов, вышла на рынок трубопроводной арматуры, планирует производить бесшовные трубы.

Что касается Стратегии-2020, в которую последние значимые изменения вносились во время кризиса, то о ее судьбу на совещании в Челябинске 16 июля высказался премьер Дмитрий Медведев, дав поручение ряду министерств и ведомств актуализировать этот документ с учетом текущей ситуации, создать план мероприятий по развитию металлургии на период 2014–2016 годов и вплотную заняться Стратегией развития металлургии до 2030 года.

В частности, одним из важнейших поручений, данных председателем правительства в Челябинске, является поручение о необходимости сокращения сроков проведения антидемпинговых расследований, применения на практике предварительных защитных мер и введения механизма ретроактивно-

го взимания антидемпинговых и компенсационных пошлин, которые позволяют более эффективно защищать внутренний рынок.

Из-за невозможности применять ретроактивные защитные меры, даже когда объявлено о начале расследования, импортеры имеют возможность ввезти на территорию Таможенного союза и положить на склад или реализовать на рынке значительный объем своей продукции, которая пока не подпадает ни под какие меры, поскольку расследование еще идет. Так было, кстати, с импортом проката с полимерным покрытием из того же Китая. С начала расследования в начале 2011 года до момента принятия решения о введении антидемпинговых мер в июле 2012 года в Россию было ввезено этого вида продукции больше, чем за предыдущие два с половиной года. — Огромный технологический рывок отечественной трубной отрасли стал возможен и за счет огромной долговой нагрузки. Стоила ли игра свеч?

— Сегодня российские трубные компании в целом весьма успешно конкурируют со всеми ведущими мировыми производителями из таких промышленно развитых стран, как Япония, Германия. За последние 10–12 лет российские трубки совершили гигантский технологический рывок, отрасли вложили порядка 360 млрд руб. в модернизацию производственных мощностей. Сегодня все они входят в десятку ведущих производителей трубной продукции в мире. Важным направлением в программе технического перевооружения отечественных трубных предприятий стало развитие производства сероводородостойких, высокопрочных труб, нанесение внутреннего гладкостного и внешнего защитных покрытий, труб с премиальными высокогерметичными, легкосвинчиваемыми соединениями.

Реализация целого комплекса мероприятий позволяет российским трубным компаниям обеспечить производство необходимого объема труб для морских платформ, наклонного и горизонтального бурения, добычи углеводородов в условиях агрессивных окружающих сред, сверхнизких температур, высокого внутреннего давления.

Сегодня, наверное, по пальцам одной руки можно пересчитать те виды продукции, которые российские трубные компании не производят. Вся продукция российских производителей труб сертифицирована по всем основным международным стандартам. Она поставляется более чем в 80 стран мира.

При этом постоянно растет и количество рабочих мест в трубной промышленности. Если в 2000 году в ней было занято около 30 тыс. человек, сегодня — более 60 тыс. человек. Увеличивается и производительность труда: на 56% с 2000 по 2012 год.

Наши предприятия конкурентоспособны, но важно понимать отличия честной конкурентной борьбы от недобросовестной, с которой мы и боремся. Под недобросовестной конкуренцией мы понимаем не только демпинговые или субсидируемые поставки трубной продукции из третьих стран. Мы смотрим шире. Сегодня в России существует огромный рынок бывших в употреблении труб, которые зачастую нелегально используются там, где должны использоваться новые трубы. При этом, как правило, они покупаются по цене в полтора-два раза ниже цен на новые трубы. Далее их выдают за новые трубы и разницу в цене присваивают. По экспертным оценкам, более 100 предприятий в России восстанавливают бывшие в употреблении трубы, но они не всегда используются там, где можно использовать продукцию, бывшую в употреблении. В результате трубы рвутся, наносится ущерб здоровью граждан, муниципальной, государственной, частной собственности.

Недавно уголовные дела были возбуждены в Воронеже по факту неправомерного применения при ремонте теплотрасс и систем водоснабжения труб, бывших в употреблении и даже бракованных. По сообщениям СМИ, более 30 млн руб. было похищено только в этом случае. В Санкт-Петербурге стоимость «трубного дела» превысила 3 млрд руб. В других городах тоже были коррупционные скандалы. Фонд с этой проблемой также активно борется. Готовим сейчас совместно с РСПП, с Национальным объединением строителей поправки в действующие нормативно-правовые акты, направленные на более эффективное регулирование рынка бывших в употреблении труб.

— У вас есть четкое понимание целей и задач ФРТП на ближайшую перспективу?

— До меня фондом руководил Александр Дмитриевич Дейнеко, который скоропостижно скончался в феврале (Александр Дейнеко, директор ФРТП с 2003 по 2013 год, — „Ъ“), с которым у меня связаны очень теплые воспоминания. Я осознаю, что это очень большой профессиональный вызов — возглавить ФРТП, которым десять лет управлял профессионал высочайшего уровня. Тем не менее я в металлургии человек не новый и привык выполнять поставленные передо мной задачи.

● Олег Калининский возглавил ФРТП в июле. В разные годы работал на руководящих должностях в ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат», ООО «Газметаллпроект», The PBN Company, «Алкоа Россия», «Эрнст энд Янг», а также в департаменте промышленной и инновационной политики в металлургии Министерства промышленности, науки и технологий РФ.

Беседовал Дмитрий Смирнов

Железная уверенность в бизнесе не повредит

СТРАХОВАНИЕ

Всё предугадать нельзя, но можно быть во всём уверенным

- Наивысшие рейтинги надёжности российских и международных агентств
- В десятке крупнейших участников рынка
- Надёжная перестраховочная защита

8 800 100–44–40

звонок по России бесплатный
www.vtbins.ru

ООО СК "ВТБ Страхование"
Лицензия ФССИ №3398 77 от 22.02.2008 г. На правах рекламы.

металлургия практика

Замороженный спрос

В результате всего лишь одного правительственного решения — заморозить в 2014 году тарифы на услуги естественных монополий — трубки заранее лишились примерно пятой части своего годового оборота. Лидеры отрасли могут недополучить в будущем году до \$900 млн

— рецессия —

Правительственный тариф

В сентябре правительство приняло решение о замораживании тарифов на услуги естественных монополий с 2014 года. Ожидается, что это ограничит рост коммунальных платежей для граждан и даст ощутимый антиинфляционный эффект. По словам главы Минэкономразвития Алексея Улюкаева, эта мера позволит компаниям сбалансировать свои бюджеты и осуществлять инвестиции в развитие в соответствии с принятыми бизнес-планами, а рядовых потребителей хотя бы на период 2014–2016 годов избавит от необходимости гнаться за аппетитами монополистов: повышать тарифы отныне можно только на уровень инфляции, с применением понижающего коэффициента 0,7.

Правда, министр финансов Антон Силуанов заметил, что от этой меры могут пострадать инвестиционные программы самих естественных монополий, но за счет имеющихся у компаний резервов они успеют провести структурные реформирования. Так и вышло.

«Газпром» насчитал убытки в размере 510 млрд рублей и уменьшил свою инвестиционную программу. В частности, монополист отложил строительство газопроводов «Сила Сибири» и Бованенково—Ухта, даже несмотря на проведенные геологические изыскания, для которых резервировались трубы большого диаметра (ТБД) в количестве более 250 тыс. штук. Кроме того, из-за отсутствия решения относительно производителя труб для подводной части «Южного потока» работы по этому проекту были перенесены на следующий год.

То есть одним махом отрасль лишилась примерно пятой части своего годового оборота. ТМК, ЧТПЗ, ОМК и «Северсталь» могут недополучить за год до \$900 млн.

Причем решение «Газпрома» отложить проект «Сила Сибири» из-за по-

ка еще не подписанного контракта с китайской CNPC на поставку газа перечеркивает сенсационную победу российских трубопроизводителей на проведенных в июне конкурсах, когда впервые за шесть лет три из пяти лотов на поставку ТБД для российского монополиста общей стоимостью 9,3 млрд рублей выиграли как раз ОМК, ЧТПЗ и «Северсталь».

Стоит отметить, что трубная отрасль в России довольно неоднородна, а образующие ее компании-производители находятся в разных финансовых условиях. Поэтому пострададут все одинаково, но последствия для всех будут разные.

Например, ЧТПЗ еще год назад находился в преддефолтном состоянии и акционеры были вынуждены просить протекции на самом высоком уровне. Проблема была временно решена, долги рефинансированы, производство продолжает функционировать. Однако оздоровление идет медленнее, чем хотелось бы. В 2012 году группе ЧТПЗ пришлось уволить примерно 400 работников управленческого звена, или примерно 20% управленческого персонала. По словам генерального директора ЧТПЗ Ярослава Жданя, оптимизация рабочего капитала дала возможность высвободить более 9 млрд рублей, которые были направлены на погашение кредитов, и в целом это дало снижение кредитного портфеля на 10%. По итогам первого полугодия текущего года чистый убыток группы ЧТПЗ составил \$9,1 млн. Его образование, по признанию менеджеров компании, произошло в результате увеличения выплат по банковским кредитам, амортизационных отчислений, а также из-за курсовых разниц. Вряд ли нынешнее решение «Газпрома» добавило оптимизма акционерам ЧТПЗ. И несмотря на то что остальные трубкиники чувствуют себя увереннее в финансовом плане, проблема снижения внутреннего спроса заставит понервничать и их.



Замороженные государством тарифы приведут в будущем году к простоям или перепроизводству на трубных заводах

Руководитель департамента исследований ТЭКА Института проблем естественных монополий Александр Григорьев убежден, что уже в ближайшее время стоит ожидать сокращения инвестиционных программ всех монополий, которых коснулось решение правительства. Но не замораживание тарифов, по его мнению, могла бы стать государственная программа модернизации теплосетей. Обязательным условием ее должно стать использование только отечественной продукции», — рассуждает господин Григорьев.

Граница росту

Недобросовестная конкуренция и открывшиеся в результате ВТО границы — это вторая крупная угроза росту отрасли. Например, юристы считают, что даже в условиях снижения спроса трубкиники может спасти грамотное использование воз-

можностей, предоставляемых ВТО. В первую очередь законодательных мер, направленных на защиту отечественного производителя. Но модернизировать законодательство нужно без промедления, так как время работает сейчас не на российских промышленников.

Например, управляющий партнер юридической фирмы «Барабашев и партнеры» Максим Барабашев сетует, что в России все еще действует федеральный закон от 14 апреля 1998 года №63-ФЗ «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» (в редакции ФЗ от 18 февраля 2006 года №26-ФЗ, от 30 декабря 2006 года №280-ФЗ), а также иные нормативные акты, принятые на его основе. Из нового эксперт припоминает только введенные в рамках Таможенного союза импортные квоты на трубную продукцию до 1 ноября 2014 года (сами квоты можно найти в решении коллегии Евразийской экономической комиссии от 23 августа 2012 года №143).

Василий Васильев, адвокат юридической компании «Хренов и партнеры», отмечает, что с вступлением в ВТО Россия обязалась понизить импортные пошлины на трубы с 15–20% до 5–10%, причем в 2012–2013 годах должны быть понижены ставки по 43 позициям. «ВТО открывает более широкие возможности для экспорта российских труб за рубеж и защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции, но основной проблемой здесь является то, что Россия пока не научилась в полной мере использовать возмож-

ности ВТО», — поясняет господин Васильев. — На повестке дня стоит задача усовершенствования Соглашения о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам от 2008 года. Среди главных проблем: упрощение применения процедур защиты внутреннего рынка в отношении труб, поставляемых из стран, предоставляющих государственные субсидии и льготы, в частности в отношении применения ценовых поправок (энергетических, логистических, финансовых и др.); сокращение сроков проведения защитных расследований; введение в активную практику применения предварительных, на период проведения расследования, и/или ретроактивных антидемпинговых пошлин».

«Надо грамотно использовать преимущества Таможенного союза, чтобы защищаться от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных производителей, а это есть, и продумать меры по защите внутреннего рынка, естественно, строго в рамках принятых нашей страной международных обязательств», — отметил в июле 2013 года Дмитрий Медведев. Однако эксперты сразу после подписания этой меры недоуменно и запоздалой. Это раннее украинский импорт действительно угрожал интересам российских производителей, но теперь гораздо опаснее Китай, нарастивший в десятки раз свои производство и экспорт, в том числе в Россию. За последние пять лет действия этой меры импорт труб из стран бывшего СССР сократился

в 1,7 раза — до 508,6 тыс. тонн. При этом доля Украины в импорте труб сократилась с 65% в 2009 году до 35% в 2013 году, а доля Китая за этот же период выросла с 10% до 16%. За пять месяцев 2013 года импорт на российский рынок труб из Китая составил 92 тыс. тонн.

Получается, что российские трубкиники не слишком и выиграют от отмены квотирования в отношении Украины. В настоящее время на территории Таможенного союза действуют антидемпинговые меры в отношении подшипниковых труб, некоторых видов стальных труб, холоднодеформированных бесшовных труб из нержавеющей стали, а также специальные меры в отношении труб из коррозионностойкой стали. Однако при этом каких-либо антидемпинговых или специальных защитных мер, действующих только на территории Российской Федерации, в настоящее время не установлено.

Аналогичная ситуация и с членством России в ВТО: в соответствии со статьей 3 Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам от 1994 года запрещены экспортные субсидии, а также импортозамещающие субсидии, предоставление которых связано с использованием отечественных товаров вместо импортных. В то же время ВТО признает право государств предоставлять субсидии для достижения стратегических целей, в том числе на приобретение сырья и материалов.

Однако при этом, добавляет руководитель коммерческой группы юридической фирмы Vegas LEX Юлия Тормагова, в соответствии с протоколом от 16 декабря 2011 года «О присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 года» и приложениями к нему Российская Федерация не устанавливала для себя каких-либо специфических обязательств в отношении трубной отрасли. На этом основании юрист делает вывод, что возможности принятия превентивных и протекционных мер в рамках ВТО Российской Федерацией использованы не полностью.

Но в сложившейся ситуации государство должно, просто обязано дополнительно предпринять шаги к защите трубной промышленности от резкого сокращения объемов производства и сбыта продукции, полагает адвокат МКА «Клишин и партнеры» Дмитрий Васильченко и называет возможные механизмы этого: предоставление или увеличение дотаций и субсидий отечественным трубкиникам с целью придания им конкурентного преимущества на международном рынке, защита предприятий трубной промышленности с использованием механизмов внутреннего рынка.

Дмитрий Смирнов

садовые
кварталы

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
на Фрунзенской

Комплекс клубных домов «Садовые Кварталы» сочетает в себе все, что представляет особую ценность для жителя мегаполиса. Современная авторская архитектура и продуманная до мелочей комплексная территория в самом центре Москвы становятся здесь единым пространством для жизни и отдыха. Стать хозяином этого пространства – истинная привилегия, ценность которой будет возрастать год от года.

(495) 755 88 87
www.sadkvartal.ru

ООО «Магистрат». Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью. Проектная декларация на сайте.

Лизинг

Недвижимость, техника и оборудование, грузовой и легковой автотранспорт

Умножение
возможностей

Москва	(495) 721-99-80	Краснодар	(861) 210-99-24
Санкт-Петербург	(812) 718-68-40	Новосибирск	(383) 210-59-14
Екатеринбург	(343) 378-47-17	Самара	(846) 267-38-79
Нижегород	(831) 431-70-06		

info-rfr@raiffeisen.ru
www.rfr.ru

ООО «Райффайзен-Лизинг». На правах рекламы

металлургия тенденции

Год рискованной добычи

— прогноз —

С17 Производительность труда в секторе падает в течение последних десяти лет. «Уменьшение маржинальности за счет снижения цен ставит компании перед необходимостью проведения специальных программ по сокращению различных видов затрат и увеличению производительности существующих мощностей, — уверен Сергей Заборов. — На слабом рынке сокращение затрат является обязательным, хотя и недостаточным инструментом, а успех в достижении поставленных целей может обеспечить базу для реализации новых проектов по мере восстановления рынка».

Риск ресурсного национализма хотя и является важным, его уже нельзя назвать неожиданностью, как это было когда-то. Сегодня ГМК научились с ним справляться. Тем не менее ресурсный национализм продолжает распространяться и выступает в различных формах. Например, он может выражаться либо в обязательном участии государства в проекте, либо в угрозах пересмотра экспортных пошлин или условий контрактов. Поэтому металлургическим компаниям придется и далее учитывать специфику этого риска в своих инвестиционных моделях.

Вопрос **социальной ответственности компаний в 2014 году** стоит в середине списка, но даже притом что компании становятся более грамотными в выстраивании отношений с обществом и вынуждены искать более эффективные обоснования пользы своих проектов не только для самих компаний, но и для общества, далеко не всегда это им удастся.

После закрытия в мире нескольких известных рудников и проектов проблема **нехватки квалифицированных кадров** в мировой от-

расли стала менее острой, но в дальнейшем этот вопрос потребует решения. С увеличением объемов добычи (несмотря на снижение цен) требуется все больше квалифицированных специалистов. Из-за сложной ситуации на рынке в 2012 году было уволено немало опытных сотрудников на рудниках с высокой стоимостью добычи. Как обнаружили компании, увольнения могут спровоцировать несогласие общества на ведение добычи. В то же время, несмотря на изменения природы риска, потребность в квалифицированных кадрах в долгосрочной перспективе будет резко расти. Считается, что в краткосрочной перспективе ГМК должны пересмотреть условия найма работников. Например, это можно начать с пересмотра уровней зарплат.

Неустойчивость курсов валют привела к тому, что беспрецедентная волатильность будет продолжать испытывать на прочность компании в ближайшее время, поскольку отрасль приближается к равновесной точке спрос-предложение.

Спрос на основное сырье, в основном в Китае и других странах с быстрорастущей экономикой, в последние десять лет превышает предложение. Это способствовало повышению цен и стимулировало рост добычи. Сейчас спрос и предложение уравниваются, и в долгосрочной перспективе будет либо избыточная, либо недостаточная коррекция. Что привет к волатильности цен.

Краткосрочное хеджирование — один из очевидных путей снижения этого риска, но в целом возможности эффективного хеджирования остались в прошлом. Компании должны прогнозировать колебания цен и валютных курсов далеко за пределами форвардных кривых и планов горных работ.



В условиях ВТО риски и угрозы для мировой металлургии одни на всех. Но рецепты их разрешения несут национальный характер

Торможение и заморозка капитальных проектов также не новый пункт в списке рисков для отрасли. Еще в 2012 году было объявлено об отмене многих ранее заявленных крупных проектов, переносе сроков других, превышении бюджета и изменении в составе третьих. То есть основной риск мегапроектов не изменился. Однако появился новый фактор — нехватка капитала.

Горно-металлургический сектор переживает бум инвестиций, но заявлено рекордное число проектов — все ли они реализуются? Руководство компаний все более широко участвует в портфельном управлении, отборе проектов-кандидатов, их размеров и состава. Стратегическое управление такими рисками сегодня критически важно. Помимо отбора проектов большую роль играют повышение точности прогнозирования капазтрат, созда-

ние устойчивой организационной структуры и планирование действий в непредвиденных ситуациях.

В прошлом году многие ГМК работали в условиях более низких цен на сырьевые товары и роста издержек, повышенного риска и превышения стоимости программы капиталовложений.

В 2013–2014 годах вопрос получения и распределения прибыли приобретет еще большую остроту и актуальность.

Для работы в этих условиях, организациям необходимо будет учиться в долгосрочной перспективе этот риск и активно управлять ожиданиями заинтересованных сторон.

Приходя в некоторые страны, ГМК сталкиваются с **отсутствием доступа к инфраструктуре**, что является существенным препятствием для реализации проектов. Высокая стоимость и ограничения создают дефицит финансирования необходимой инфраструктуры. Чтобы восполнить этот пробел, горнодобывающим и металлургическим компани-

ям приходится пересматривать свои потребности и стратегии. Например, мэйджоры вынуждены быть более избирательными в распределении капитала. Небольшие и средние компании осознают необходимость во взаимном сотрудничестве. И, как правило, большая их часть рассматривает возможность продажи доли в инфраструктурных объектах.

«Для российских ГМК этот риск остается весьма актуальным, — подтверждает Сергей Заборов. — Недостаток мощностей ограничивает возможности расширения горнодобывающих предприятий, а также крупных металлургических предприятий, расположенных в удаленных регионах и загруженных транспортных узлах. Стоимость расшивки узких мест транспортной инфраструктуры серьезно влияет на инвестиционные решения, поэтому создание государственно-частных партнерств станет залогом новых успешных проектов».

Риск угрозы замещения — новый в списке проблемных вопросов отрасли. Но при этом он может стать весьма значимым фактором на рынке.

Например, в США использование природного газа в выплавке стали набирает обороты. То есть газ выступает как альтернатива угольной пыли, используемой в электродуговых печах. Однако обилие сланцевого газа в США и использование его в сталеплавлении производстве негативно повлияли на производителей металла, ориентирующихся на коксующийся уголь. Сланцевый газ уже заметно изменил американский угольный рынок, и есть вероятность необратимых изменений других сырьевых рынков. Так, разработки месторождений сланцевого газа в США вызвали эффект домино по всему миру. Замещение угля газом ведет к тому, что снижается конкурентоспо-

собность угля как топлива для производства электроэнергии в США и уголь ищет более надежные рынки, такие, как Китай и Индия.

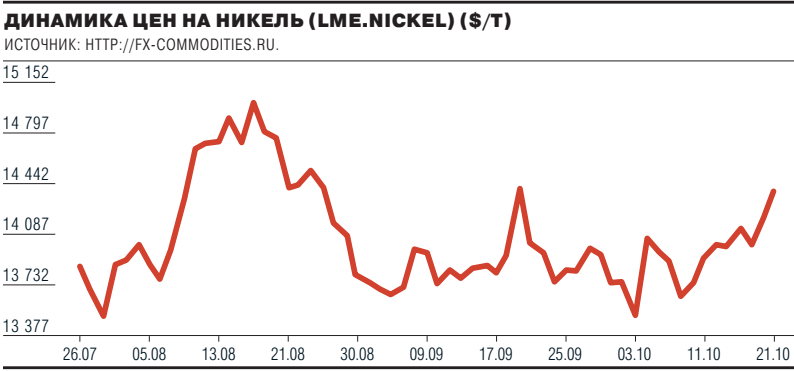
Также можно сказать о замещении одних продуктов металлургии на другие. Например, алюминий стал все чаще замещать сталь в производстве пикапов и внедорожников, что значительно снижает их вес. Таких примеров на глобальном рынке можно привести немало. Достаточно показательный тренд — замена меди при производстве труб на другие материалы, в частности на пластмассы.

Сергей Заборов полагает, что в условиях слабеющего рынка некоторые компании рассматривают возможности альтернативной стратегии роста, связанной с удлинением цепочки создания стоимости для конечного потребителя. Реализация подобной стратегии означает удорожание итоговой продукции на основе добавления специализированных услуг в комплексный пакет для клиентов. Например, для строительства это может означать производство и поставку готовых металлоконструкций взамен стандартной номенклатуры металлопроката. «Готовность российского рынка к подобным изменениям вызывает сегодня справедливые сомнения, однако, возможно, именно момент ослабления рынка может предоставить подобные возможности, — полагает господин Заборов. — Безусловно, реализация такой стратегии требует существенных изменений бизнес-модели, включая подходы к маркетингу и продажам, управлению цепочками поставок, послепродажному обслуживанию и специализированной сервисной инфраструктуре».

Остается с интересом наблюдать, кому из крупных игроков удастся первым успешно претворить подобную стратегию в жизнь.

Константин Анохин

Консервативное торможение



— расчет —

С17 «Наши инвестиции можно назвать агрессивно высокими, если сравнивать с многократным сокращением инвестиций и закрытием мощностей другими мировыми производителями в условиях кризиса перепроизводства в горнорудной отрасли, и никелевого рынка в частности», — говорит Павел Федоров. По его словам, все планы по капитальным вложениям увязаны с конкретными проектами и оценками перспектив рынка. Инвестиции по итогам этого года могут составить около \$2,2 млрд — на 18,5% меньше по сравнению с прошлым (\$2,7 млрд). Опционы по приобретению новых проектов у компании тоже есть, в случае если цена на металлы существенно вырастет. Сегодня, к сожалению, отдача на реализацию новых проектов неудовлетворительно низка, констатирует господин Федоров.

Приоритетом для компании станет развитие Заполярного филиала. «Норникель» планирует к 2018 году увеличить добычу руды на месторождениях на Таймыре с нынешних 16,5 млн тонн до 18,5–19 млн тонн. Компания назвала и несколько приоритетных проектов, инвестиции в которые в ближайшее десятилетие превысят \$4,5 млрд.

Повальная распродажа

Зарубежные предприятия «Норникеля» — завод в Финляндии Norilsk Nickel Harjavalta (100%), предприятие Tati Nickel в Ботсване, 50% акций предприятия по добыче никеля Nkomati в ЮАР, а также ряд объектов в Австралии: рудник Black Swan, предприятие Norilsk Nickel Cawse, никелевый рудник Lake Johnston и greenfield-проект Honeymoon Well. Почти все они достались компании еще в 2007 году в рамках приобретения Lioneye. «Т» уже писал, что развитие этих проектов напрямую увязано с мировой конъюнктурой цен на металлы. Ни для кого не секрет, что себестоимость добычи металлов на большинстве зарубежных активов на несколько десятков процентов, а то и в разы превосходит себестоимость добычи на российских площадках, поэтому при текущих не лучших ценах на металлы расстаться с ними не жалко. «Есть вопросы в отношении иностранных активов. Решено их прода-

вать. Однако надо решить, необходимо ли продавать прямо сейчас или же подождать», — рассуждает член комитета по стратегии, директор инвестиционного департамента ХК «Интеррос» Алексей Башкиров.

Сомнения неудивительны. Ведь еще шесть лет назад, в бытность акционером компании Михаила Прохорова, возражавшего против амбициозной экспансии, компания долго торговалась с горнорудной компанией Xstrata за австралийские и африканские рудники. В итоге в общей сложности на приобретения было затрачено \$6,4 млрд. Сейчас, когда никель стоит в три раза дешевле, чем на момент сделки, за такую же цену и уж тем более дороже заграничные владения ГМК никто не купит. Вполне возможно, что «Норникель» сможет продать актив только по символической цене. На такое простое решение уже пришлось пойти части российских меткомпаний, расплавляющихся солидными бумажными убытками в эпоху падения цен на металлы за бурную зарубежную экспансию в период рекордно высокой стоимости продукции. Продавать теперь ненужные активы компании может помочь банк Barclays, который уже разослал возможным покупателям информацию о предлагаемых активах. К продаже и оценке активов ГМК привлекла еще и Citigroup. «Зарубежными активами интересуется более двух десятков инвесторов. Среди них — как локальные местные партнеры, так и стратегические инвесторы, а также фонды частных инвестиций», — утверждает Павел Федоров.

Единственный актив, на который компания возлагает хоть какие-то надежды, — финский Norilsk Nickel Harjavalta: его продажа, как уточняет глава и акционер никелевой компании Владимир Потанин, пока под вопросом. В отношении финского завода пока нет четкого ответа по поводу уровня синергии с Заполярным и Кольским филиалами, решение будет принято в ближайшие полгода, рассматриваются разные альтернативы для этого актива, говорит господин Федоров.

А вот непрофильные, в основном энергетические, активы компании намерена реализовать, хотя ситуация на этом рынке не намного лучше, чем на металлургическом. Лучший актив компании — доля в российском операторе экспорта-импорта элект-

роэнергии, владеющем еще и рядом станций в России и за рубежом, компании «Интер РАО ЕЭС». Пока в повестке ближайших советов директоров ГМК продажа чуть более 10% акций в энергокомпании, возглавляемой Борисом Ковальчуком, не значится.

Аппетитная выплата

Основной дисбалансирующий фактор для мирового и, как следствие, российского рынка — производство в Китае так называемого никельсодержащего чугуна (аналог никеля), которое достигает полумиллиона тонн в год. Этот фактор ставит российскую цветную металлургию в сложное положение в части обеспечения рентабельности проектов. Большой акцент компании теперь будет делать не на традиционном никеле, а на меди и платиноидах. В рамках стратегии ГМК планирует к 2018 году увеличить выпуск никеля до 225–235 тыс. тонн в год, палладия — до 2,73–2,84 млн унций. По итогам 2013 года компания планирует произвести 229 тыс. тонн никеля и 2,576 млн унций палладия. Кроме того, «Норникель» планирует к 2018 году увеличить выпуск меди до 420–445 тыс. тонн в год, платины — до 665–690 тыс. унций. Диверсификация не является самоцелью, но «мы будем смотреть на увеличение выпуска меди и металлов платиновой группы в периметре существующих проектов», поскольку это фундаментально привлекательные рынки, рассказал Павел Федоров.

Главное сейчас то, как в ближайшие два-три года будет происходить самый трудный этап — непосредственно реализация стратегии компании, признает Алексей Башкиров, который видит в этой ситуации несколько рисков. В первую очередь риск падения цен на металлы. «Если цены на металлы упадут на 5% по сравнению с текущими уровнями, существенных изменений не произойдет, но если падение составит, например, 25%, все параметры могут быть пересмотрены», — предупреждает топ-менеджер «Интерроса». Второй риск касается человеческого фактора. «Насколько у менеджмента хватит ресурсов на реализацию всех озвученных в рамках стратегии мероприятий в срок», — рассуждает Алексей Башкиров. Хватить должно и квалифицированных кадров, смена которых в ГМК в последнее время не редкость. «Стратегия сбалансирована и в корпоративном, и в производственном смысле», — говорит аналитик RMG Securities Андрей Третельников. — Хотя риски сокращения инвестпрограммы и увеличения долгового финансирования сохраняются».

Стратегия стратегией, а от долгоиграющего конфликта владельцев компании далеко не уйти. О солидном размере дивидендов владельцы бумаг ГМК «Интеррос» Владимир Потанин, «Русал» Олега Дерипаски и Millhouse Романа Абрамовича договорились еще в прошлом году.

За счет этого удалось хотя бы на время остановить тлеющий конфликт владельцев. Акционеры должны были получить за 2012 год \$2 млрд, а за 2013 и 2014 годы — по \$3 млрд, то есть в общей сложности около \$8 млрд. \$2 млрд за 2012 год уже выплачены. В дальнейшем размер дивидендов

должен рассчитываться как половина EBITDA компании. Но в рамках новой стратегии в ближайшие годы владельцам компании придется поумерить аппетиты. По итогам текущего и следующего годов «Интеррос», «Русал» и Millhouse могут получить лишь около \$2 млрд, не считая средств от про-

дажи непрофильных активов. По решению совета директоров дивиденды в 2013 и 2014 финансовых годах составят 50% от EBITDA, но не менее пресловутых \$2 млрд. Правда, падение выплат может быть компенсировано в последующих годах.

Ольга Алексеева

КОРПОРАТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ♪ ФАКТОРИНГ И ЛИЗИНГ ♪
АККРЕДИТИВЫ И ГАРАНТИИ ♪ ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ♪

ГАРМОНИЧНОЕ ЗВУЧАНИЕ КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

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

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Реклама.

металлургия тенденции

Перепроизводство надежды

В 2013 году перепроизводство стали в мире превысит 100 млн тонн. А в нашей стране ожидается 3-4% рост потребления стали, ибо Россия вышла из «сырьевого супер-цикла», в отличие от мировой металлургии, которая не достигла дна спроса.

— стратегия —

Будни кризиса

В последнее время большой популярностью пользуется тезис о том, что мировая добывающая и обрабатывающая промышленность завершает так называемый сырьевой суперцикл. Это понятие вошло в обиход относительно недавно, когда спрос на базовые металлы, железную руду и коксующийся уголь стал падать вследствие ухудшения глобальной макроэкономической ситуации, что, в свою очередь, повлекло за собой падение цен. Компании в развитых и развивающихся странах, крупные холдинги и небольшие производства незамедлительно ощутили негативный эффект, который обернулся падением оборотов и прибыльности, сворачиванием инвестиционных проектов. Акционеры остались без дивидендов: многие компании пару лет после кризиса 2008 года не осуществляли дивидендных выплат.

Не стал исключением и сталелитейный сектор: за последние годы существенно снизился спрос на прокат в странах Евросоюза, США и России. Только китайский рынок, простиимулированный государственным потреблением, продолжал расти. На какое-то время ведущим мировым сталелитейным компаниям пришлось позабыть о счастливых временах со сверхприбылями и фантастической маржинальностью, о громких покупках и амбициозных планах экспансии на новые рынки сбыта. Настали суровые будни принятия непростых решений, урезания расходов, продажи непрофильных и неэффективных активов и других непопулярных действий.

В каком-то смысле тот кризис сыграл на руку российским металлур-

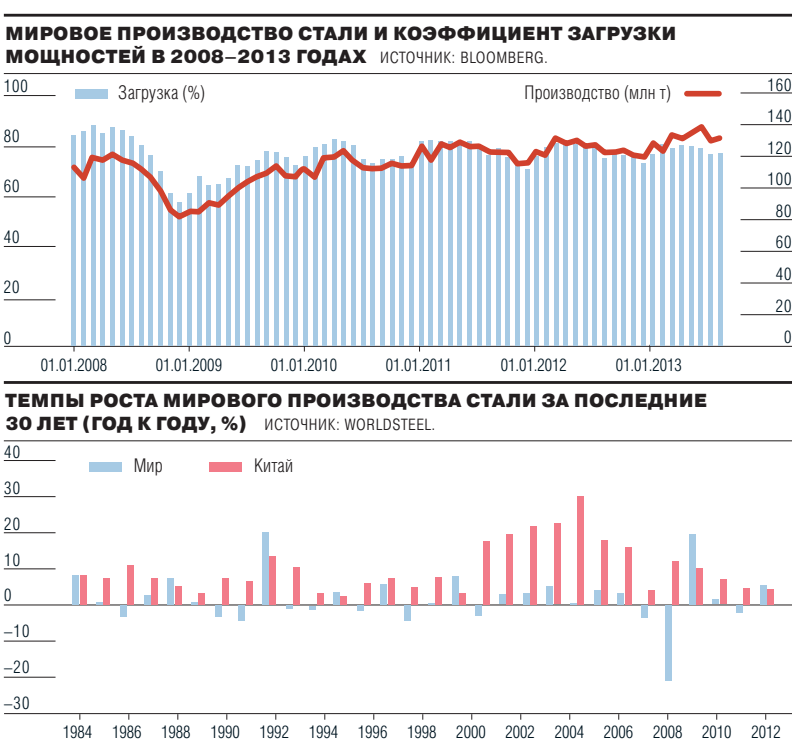
гам: он многому их научил, хоть и пришлось набить шишек, и очистил некоторые сталелитейные компании РФ от балласта в виде убыточных производств в Европе и Северной Америке. При этом не стоит забывать о том, что российская стальная отрасль имеет ряд преимуществ перед европейской и американской (а в некоторых аспектах даже перед китайской) в виде более дешевой рабочей силы, доступности сырьевых ресурсов, ценовой премии на прокат на внутреннем рынке и др. Все это пришлось очень кстати во время острой фазы кризиса.

Более того, до начала стремительного падения российские компании успели в значительной степени обновить и модернизировать свои мощности. В стране не осталось ни одного работающего мартена, растет доля стали, выплавляемой в электродуговых печах, построено несколько новых крупных доменных печей. Были реализованы масштабные проекты, такие, как строительство Ижорского трубного завода «Северсталью», стана-5000 и стана-2000 в Магнитогорске, запуск мини-завода по выпуску сортового проката в Балаково (ММК) и многих других.

Один из основных вопросов, которым задаются сейчас металлурги, а также инвесторы и аналитики: скоро ли вернутся эти счастливые времена и случится ли ренессанс отрасли вообще? Если посмотреть правде в глаза и учесть макроэкономическую ситуацию не только в России, но и во всем мире, придется признать, что вероятность быстрого восстановления спроса и роста цен крайне мала.

Китайский отпущ

Тем не менее ежегодное производство стали в мире продолжает расти. В частности, в 2012 году глобаль-



ализации проектов в области строительства и оборонной промышленности. Однако, что еще более важно, в последнее время все явственнее просматривается тенденция, что этот спрос будет постепенно снижаться.

По мнению генерального директора аналитического агентства Rusmet.ru Виктора Ковшевского, ключевой момент заключается в том, что, в отличие от России, в Китае уже много построено. Вследствие этого возникает вопрос: а что же дальше? Будем ли строить что-то еще? «Пока ответа нет, но есть опасения, что если огромные мощности, построенные в Китае за последние десятилетия, столкнутся с падением госзаказов и начнут наращивать экспорт, многим станам придется забыть про свою национальную металлургию и львиная доля стали на мировом рынке будет выходить под брендом made in China», — заключает Виктор Ковшевский. Но это перспектива ближайших 10–15 лет, успокаивает он.

С ним солидарен главный редактор металлургического издания «Металлоснабжение и сбыт» Дмитрий Ляховский: «Производство Китай растет, но это не означает, что потребление не увеличивается. Соответственно, снижается спрос на импортную продукцию и увеличивается угроза китайского экспорта на мировые рынки, что окажет давление на баланс спроса и предложения и подорвет ценовую конъюнктуру».

Сезонные цены

Что касается цен на стальной прокат, то в 2013 году никаких особен-

ных скачков не наблюдалось и, по всей вероятности, до конца года не случится. Скорее всего, в четвертом квартале цены незначительно снизятся под влиянием сезонных факторов. Среднегодовая цена арматуры (наиболее показательный в этом плане вид проката, своего рода индикатор рыночных настроений) в 2013 году будет на 3–5% ниже, чем годом ранее.

Стоимость железорудного сырья (ЖРС) в начале года начала было расти, однако к концу третьего квартала это движение выдохлось. Очевидно, среднегодовая цена ЖРС в этом году также будет ниже прошлогодней на те же 3–5%.

Если изучить динамику цен на более длинном временном отрезке, то мы увидим, что стоимость стали очень четко иллюстрируют «суперцикл». Он начался на рубеже 2002–2003 годов и продолжился до середины 2008 года, после чего случилось резкое и весьма болезненное падение. Далее последовал отскок, рост продолжился по инерции, но было понятно, что в условиях нестабильного состояния мировой экономики долго так продолжаться не может.

Вообще говоря, глядя на этот график, можно предположить, что «суперцикл» еще не закончился. Что еще есть куда падать и до дна еще далеко. Однако сравнивать индустрию 1990–2000 годов и сегодняшнюю не совсем корректно. Нужно делать поправку на сырьевой фактор (стоимость основного сырья, железной руды и угля увеличилась в несколько раз) и масштаб (за 10–15 лет мировой выпуск стали вырос более чем в три раза). Стальные мощности прирастали во всем мире вслед за ростом экономик, и для того чтобы цены на сталь вернулись на уровень 2000–2001 годов, нужно, чтобы произошел глобальный экономический коллапс.

Действительно, в период 2009–2012 годов в мире было построено около 200 млн тонн мощностей по выплавке стали. Правда, не стоит забывать о закрытии устаревших и неэффективных производств, но тенденция была четкая: в глобальном масштабе мощности увеличивались. В результате сейчас коэффициент использования мощностей существенно снизился, что негативно сказывается на эффективности работы сталелитейных компаний. Так, например, если до кризиса 2008 года мощности использовались на 85–90%, то в 2011–2013 годах этот показатель не превышал 78%. То есть металлурги научились контролировать уровень производства, который не нарушал бы баланса спро-

са и предложения и позволял ценам сохранять более или менее комфортный уровень.

Сценарий роста

Как ожидают эксперты, металлургам предстоит долгий путь восстановления, который, возможно, продлится несколько лет. Отрасль, которая настолько сильно зависит от темпов экономического роста, не может процветать, если ВВП растет медленно или страна вообще близка к рецессии.

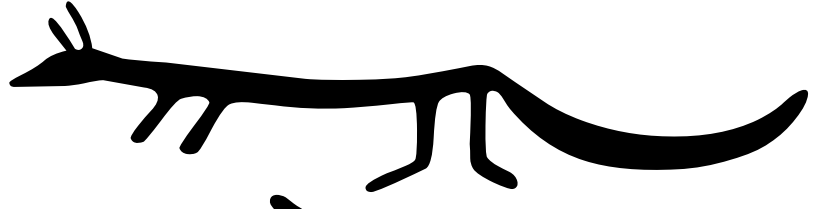
По словам господина Ковшевского, в 2014 году будет отмечен небольшой рост цен на сталь — в пределах 3–5%. «В ближайшие несколько лет ожидается достаточно медленный рост потребления стального проката в России — на уровне 3% в год», — соглашается господин Ляховский. Он резюмирует, что такие темпы роста спроса не позволят ценам расти более чем на 3–5% в год. При этом оба эксперта уверены, что ситуация может быть улучшена за счет стимулирования спроса со стороны государства для реализации крупных инфраструктурных проектов. Олимпиада в Сочи — уже отпраздненный триггер, теперь многие надеются, что внутренний спрос на сталь может стимулировать подготовка к чемпионату мира по футболу в 2018 году.

Нет сомнений в том, что металлургическим компаниям предстоит долгий и полный трудностей период, который, вполне возможно, растянется дольше, чем на несколько лет. Рост на 3–5% в год — это весьма скромная оценка, хотя в текущих условиях она выглядит оптимистичной. Макроэкономическая ситуация в стране не может не вызывать тревоги, и за счет чего удастся серьезно простиимулировать внутренний спрос на сталь, пока не совсем понятно, ведь «Мундиаль-2018» не панацея. Правда, с другой стороны, как это ни странно, слабая экономика, а точнее, ослабление национальной валюты играет металлургам на руку. Почти 50% выручки стальных компаний приходится на экспорт, выручка от которого номинирована в валюте, а операционные затраты компаний — рублевые.

По всей вероятности, «сырьевой суперцикл» либо уже завершился, либо близок к этому. Сейчас рынок находится в устойчивом боковике. Правда, если использовать терминологию биржевых спекулянтов, всегда может случиться так называемое двойное дно, но это уже весьма и весьма трудно прогнозируемый случай.

Евгений Рябов,
директор аналитического департамента
Moscow Partners

Великая история — Железный характер



СТАРЫЙ СОБОЛЬ

МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ
ШАРЫ СТАЛЬНЫЕ МЕЛЮЩИЕ
МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЯ

ТМ КОМПАНИИ "ПРОМКО" 8 800 5555 002 старыйсоболь.рф

Реклама

СТАЛЬНОЙ РЕЗЕРВ

В течение последующих нескольких лет кадровый дефицит в металлургии будет только усугубляться. Некоторые компании уже пришли к пониманию того, что кадровый резерв технических специалистов необходимо формировать самостоятельно и буквально со школьной скамьи, полагает ДМИТРИЙ АКОПОВ, руководитель консалтинговой компании по подбору персонала Jacobson Partners.

Как отмечают многие эксперты рынка, численность трудоспособного населения снижается, затруднено воспроизводство рабочей силы, внутренняя мобильность населения низкая, что еще больше усугубляет ситуацию. Кроме того, из числа старой гвардии способных работать на современных предприятиях и соответствовать текущей динамике — единицы.

Советская система подготовки и переподготовки кадров удовлетворяла потребности индустрии того времени. Но даже если сейчас ее реанимировать, вряд ли она сможет соответствовать требованиям промышленности сегодняшнего дня.

Для современных предприятий порой необходимы многопрофильные работники, владеющие одновременно несколькими специальностями и навыками управления крупным автоматизированным производством, что меняет отношение самих рабочих к предприятию и позволяет значительно гибче использовать кадровые ресурсы.

К сожалению, современная система образования не готова поставлять соответствующих специалистов. За последние 20 лет количество образовательных учреждений выросло более чем в десять раз, но качество образования резко ухудшилось. При этом в настоящее время большая часть образовательных учреждений не учитывает потребности бизнеса.

В постсоветский период инженерные и технические специальности попали в категорию малооплачиваемых. Среди молодого поколения появилась тенденция к получению гуманитарного образования. Как следствие, отечественная промышленность столкнулась с дефицитом квалифицированных инженерно-технических специалистов.

Крупные промышленные компании вынуждены постепенно запускать собственные программы подготовки профессиональных кадров и формирования кадрового резерва, выращивая себе специалистов буквально



Один из наиболее успешных примеров на рынке — образовательный проект группы ЧТПЗ «Будущее белой металлургии», реализованный на базе Первоуральского металлургического колледжа (ПМК) в формате государственно-частного партнерства (ГЧП) с правительством Свердловской области

По оценке Jacobson Partners, вложения металлургов в образовательные проекты уже сейчас сопоставимы с затратами государства на подготовку специалистов в вузах. Так, промышленные компании предлагают варианты учета образовательных проектов при исчислении базы по налогу на прибыль, а также компенсирование из бюджета части затрат на обучение студентов на кафедрах, созданных на базе предприятий, субсидирование части процентной ставки по кредитам, получаемым на финансирование строительства зданий и закупку учебного оборудования и материалов при реализации проектов в сфере образования.

Один из наиболее успешных примеров на рынке — образовательный проект группы ЧТПЗ «Будущее белой металлургии», реализованный в формате государственно-частного партнерства (ГЧП) с правительством Свердловской области. В рамках ГЧП на базе Первоуральского металлургического колледжа (ПМК) была внедрена немецкая дуальная система обучения, при которой только треть мвонитени студенты изучают теорию, а две трети — проводят на предприятии.

Выпускники этого колледжа получают несколько специальностей и имеют возможность начать свою трудовую деятельность не с самых низов и без дополнительной подготовки, которая необходима при приеме на работу выпускника «обычного» техникума. Более того, с 2012 года все выпускники ПМК, подлежащие призыву в армию, совместно проходят службу в воинской части в поселке Горный Штиг Свердловской области, что позволяет поддерживать общение потенциальных сотрудников и после обучения. Большинство же из тех, кто в дальнейшем приходит на производство, работают в знакомом коллективе, естественным образом внедряя современный подход среди старой гвардии.

Примеру ЧТПЗ последовали и другие участники металлургического рынка. Не все еще успели построить устойчивую собственную многофункциональную систему подготовки кадров. Тем не менее в ближайшей перспективе количество таких проектов будет увеличиваться, а качество образования — повышаться, так как в современной России это становится одним из ключевых факторов конкурентоспособности и полноценной работы металлургических предприятий.

Стоит отметить, что и государство постепенно делает шаги навстречу инициативам промышленных предприятий. Так, Агентством стратегических инициатив разработана «дорожная карта» «Национальная система компетенций и квалификаций», которая представляет собой рекомендаций по системе мониторинга спроса рынка труда и стимулирования инвестиций в профобразование.