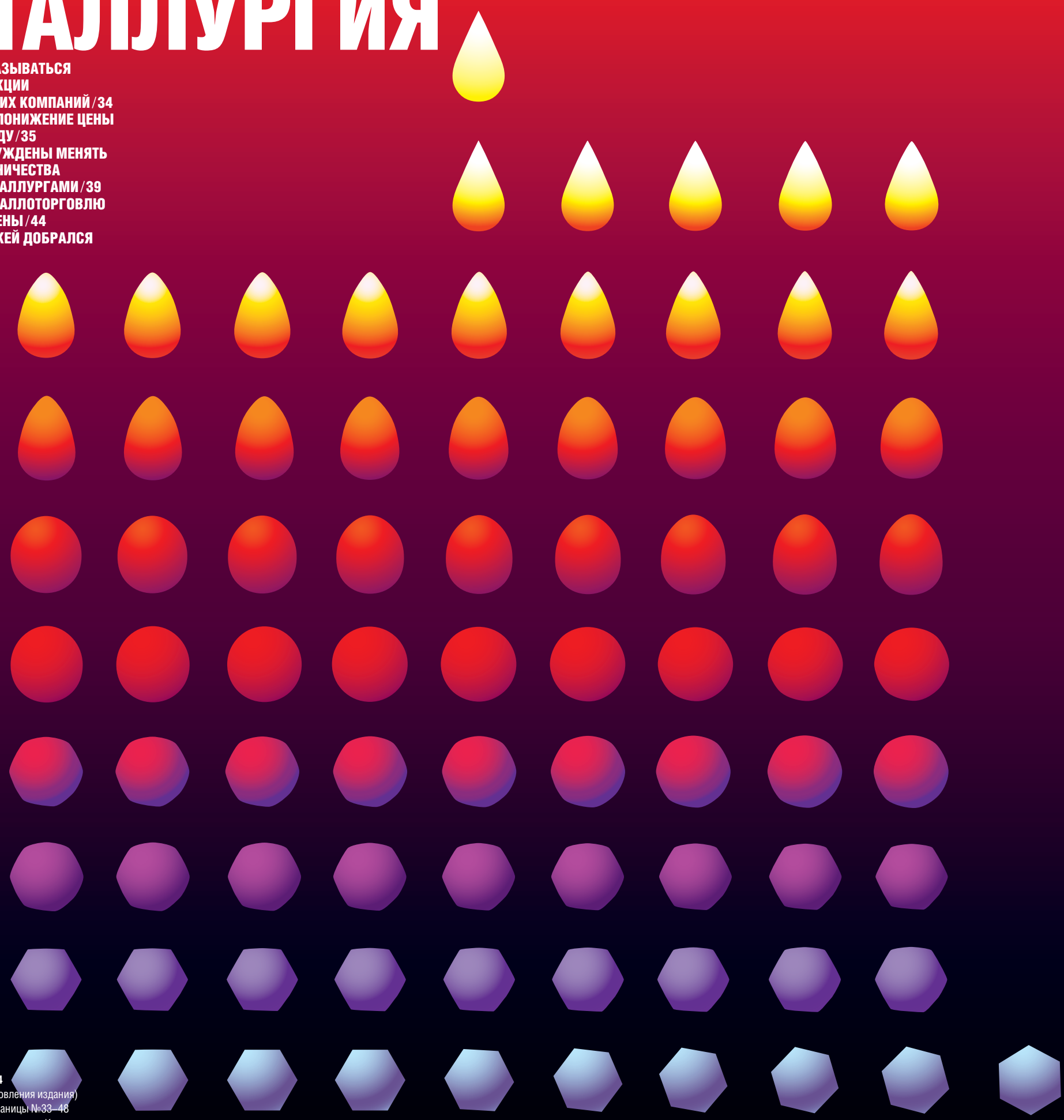
МЕТАЛЛУРГИЯ

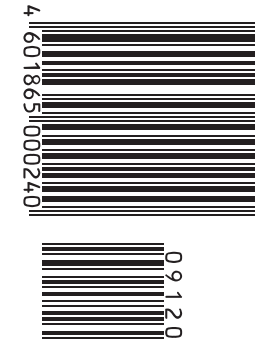
НЕТ СМЫСЛА ОТКАЗЫВАТЬСЯ
ОТ ВЛОЖЕНИЙ В АКЦИИ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ/34
КИТАЙ ИГРАЕТ НА ПОНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ
НА ЖЕЛЕЗНУЮ РУДУ/35
ЭНЕРГЕТИКИ ВЫНУЖДЕНЫ МЕНЯТЬ
ПРАВИЛА СОТРУДНИЧЕСТВА
ПРИ РАБОТЕ С МЕТАЛЛУРГАМИ/39
РОССИЙСКУЮ МЕТАЛЛОТОРГОВЛЮ
ОЖИДАЮТ ПЕРЕМЕНЫ/44
КРИЗИС НЕПЛАТЕЖЕЙ ДОБРАЛСЯ
ДО СУДА/46



Четверг, 14 мая 2009 №84
(№4139 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №33–48
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



ДМИТРИЙ СМИРНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«МЕТАЛЛУРГИЯ»

ЗАНАВЕС ОПУСКАЕТСЯ

Все-таки странная штука кризис — каждый раз случается не вовремя. Да еще, как нарочно, с неприятной периодичностью. Последний раз по реальному сектору ударило в 1998 году. С трудом, но подняли производство. Отрасли сегментировались, консолидировались, сменили владельцев. Поднималась и металлургия, не забывая о подстраховке на случай следующего кризиса. В частности, крупные метхолдинги устроили себе «запасные аэродромы» на Западе, прикупив все то, что продавалось и было им по карману. Казалось, никому уже не остановить русских, которым даже Arcelor по зубам. Однако нашлись, остановили, указали на их место.

Но металлурги хоть и надеялись на Запад, и дома не плошали. Взяв курс на вертикальную интеграцию и сырьевую независимость, они подмяли под себя руду и уголь, обзавелись собственными энергомощностями и парками вагонов, приобрели доли в портах и аэропортах, поучаствовали в разделе масс-медиа и даже взяли про запас в пользование научно-исследовательские институты. То-то было раздолье для «независимых газетных расследований», антимонопольных разбирательств, антидемпинговых процедур. А сколько исков было подано в суды физическими лицами в надежде разделить хоть частицу успеха бывшего работодателя!

Неужели кто-то тогда мог себе представить, что публичные гиганты с миллиардной капитализацией могут оказаться на грани банкротства? И вот ведь ирония судьбы — источник всех бед пришел именно с Запада, на который в свое время делали ставку российские металлурги.

И что теперь? Новый американский президент, уполномоченный разрулить неприятность с финансовым кризисом, не придумал ничего лучше, как закрыть национальный рынок от импортной продукции. А на всякий случай для усмирения «ущемленных импортеров» попросил уполномоченных лиц придумать новые цели для ядерных ракет. После недолгого размышления новые мишени были названы. Российских металлургов тоже зацепило: в случае чего первые удары будут нанесены по Магнитогорскому, Нижнетагильскому и Череповецкому сталеплавильным комбинатам (принадлежат соответственно ММК, «Евразу» и «Северстали»), предприятиям «Норильского никеля», а также по принадлежащим «Русалу» Братскому и Новокузнецкому алюминиевым заводам. Занавес опускается. Железный во всех смыслах...

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

АКЦИИ КРЕПЧЕ НЕ СТАЛИ

НЕСМОТРЯ НА СПАД В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ, АНАЛИТИКИ НЕ ВИДЯТ ПРИЧИН ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ВЛОЖЕНИЙ В АКЦИИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ. И ЭТО НЕСМОТРЯ НА ОБВАЛ ЦЕН, СОКРАЩЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА, ПАДЕНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ, РЕЗКОЕ УХУДШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ И ОБРУШЕНИЕ ФОНДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ И МИРЕ. ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВ

ЦЕНЫ БУДУТ ПАДАТЬ Долгое время сырьевой сектор был одним из наиболее привлекательных при инвестировании в Россию, однако глобальный кризис вместе с не менее глобальным падением спроса и цен на большинство видов сырья повлекли за собой определенную неразбериху на фондовом рынке. Причем российские металлурги с конца прошлого года оказались на пересечении практически всех негативных экономических тенденций.

Началось с того, что спад в мировой экономике затронул почти всех основных потребителей металлургической продукции, в том числе зарубежных. Это спровоцировало обвал цен, вынужденное сокращение производства и резкое ухудшение финансовых показателей металлургов в четвертом квартале 2008 года. А в довершение к этому российский фондовый рынок оказался среди мировых аутсайдеров, что неминуемо отразилось на ценных бумагах публичных металлургических компаний и обрушило капитализацию большинства из них.

Так как все процессы взаимосвязаны, то восстановление фондового рынка не произойдет раньше, чем восстановится реальный сектор. «Состояние мировой экономики на текущий момент явно оставляет желать лучшего, и рассчитывать на быстрое восстановление не приходится,— уверен аналитик компании „Арбат Капитал“ Артем Бахтигозин.— Согласно последнему прогнозу МВФ, который был обнародован 22 апреля, мировая экономика в этом году сократится на 1,3%, а темп роста в 2010 году составит 1,9%».

Потребительский спрос в развитых странах находится под давлением растущей безработицы, снижения доходов и обесценивания активов в результате падения рынков жилья и акций, подчеркивает Артем Бахтигозин. В связи с этим он прогнозирует, что основные глобальные потребители сталелитейных компаний — строительная отрасль и машиностроение — продолжат демонстрировать крайне слабые показатели производства и падение спроса на сталь. А это значит, что экспортные поставки российских металлургов, ранее отправлявших, по оценкам Deutsche Bank, до 40% продукции за рубеж, не выручат. При этом фактором поддержки отрасли Артем Бахтигозин считает то, что текущие цены на сталь находятся достаточно близко к уровню себестоимости производства, поэтому потенциал их дальнейшего снижения существенно ограничен.

Аналитики Credit Suisse полагают, что средняя цена российской горячекатаной стали в 2009 году составит $357 за тонну и $368 за тонну в 2010 году. По мнению аналитиков из Deutsche Bank, цены на сталь могут снизиться еще на 5% по сравнению с нынешними. Эксперты «Уралсиба» ожидают снижения в 2009 году средней цены на сталь на 40% по сравнению с 2008 годом, а средней цены на никель — на 46%.

НЕТ СПРОСА В СВОЕМ ОТЕЧЕСТВЕ

Наиболее негативным для российской металлургии фактором сейчас является не внешняя конъюнктура, а резкое падение спроса на внутреннем рынке. В частности, внутренний спрос на сталь в России по-прежнему вдвое ниже прошлогоднего, констатирует аналитик Deutsche Bank Ольга Окунева. «Но больше всего настораживает, что макроэкономическая ситуация продолжает ухудшаться»,— добавляет она. Так, если в феврале 2009 года инвестиции в основной капитал были на 14,1% ниже, чем в прошлом году, то уже в марте падение выросло до 15,4%.

С такой оценкой согласен и Артем Бахтигозин. По его словам, существует опасность того, что следствием растущей безработицы станет замедление потребительских расходов, и это может привести к новой волне кризиса российской экономики. Основным стимулятором роста, по мнению аналитика, могло бы стать оживление в строительной отрасли, на которую приходится более половины всего внутреннего спроса на стальную продукцию. Однако пока ситуация в этом сегменте не позволяет рассчитывать на восстановление.

ИСПЫТАНИЕ ОТТОКОМ «В ближайшие месяцы металлургические акции будут оставаться под давлением, и не следует ожидать существенного роста их стоимости от текущих уровней. Однако в более долгосрочной перспективе (два-три года) по мере улучшения ситуации в мировой экономике и появления уверенности в дальнейшем устойчивом росте можно ожидать возвращения интереса к акциям сектора, которое приведет к новому долгосрочному ралли»,— говорит Артем Бахтигозин. Сохраняют определенные надежды и аналитики ФК «Уралсиб». «Хорошая новость состоит в том, что по мере распространения долларовой ликвидности, которую центральные банки закачали в мировую финансовую систему, стоимость всех активов начнет расти,— констатируют они.— Спрос на сырье, скорее всего, получит поддержку от государственных инвестиций во внутреннюю инфраструктуру, после чего баланс спроса-предложения сдвинется в сторону спроса». В связи с этим эксперты ожидают возобновления роста цен на сырье во втором полугодии 2009 года, что может оказать позитивное влияние на котировки акций металлургических компаний.

Пока же о росте капитализации российским производителям остается только мечтать. С начала кризиса акциям российских металлургических компаний пришлось испытать на себе весь биржевой негатив — из всех стран Emerging markets именно в России падение фондовых рынков оказалось в прошлом году наиболее драматичным: от пиковых значений оба российских индекса упали за короткое время почти в четыре раза. Совокупность целого ряда факторов привела к колоссальному оттоку капитала с российского рынка, который многие зарубежные аналитики незадолго до того признавали одним из наименее подверженных кризису.

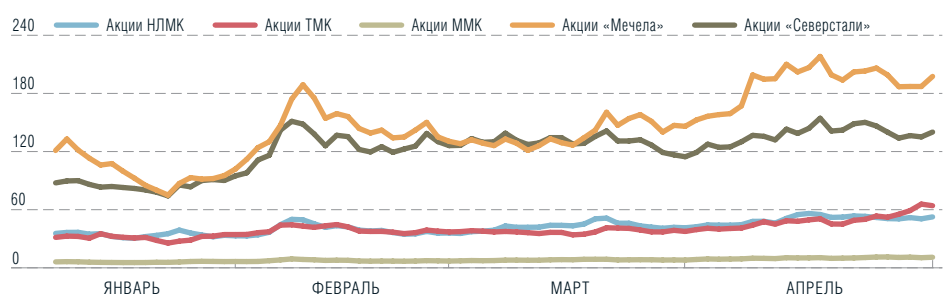
Аналитики «Арбат Капитала» также обращают внимание на то, что производители стали представляют один из самых процикличных сегментов экономики, поэтому в наибольшей степени подвержены негативным последствиям экономического спада. «Снижение спроса, нехватка финансирования, увеличение торговой дебиторской задолженности и низкие цены на продукцию — основные проблемы, с которыми российской металлургии предстоит столкнуться в 2009 году»,— вторят им аналитики «Уралсиба».

РЕКОМЕНДАЦИЯ БРАТЬ Однако несмотря на весь негатив четвертого квартала 2008 года, в нынешнем году металлурги чувствуют себя не так уж плохо. Так, индекс RTS metalls & mining с начала 2009 года и до конца апреля рос быстрее остальных. Поэтому, считают в Credit Suisse, инвесторам не стоит отказываться от вложений в акции металлургических компаний — специалисты рекомендуют продавать ценные бумаги компаний, оцененных рынком в 10 прогнозных EBITDA за 2009 год и более, а покупать снова при достижении ими отметки в 6 EBITDA. Такая рекомендация делается исходя из целевого уровня в 8 EBITDA, который будет характерен для крупнейших мировых производителей стали в 2011–2012 годах.

Кроме того, аналитики швейцарского инвестбанка полагают, что 2009 год не станет провалом для ТМК, поскольку производители труб обычно выигрывают от двухквартального лага в изменении цен на их продукцию по сравнению с ценами на сталь. В то же время, если сейчас цены на трубы нефтяного сортамента составляют порядка $2 тыс. тонну, то к концу года могут снизиться, по оценке Credit Suisse, до $1,2 тыс. за тонну. В связи с такими перспективами изменения цен на основную продукцию ТМК компания оценивается экспертами в 6 ожидаемых EBITDA за 2009 год.

Основываясь на достаточно негативном прогнозе для отрасли в целом на 2009–2010 годы, аналитики Credit Suisse ожидают коррекции в стоимости акций российских металлургических компаний в ближайшие месяц-два. Среди компаний сектора предпочтение они отдают акциям ТМК и ММК как самым дешевым на сегодня бумагам, в то время как НЛМК, «Северсталь» и «Мечел» выглядят, по их оценке, переоцененными.

В «Уралсибе» тоже рекомендуют открывать короткие позиции по «Евразу», «Мечелу» и «Северстали». «На фоне улучшения ситуации на финансовых и сырьевых рынках акции российских металлургических компаний с начала года подорожали на 50%: инвесторы ожидают, что конъюнктура на мировых рынках стали изменится к лучшему,— объясняют в компании.— Однако, на наш взгляд, фундаментальные характеристики рынка могут ухудшиться: спрос на российскую сталь со стороны Азии падает, поэтому вероятны проблемы с экспортом. Для роста цен на сталь, по всей видимости, также время пока не пришло, поскольку переизбыток свободных мощностей в мире сохраняется, спрос остается низким, а стоимость производства стали снижается». Из-за этого аналитики рекомендует инвесторам с большим горизонтом инвестирования вкладывать средства в относительно защищенные с учетом сильных балансовых показателей и дифференцированной структуры затрат бумаги НЛМК и ММК. ■



ДИНАМИКА АКЦИЙ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В 2009 ГОДУ (РУБ.) ИСТОЧНИК: ММВБ.

«ХОРОШАЯ НОВОСТЬ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО ПО МЕРЕ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ДОЛЛАРОВОЙ ЛИКВИДНОСТИ, КОТОРУЮ ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ ЗАКАЧАЛИ В МИРОВУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ, СТОИМОСТЬ ВСЕХ АКТИВОВ НАЧНЕТ РАСТИ»

↑
ИНВЕСТОРЫ

РИСУНОК НА ОБЛОЖКЕ: ЭЛЬВИРА НАСИБУЛЛИНА

КИТАЙСКАЯ УГРОЗА

ЗАТЯНУВШИЕСЯ ПЕРЕГОВОРЫ МЕЖДУ КРУПНЕЙШИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ РУДЫ И КИТАЙСКИМИ СТАЛЕВАРАМИ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ПРИВЕДУТ К УДЕШЕВЛЕНИЮ РУДЫ. ЭТО МОЖЕТ ГРОЗИТЬ РОССИЙСКИМ МЕТАЛЛУРГАМ ПОТЕРЕЙ ДОЛИ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК В КИТАЙ И СНИЖЕНИЕМ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ. ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВ

ПО ВОСТОЧНОМУ КАЛЕНДАРЮ Традиционные ежегодные переговоры производителей железной руды и китайских сталеваров, которые определяют мировую ценовую конъюнктуру металлургии и ряда смежных отраслей, в этот раз стартовали в самый разгар кризиса, еще в ноябре 2008 года, но так и не завершились к началу восточного финансового года, начинающегося 1 апреля. Необычность нынешних переговоров состоит в том, что из-за кризиса покупающая сторона требует снижения цен на 50%, в то время как за последние три года по результатам переговоров стоимость железорудного сырья выросла в цене приблизительно в два с половиной раза.

Зависимость мировой конъюнктуры цен от итогов данных переговоров объясняется высокой консолидацией рынка железной руды. На сегодняшний день мировая добыча этого сырья сосредоточена в семи странах: Китае, Бразилии, Австралии, Индии, России, на Украине и в США. При этом первая тройка стран производит порядка 60% мирового объема сырья. На долю трех крупнейших экспортеров железорудного сырья — Vale (Бразилия), Rio Tinto (Великобритания), BHP Billiton (Австралия) — приходится около 75% мировой торговли и около 40% мирового объема производства железорудного сырья. Как видно из этих цифр, уровень монополизации в отрасли довольно велик, что дает лидерам возможность оказывать серьезное влияние на формирование мировых цен.

Однако количество крупных импортеров железной руды тоже ограниченно. Основные потребители — Китай, Япония и страны Евросоюза. При этом Китай закупает до 45% всей поставляемой на мировой рынок руды, так что производители руды тоже сильно зависимы от своего крупнейшего клиента. А цены, на которые соглашаются китайские сталевары, являются ориентиром для потребителей горнорудного сырья по всему миру, серьезно влияя на мировой рынок железной руды. Поэтому последние несколько лет за переговорами австралийцев и азиатов напряженно следит весь мир.

Но не всегда переговоры проходили быстро и гладко. В первый раз противостояние сторон обозначилось в 2005 году, когда начались переговоры о ценах на 2006 год. Тогда длившиеся несколько месяцев подряд переговоры закончились «победой» горнорудных компаний — цены на руду были увеличены примерно на 70%. Годом позже китайские компании подготовились к переговорам уже лучше и сумели отстоять повышение цен всего на 9,5%. Но увеличение цен на руду на 2008 год оказалось по итогам переговоров рекордным: железная руда выросла в цене более чем на 80%. Причем из-за того, что переговоры кончились уже после 1 апреля, китайская сторона была вынуждена доплатить компаниям «большой тройки» за ту руду, которая уже поставлялась с начала месяца.

СДЕЛАЙ МНЕ БЫСТРО Нынешние переговоры тоже станут своего рода прецедентными, потому что проходят в условиях кризиса и ничего обнадеживающего производителям руды не сулят. «Мы видим, что по миру снижение объема производства стали составило 23%, а без учета Китая — все 37%. При таком громадном снижении загрузки сталеплавильных мощностей высвобождается огромное количество невостребованной руды, из-за чего она, естественно, дешевеет»,— отмечает аналитик ФК «Уралсиб» Николай Сосновский.

ХРОНИКА СОГЛАСОВАНИЯ МИРОВЫХ ЦЕН НА РУДУ

ПЕРИОД ПЕРЕГОВОРОВ	ПРОИЗВОДИТЕЛИ РУДЫ	ТРЕБОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РУДЫ	МЕТАЛЛУРГИ	ТРЕБОВАНИЯ МЕТАЛЛУРГОВ	ИТОГИ ПЕРЕГОВОРОВ
АПРЕЛЬ 2009	RIO TINTO, BHP BILLITON, VALE	ВРЕМЕННАЯ СКИДКА 20%	КИТАЙСКИЕ МЕТАЛЛУРГИ	ПОНИЖЕНИЕ ЦЕН НА 50%	НЕ ЗАКОНЧЕНЫ
НОЯБРЬ 2007-АПРЕЛЬ 2008	RIO TINTO, BHP BILLITON, VALE	ПОВЫШЕНИЕ НА 50%	BAOSTEEL ОТ ЛИЦА КИТАЙСКИХ МЕТАЛЛУРГОВ, ЯПОНСКИЕ МЕТАЛЛУРГИ	ПОВЫШЕНИЕ НА 30%	ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА 80%, VALE – НА 65%
АПРЕЛЬ 2007	RIO TINTO, BHP BILLITON, VALE		BAOSTEEL ОТ ЛИЦА КИТАЙСКИХ МЕТАЛЛУРГОВ, ЯПОНСКИЕ МЕТАЛЛУРГИ	СОХРАНЕНИЕ ЦЕН НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ	ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА 9,5%
МАРТ 2006	RIO TINTO, BHP BILLITON, VALE		КИТАЙСКИЕ МЕТАЛЛУРГИ	СОХРАНЕНИЕ ЦЕН НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ	ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА 70%

ИСТОЧНИК: BLOOMBERG; ОЦЕНКИ ИК «ФАЙНЕНШЛ БРИДЖ».

К концу 2008 года цены на руду на спотовом рынке упали приблизительно на 30%, и китайские компании перестали покупать прежние объемы сырья по долгосрочным контрактам. «Кризис внес коррективы в правила игры на рынке железорудного сырья и снизил привлекательность долгосрочных контрактов. Большая роль в системе ценообразования стала отходить к спотовому рынку, на котором установились цены ниже предлагаемых в контрактах, что увеличивает переговорную силу металлургических компаний» — поясняет аналитик ИК «Файненшл Бридж» Алексей Галанин.

Ситуация осложняется еще и тем, что переговоры ведутся в закрытом режиме, поэтому пресса и аналитики питаются лишь редкими «утечками», а прогнозы противоречивы и изменчивы. Если в начале марта, по данным Wall Street Journal, горнодобывающие компании заявляли о намерении повысить цены на 5%, то к концу апреля они начали склоняться к уже не самым выгодным для себя компромиссам, исходя из твердого намерения металлургов добиться снижения цен как минимум вдвое.

Так, компания Rio Tinto, у которой на железную руду приходится почти треть доходов, предложила своим клиентам скидку в размере 20%. А бразильская компания Vale, выручка которой на 70% зависит от продаж железорудного сырья, хотела предложить и более радикальный вариант — снижение цен на 35–40%, но с условием отсрочки части платежа. Причем «отложенную» часть бразильцы были готовы в случае неблагоприятного развития событий списать, так что процент фактического снижения цен в итоге мог увеличиться.

На момент подписания номера в печать переговоры еще не были завершены. Но опрошенные аналитики прогнозировали, что в этот раз переговорная позиция китайских сталеваров окажется сильнее. «Позиция сталелитейных компаний является обоснованной, так как на протяжении первых четырех месяцев 2009 года наблюдалась негативная динамика на продукцию металлургических компаний»,— замечает Алексей Галанин. По его словам, некоторое оживление спроса в начале года носило локальный характер с целью восполнения запасов, что дает основания ожидать возвращения цен на сырье и металлопродукцию на уровни 2006 года или даже при дальнейшем усугублении ситуации — 2004 года. По этой причине намерения китайских сталеваров добиться двукратного снижения контрактных цен кажутся эксперту обоснованными.

Николай Сосновский тоже верит, что требования сталеваров будут удовлетворены. «По углю уже выставлены новые цены: если раньше цена тонны угля превышала $300, то сейчас она снизилась на 55%, до $130,— говорит аналитик.— Мы ожидаем, что будет примерно такое же снижение и по руде — с $200 до $90 за тонну». По приблизительным оценкам экспертов, если стоимость руды составляет примерно 30% от себестоимости стали, то экономия сталеваров от двукратного снижения цен на руду может составить порядка 15%. Дополнительную экономию им должно дать аналогичное удешевление коксующегося угля.

Но отразится ли экономия на сырье на конечной стоимости стали? «Производители с большим энтузиазмом могут предпочесть снижению цены увеличение собственной чистой прибыли»,— предполагает Алексей Галанин. С ним согласен и Николай Сосновский, замечая, что из-за кризиса много сталелитейных мощностей в Азии стали работать «в ноль» или даже в убыток, поэтому снижение цен на сырье станет для них единственной возможностью вернуть утраченную прибыльность.

С другой стороны, эксперты полагают, что в текущих условиях рассчитывать на существенный рост цен тоже не приходится, поскольку все еще сохраняется неустойчивость внутреннего спроса и какого-либо восстановления потребления в перспективе до конца года не предвидится. Специалисты компании Credit Suisse полагают, что к концу года максимальное увеличение цен на сталь составит 5–10%. «Наш прогноз среднегодовой цены горячекатаного листа (FOB, Черное море) составляет $450 за тонну»,— добавляет аналитик по металлургическому сектору компании «Арбат Капитал» Артем Бахтигозин.

ГЕОГРАФИЯ ЭКСПОРТА К счастью, российские металлурги весьма опосредованно зависят от мировых цен на руду — недаром Россия является пятым по величине производителем железорудного сырья в мире (более 7% мирового производства, 95 млн тонн в физическом объеме). Так, большинство российских сталелитейных компаний полностью обеспечено собственным сырьем: НЛМК — на 100%, «Северсталь» — более 80%, и только ММК вынужден закупать порядка 80% ЖРС. При этом преимуществом Магнитки являются давние прочные партнерские отношения с казахстанским ССГПО. Это позволило сторонам в начале года согласовать уменьшение объема поставок и снижение на 40% цены закупки казахстанской руды на российский комбинат, изменив параметры десятилетнего контракта. На внутреннем российском рынке цены на руду были снижены на 55–65% еще в декабре—январе, поэтому динамика цен на железную руду на мировом рынке является для российских производителей скорее ориентиром, чем указанием, и дает возможности для ценовой конкуренции.

Более существенным фактором ценообразования аналитики называют уровень загрузки производственных мощностей в металлургической и трубной промышленности из-за высокой удельной величины постоянных издержек. «По нашим оценкам, для безубыточности на уровне операционной прибыли средняя интегрированная стальная компания должна работать с загрузкой не менее 50–55%»,— говорит аналитик Deutsche Bank Ольга Окунева. Пока тенденции позитивные: если в ноябре 2008 года загрузка мощностей упала ниже 50%, то уже в январе 2009 года загрузка стала плавно расти и к концу первого квартала достигала 60–65%, при том что отдельные предприятия, например НЛМК, работали в марте даже при 90-процентной загрузке мощностей.

В основном такой рост загрузки был вызван увеличением доли экспорта: сейчас российские компании поставляют за границу 50–60% своей продукции. В частности, Китай, на долю которого в прежние годы приходился лишь 1% российского экспорта стали, в январе—феврале 2009 года потреблял уже больше половины российского экспорта. Николай Сосновский объясняет это тем, что китайские металлурги из-за нерентабельности при текущем уровне цен на руду сократили свое производство, что сделало востребованными российские полуфабрикаты на китайском рынке.

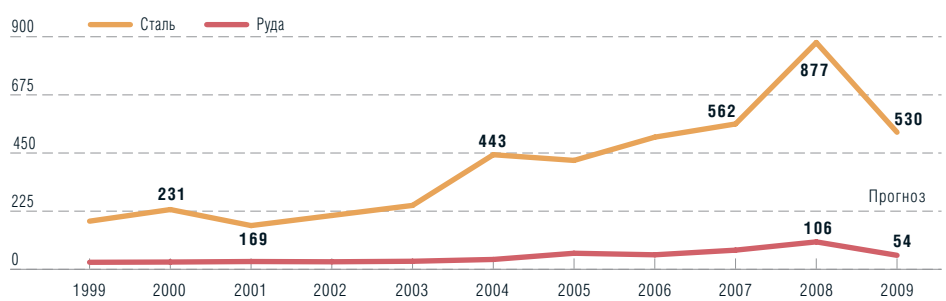
Востребованными настолько, что в первом квартале продажи в Китай осуществляли даже компании, у которых это направление вообще не присутствовало в географии экспорта до кризиса, например Evraz Group.

СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК Проблема, однако, заключается в том, что «китайский фактор» может оказаться очень недолговечным. «После того как китайские сталепроизводители пересмотрят цены по долгосрочным контрактам на железную руду с ее крупнейшими поставщиками, цена тонны стали китайского производства может снизиться на $50, что ударит по конкурентоспособности российской стали»,— полагает Ольга Окунева. В этом случае объемы российского стального экспорта в Китай неминуемо снизятся, и если это снижение не будет компенсировано оживлением на внутреннем российском рынке, то уровень загрузки мощностей, по прогнозам аналитика, вновь опустится ниже 60%. Как следствие, часть российских предприятий снова может забыть о высокой рентабельности.

А ведь финансовое положение российских стальных компаний уже по итогам первого квартала 2009 года внушало тревогу. «Сохранение текущих относительно низких ценовых значений на продукцию сталелитейных компаний будет продолжать оказывать серьезное давление на рентабельность сектора и может вылиться в четырех-пятикратное падение показателей EBITDA у представителей отрасли»,— опасается Артем Бахтигозин. Например, даже у славящегося рекордной рентабельностью НЛМК показатели выручки и EBITDA в четвертом квартале прошлого года снизились на 45% и 71% соответственно по отношению к уровням третьего квартала, а рентабельность по EBITDA сократилась с 48 до 25%.

Эксперты сходятся во мнении, что у российских предприятий есть два пути возвращения прежней рентабельности. Первый — это снижение себестоимости производства, которое проблематично без увеличения объемов загрузки мощностей. Хотя привести к снижению себестоимости по сравнению с продукцией мировых производителей может дальнейшая девальвация рубля. Второй путь — рост цен на металлургическую продукцию с увеличением объема заказов, который, по мнению самих участников рынка, маловероятен. ■

ТАК КАК СТОИМОСТЬ РУДЫ СОСТАВЛЯЕТ ПРИМЕРНО 30% СЕБЕСТОИМОСТИ СТАЛИ, ТО ЭКОНОМИЯ СТАЛЕВАРОВ ОТ ДВУКРАТНОГО СНИЖЕНИЯ ЦЕН НА РУДУ МОЖЕТ СОСТАВИТЬ ПОРЯДКА 15%



ДИНАМИКА СРЕДНИХ МИРОВЫХ ЦЕН НА ГОРЯЧИЙ ПРОКАТ И ЖЕЛЕЗОРУДНОЕ СЫРЬЕ ($/Т) ИСТОЧНИК: BLOOMBERG.

ЖЕЛЕЗНЫЙ ЗАНАВЕС

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС ПРОНИК В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ВО ВСЕХ СТРАНАХ. ОДНАКО КАЖДОЕ ГОСУДАРСТВО ВЫРАБОТАЛО СВОЙ СПОСОБ ЗАЩИТЫ. САМЫЙ РАДИКАЛЬНЫЙ СПОСОБ ВЫБРАЛИ США, РЕШИВШИЕ «ЖЕЛЕЗНЫМ ЗАНАВЕСОМ» ПРИКРЫТЬ НАЦИОНАЛЬНУЮ МЕТАЛЛУРГИЮ. НО В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ТАКИЕ МЕРЫ УЖЕ НЕЭФФЕКТИВНЫ. ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВА

ПОКУПАЙ АМЕРИКАНСКОЕ 29 января палата представителей конгресса США приняла законопроект, включающий так называемый American Steel First Act (ASFA). Этот документ — часть масштабной протекционистской программы нового американского президента Барака Обамы, имеющей название Buy American («Покупай американское») и направленной на поддержку национальных производителей. Таким радикальным способом власти США решили избежать краха национальной металлургии, первой попавшей под удар кризиса и ослабленной мировыми конкурентами. Поводы для беспокойства вполне оправданны. Несмотря на то что прошлый год сталелитейщикам США удалось закончить со сравнительно небольшим падением в 7%, уже к концу 2008 года их мощности оказались загружены наполовину, а к февралю 2009-го — лишь на 36%. В итоге выплавка стали, по данным World Steel Association, в феврале сократилась на 54,2% по сравнению с прошлым годом, до 3,8 млн тонн. Показатели Америки оказались значительно хуже среднемировых (минус 22% по производству стали в 66 странах мира). При этом доля импорта в потреблении выросла с 20 до 30%, что и заставило чиновников встать на защиту национальных интересов.

Принятие ASFA лоббировала коалиция Buy American, в которую вошли гиганты металлургии и трубной промышленности American Iron and Steel Institute, Committee on Pipe and Tube Imports, National Steel Bridge Alliance и Steel Manufacturers Association. Меры поддержал и профсоюз United Steelworkers. Коалиция свою программу основывала на успешном опыте конца прошлого века, когда жалобы американских сталелитейщиков спровоцировали открытие десятков антидемпинговых процессов и введение заградительных пошлин. В этот раз на помощь американским производителям государство решило направить около $830 млрд. Но главное не это. В соответствии с American Steel First Act министерству национальной безопасности, министерству обороны и министерству транспорта запрещалось финансировать проекты в строительстве, реконструкции или ремонте общественных объектов, если используемая в них стальная продукция произведена не в США.

Один из авторов проекта, Пит Висклоски, так обосновал подобные меры: «Поскольку мы стремимся оживить нашу экономику за счет модернизации и расширения инфраструктуры, имеет смысл сделать и следующий шаг — законодательно закрепить использование только американских строительных материалов, особенно стали». Исключения допускались лишь в следующих случаях: если это противоречит общественным интересам, или же продукция не производится в стране в достаточном объеме и должного качества, либо использование американской стали приведет к увеличению затрат по проекту более чем на 25%. Кроме того, American Steel First Act запрещал использовать импортную продукцию из стран, которые Торговое представительство признало нарушившими условия соглашения с США.

Этот документ убивал двух зайцев — с одной стороны, решал ключевую для рынка стали США проблему кредитования, обеспечивая сталелитейщиков госзаказами, а с другой — отрезал иностранных конкурентов от лакомого даже в кризис американского рынка. И все это под девизом широкомасштабной PR-акции, призывавшей «поддержать национальный продукт». Протекционизм казался действительно полезным, тем более что в США произошло существенное денежное ослабление, вполне способное инициировать процесс импортозамещения.

AP

ЖЕЛАЯ ЗАЩИТИТЬ АМЕРИКАНСКУЮ МЕТАЛЛУРГИЮ, ПРЕЗИДЕНТ США НЕМНОГО ПЕРЕСТАРАЛСЯ

Однако, с другой стороны, ASFA создал угрозу очередного раунда торговых войн, поставив под вопрос возможные выгоды от роста производства. Недовольство не заставило себя долго ждать: принятие мер вызвало бурю протеста со стороны торговых партнеров США. В Европарламенте план Buy American окрестили новым «железным занавесом» для Европы. Европейцы утверждали, что ASFA противоречит «Соглашению о госзакупках», прописанному правилами НАФТА и ВТО. Премьер-министр Канады Стивен Харпер громогласно заявил, что «новый американский план направлен против духа свободной торговли». И это неудивительно: канадские стальные компании Dofasco, Stelco и Algoma Steel большую часть продукции поставляют в США. Даже Япония скромно выразила надежду, что США приведут свой план спасения экономики в соответствие с правилами ВТО. В довершение всего партнеры США стали грозить американцам ответными мерами, что испугало работающие на международных рынках корпорации Boeing, Caterpillar и General Electric.

Вполне реальным казалось появление аналогичных программ «Покупай европейское» или «Покупай японское», что означало бы потерю американскими экспортерами главных покупателей. Приуныли и американские потребители, ожидающие резкого роста цен на металлопрокат. Дело в том, поясняет аналитик ИК «Проспект» Дмитрий Парфенов, что в США остро стоит проблема слишком высокой цены стали, получаемой на местных заводах из-за экологических ограничений и высокой заработной платы. Поэтому для потребителей — машиностроителей, автопрома и стройиндустрии — введение ограничений на импорт могло обернуться едва ли не банкротством.

Под давлением этих сил в феврале сенат США был вынужден смягчить первоначальную версию законопроекта, внеся в него существенную поправку. Итоговый вариант предусматривает приведение пункта American Steel First Act в соответствие с нормами подписанных США международных торговых договоров — теперь оно будет соответствовать «Соглашению о госзакупках», подписанному в рамках членства в ВТО и договоре НАФТА. Кроме того, запрет распространяется только на закупки продукции в рамках проектов, финансируемых из государственного бюджета. Однако государство едва ли сможет участвовать во всех проектах сразу, что, вероятно, оставляет поле для маневра странам, не попавшим в заветный список.

КОНКУРЕНТНОЕ НЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Кого же из американских конкурентов на внутреннем рынке затронет ASFA? Главными поставщиками металлопроката в США являются Канада (20%), Китай (16%), Мексика (10%), Корея (8%), Япония (6%), Россия (4%), Украина (4%), Индия (4%), Бразилия (4%), Германия (4%), Турция (3%). На остальные страны приходится 17% импорта. Зато 27 стран Евросоюза и еще 12 стран, с которыми у США имеются соглашения о свободной торговле, не подпадают под новую протекционистскую меру. Таким образом, американским властям удалось сохранить отношения с ключевыми партнерами по ВТО и НАФТА — Канадой, Мексикой, Японией, ЕС. С другой стороны, остается открытым вопрос цены компромисса с КНР и Бразилией, не подписывавших соглашение о государственных закупках в рамках ВТО, но являющихся важными экономическими партнерами США, отмечает аналитик ИК «Файненшл Бридж» Алексей Галанин.

С учетом принятых поправок сильнее всего американские протекционистские меры ударят как раз по главному торговому партнеру — Поднебесной. Китай экспортирует в США в основном продукцию высокого передела, которая и подпадает под ASFA. Кроме КНР и Бразилии пострадают также Индия и Турция. «Правда, в рамках общего уровня производства этих стран картина получается не столь драматичная — к примеру, в Китае доля экспорта в США от общего производства стали составляет всего 1,3%, в Индии — 2,2%»,— подсчитывает эксперт ИФД «Капиталъ» Павел Шелехов.

Хотя озаботились оттеснением китайских конкурентов США весьма своевременно. Пока КНР получала сырье по старым докризисным ценам в рамках долгосрочных годовых контрактов, китайские производители останавливали убыточные производства. Однако после серьезного сокращения цен на сырье весной эти остановленные мощности снова будут запущены, и в рынок хлынут новые объемы, которые без увеличения спроса останутся невостребованными. Поэтому американцы сыграли на опережение, чтобы позволить своим производителям получить широкое поле для сбыта на домашнем рынке, объясняет аналитик «Уралсиба» Николай Сосновский.

Кстати, борьбу с этим конкурентом США ведут и по другим направлениям, в частности с помощью уже ставших традиционными антидемпинговых расследований. Недавно американское правительство окончательно одобрило введение антидемпинговых пошлин в размере 74–101% на импорт сварных стальных труб из Китая. Это решение пойдет на пользу российской Трубной металлургической компании (ТМК), мощности по производству труб которой в США составляют свыше 1 млн тонн. Возможно, в дальнейшем будут приняты аналогичные меры в сегменте OCTG — их также лоббируют местные производители труб, включая принадлежащее ТМК IPSCO.

Так что на первый взгляд российским производителям протекционизм властей США, в том числе упомянутый ASFA, окажется едва ли не на руку. Меры американского правительства направлены на готовую продукцию, а в российской структуре экспорта, в отличие от китайской, преобладают полуфабрикаты, констатирует генеральный директор «Русмета» Виктор Ковшевный. Для поставок в США эта цифра в прошлом году составляла 68%, в январе 2009 года — 80%, в феврале — 62%. Похожая картина, кстати, и у Украины. Поэтому наш экспорт полуфабрикатов и горячекатаного плоского проката пострадать не должен.

Кроме того, у некоторых отечественных счастливчиков есть свои «бонусы» в виде активов в США. В первую очередь повезло «Северстали», «Евразу» и ТМК, имеющим в Штатах перекатные мощности, на которых они могут производить конечный продукт, поставляя лишь заготовку. Проиграть в перспективе могут те, кто поставлял в Штаты продукцию без наличия там собственных мощностей, например ММК, полагает Николай Сосновский.

Но не все так хорошо, как может показаться. В полной мере отрицательный эффект американского протекционизма Россия почувствует значительно позже, причем отнюдь не в США, а на других экспортных рынках. За примерами далеко ходить не надо. Турция, не попавшая в число американских «любимчиков», будет вынуждена сократить поставки арматуры в США. Затем — по цепочке — ей придется урезать закупки российской стальной заготовки и других видов металлопродукции, а это уже значительная

МЕРЫ АМЕРИКАНСКОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА НАПРАВЛЕНЫ НА ГОТОВУЮ ПРОДУКЦИЮ, А В РОССИЙСКОЙ СТРУКТУРЕ ЭКСПОРТА, В ОТЛИЧИЕ ОТ КИТАЙСКОЙ, ПРЕОБЛАДАЮТ ПОЛУФАБРИКАТЫ. ПОЭТОМУ НАШ ЭКСПОРТ ПОЛУФАБРИКАТОВ И ГОРЯЧЕКАТАНОГО ПЛОСКОГО ПРОКАТА ПОСТРАДАТЬ НЕ ДОЛЖЕН

потеря, по мнению Виктора Ковшевного: сейчас Турция покупает у России ежегодно свыше 2 млн тонн стали.

Кроме того, можно ожидать усиления активности вездесущего Китая: внешние рынки для него тоже будут схлопываться. В итоге России светит еще и конкуренция с Поднебесной на Ближнем Востоке и в странах ЕС. С другой стороны, возможен также и рост импорта в Россию, при этом особенно острой будет конкуренция на рынке стальных труб. А в конечном итоге политика США может привести к тому, что российским компаниям и впредь придется довольствоваться исключительно ролью, которую они играли в начале 90-х годов,— поставщиков сырья и первого передела, предупреждает Алексей Галанин.

НАШ ОТВЕТ ОБАМЕ Возможно ли появление ответного плана «Покупай российское», сопровождаемого закрытием отечественного металлургического рынка? «Меры, аналогичные американским, в принципе могут быть приняты в России в форме федерального закона или введены указом президента»,— говорит начальник управления контроля промышленности Федеральной антимонопольной службы Алексей Ульянов. Однако смысла вводить столь радикальные меры в металлургии, в отличие, например, от сельского хозяйства, чиновник не видит: доля импортной продукции в отрасли сейчас сравнительно невелика. За счет близости к конечному потребителю и низких издержек российские меткомпании всегда смогут предложить более выгодные условия по сравнению с иностранными конкурентами, поэтому особенно не нуждаются в дополнительной защите, соглашается старший аналитик Банка Москвы Юрий Волов. Доля импорта в потреблении металлопроката в последние годы находится на уровне 12–16%, что вполне допустимо, соглашается Виктор Ковшевный. Правда, по некоторым пунктам ситуация отличается. «Если говорить про нержавеющий прокат, то эта цифра уже будет составлять 60% — проблема в качестве продукции и в том, что многие виды нержавеющего проката в России просто не производятся»,— объясняет эксперт.

И все же главная трудность металлургии сегодня резкое падение спроса. Показатели в российской черной металлургии в первом квартале текущего года снизились по стране на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. Трубное производство, как признал недавно глава Минпромторга Виктор Христенко, в таких же процентах испытало на себе влияние кризиса. Никаких заметных улучшений в строительстве (отвечающем за половину российского потребления стали), машиностроении или автомобилестроении пока не наблюдается. В таких непростых условиях желание отечественных производителей закрыть рынок кажется весьма предсказуемым.

«Допустим, все игроки российского рынка будут стимулировать потребителей к покупке отечественных товаров. Тогда импорт сведется только к товарам, которые в России производятся в недостаточном количестве, не производятся вообще, или к случаям, когда с учетом транспортировки импортные аналоги обходятся дешевле, чем российская продукция»,— объясняют свои интересы в НЛМК. Отечественная протекционистская политика более консервативна, чем американская, в основном это введение заградительных пошлин. Логика проста: у России большой простор для применения этого инструмента ввиду отсутствия членства в ВТО. Рынок импорта сталелитейной продукции в Россию достаточно узок и позиционирован преимущественно в сегментах трубной продукции (трубы большого диаметра), сталей с покрытиями и строительного сортамента (КНР, Украина, Турция). Поэтому его прикрытие заградительными пошлинами — оправданная мера, считает Алексей Галанин.

И вот в этом направлении мы преуспели. С 9 января на углеродистый металлопрокат введены пошлины в размере 15–20%. По отдельным видам плоского проката из железа ввозные пошлины были повышены с 5 до 15%, по некоторым видам нелегированной стали — с 5 до 20%, некоторых видов труб из черных металлов — с 5 до 15% и 20%. И этим, по обещаниям Минпромторга, дело не закончится.

«Целесообразным можно считать введение ограничительных мер на нержавеющие трубы — здесь речь может идти о пошлине, превышающей 25%, а также пошлин на оцинкованный и окрашенный прокат»,— говорит президент РСПМ, заместитель председателя комитета по выставочной и конгрессной деятельности РСПП Александр Романов. Первая группа мер призвана ограничить доступ к нашему рынку европейских производителей, вторая — металлургов Китая и Индии. О введении защитной пошлины в размере 17% на металлопрокат НЛМК, ММК и «Северсталь» уже второй раз просят Минпромторг. «В прошлом году в Россию ввозилось около 1,5 млн тонн оцинкованного и окрашенного проката. Учитывая, что в этом году общее потребление по этому наименованию может снизиться до 2 млн тонн, импорт могли бы успешно заменить отечественные предприятия. Монополизма в производстве этих наименований нет, поэтому ущерба потребителям это нанести не должно»,— объясняет чаяния производителей Александр Романов.

Но здесь главное — соблюдать меру. Иначе возможны проблемы на экспортных рынках, а без экспорта, на который приходится 60% продукции отечественной металлургии, выжить будет очень трудно, в том числе и на внутреннем рынке. Действительно, российские металлурги имеют одну из самых низких в мире себестоимостей (без учета текущей долговой нагрузки в размере $100–150 на тонну) по производству стали, что позволяет закрыть внутренний рынок низкими ценами, объясняет Виктор Ковшевный. Китай или Украина просто не в состоянии будут конкурировать из-за того, что у них изначально себестоимость значительно выше.

Но есть одно «но». Российская металлургия сможет иметь низкую себестоимость только в том случае, если удастся сохранить объемы производства хотя бы на уровне 80% от докризисных времен. В противном случае себестоимость подскочит до запредельных высот, и никакие защитные пошлины уже не помогут. Тем более на внешних рынках в ближайшие полгода есть риск нового падения. Вот тогда у металлургов без внутреннего спроса появятся неразрешимые проблемы, которые могут привести к смене собственников и переходу российских предприятий под контроль вчерашних иностранных конкурентов.

ПРИОРИТЕТЫ ГОСПОДДЕРЖКИ В 2009 году внутренний спрос на сталь рухнет сразу на 50% по сравнению с 2008-м, до 18,5 млн тонн, прогнозирует Ольга Окунева из Deutsche Bank. Оптимистичный прогноз для российской металлургии — падение производства стали на 12%, до 60 млн тонн в 2009 году. В случае промедления в урегулировании обстановки на внутреннем рынке и обострения конкуренции на традиционных рынках сбыта (Юго-Восточная Азия, ближневосточный регион, европейский рынок) отрасли грозит глубокий спад (23%, до 53 млн тонн), делится неутешительными прогнозами Алексей Галанин.

В таких условиях одной игрой с пошлинами не обойтись. Поэтому российские власти определили несколько приоритетных направлений господдержки отрасли. Практически все крупнейшие метхолдинги так или иначе получили кредиты от госбанков. На рефинансирование задолженностей $4,5 млрд ВЭБ предоставил «Русалу» и $1,8 млрд — Evraz Group. Но этого недостаточно. По словам аналитика НОМОС-банка Ильи Ильина, кредитная поддержка может помочь удержаться на плаву, но не решит проблемы снижения спроса, цен, простоя мощностей, закрытия инвестпрограмм.

Гораздо полезнее решить проблемы потребителей метпродукции — отраслей машиностроения, жилищного и коммерческого строительства, в частности путем кредитования и уже частично состоявшегося введения пошлин на импорт иномарок. Цветным металлургам помогают и с экспортом: власти пошли на отмену вывозных пошлин на никель и снижение на медные катоды, напоминает Павел Шелехов — это позволит компаниям сэкономить $300–400 млн. Нелишним было бы и введение спецтарифов РЖД на перевозку металлургических грузов (лом, руда, уголь, металлопрокат, чугун), считают аналитики. Помогло бы и реальное решение проблемы с ускоренным возвратом НДС — пока эта мера не действует, сетуют сразу в нескольких меткомпаниях.

От того, заработают ли все эти механизмы в комплексе уже сейчас, в полной мере будет зависеть не только глубина спада российского производства по итогам года, но и то, насколько безболезненным и скорым будет восстановление рынка потребления и выход металлургии из кризиса. «Полностью закрыться от внешнего мира в современных условиях уже невозможно, поэтому протекционистские меры, принимаемые правительствами разных стран, можно считать временной коррекцией в рамках устоявшихся правил игры»,— отмечает заместитель генерального директора Центра политических технологий Алексей Макаркин. В самом деле, негативный опыт отгораживания государств друг от друга в период глобальной рецессии при президенте Рузвельте в США мы уже проходили. ■

МЫ СТРОИЛИ, СТРОИЛИ

У РОССИЙСКИХ МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ ПОЯВИЛАСЬ НАДЕЖДА НА ВОЗРОЖДЕНИЕ В СТРАНЕ ПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, 80% ПОТРЕБНОСТЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕТАЛЛУРГОВ В КОТОРОМ ПОКА ЕЩЕ ЗАКРЫВАЕТСЯ ИМПОРТОМ. ВСЕГО ЖЕ ЕМКОСТЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ МЕТАЛЛУРГИИ ДО КРИЗИСА В СРЕДНЕМ ОЦЕНИВАЛАСЬ В $1,5 МЛРД В ГОД. ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ

СИЛА ПРИМЕРА Три года назад в интервью Business Guide технический директор машиностроительной компании ОМЗ профессор Юрий Уточкин говорил, что скоро Россия может остаться без такой отрасли, как производство оборудования для металлургии (см. BG от 24 мая 2006 года). Он уточнял, что 80% рынка, ежегодный оборот которого близок к $1,5 млрд (примерно на такую сумму закупали оборудование меткомбинаты до кризиса), контролируют иностранные поставщики — в первую очередь немецкая SMS Demag, итальянская Danieli и австрийская Voest Alpine. Профессор Уточкин говорил о необходимости создания СП с западными конкурентами, уточняя, что это, наверное, единственная возможность развивать российское металлургическое машиностроение, в частности некогда крупнейшего в СССР поставщика меткомбинатов завода «Уралмаш» (Екатеринбург).

С тех пор в отрасли не поменялось ничего, кроме контролирующего собственника «Уралмаша»: вместо ОМЗ им стал холдинг «Металлоинвест» Алишера Усманова (ОМЗ остался совладельцем). Новый менеджмент «Уралмаша» полностью вторит господину Уточкину и говорит, что по состоянию на апрель Россия по-прежнему импортирует до 80% металлургического оборудования, 70% нефтегазового и 60% карьерных экскаваторов (используются на рудниках).

Но если раньше эти разговоры так и оставались разговорами, то сегодня, в кризис, когда государство старается поддержать реальный сектор, у машиностроителей есть шанс быть услышанными. Например, с момента начала кризиса государство стало активно поддерживать российский автопром — антикризисный пакет мер в этой отрасли (без учета адресной поддержки АвтоВАЗа) оценивается в $6,7 млрд на ближайшие три года. Производители метоборудования намерены предложить государству собственную стратегию развития тяжелого машиностроения России до 2020 года, разработанную вместе с Институтом проблем естественных монополий (ИПЕМ). Еще летом 2007 года такую стратегию поручил разработать нынешний премьер Владимир Путин.

СПРОС НЕ ПОРОДИЛ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

То, что производство метоборудования в России еще до кризиса оказалось в упадке, неудивительно. Как и некоторые другие отрасли (например, станкостроение), метмаш не смог оправиться от прежнего кризиса 90-х годов. В Советском Союзе было несколько десятков предприятий, выпускавших оборудование для металлургов, многие из которых обанкротились и исчезли так быстро, что ни один из сегодняшних участников рынка так и не смог припомнить, сколько же заводов было изначально. Безусловным лидером отрасли помимо «Уралмаша» был Новокраматорский машиностроительный завод (НКМЗ) на Украине. Эти два предприятия выпускали наиболее полную линейку техники: прокатные станы, доменное, кузнечно-прессовое оборудование, агломерационное, машины непрерывного литья заготовок (МНЛЗ), печи-ковши и многое другое.

Но судьбы двух главных конкурентов сложились диаметрально противоположным образом. Так, НКМЗ посчастливилось стать одним из самых дееспособных заводов на пространстве СНГ. Не последнюю роль в этом сыграли лоббистские усилия собственников завода, с подачи которых Украина в середине 90-х ввела запретительные (на уровне 80–100%) пошлины на импорт метоборудования, в то время как НКМЗ принял десятилетнюю инвестпрограмму обновления мощностей стоимостью порядка $300 млн (неофициально говорили, что в этой сумме были также заложены дотации украинского бюджета, но официально на НКМЗ это опровергали).

«Уралмаш» не мог похвастаться подобными успехами. В 2003 году, еще до перехода ОМЗ в собственность Газпромбанка, компания продала свое подразделение, занимавшееся инжинирингом оборудования, одной из структур «Северстали». Это превратило главного конкурента НКМЗ в обыкновенную производственную площадку, берущую заказы на изготовление оборудования для металлургии по чужим чертежам.

Помимо НКМЗ и «Уралмаша» в отрасли работали и относительно крупные предприятия с узкой специализацией. В частности, Ижорский завод (до сих пор входит в ОМЗ, выпускает оборудование для доменных печей), «Южуралмаш» (ныне ОРМЕТО-ЮУМЗ, МНЛЗ, агломерационное и складское оборудование), Электростальский завод тяжелого машиностроения (оборудование для трубной промышленности), Уфалейский завод тяжелого машиностроения (оборудование для ремонта метзаводов) и ряд других.

Но после 90-х годов большинство из них остались без крупных заказов и работали в основном на поставку запчастей к уже работающему оборудованию (например, валков для прокатных станов).

ЖЕСТКАЯ ПОЗИЦИЯ ГОСУДАРСТВА

В стратегии, которую российские машиностроители предложат российским властям, они, разумеется, не напишут ничего революционного. По словам самих разработчиков, выступают они за «легкий, разумный протекционизм на рынке» (то есть за пошлины на прямой импорт оборудования для металлургии в Россию.— **BG**) и за преференции тем, кто приобретет отечественное — от длинных кредитов до субсидий на модернизацию. «Иностранных поставщиков, которые сегодня контролируют рынок, необходимо склонять к созданию СП с россиянами, и здесь важна жесткая позиция государства»,— отмечает эксперт ИПЕМа Андрей Микшес. В качестве примера такой позиции разработчики стратегии приводят автопром, энергомашиностроение и транспортное машиностроение. Например, в российском автопроме уже с 2006 года действует так называемый режим промсборки, согласно которому иностранный автоконцерн, локализовавший производство в России, пользуется определенными льготами.

В случае с энергомашиностроением, по словам гендиректора «Уралмаша» Назима Эфендиева, показателен пример кооперации немецкого концерна Siemens и ОАО «Силовые машины». После трудных переговоров немецкая сторона все-таки продала российской лицензию на выпуск газовых турбин, востребованных в российской энергетике, поняв, что иначе не сможет рассчитывать на крупные заказы в России. Аналогичная ситуация в транспортном секторе: французский Alstom выразил намерение купить блокпакет ЗАО «Трансмашхолдинг» — российского поставщика локомотивов для ОАО РЖД, понимая, что это даст ему гарантии заказов со стороны транспортной монополии. И в том, и в другом случае свою роль сыграло государство в лице ныне упраздненного РАО ЕЭС и ОАО РЖД.

Металлурги и трубопроизводители, опрошенные Business Guide (НЛМК, ММК, Evraz Group, «Мечел», «Норильский никель», «Русал», ТМК и ряд других), инициативу российских машиностроителей комментировали неохотно. Официально меткомбинаты высказывались примерно одинаково: мы, дескать, заинтересованы в развитии российской базы поставщиков оборудования хотя бы потому, что это позволит сэкономить на его доставке, расширить базу поставщиков и снизить закупочные цены. В пресс-службе ММК также напомнили, что большую часть своего стального листа сегодня продают внутри России, поэтому развитие машиностроения в России позволит комбинату расширить сбыт.

В Трубной металлургической компании (ТМК) согласились, что предложения машиностроителей «вполне конструктивны» и возможное создание СП с иностранными поставщиками «может дать эффективные результаты». В «Русале» также приветствуют создание СП и напоминают, что компания самостоятельно создала вблизи своих алюминиевых заводов технопарк, который получил название «Промпарк „Сибирь“». Его участниками стали такие поставщики заводов «Русала», как Henkel, Areva и проч.

Но сам факт протекционизма металлурги не приветствуют: «Всегда существует опасность того, что здоровый протекционизм превратится в монополизм с диктатом цен на продукцию с соответствующими последствиями для отрасли».

ДИСЦИПЛИНА ПОСТАВОК

Коль скоро речь заходит о совместном производстве оборудования, возникает вопрос о совместимости российских и иностранных производителей. Например, одна из основных претензий металлургов к российским поставщикам — сроки выполнения работ. Проблему «дисциплины поставок» в ТМК ставят в один ряд с проблемой качества производимого в России оборудования. А ведь именно такая практика срыва сроков, по мнению Юрия Уточкина, может стать непреодолимым препятствием для возможного СП с иностранными поставщиками. Эксперт поясняет, что срок исполнения заказа является самым жестким требованием к производимому оборудованию, поскольку каждая просроченная неделя может обернуться для меткомбината серьезными убытками.

На «Уралмаше» признают, что не всегда способны выдержать сроки поставок, и говорят, что коэффициент износа мощностей российских машзаводов превышает 50% — все остальное приходится на ремонты и простои. Кроме того, старое оборудование само по себе работает медленнее. Правда, машиностроители обещают решить эту проблему, обновив свои мощности в короткий срок. Кризис, по их мнению, лучшее для этого время.

«До кризиса закупить станки, например, в Японии было крайне тяжело, поскольку их производители были загружены на 100% и, чтобы просто разместить заказ, требовалось подождать год-полтора,— поясняет господин Эфендиев.— Сейчас же загрузка мощностей по всему миру упала, и на „Уралмаше“ за последнее время побывали сразу три делегации из Японии, которые готовы не только поставить нам оборудование для обновления мощностей, но и помочь с привлечением дешевого финансирования под этот проект». Все, что в этой ситуации нужно, считает гендиректор «Уралмаша»,— это госгарантия по такому кредиту. Он подчеркивает, что сейчас, в кризис, у государства есть «редкая, но реальная возможность быстро, года за два, практически полностью обновить индустриальную базу». В «Русале» тоже уверены, что сейчас «отличное время» для обновления мощностей российского машиностроения.

НОВЫЕ УГРОЗЫ

Пока же государство взвешивает все «за» и «против», российские производители ищут временные решения, которые позволят остаться на плаву. Например, «Металлоинвест» согласился перекупить у «Уралмаша» часть заказов на прокатные валки, от которых отказались меткомбинаты на Украине (стоимость контракта составила 1,5 млрд рублей), а другой акционер завода — Газпромбанк — еще осенью 2007 года выделил предприятию кредит на 400 млн рублей. Кроме того, акционеры помогли с реструктуризацией кредитов, выкупив долги компании на себя и пролонгировав их.

Однако если предлагаемая стратегия развития отрасли не получит одобрения властей, производители оборудования могут оказаться в затруднительном положении. «Имеющихся сегодня заказов для поддержания рентабельного производства недостаточно,— говорят в „Уралмаше“.— Чтобы работать рентабельно, заводу нужно грузить оборудования примерно на 7 млрд рублей, а у нас сегодня в два раза меньше». Кроме того, компания уже столкнулась с отказом клиентов выкупать изготовленное по их заказу оборудование.

Каким будет спрос на рынке метоборудования в России в ближайшие годы, теперь никто однозначно сказать не может. В «Русале» считают, что большинство инвестпроектов в металлургии будет отложено на два-три года. В ТМК заверяют, что, несмотря на кризис, не стали сокращать свою инвестпрограмму. Правда, трубопроизводители уточняют, что «все основные проекты модернизации» компания уже завершила (строительство трубопрокатного комплекса на «Тагмете» и модернизация бесшовного производства труб на ВСЗ), поэтому крупных инвестиций не планирует. ■

МЕТАЛЛУРГОВ НАСТОЛЬКО ВПЕЧАТЛИЛ ФАКТ ПОДДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВОМ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ЧТО ОНИ НАМЕРЕНЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ГОСУДАРСТВУ СОБСТВЕННУЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ ДО 2020 ГОДА

КОНСТАНТИН МЕЛЬНИЦКИЙ

СУЩЕСТВУЕТ ОПАСНОСТЬ, ЧТО СОБРАННОЕ РОССИЙСКИМИ РУКАМИ ИМПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ НЕ УНАСЛЕДУЕТ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРИГИНАЛА

↑
СМЕЖНИКИ

НАПРЯЖЕНИЕ НАРАСТАЕТ

ЭНЕРГОКОМПАНИИ ВЫНУЖДЕНЫ МЕНЯТЬ ПРАВИЛА СОТРУДНИЧЕСТВА ПРИ РАБОТЕ С МЕТАЛЛУРГАМИ. ДЕЛО В ТОМ, ЧТО СПАД В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ОЧЕНЬ СКОРО ОТРАЗИЛСЯ НА ЭНЕРГЕТИКАХ: СНИЗИЛСЯ СПРОС НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ, НАЧАЛИСЬ НЕПЛАТЕЖИ СО СТОРОНЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ПОЯВИЛАСЬ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ С ИНВЕСТПРОЕКТАМИ, РАССЧИТАННЫМИ НА УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА. ВЛАДИМИР ДЗАГУТО

МАСШТАБНЫЙ ФАКТОР Кризис производства в металлургии и горнопромышленном комплексе способствовал снижению энергопотребления в стране, хотя точно оценить его масштабы затруднительно. Многие компании отрасли не раскрывают динамику своего спроса на электроэнергию. Тем не менее, по информации «Системного оператора единой энергетической системы», наибольший спад отмечен в объединенных энергосистемах Сибири и Урала — в основных металлургических регионах. Например, только за неделю с 15 по 21 апреля 2009 года энергопотребление в этих регионах снизилось относительно аналогичного периода прошлого года на 9,6 и 8,1% соответственно. Сильнее спад был только в другом промышленном регионе — ОЭС Средней Волги (9,8%). По данным Агентства по прогнозированию балансов в электроэнергетике за январь, в ОЭС Центра максимальное снижение спроса — 21,3% — фиксировалось в Липецкой области, где главным промпотребителем являются мощности НЛМК, на Урале в лидерах падения металлургические Челябинская (18,2%) и Свердловская (14,6%) области, в Сибири — Кузбасс (11,9%).

Аналитик Евгений Ольхович из Credit Suisse называет объем промпроизводства «одним из основных факторов, влияющих на энергопотребление в России». По его мнению, сокращение металлургического производства негативно отражается и на энергетике. «При этом в целом по стране такое влияние сравнительно невелико: энергопотребление за первый квартал этого года снизилось на 6,6%, что не так критично, как падение во многих других отраслях промышленности. Однако на уровне определенных регионов, особенно уральских, в которых сконцентрировано большое количество металлургических, а также других энергоинтенсивных предприятий, падение потребления электроэнергии более серьезное»,— отмечает эксперт.

Директор проекта электроэнергетики ФК «Открытие» Яна Тульчинская соглашается с тем, что «сейчас сокращаются только переменные издержки компаний, постоянные издержки пока остаются на прежнем уровне», и оценивает спад спроса на энергию в отрасли в 6–8%. Аналитик Елена Юшкова из «Ак Барс Финанс» напоминает, что по отдельным компаниям спад энергопотребления был и выше этих оценок. Например, согласно появившейся неофициальной информации, в первые два месяца года НЛМК снизил спрос на электроэнергию на 21%, «Мечел» — на 13–22%.

ГАСИТЕ СВЕТ Отдельную проблему представляет собой ситуация с неплатежами металлургов за поставленную электроэнергию. По словам Евгения Ольховича, их долги хоть и держатся пока на уровне менее 10% в среднем по стране, но несут значительные риски в связи с трудностью прогнозирования развития ситуации.

Пожалуй, самым известным эпизодом об истребовании энергозадолженности можно считать претензии принадлежащего КЭС-Холдингу «Свердловэнергосбыта» к ООО «Металлэнергофинанс» (поставляет энергию предприятиям Evraz Group). Долг «Металлэнергофинанса» на 31 декабря 2008 года составлял свыше 538 млн руб., поэтому в январе «Свердловэнергосбыт» расторг договоры с этим потребителем. В суд для взыскания прошлогодней задолженности сбытовики обратились еще в декабре, однако в этом году сумма претензий возросла до 2,4 млрд руб. Впрочем, на сегодня эта спорная ситуация уже практически урегулирована: металлурги вернули 123 млн руб., 330 млн руб. было оплачено векселями, от требования остальной суммы по иску «Свердловэнергосбыт» отказался, отозвал уведомление о расторжении договора энергоснабжения и возобновил поставки электроэнергии на комбинаты холдинга в прежнем объеме.

О неплатежах со стороны металлургов говорит и «Русгидро», крупнейшим должником которой является объединенная компания «Русал». Ее долг только принадлежащему «Русгидро» «Красноярскэнергосбыту» на начало апреля составлял 74,9 млн руб. Также в апреле Карельская энергосбытовая компания объявила, что долг потребителей региона за первый квартал достиг 1 млрд руб., отдельно выделив Надвоицкий алюминиевый завод (НАЗ-СУАЛ), который оплатил всего около 50% использованной энергии.

Из-за неплатежей практически всегда страдают именно энергосбытовые компании. Как объясняет Яна Тульчинская, текущая система расчетов предполагает, что сбытовые компании вносят генераторам предоплату за купленную у них электроэнергию, при этом платежи от потребителей получают позже. В этом случае любые задержки платежей от потребителей электроэнергии вынуждают сбытовые компании оплачивать энергию из собственных средств, как бы кредитуя недобросовестные производственные предприятия.

НЕПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ Другим следствием падения энергопотребления в этом секторе стало то, что под вопросом оказался ряд инвестпроектов генерирующих компаний, которые ориентировались на потенциальный рост спроса со стороны новых металлургических или горнодобывающих мощностей. Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2020 года была ориентирована на прогноз, предполагавший увеличение спроса горно-металлургической промышленности почти по всей ЕЭС России. К примеру, учитывались планы появления металлургического завода в Калужской области, металлургического комплекса на базе Михайловского ГОКа в Курской области (ОЭС Центра), электрометаллургического завода в Новосибирской области (ОЭС Сибири), перспективы развития производства в Свердловской и Челябинской областях (ОЭС Урала).

«Инвестпрограмма в энергетике разрабатывалась исходя из общих макроэкономических показателей регионов и тенденций их развития и случаи строительства генерирующих мощностей под конкретные металлургические проекты редки»,— говорит Яна Тульчинская. Тем не менее именно с такими инвестпроектами «под заказчика» и стали с началом кризиса возникать наибольшие трудности. Так, перенос на 2012 год сроков ввода Богучанского алюминиевого завода (БоАЗ), который вместе с Богучанской ГЭС входит в проект Богучанского энергометаллургического объединения (на паритетных основах реализуют «Русгидро» и «Русал») вызвал длительный спор компаний-партнеров. Алюминиевая компания утверждала, что ввод электростанции также нужно отложить, поскольку без завода спрос на ее энергию будет недостаточен, а «Русгидро» объясняла, что ГЭС может найти сбыт и без БоАЗа.

Непростая ситуация сложилась и с Новобогословской ТЭЦ (1 ГВт) в Краснотурьинске, которая стоит в инвестпрограмме ТГК-9. В КЭС-холдинге, которому принадлежит генкомпания, поясняют, что проект был первоначально ориентирован на планы строительства крупного электролизного производства алюминия. «Однако в условиях кризиса ОК „Русал“ как ключевой контрагент больше не предполагает строительства этого завода ни в ближайшей, ни в потенциально долгосрочной перспективе»,— жалуются в КЭС. На отсутствие металлургов-потребителей в апреле указывал и глава «Росатома» Сергей Кириенко, объясняя, почему не планируется расширение Балаковской АЭС в Поволжье.

Коррекция инвестпланов потенциальных потребителей усложняет реализацию еще двух гидроэнергетических проектов — Усть-Среднеканской ГЭС в Магаданской области и Канкунской ГЭС в Южной Якутии. По словам главы департамента целевых коммуникаций «Русгидро» Евгения Друзяки, прогноз сокращения разведывательных работ «Полюс Золота» (разрабатывает Наталкинское месторождение золота) и, соответственно, снижение компанией потребления электроэнергии заставило энергетиков пересмотреть свои планы по Усть-Среднеканской ГЭС. «Анализ энергопотребления в регионе показал, что ввод пускового комплекса должен произойти в ранее заявленные сроки, но остальные блоки ГЭС будут вводиться в зависимости от стратегии развития деятельности „Полюс Золота“», добавляет господин Друзяка.

СИНХРОНИЗАЦИЯ В КРИЗИС Елена Юшкова замечает, что для энергетиков было бы разумным отложить те проекты, которые пока не запущены. С другой стороны, к примеру, БоГЭС, находящуюся в высокой степени готовности, останавливать не стоит, иначе вложения в нее пропадут. Яна Тульчинская отмечает, что пример с Богучанской ГЭС показал, что даже в отсутствие завода новые генерирующие мощности будут востребованы, так как этот регион изначально был энергодефицитным.

С другой стороны, Евгений Ольхович полагает, что в связи с риском невостребованности подобные проекты должны быть ещё раз рассмотрены и синхронизированы с графиком ввода мощностей промпотребителями. При значительном сокращении инвестпрограмм разных отраслей российской экономики (ТЭК, металлургия) наиболее предпочтительным является перенос сроков строительства энергообъектов на более поздние периоды, добавляет аналитик. «Мы считаем, что с возобновлением экономического роста в стране старые инвестпроекты опять станут востребованными»,— резюмирует Яна Тульчинская.

По мнению ведущего эксперта УК „Финам Менеджмент“ Дмитрия Баранова, кризис в металлургии вряд ли продлится дольше, чем в других отраслях: металл будет востребован, в первую очередь, в машиностроении, а затем и в строительстве, поэтому металлургия восстановится одной из первых. «Острая фаза кризиса, когда металлургические компании резко сокращали производство, прошла, и многие из них начинают снова выходить на положительную рентабельность»,— соглашается госпожа Тульчинская. ■

ВСЛЕДСТВИЕ СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ ПОД ВОПРОСОМ ОКАЗАЛСЯ РЯД ИНВЕСТПРОЕКТОВ ГЕНЕРИРУЮЩИХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ ОРИЕНТИРОВАЛИСЬ НА ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ РОСТ СПРОСА СО СТОРОНЫ НОВЫХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ИЛИ ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ МОЩНОСТЕЙ

↑
СМЕЖНИКИ

ПЕРЕУЧЕТ СДЕЛОК

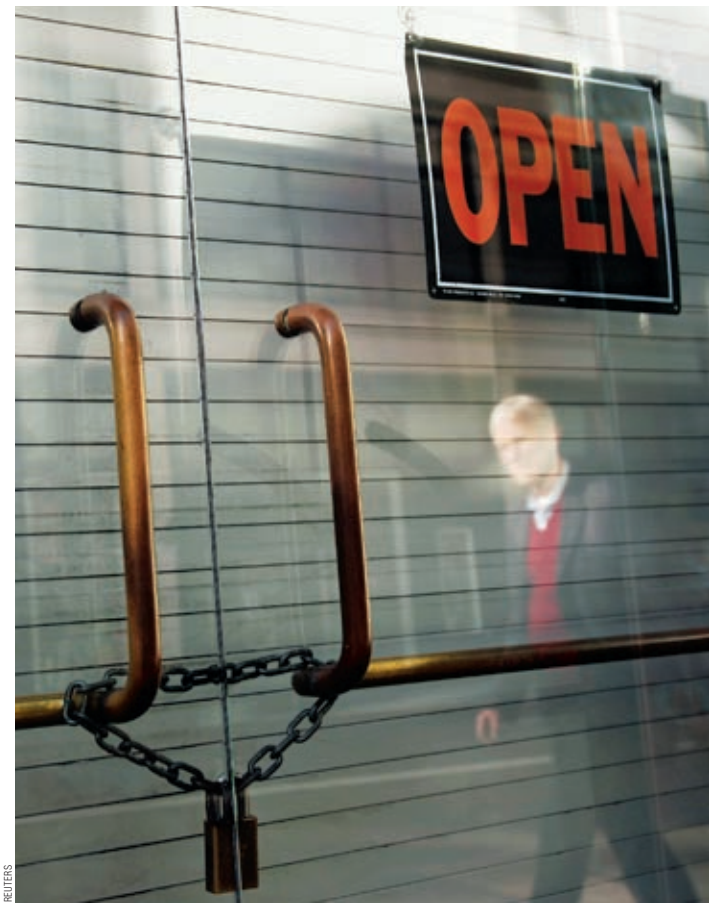
В ПРОШЛОМ ГОДУ ИМЕННО НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ ПРИШЛИСЬ КРУПНЕЙШИЕ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ СДЕЛКИ IN-OUT — ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ СОБСТВЕННОСТИ ЗА РУБЕЖОМ. В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ОЖИДАЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ВНУТРЕННИХ СДЕЛОК M&A, СВЯЗАННЫХ С ДЕЗИНТЕГРАЦИЕЙ КРУПНЫХ ХОЛДИНГОВ, КОТОРЫЕ ОКАЗАЛИСЬ НЕ В СОСТОЯНИИ ВЫДЕРЖИВАТЬ КРЕДИТНУЮ НАГРУЗКУ. АЛЕКСАНДР КИМОНОВИЧ

ЛИДЕРЫ ПРОШЛОГО СЕЗОНА Понижательная тенденция в сегменте слияний и поглощений началась еще во второй половине 2008 года. Спрос на металлы начал стремительно снижаться, а вслед за падением потребления пришлось опускать и цены. По данным PricewaterhouseCoopers (PwC), если в первом полугодии 2008 года средняя стоимость сделки M&A составляла $301 млн, то во втором — уже $125 млн. За счет снижения объемов сделок второго полугодия итоговый результат оказался более чем вдвое ниже показателей 2007 года — $60,6 млрд против $144,7 млрд. Заместитель руководителя группы сопровождения сделок слияний и поглощений PwC в России Вильфред Поточниг считает, что, в первую очередь, негатив на рынке был обусловлен снижением покупательной активности китайских потребителей.

Правда, в прошлом году именно на металлургическую отрасль пришлись крупнейшие сделки in-out — по приобретению российскими компаниями собственности за рубежом. В частности, это покупка Evraz Group части бизнеса компании IPSCO (работает в США и Канаде). Российские металлурги выкупили эти активы у шведской группы SSAB за $4,03 млрд. Себе металлурги в основном оставили прокатные предприятия, которые расположены в Канаде, недалеко от подконтрольных Evraz заводов Oregon Steel Mills. А большую часть трубопрокатных активов в США договорились со временем продать другому российскому холдингу — Трубной металлургической компании. Предполагалось, что ТМК за $1,7 млрд выкупит у «Евраза» 100% IPSCO Tubulars и 51% NS Group, а за оставшуюся долю NS Group заплатит по опционному соглашению. ТМК реализовала опцион уже в этом году, заплатила за 49% NS Group $508 млн, тем самым обеспечив одну из крупнейших сделок M&A с участием российских компаний в первом квартале нынешнего года. Эксперты оценили эту сделку достаточно позитивно для ТМК, несмотря на сложную экономическую ситуацию в мире. В США порядком износились сети коммунального хозяйства, и наступило время перекладки инфраструктуры. Кроме того, трубы нужны для инфраструктурных проектов нефтяников.

В прошлом году крупными покупателями зарубежных активов также стали «Северсталь» и «Мечел». «Северсталь» приобрела сталелитейные компании Sparrows Point, Esmark Inc. и WCI Steel. Рост производства за счет сделок M&A вывел «Северсталь» на четвертое место среди крупнейших производителей стали в США. Горно-металлургическая компания «Мечел» в 2008 году продолжила цикл сделок по увеличению доли на рынке ферросплавов покупкой зарегистрированной в Британии Oriel Resources (компании принадлежали сырьевые и перерабатывающие активы в Казахстане и России). Стоимость покупки составила $1,5 млрд.

Среди крупнейших сделок по покупке сырьевого бизнеса можно отметить приобретение «Евразом» ГОКа «Сухая балка» и нескольких коксохимических заводов на Украине (общая стоимость выкупленных у «Привата» активов составила $2,2 млрд). По мнению экспертов PwC, сделка создала дополнительные возможности для сбыта коксующихся углей, добываемых на угольных шахтах «Евраза» в Сибири.



REUTERS

ОТСУТСТВИЕ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ У ПОКУПАТЕЛЕЙ ПРЕПЯТСТВУЕТ ЗАКЛЮЧЕНИЮ СДЕЛОК ДАЖЕ ПО МИНИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ

В то же время из-за ухудшения мировой конъюнктуры к концу года в мире было отменено большое количество намечавшихся сделок M&A. Например, НЛМК так и не купил американскую сталелитейную компанию John Maneely Company, за которую собирался заплатить $3,53 млрд.

НА ЧЕРНЫЙ ДЕНЬ В 2009 году российские металлургические компании значительно снизили свою активность в сегменте слияний и поглощений. Например, «Евраз» деньги, вырученные от продажи американских трубопрокатных заводов ТМК, зарезервировал для обслуживания своих долговых обязательств. «Северсталь» к концу 2008 года была вынуждена сократить производство стали на своих американских предприятиях и реализацию инвестпрограмм по модернизации металлургических мощностей.

В итоге под влиянием кризиса в первом квартале этого года в российской горно-металлургической отрасли количество и стоимость сделок продолжали демонстрировать снижение. Из суммарной стоимости проведенных российским бизнесом сделок слияний и поглощений — $20,05 млрд — на металлургию и горнодобывающую промышленность пришлось только $1,74 млрд (8,7% от общего объема). При этом непосредственно в металлургическом производстве и изготовлении готовых изделий было заключено только две сделки на сумму $0,51 млрд. В сегменте добычи полезных ископаемых эксперты насчитали семь покупок на $1,225 млрд. Между тем за аналогичный период 2008 года металлурги поглотили активов на $34 млрд, то есть почти в 20 раз больше.

Самые крупные покупки 2009 года российские металлурги, как и в 2008 году, совершили в США. Трубная металлургическая компания (ТМК) завершила процесс оформления в собственность 49% акций NS Group, приобретенных за $508 млн. А «Мечел» в апреле этого года провел переговоры о приобретении 100% американской угольной компании Bluestone Coal Corp. За компанию с запасами коксующегося угля в 224 млн тонн по стандартам JORC российские металлурги заплатили наличными еще в прошлом году $436 млн (с учетом размера долга Bluestone Coal в $132 млн). Еще $500 млн «Мечел» передаст нынешним владельцам угольной компании в безденежной форме, через выпуск привилегированных акций, а через пять лет в зависимости от результатов геологоразведочных работ может доплатить продающей стороне из расчета $3,04 за каждую дополнительную тонну запасов.

ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА В кризисный период перспективы сделок слияний и поглощений, проведенных российскими компаниями в период экономического подъема, выглядят совсем по-другому.

Начальник аналитического отдела ИК «Проспект» Дмитрий Парфенов считает, что проблема сжимания рынка слияний и поглощений заключается в переоценке влияния расширения бизнеса на его эффективность. «В условиях растущего рынка практически любые покупки инвесторы оценивали позитивно,— поясняет эксперт.— Однако погоня за контролем значимой доли рынка того или иного металла привела к росту долговой нагрузки и такой широкой диверсификации, что эффективность управления многих компаний устремилась к нулю».

Согласен с коллегой и аналитик ИК «КИТ Финанс» Кирилл Чуйко: «Большинство металлургов приобретало активов на суммы большие, чем зарабатывали сами».

Многие приобретения были весьма рискованными, с низкой рентабельностью даже в период экономического подъема. Что уж говорить о кризисе, когда эти предприятия стали приносить компании-инвестору одни убытки. К примеру, «Норильскому никелю» пришлось закрыть свои предприятия в Австралии, поскольку средняя себестоимость производства никеля там приближалась к $20 тыс. за тонну, в то время как цена на металл на бирже рухнула до $8 тыс. за тонну.

Схожая проблема наблюдалась и у некоторых золотодобывающих компаний с трудноизвлекаемыми забалансовыми запасами, которые смогли проскочить на уровень рентабельных только при исключительно высоких ценах на золото. «Были инициированы проекты и покупались малые компании, где себестоимость была близка к $700 за унцию. При текущей цене эти компании балансируют на грани рентабельности. А вот что будет при снижении цены на базовый актив? — задается вопросом Дмитрий Парфенов.— Вот поэтому и пошел процесс сворачивания таких сделок. Покупки любой ценой уже не могут совершаться, поскольку нет уверенности, что сохранится уровень текущей цены, исходя из которой оценивается приобретаемая компания».

В свою очередь, Кирилл Чуйко приводит в пример «Северсталь», из всех многочисленных приобретений которой эффективность пока продемонстрировали только «золотые» активы. Эта покупка, по подсчетам эксперта, в нынешнем году уже принесла $200 млн. Между тем из шести металлургических сегментов, в которых работают предприятия группы «Северсталь», четыре, по словам Чуйко, показали убытки, а основным «кормильцем» группы по-прежнему остается флагманское предприятие группы — Череповецкий металлургический комбинат.

НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ ТАКЖЕ ВОЗРОСШУЮ С УГЛУБЛЕНИЕМ КРИЗИСА ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ СДЕЛОК M&A В СЕГМЕНТЕ ДОБЫЧИ И ПРОИЗВОДСТВА ЗОЛОТА И СЕРЕБРА

M&A ПО-КИТАЙСКИ

Китайские металлурги задумали создать свой рынок M&A. В середине апреля четыре металлургические компании в северном Китае заявили о намерении объединиться. В частности, о слиянии заявили госхолдинги Tianjin Steel Pipe Group, Tianjin Tiantie Metallurgical Group, Tianjin Tiangang Steel Group и Tianjin Metallurgical Group Ltd. По предварительным оценкам, ежегодные производственные мощности объединенного концерна будут составлять до 23 млн тонн стали. Подробности этого слияния пока неизвестны.

Объединение металлургов инициировало правительство Китая. Идея оставить в стране порядка пяти крупнейших металлургических компаний высказывалась еще до кризиса, однако теперь о ней ко времени решили вспомнить. Поговаривают о консолидации и китайские сталелитейщики Anben Iron and Steel Group (Angang) с Northeast Special Steel Group и Panzhihua Iron and Steel Group (Pangang). Кроме этого о целесообразности слиянии заявляли Baosteel Group с Baotou Iron and Steel Group и Ningbo Iron and Steel.

Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Так, с начала года Baosteel за $295 млн приобрела контрольный пакет акций современного завода Ninbo Steel. В 2008 году на Ninbo Steel было выплавлено около 4 млн тонн стали. Компания Shougang, со своей стороны, приобретет Changzhi Iron & Steel, ее производственная мощность также составляет 4 млн тонн в год.

Программа концентрации металлургической отрасли вписывается в общую политику Китая по консолидации промышленности и выглядит логичной в свете подобных же решений по поводу важнейших потребителей отрасли. Так, ранее уже заявлялось о намерении сосредоточить автомобилестроение в рамках основных производителей. В частности, планируется создать два или три автомобильных гиганта, выпускающих по 2 млн автомобилей в год, а также четыре-пять менее крупных концернов с производительностью свыше 1 млн автомобилей в год. Сейчас 90% рынка контролируют 14 производителей.

В будущем основными автопроизводителями на национальном уровне Китая должны стать F.A.W., Dongfeng, Shanghai Automotive Industry Corp. и Changan. На региональном уровне госсовет поощряет консолидацию вокруг таких компаний, как Beijing Automotive Industry, Guangzhou Automobile Group, Chery Automobile и China National Heavy Duty Truck.

Аналитики отмечают, что в наилучшем финансовом положении по сравнению с коллегами сейчас оказались те компании, которые в сделках M&A или не участвовали вовсе, или покупали небольшие активы — в частности, НЛМК и ММК.

Дмитрий Парфенов убежден, что сделки M&A — это роскошь, которую металлурги могут позволять себе лишь в благополучные конъюнктурные периоды из-за слишком высоких затрат на приобретения и довольно низкого синергетического эффекта от них. Исключение составляют сделки, связанные с приобретением бизнеса, обеспечивающего большую часть себестоимости металлургического производства вроде низкозатратных энергетических активов.

КРУПНЕЙШИЕ СДЕЛКИ M&A С УЧАСТИЕМ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ С ЯНВАРЯ ПО АПРЕЛЬ 2009 ГОДА

ПОКУПАТЕЛЬ	ПРЕДМЕТ И ОБЪЕКТ СДЕЛКИ	ДОЛЯ В АКТИВЕ	ЦЕНА СДЕЛКИ ($ МЛН)	МЕСЯЦ
«АТОМРЕДМЕТЗОЛОТО»	«ЭФФЕКТИВНАЯ ЭНЕРГИЯ Н.В.» (ВЛАДЕЕТ 50% ТОО «КАРАТАУ» И 25% МИНУС 1 АКЦИЯ АО «СП «АКБАСТАУ»)	100%	20	ЯНВАРЬ
«ПОЛИМЕТАЛЛ»	ЗАО «АРТЕЛЬ СТАРАТЕЛЕЙ „АЯКС“»	100%	11,7	ЯНВАРЬ
ООО «СЕЛЬХОЗПРОМ»	ОАО «ГИДРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД»	100%	3,8	ЯНВАРЬ
ОАО «МЕЧЕЛ»	BLUESTONE COAL CORP. (BLUESTONE INDUSTRIES INC., DYNAMIC ENERGY INC., JCJ COAL GROUP)	100%	436*	ЯНВАРЬ
РУССКАЯ ГОРНОРУДНАЯ КОМПАНИЯ	ОАО «ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС „ДАЛЬПОЛИМЕТАЛЛ“»	50% ПЛЮС 1 АКЦИЯ	100	ФЕВРАЛЬ
BARRICK GOLD	«ФЕДОРОВО РИСОРСЕЗ»	29%	100	ФЕВРАЛЬ
«ПОЛИМЕТАЛЛ»	ООО «РУДНИК „КВАРЦЕВЫЙ“»	100%	70	МАРТ
АБУКАР БЕКОВ	ХОЛДИНГ «ЭСТАР»	Н/Д	Н/Д	МАРТ**
«ПОЛИМЕТАЛЛ» И ГРУППА ИНВЕСТОРОВ	ООО «ЗОЛОТОРУДНАЯ КОМПАНИЯ „МАЙСКОЕ“»	100%	105	АПРЕЛЬ

*ПЛЮС 88 МЛН ПРИВИЛЕГИРОВАННЫХ АКЦИЙ. ** СДЕЛКА НЕ ЗАКРЫТА.

БЕЗДЕНЕЖНЫЕ ФОРМЫ Тем не менее итоги первого квартала текущего года показывают, что металлургическая отрасль в период кризиса не забыла про сегмент M&A, правда, в основном, в сырьевых подотраслях. Также отмечается сохранение активности в сегменте, который наименее всего пострадал от кризиса: добыча и производство золота и серебра (другие драгметаллы кризис, увы, не пощадил). Стоит отметить, что с началом кризиса наметилась популярность сделок с использованием безденежной формы. Так было в случае с покупкой «Мечелом» Bluestone или при приобретениях «Полиметаллом» месторождений «Гольцовое» и «Сопка Кварцевая». В скором времени эксперты ожидают увеличения количества сделок M&A, связанных с дезинтеграцией тех крупных холдингов, которые оказались не в состоянии выдерживать кредитную нагрузку.

Однако пока ситуация на финансовых рынках не стабилизируется, существенного роста числа сделок M&A аналитики не ожидают. Вильфред Поточниг считает, что продолжающаяся неопределенность на финансовом рынке, замедление темпов роста экономики и резкое падение спроса во всем мире создают сложные условия для проведения сделок в ближайшем будущем.

Руководитель практики по оказанию услуг компаниям металлургической и горнодобывающей отраслей PwC в России Джон Кэмпбелл настроен еще более пессимистично. По его словам, компании все еще в процессе выпуска финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2008 года. Стремительное падение цен на сырье вынуждает многие компании списывать балансовую стоимость активов, приобретенных в 2007–2008 годах, когда цены находились на самом высоком уровне. Это отрицательно сказывается на показателях бухгалтерского баланса и в некоторых случаях может приводить к нарушению ограничительных условий по кредитам.

По цепочке ухудшится ситуация с ликвидностью, поставив компании перед необходимостью договариваться о пересмотре кредитных договоров или же пытаться получить от банков отказ от права требования досрочного погашения кредита в связи с нарушением таких условий. По-прежнему сохраняется дефицит денежных средств. Цены на некоторые виды сырьевых товаров начинают повышаться, однако остается неясным, является ли это базовой тенденцией или же представляет собой временный рост. Спрос на рынке по-прежнему остается слабым. Конечные рынки, как, например, в автомобильной отрасли, продолжают испытывать серьезные трудности.

«В любом случае, для всех участников рынка основными приоритетами в нынешних условиях станут сокращение затрат и сохранение собственных денежных средств»,— соглашается с коллегой Вильфред Поточниг. По его мнению, сегодня перед компаниями стоят две важнейшие задачи: обеспечение ликвидности, а также поддержание и повышение кредитоспособности. Эксперт ожидает, что в 2009 году мировой спрос на металлы сократится еще на 10–15%, и это вряд ли будет способствовать росту сделок M&A. «Государственные меры по оздоровлению экономики будут тщательно контролироваться, но основное внимание будет уделяться перспективам крупных отраслей потребительского сектора, а именно строительству и автомобилестроению»,— говорит он.

В подобных условиях даже покупатели, находящиеся в относительно более стабильном положении, скорее всего, займут выжидательную позицию, по меньшей мере, в краткосрочной перспективе. Однако существует и возможность быстрого увеличения числа сделок по мере сближения ценовых ожиданий покупателей и продавцов и улучшения ситуации на рынке. В ближайшее время разукрупнение целого ряда предприятий создаст возможности для стратегических приобретений небольшого размера»,— считает господин Поточниг.

СЕГМЕНТ БУДЕТ РАСТИ По поводу безналичных сделок M&A мнения у двух представителей PwC в России тоже несколько отличаются. Вильфред Поточниг полагает, что в 2009 году возможно увеличение числа сделок, в рамках которых компании-должники будут куплены в обмен на их задолженность, а также сделок слияния, в которых владельцы компаний, находящихся на грани банкротства, получают акции более сильного конкурента и теряют контроль над собственным бизнесом. Джон Кэмпбелл возражает, что многие собственники едва ли пойдут на такой шаг, если только их не вынудят к этому проблемы с ликвидностью. Поскольку это означает, что компании «будут рассчитываться собственными акциями в такой ситуации, когда их котировки находятся на чрезвычайно низком уровне».

Оба эксперта PwC в России единодушны в отношении перспектив сделок M&A в сегменте добычи и производства золота и серебра — этот сегмент будет расти. «В отличие от большинства драгоценных металлов, пострадавших в результате падения спроса со стороны конечного потребителя во время кризиса, золото и серебро демонстрируют сравнительно хорошие результаты ввиду меньшей степени своей зависимости от фундаментального спроса и предложения,— отмечает Вильфред Поточниг.— В условиях ослабления доллара, негативно сказывающегося на состоянии глобальной экономики и рынков капитала, золото является хорошо защищенным и надежным активом. Именно поэтому инвесторы изменили свою стратегию и выделяют средства на приобретение золота, чтобы обезопасить собственные вложения».

Джон Кэмпбелл добавляет, что у него по-прежнему вызывает беспокойство состояние экономики в США, в зоне евро и в Великобритании. «По существу, валюты этих стран не рассматриваются как надежные. Процентные ставки остаются на чрезвычайно низком уровне, в связи с чем для многих инвесторов нет смысла подвергаться воздействию валютных рисков, возникающих применительно к любой валюте. Именно поэтому золото стало одним из немногих направлений вложения средств, где возможно сохранить стоимость и рассчитывать на справедливое возмещение. Это обстоятельство, безусловно, будет подспорьем для производителей золота».

Правда Дмитрий Парфенов полагает, что в рамках сокращения издержек и избавления от неэффективных производств начнется обратный слиянию процесс — процесс закрытия или продажи неэффективных активов. «При этом в условиях кризиса вернуть потраченные на расширение деньги будет уже нереально, так что остается ждать возврата конъюнктуры»,— резюмирует эксперт. ■

«ПЕРЕХОДИТЬ НА ТОРГОВЫЕ ВОЙНЫ ВО ВРЕМЯ МИРОВОГО КРИЗИСА КАК-ТО НЕСЕРЬЕЗНО»

ВЕДОМСТВЕННУЮ ПОЗИЦИЮ НЕЙТРАЛИТЕТА ОБОСНОВАЛ ДЛЯ BG ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА БАЗОВЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МИНПРОМТОРГА ВИКТОР СЕМЕНОВ, ПО МНЕНИЮ КОТОРОГО МИНПРОМТОРГ, КАК ОСНОВНОЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ЛОББИСТ ИНТЕРЕСОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА, НЕ МОЖЕТ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ЛИШНИЕ ЭМОЦИИ.

ВИКТОР СЕМЕНОВ,
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА БАЗОВЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МИНПРОМТОРГА

BUSINESS GUIDE: Как кризис повлиял на работу вашего департамента?

ВИКТОР СЕМЕНОВ: В условиях кризиса мы, очевидно, перешли на более жесткий режим еженедельного мониторинга и более тесный контакт с предприятиями. Буквально в ручном режиме мы разруливаем проблемы предприятий, пишем письма в налоговую инспекцию, комфортные письма в банки. Более активно развернули работу по той же тарифной защите и защитным расследованиям. Все функции за нами остались с докризисного времени, и мы их не меняли. Просто кризис потребовал более оперативной работы. К тому же задел для стратегии развития металлургической отрасли до 2020 года мы успели сделать еще до кризиса. Основная масса ключевых проектов будет завершена. Благодаря обнулению пошлин на ввозимое оборудование для технического перевооружения металлургии большинство крупных комбинатов уже оснащены всем необходимым для реализации своих проектов.

Проводится работа по стимулированию экспорта российской продукции. Мы обнулили пошлины на вывоз полуфабрикатов, например медные катоды. Если говорить об импортных пошлинах, то постановлением правительства Российской Федерации 9 января были повышены до 15–20% пошлины на 106 позиций металлопродукции. Через перечисленные методы, инструменты регулирования мы так или иначе пытаемся скомпенсировать потери российских производителей от снижения спроса.

BG: Обнулив пошлины на импортное оборудование, не нанесли ли вы вред российскому производителю этого оборудования, которое стало невостребованным по соотношению цена-качество?

В. С.: Тут важно подчеркнуть, что металлурги ввезли в основном оборудование, не производимое в России. То есть они не ввезли его в ущерб нашему отечественному тяжелому машиностроению. Хотя в определенной части схожего оборудования действительно выбор был в пользу импортного оборудования, так как российские аналоги не могли конкурировать по уровню технологических решений, по качеству. Именно поэтому при подготовке стратегии тяжелого машиностроения мы обязательно поднимем вопрос поддержки этой отрасли в части научно-исследовательских работ и стимулирования, повышения конкурентоспособности оборудования, проектируемого и выпускаемого нашими заводами. Сегодня уже вышло два постановления по субсидированию технического перевооружения машиностроительных предприятий, транспортного машиностроения. Очевидно, что без развитого тяжелого машиностроения страна жить не должна и не может.

BG: Поддерживается ли столь эффективно внутренний спрос на продукцию металлургии и трубной промышленности?

В. С.: Разумеется. Металлургия ориентируется в первую очередь на крупные инвестиционные и инфраструктурные проекты страны — развитие газотранспортной системы России, развитие транспортной системы, и ж/д транспорта в частности. Трубники сумели искоренить дефицит труб большого диаметра, и теперь все газопроводы, которые строятся или запланированы, они готовы обеспечить российской трубой высочайшего качества мирового уровня. Дефицит толстого листа для производства труб большого диаметра будет закрыт и перекрыт вдвое после запуска стана 5000 на ММК. Инфраструктурные железнодорожные проекты готов обеспечить 100-метровыми длинными плетями для высокоскоростного дорожного движения рельсобалочный стан Челябинского меткомбината. При этом создается конкуренция в отрасли — например, второй проект по трубам большого диаметра реализуется на ОМК. Кроме того, принято решение о 15-процентных преференциях отечественным производителям, осуществляется авансирование поставок по госзаказу, оказывается помощь автомобильной отрасли и строительству. Мы решение по сегодняшним вопросам все равно видим в контексте развития предприятий и отраслей промышленности. Нет смысла заниматься просто однодневными решениями без видения развития отрасли. Перед нами стоит задача выйти из кризиса не больными, убогими и недолеченными, а здоровыми, сильными и конкурентоспособными.

BG: Обращаются ли к вам компании за помощью при урегулировании споров по дебиторской задолженности?

В. С.: Вопрос урегулирования задолженности, на мой взгляд, уже является бизнес-процессом. Следовательно, задолженности между предприятиями — это уже не предмет государственного регулирования. Для этого у нас прекрасно сегодня работают судебные структуры. Хотя большинство компаний, по нашим данным, прекрасно решают такие вопросы и без судебных инстанций. И даже по вопросу задолженности «Газпрома» перед трубниками, который наращивается с каждым днем, идет реальное движение в переговорном процессе. В поисках компромисса зачастую «Газпром» приобретает на склад, и трубники, в свою очередь, чтобы не останавливать производство, идут на отгрузку с опережением графика. Но мы твердо знаем, что мертвых ситуаций сегодня во взаимоотношениях производителей и потребителей из-за дебиторской задолженности практически нет.

BG: А разве во взаимоотношениях с автопромом у металлургов не «мертвая ситуация»? Тому же ГАЗу уже с октября прекращены поставки продукции, а суды завалены исками от поставщиков...

В.С.: Хочу обратить внимание, что металлурги к ГАЗу имеют серьезные претензии из-за того, что система неплатежей началась еще до кризиса. Видимо, этот автопроизводитель свои взаимоотношения с поставщиками изначально не так построил. Сейчас, когда претензии перешли в судебную плоскость, ГАЗ будет вынужден выстроить свои взаимоотношения с металлургами на взаимовыгодной основе, не более того.

BG: Если взаимоотношения поставщиков и потребителей не лежат в плоскости госрегулирования, не считаете ли вы странным, что ФАС вмешалась в проблему снабжения меткомбинатов коксующимся углем и даже выразила готовность пересмотреть свое собственное предписание работать по длинным контрактам с формулой цены в отношении трех крупнейших поставщиков коксующегося угля — «Мечела», «Евраза» и «Распадской»?

В. С.: Жизнь меняется... Я считаю, что ничего в этом страшного и критичного нет: решения принимались в одной ситуации, теперь она радикально переменилась, этого никто не ожидал. Я, наоборот, полагаю, что федеральным органам не грех принимать новые решения в изменившейся ситуации.

BG: Этими соображениями вы руководствовались, когда инициировали переговоры с украинскими министерствами о пересмотре квот на беспошлинные поставки в Россию труб, производимых на заводах «Интерпайпа»?

В. С.: По соглашению между Минэкономразвития России и министерством экономики Украины для продукции пяти украинских производителей трубы устанавливалась квота в размере 395 тыс. тонн в год с последующим ежегодным увеличением на 2% от объема квоты. Сейчас на падающем на 50–60% рынке трубной продукции оговоренная квота поставок украинской продукции в Россию выглядит как нонсенс. Сегодня функции госрегулирования внешнеторговой деятельности находятся в ведении Минпромторга, и мы совместно с Минэкономики вышли с предложением к украинской стороне «по-доброму, по-соседски» снизить объемы поставок в 2009 году пропорционально падению рынка — с 427,6 тыс. тонн до 217 тыс. тонн — и мониторить ситуацию ежеквартально. Но, к сожалению, адекватного ответа со стороны украинских коллег пока не последовало. Сейчас идет нормальный диалог в переговорном процессе.

BG: И что теперь?

В. С.: Будем вести переговоры. В принципе у нас есть рычаги воздействия, они определены нормативными актами. Сами мы инициировать ничего не имеем права, но если бизнес сочтет нужным и подаст то или иное заявление — антидемпинговое, на защитное расследование, на спецзащитное расследование, то мы примем документы и рассмотрим их в установленном порядке. Хотя на практике на это может уйти до полугода, а нынешняя схема поставок действует до конца года. В связи с тем что уходит срок, смысл каких-то расследований уже теряется.

BG: По каким соображениям были отклонены заявления металлургов о введении защитных импортных пошлин на оцинкованный прокат и сталь с полимерным покрытием?

В. С.: Здесь не было и не может быть никаких эмоций — все делается в рамках 165-го федерального закона о конкуренции. А он предусматривает доказательную процедуру. Если представленные компаниями-заявителями цифры доказывают ущерб, расследование открывается. Если представленные данные не показывают наличие ущерба, расследование не открывается. В случае обращения по оцинковке заявителями был взят период 2005–2007 годов, по показателям которого ущерб не просматривался. Мы отклонили первое заявление. Сейчас нами принято к рассмотрению повторное заявление, в котором уже представлены цифры за период 2006–2008 годов. Если цифры показывают наличие ущерба, дальше начинается процедура согласования, диалога со всеми иностранными участниками, которым тоже нужно доказать этот ущерб. Это все достаточно сложно.

BG: Цифры второй заявки сейчас показывают ущерб?

В. С.: А вот этого я сказать не могу до принятия решения о начале расследования, потому что вся информация конфиденциальна. Но думаю, что в этом месяце ответ уже будет дан и по оцинковке, и по стали с полимерным покрытием. Далее наш доклад о результатах расследования направляется для согласования в Минфин, ФАС, таможенное ведомство, после чего уже утверждается правительством.

BG: Насколько действенным является механизм комфортных писем, которыми с началом кризиса вы стали поддерживать компании?

В. С.: Я бы не говорил о каком-то системном механизме — каждое такое письмо было результатом рассмотрения конкретной ситуации на рабочей группе. Перед банками мы обосновываем необходимость реструктуризировать долги или выдать новый кредит тем или иным компаниям, ведущим стратегически важные проекты, которые ориентированы в перспективе на новый продукт высокого качества с гарантией его сбыта. Налоговым инспекциям мы по-

В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА МИНПРОМТОРГ ПЕРЕШЕЛ НА БОЛЕЕ ЖЕСТКИЙ РЕЖИМ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОГО МОНИТОРИНГА И БОЛЕЕ ТЕСНЫЙ КОНТАКТ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ. ПРОСТО КРИЗИС ПОТРЕБОВАЛ БОЛЕЕ ОПЕРАТИВНОЙ РАБОТЫ

ПРОИЗВОДСТВО ВАЖНЕЙШИХ ВИДОВ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В ЯНВАРЕ—МАРТЕ 2009 ГОДА

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОДУКЦИИ	ЯНВАРЬ—МАРТ 2009 ГОДА В % К ЯНВАРЮ—МАРТУ 2008 ГОДА	МАРТ 2009 ГОДА В % К МАРТУ 2008	МАРТ 2009 ГОДА В % К ФЕВРАЛЮ 2009
ЛИСТ И ЖЕСТЬ С ПОКРЫТИЕМ	62,2	81,2	141,7
КОКС	64,4	68,3	113,8
ЧУГУН	66,7	72,8	113,4
СТАЛЬ	66,8	70,1	106,3
ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ	70,3	78	131,1
ПРОКАТ ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ ГОТОВЫЙ	70,4	72,2	104,2
ЖЕЛЕЗНАЯ РУДА	73,1	82,1	115
МЕДЬ РАФИНИРОВАННАЯ	87,3	97	117,7
НИКЕЛЬ	87,4	89,3	111,6
АЛЮМИНИЙ ПЕРВИЧНЫЙ, ВКЛЮЧАЯ СИЛУМИН	93,6	92,8	109,2

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ МИНПРОМТОРГА.

ясняем, кто из их клиентов является традиционным экспортером и кому нужно помочь в первую очередь по возврату НДС. Обращаемся к губернаторам с просьбой перестать относиться к градообразующим предприятиям как к спонсорам и начать возвращать им долги сейчас, когда предприятия в этом нуждаются, за представленные услуги по тепло- и энергоснабжению городов и поселков. Поэтому комфортные письма — это как инструмент взаимодействия между федеральными, региональными органами и компаниями.

BG: Но ваши письма имеют силу только внутри страны. А как регулируются вопросы взаимоотношений за ее пределами?

В. С.: Аналогичные процессы идут и на международном уровне. В рамках межправительственных комиссий ведутся обсуждения конкретных ситуаций тех или иных компаний, разъясняется важность определенных проектов, вырабатывается дружественное отношение к ним и понимание взаимовыгодности их реализации на территории стран. Иногда достаточно дать понять зарубежным партнерам, что проект значимый и находится в поле зрения российского правительства. Для иностранной стороны это тоже важный сигнал, как бы гарантии. Ведь в иностранном кредите важная часть — это оценка риска. И правительственное внимание к проекту как элемент снижения этого риска используется как один из эффективных элементов влияния.

BG: Что стоит за понятием государственных гарантий по кредиту?

В. С.: Обязательство государства разделить риски, согласно постановлению правительства №103. Реализуется это так: половину залога, который требует банк, вносит само предприятие, а на вторую часть дается государственная гарантия.

BG: Востребованы ли в условиях кризиса проектные институты?

В. С.: К сожалению, с сокращением инвестпрограмм у большинства компаний сократились и договорные работы с наукой. Но никто не заявил о том, что наука не нужна сегодня отраслям. Даже в условиях резкого снижения заказов проектная работа ведется, потому что есть понимание необходимости работы на перспективу. Вместе с наукой предприятия рождают новое качество своих продуктов и новые продукты. Так, работа по новым сталям и сплавам ведется непрерывно. Более того, мы по поручению федеральных органов формируем подпрограмму по станкостроению в ФЦП «Научно-технологическая база». Поэтому замечу, что федеральные целевые программы хоть и секвестрированы на 15% в первом чтении, но работают. Немного меняются сроки и объемы финансирования, но это не снижает объемов работ.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДО 2020 ГОДА, РАЗРАБОТАННАЯ МИНПРОМТОРГОМ, ПОКА СУЩЕСТВУЕТ ТОЛЬКО НА БУМАГЕ

BG: Консолидация отрасли может стать панацеей в условиях кризиса?

В. С.: Консолидация, на мой личный взгляд, не единственная возможность выживания компаний. Хотя такая возможность серьезно обсуждалась и до кризиса, и сейчас. Тому подтверждением служит курс, взятый правительством, на создание крупных корпораций с целью объединить потенциалы отдельных компаний, финансовые и интеллектуальные ресурсы, которые позволили бы через создание внутренней кооперации снизить издержки производства, разработать принципиально новые продукты и занять новые ниши на рынке. В рамках кризиса серьезная очистка бизнес-организма от слабых, неумелых, некачественных клеток сыграет свою положительную роль.

BG: Предприятия, попавшие в перечень 295 системообразующих, кризис гарантированно переживут?

В. С.: Я думаю, это эмоциональный и неверный подход — дескать, эти 295 предприятий теперь «под крылом», а другие «бездомные». Прийти в банк и получить кредит, например, может любая компания независимо от включения в этот перечень. Главный вопрос, который волнует банки,— это ее финансовое состояние, то есть сможет ли она вернуть кредит.

Единственное отличие: компании, вошедшие в список, могут рассчитывать еще на дополнительную господдержку, о которой уже говорилось выше, но даже для ее получения необходимо пройти достаточно серьезные процедуры. Сначала финансово-экономическое состояние предприятия рассматривается на отраслевых рабочих группах, потом на ведомственной комиссии Минпромторга. После рекомендации комиссии министерства заявка компании направляется на рассмотрение межведомственной комиссии по повышению устойчивости развития экономики в Минэкономразвития России. По результатам рассмотрения выносится решение о предоставлении гарантии, но только если сумма привлекаемого кредита не превышает 5 млрд рублей. Если превышает, то решение должна принять правительственная комиссия по повышению устойчивости развития российской экономики. Например, заявки от пяти крупнейших предприятий черной металлургии, решивших воспользоваться государственной гарантией при получении кредитов, уже рассмотрены на комиссиях Минпромторга и вынесены на рассмотрение межведомственной комиссии.

BG: Повлиял ли кризис на отношение предприятий к вопросам экологии и безопасности, не вынудил ли экономить на этом?

В. С.: Абсолютно нет. Кризис не повод для снижения каких-то требований, а как раз наоборот. Говоря о реализуемых сейчас инвестпроектах, надо отметить, что все они были обоснованы с учетом будущего минимального воздействия на экологию и максимально энергоэффективны.

BG: На ваш взгляд, нужен ли России свой «план Обамы» в виде принципа «покупай российское»?

В. С.: Снова опустить «железный занавес» было бы несерьезно. Мы уже глубоко интегрированы с другими странами. Даже в нашем оборудовании у нас значительное количество импортных комплектующих. И потом еще неизвестно, как наша экономика пострадает от «ответа» мирового сообщества на нашу «инициативу». Переходить на торговые войны во время мирового кризиса как-то несерьезно. Закрытие рынка возможно только точечно, где это действительно угрожает конкуренции экономике предприятий отрасли и наносит ущерб.

Интервью взял **ДМИТРИЙ СМИРНОВ**

ИНТЕГРАЦИИ ВОПРЕКИ

РОССИЙСКУЮ МЕТАЛЛОТОРГОВЛЮ ОЖИДАЮТ ПЕРЕМЕНЫ. ЕСТЬ ДВА ПУТИ РАЗВИТИЯ: ИЛИ МЕТАЛЛУРГИ ПОЙДУТ ПО ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ИНТЕГРАЦИИ И БУДУТ СТРОИТЬ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫЕ КОМПАНИИ, ВКЛЮЧАЮЩИЕ В СЕБЯ РАЗВИТЫЙ МЕТАЛЛОСЕРВИС И ТРЕЙДИНГ, ИЛИ, НАПРОТИВ, ПРЕДПОЧТУТ ВЕСЬ НЕ КАСАЮЩИЙСЯ ПРОИЗВОДСТВА БИЗНЕС ОТДАТЬ НА АУТСОРСИНГ. КСЕНИЯ ГОГИТИДЗЕ

СВОБОДНЫЙ РЫНОК Рынок металлоторговли, сформировавшийся в последние годы, работает в двух направлениях. С одной стороны, крупные металлургические компании продают продукцию напрямую конечным потребителям через свои торговые дома и сбытовые сети, что условно можно назвать первичным рынком металлоторговли. Вторичный рынок предполагает участие посредников в цепочке «металлопроизводители—потребители» в лице металлотрейдера.

В докризисный период объем вторичной металлоторговли в России, то есть проходящей через металлотрейдеров, по их собственным данным, оценивался в 52–53% от общего объема потребления металлопродукции. Основная часть вторичного рынка находится в руках независимых неаффилированных металлотрейдеров. Объемы вторичного рынка металлоторговли, проходящего через металлотрейдеров, президент Российского союза поставщиков металлопродукции Александр Романов оценивает в среднем от 1,5 млн до 2 млн тонн до кризиса. За первый квартал 2009 года среднемесячный объем составлял уже только 1–1,5 млн тонн.

Крупных независимых металлоторговцев в России можно сосчитать по пальцам: «Инпром», Сталепромышленная компания, КОМТЕХ, «Дипос», «Металлсервис», «Карбофер». Пять первых компаний попали в прошлогодний рейтинг Forbes 200 непубличных компаний. «Металлоторговый бизнес относится к высококонкурентным сферам деятельности, поэтому без постоянного развития выжить невозможно»,— замечает глава «Русмета» Виктор Ковшевный. Поэтому в последние годы крупные металлоторговцы активно развивали сервисный сегмент, то есть помимо собственно торговли начали предлагать различные услуги первичной металлообработки (резка, профилирование, гибка, изготовление изделий, заготовок).

«В последние десять лет металлоторговые компании сделали очень много для развития металлосервисного направления — закупили оборудование, построили цеха. Несмотря на это, металлосервисный бизнес в России находится пока в зачаточном состоянии, если сравнить с положением дел в Европе»,— утверждает Александр Романов. Но пока, по его словам, доля продукции, которая поставляется в обработанном виде, не превышает 10% от всего объема продаж на вторичном рынке. Аналитик ФК «Уралсиб» Николай Сосновский объясняет это тем, что для развития сервисного направления необходимы существенные вложения в масштабах металлоторгового бизнеса. Хотя выгода от развития металлосервисного направления очевидна: если маржа трейдинга в чистом виде до кризиса составляла 10–12%, то развитие сервисного направления обеспечивает маржу до 25% в год. В долгосрочной перспективе, по мнению экспертов, Россия может приблизиться к западным странам, где доля реализации обработанного металла достигает 70%.

Однако в сегодняшнее кризисное время, по мнению Александра Романова, компаниям нецелесообразно инвестировать в новые подразделения, занимающиеся переработкой металла. «Те компании, которые уже имеют в своей структуре сервисные металлоцентры, будут их развивать, но новых вложений сейчас ожидать не стоит,— полагает он.— Конкуренция в металлосервисной отрасли еще больше увеличилась с понижением спроса, произведено было больше, чем рынок способен был потребить, а сейчас мощности уже введенного за последние годы оборудования недозагружены».

ВЫГОДА ОТ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛОСЕРВИСНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ОЧЕВИДНА: ЕСЛИ МАРЖА ТРЕЙДИНГА В ЧИСТОМ ВИДЕ ДО КРИЗИСА СОСТАВЛЯЛА 10–12%, ТО РАЗВИТИЕ СЕРВИСНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ МАРЖУ ДО 25% В ГОД

ДВА ПУТИ В докризисное время торговые дома метхолдингов и независимые металлоторговцы спокойно сосуществовали на рынке. В металлоторговых компаниях, правда, уже тогда поговаривали о существующих преференциях у аффилированных с метхолдингами игроков, но до определенного времени подобная схема не мешала работе всех участников рынка. Сейчас же независимые металлотрейдеры явно не выдерживают конкуренции: из-за кризиса резко сократился платежеспособный спрос со стороны основных потребителей металла, стало почти невозможно получить кредит, у металлоторговцев вырос уровень дебиторской задолженности.

«Ухудшение экономической ситуации негативно отразится на функционировании указанных смежных подотраслей, но в меньшей степени затронет крупные металлосервисные центры со своим оборотным капиталом»,— говорит директор по продажам трубного дивизиона ОМК Александр Серпухов, имея в виду проблему неплатежей за поставленную продукцию. Хотя Анастасия Михарская из Банка Москвы замечает, что ситуация с долговой нагрузкой металлотрейдеров еще до кризиса была критической — долг к EBITDA составлял как минимум 4,5.

Основная задача металлоторговцев сейчас не допустить роста дебиторской задолженности, считает Александр Романов. Сами независимые металлотрейдеры настаивают на своей абсолютной конкурентоспособности по отношению к торговым домам производителей. Дело в том, что торговые дома по определению продвигают продукцию комбината и не имеют сильного охвата региональных рынков.

Металлотрейдеры же хвастаются, что, несмотря на 40-процентное падение продаж, им удалось сохранить лицо благодаря большой диверсифицированной клиентской базе и разветвленной сети. «И это несмотря на то, что конкурентное преимущество в кризис нередко на стороне комбинатов, которые „своих трейдеров“ не подставят под неожиданное снижение цен»,— подтверждает Виктор Ковшевный.

Однако пока на металлургический рынок не вернется стабильность, сложно прогнозировать, как именно поведут себя игроки из-за последствий кризиса.

Эксперты видят две тенденции, которые могут иметь место в будущем: металлурги или пойдут по пути дальнейшей интеграции и будут строить вертикально интегрированные компании, включающие в себя развитый металлосервис и трейдинг, или, напротив, предпочтут весь не касающийся производства бизнес отдать на аутсорсинг.

По признанию участников рынка, они заняли на сегодняшний момент выжидательную позицию, и пока активности на рынке M&A ждать от них не стоит. По мнению аналитика «Файненшл Бридж» Алексея Галанина, не стоит ждать всплеска интеграции ранее 2010 года.

ЭКСПОРТНЫЕ ЦЕНЫ FOB ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СНГ ЧЕРЕЗ ПОРТЫ ЧЕРНОГО МОРЯ ($ ЗА ТОННУ)

	АВГУСТ 2008	АПРЕЛЬ 2009	ИЗМЕНЕНИЕ (%)
АРМАТУРА	1275	405	–68
СЛЯБЫ	1085	320	–71
ГОРЯЧЕКАТАНЫЙ ПРОКАТ В РУЛОНАХ	1130	340	–70
ВНУТРЕННИЕ ЦЕНЫ В ЕВРОПЕ			
АРМАТУРА	890	365	–59
ГОРЯЧЕКАТАНЫЙ ПРОКАТ В РУЛОНАХ	815	360	–56
ИМПОРТНЫЕ ЦЕНЫ В США			
АРМАТУРА	1050	410	–61
ГОРЯЧЕКАТАНЫЙ ПРОКАТ В РУЛОНАХ	1137	400	–65

ИСТОЧНИК: ЗАО «ПИОГЛОБАЛ ЭССЕТ МЕНЕДЖМЕНТ».

Эксперты полагают, что если меткомбинаты инициируют волну интеграции, то фактор цены будет носить определяющий характер в переговорах с металлотрейдерами, у которых к тому моменту может быть шлейф долгов, включая заложенное имущество. Кстати, с начала года отмечено несколько случаев банкротств трейдеров. Однако если сейчас в предбанкротном состоянии находится менее 2% участников рынка металлоторговли, то к середине следующего года, по прогнозу Александра Романова, количество игроков рынка может сократиться на 5–10%.

От финансового состояния трейдеров будет зависеть их позиция в переговорах с потенциальной «материнской компанией». Крупные металлоторговые компании вряд ли согласятся продаться за бесценок, а скорее предпочтут отойти в сторону и переждать кризисное время. Позиции небольших региональных торговцев менее прочны, а посему им или придется согласиться на невыгодные условия продажи, или совсем уйти с рынка.

ЦЕНТРЫ ВЛИВАНИЯ Но так ли сейчас важно металлургам заботиться о своей сбытовой сети? По данным Росстата, производство стали в первом квартале 2009 года в России сократилось на 33% в годовом исчислении. Спрос на продукцию металлургии внутри России пока оставляет желать лучшего: объемы производства основных потребителей металлопроката — машиностроительной и строительной отраслей — по-прежнему сокращаются. Пессимистичный прогноз предполагает дальнейшее снижение потребления металла на 50% в первой половине 2009 года, при этом больше всех пострадает сортовой прокат, используемый в строительстве.

Одна из крупнейших отраслевых организаций, World Steel Association, прогнозирует, что в этом году спрос на сталь может упасть на 14,9%, до 1,019 млрд тонн, что станет наибольшим снижением со времен второй мировой войны. Спрос со стороны Китая падает на 5%. В США спрос на сортовой прокат, используемый в строительстве, снижается на 36,6%, в Европе — на 28,8%. Спрос на сталь со стороны стран БРИК должен упасть на 5,9% в этом году, причем в России ожидается самый слабый спрос на металлопродукцию.

В этих условиях неопределенности на рынке аналитики не видят, как интеграция непрофильных трейдинговых активов, по сути представляющих отдельный бизнес, может помочь металлургам. К тому же в условиях слабого внутреннего спроса российские металлурги будут все больше ориентироваться на экспорт, из-за чего инвестиции в сбытовые сети на внутреннем рынке станут несвоевременными. «Нет, думаю, что крупные металлурги сейчас станут покупать независимые металлосервисные компании»,— говорит ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов, считая интеграцию металлосервисных компаний в металлургические компании экономически неэффективной.

Для того чтобы металлургам стало интересно сервисное направление, необходимы огромные средства и действительно серьезные аргументы в пользу подобной интеграции. Хотя если вспомнить пример «Мечела» с его хорошо развитым сервисно-сбытовым направлением с полноразмерной дилерской сетью, стоит напомнить, что за счет него компания смогла показать довольно сильные финансовые результаты в провальном четвертом квартале прошлого года.

Однако не все металлурги идут по пути наращивания доли на рынке металлоторговли. «Евраз», например, в свое время отказался от собственной металлосервисной сети, продав ее группе Carbofer. Сервисное направление давало маленькую маржу металлургам, нацеленным на высокую рентабельность. Компания предпочла сделать ставку на производство, чем дальше продвигаться в непрофильном бизнесе. «Северсталь» выбрала промежуточный путь: торговый дом «Северсталь-инвест» торгует продукцией «Северстали» и в то же время предлагает клиентам продукцию других производителей. Помимо этого «Северсталь-инвест» в интересных ему регионах развивает металлообработку. ММК сформировал сбытовую структуру на базе сбытовых подразделений комбината «Магма-Трейд» и «Уралсибтрейд».

Если целесообразность покупок местных игроков металлоторговли видят не все аналитики, то в отношении иностранных трейдеров эксперты в целом сходятся во мнении, что металлургам выгодно выходить и работать на зарубежных рынках через них. В качестве примера эксперты приводят опыт двух лидеров отрасли. Так, НЛМК в прошлом году приобрел трейдинговые компании Novexco Limited и Novex Trading. Помимо этого в рамках совместного предприятия с Duferco у НЛМК появились сервисные центры в Европе. В свою очередь, «Мечел-Сервис» приобрел немецкую группу сервисных и трейдерских компаний HBL Holding.

В среднем наценка металлотрейдеров составляет примерно 10–20% от стоимости, а посему покупка торговой компании позволила НЛМК снизить себестоимость реализации продукции — и это несмотря на то, что торговый бизнес традиционно имеет более низкие показатели рентабельности, чем производство. «Наличие собственных зарубежных трейдинговых компаний позволяет улучшить контроль над экспортными поставками и увеличить свое присутствие на ключевых рынках сбыта, повысить уровень обслуживания клиентов и увеличить прозрачность экспортных операций»,— говорят представители комбината.

Конечно, приобрести готовый бизнес с уже состоявшимися связями, разветвленной сетью в той или иной стране проще, чем в кризисных условиях пытаться с нуля оформить свое присутствие на новом рынке. А покупка зарубежных трейдеров помимо прочего позволяет металлургам существенно расширить географию сбыта.

И все же участники рынка сомневаются, что приобретение заграничных трейдеров войдет у российских меткомбинатов в привычку. Эксперты допускают, что до появления определенности на рынке металлурги любым покупкам предпочтут тихое развитие без больших вложений. Таким образом, те из них, у кого уже есть собственные сбытовые сети, ограничатся ими и не пойдут на покупки новых сбытовых или металлосервисных компаний. Правда, Виктор Ковшевный отмечает, что нерешительность во время кризиса может навсегда лишить те или иные крупные компании перспектив создания собственной сбытовой сети: «Когда рынок начнет восстанавливаться, для тех трейдеров, кто выживет, потеряется смысл продажи». ■

↑
СМЕЖНИКИ

ЭФФЕКТ ПРИСУТСТВИЯ НЕСМОТРЯ НА ТЯЖЕЛУЮ СИТУАЦИЮ НА РЫНКЕ МЕТАЛЛОТОРГОВЛИ, ТРЕЙДЕРЫ УХОДИТЬ С РЫНКА НЕ СОБИРАЮТСЯ

«ПЕРЕД КОМПАНИЯМИ УЖЕ СТОИТ ЗАДАЧА СПАСТИ НАКОПЛЕННУЮ ПРИБЫЛЬ»

ИГОРЬ ЧЕПЕНКО,
генеральный директор компании «Брок-Инвест-Сервис»

BUSINESS GUIDE: Как кризис изменил рынок металлоторговли?

ИГОРЬ ЧЕПЕНКО: Мы наблюдаем обвал цен на фоне непредсказуемого спроса. К примеру, в июле 2008 года цена на стальной лист составляла 32,3 тыс. рублей за тонну, а к январю 2009 года она рухнула до 17,4 тыс. рублей. Этап падения цен сопровождается замиранием спроса: «Зачем покупать сегодня, ведь завтра будет дешевле?» Накопленные на складах запасы, стремительно дешевея, приносят прямой убыток. Перед компаниями уже стоит задача спасти накопленную прибыль, поддержать уровни продаж и движения денежных средств. В нашей компании, например, к концу 2008 года осталось не более 10% накопленной за первую половину года прибыли, а месячный объем продаж к зиме упал в 2,8 раза.

BG: Что вам пришлось перестроить в работе компании?

И. Ч.: Нам пришлось сократить свои инвестпроекты, в том числе те, разработка которых шла долгое время. Мы также отказались и от стратегии интенсивного развития. Частичная приостановка закупочной деятельности привела к оголению складов в феврале. Работая над затратами, мы закрыли несколько открытых в прошлом году филиалов. Если до кризиса плечо наших кредитных линий в банках доходило до 1,5 млрд рублей, то после оптимизации долговой нагрузки в соответствии с новыми задачами мы уменьшили кредитное плечо в три раза.

BG: Что позволяет вам минимизировать свои потери?

И. Ч.: Основой развития бизнеса сегодняшнего дня становятся сопутствующие услуги для клиентов трейдинга, обладающих более высоким уровнем прибыльности, чем сам трейдинг. В первую очередь, это развитие направления обработки металла. Проект не нов сам по себе, но сейчас мы придаем ему дополнительный импульс. Отказавшись от дорогих перевалочных мини-складов в регионах, мы сконцентрировались на выстраивании самой сети продаж, сформированной по принципу «быть как можно ближе к клиенту».

BG: Насколько важна для трейдера собственная металлосервисная база?

И. Ч.: Если до кризиса наличие собственного металлосервиса позволяло оптимизировать складскую логистику с учетом особенностей компаний, то сегодня, наоборот, не позволяет большинству трейдеров в достаточной мере минимизировать издержки, безболезненно отказываясь от лишних площадей. У нашей компании есть собственная база с хорошей внутренней логистикой и набором металлообрабатывающего оборудования, что позволило еще до кризиса от чистого металлотрейдинга перейти к оказанию широкого спектра услуг по металлообработке.

BG: Выгодно ли сейчас крупным меткомпаниям приобретать металлосервисы в собственность?

И. Ч.: Такая интеграция на российском рынке, как показывает практика, не увеличивает прибыльность компании. Скорее она интересна комбинатам, которые приобретают в результате слияния товаропроводящие сети. Но на поверку оказывается, что такие трейдинговые структуры становятся инертными, неповоротливыми, смещается карта их управленческих интересов, а высокая зависимость от головной компании связывает по рукам и ногам. На мой взгляд, сегодня нет разумных предпосылок для включения независимого металлоторговца в состав крупного метхолдинга.

BG: Кому в первую очередь сейчас нужна господдержка?

И. Ч.: Вся пирамида потребления держится на плечах человека-покупателя, и помогать надо только ему. Ведь неважно, что именно собирается он приобрести — квартиру, машину, одежду или дачу — он, по сути, запускает работу чуть ли не половины отраслей хозяйства нашей страны. Нам нужен покупатель с деньгами! И усилия государства должны быть направлены именно на это. Что касается нашей компании как металлоторговца, то необходим еще и адекватный уровень стоимости заемных средств. Сегодняшние ставки от 17% и выше для бизнеса едва ли приемлемы.

BG: Как скоро вы ожидаете восстановления цен на металлопродукцию?

И. Ч.: Думать, что цены скоро смогут восстановиться до уровней прошлого года, не стоит. Либо это будет следствием очередного серьезного макроэкономического стресса, который большинство компаний нашей отрасли просто не переживет.

Интервью взял **ДМИТРИЙ СМИРНОВ**

«ТЕМПЫ РОСТА БИЗНЕСА СЕЙЧАС ОГРАНИЧЕНЫ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ»

СЕРГЕЙ СОКОЛОВ,
генеральный директор ТД «Северсталь-Инвест»

BUSINESS GUIDE: Кризис сильно спутал планы развития вашей компании?

СЕРГЕЙ СОКОЛОВ: Кризис дал нам понять, что рост четко ограничен финансовыми возможностями. Изменился весь рынок, изменились взаимоотношения с клиентами. Ну и проблем кризис добавил: падение объемов потребления, неплатежи клиентов, трудность и дороговизна перекредитований в банках.

BG: Насколько комфортна сейчас ваша долговая нагрузка?

С. С.: Наши темпы развития до кризиса были не так высоки, чтобы привести к долговой нагрузке, которая критически сказалась бы на нашем бизнесе. Именно поэтому мы сейчас имеем некие возможности относительно других наших конкурентов, у которых темпы роста превысили показатели финансовой устойчивости.

BG: А как обстоят дела с дебиторской задолженностью?

С. С.: Дебиторская задолженность существует, но мы ее контролируем. К сожалению, для этого нам приходится использовать процедуру принудительного взыскания долгов. Но делаем мы это избирательно. Постоянных партнеров мы готовы поддерживать с помощью предоставления товарного кредита.

BG: Насколько важно трейдеру иметь свою обрабатывающую базу?

С. С.: Просто бездумно заводить свою базу — смысла нет. Выбор решения о приобретении баз, их аренде или использовании только услуг хранения зависит от целей компании и ее намерений по долгосрочности работы. Если брать наш пример, то наши филиалы разбиты таким образом, что концентрируются вокруг пяти так называемых хабов. Каждый такой хаб формирует сборные вагоны, осуществляет дополнительную переработку. А вот те площадки, которые находятся вокруг хаба, вполне могут быть мобильными, и для них при необходимости базы можно брать в аренду. В нашем случае именно хаб является центром обслуживания.

BG: Нужна ли в структуре метхолдинга своя металлосервисная сеть?

С. С.: Я считаю, что это вовсе не обязательно. Хотя плюсом такой интеграции, крайне значимым сегодня, безусловно, является финансовая устойчивость. Мы, например, интегрированы в «Северсталь», соответственно, наши возможности при прочих равных условиях сейчас выше возможностей компаний, которые относятся к так называемым независимым металлотрейдерам. Но есть и минусы. Например, возможность административного давления, которое может негативно сказаться на бизнесе.

BG: Какие меры господдержки могли бы поддержать всю отрасль металлоторговли, и вашу компанию в частности?

С. С.: Темпы роста бизнеса сейчас ограничены показателями финансовой устойчивости, на которые очень влияет долговая нагрузка. Поэтому снижение процентов по кредитам позволит увеличить темпы роста любого бизнеса. Это в силах сделать только государство, регулируя ставку рефинансирования. Еще государство могло бы помочь стимулированием потребления. На мой взгляд, в нашей стране огромный потенциал заложен в развитии малого и среднего бизнеса — основного клиента сервисно-сбытовых компаний металлопроката. Если сейчас дать возможность создать некие условия для реализации предпринимательского потенциала, это бы послужило огромным толчком для стимулирования нового потребления.

BG: Как скоро вы ожидаете восстановление рынка металлопродукции?

С. С.: У нас сейчас кризис перепроизводства, из-за чего пропал баланс между спросом и предложением. И этот баланс быстро восстановить невозможно. Происходит падение производства, но здесь вступает в действие закон, связанный со спекулятивной составляющей. На формирование цены влияют ожидания на рынке, которые могут играть как в плюс, так и в минус. Цены очень волатильны, и сложно давать прогнозы, когда это прекратится. Главное другое: раз мы это понимаем, то можем выработать адекватный стиль поведения в таком рынке с точки зрения обслуживания своих клиентов.

Интервью взял **ДМИТРИЙ СМИРНОВ**

«ПОКУПАТЬ ПРОСТО ДИСТРИБУТОРСКУЮ КОМПАНИЮ СЕЙЧАС НЕ СТОЛЬ ИНТЕРЕСНО»

ИГОРЬ КОНОВАЛОВ,
председатель совета директоров ОАО «Инпром»

BUSINESS GUIDE: Какие метаморфозы произошли с металлоторговлей с началом кризиса?

ИГОРЬ КОНОВАЛОВ: Если ранее доля закупок на первичном рынке занимала приблизительно 50%, то сейчас это только 35%. То есть первичный рынок уступил. Дело тут в том, что дефицит финансовых ресурсов, а также нестабильность производства привели к тому, что потребители металлопродукции снизили объемы размещения заказов на металлургических предприятиях и перешли на локальное снабжение.

BG: Кто от этого проиграл больше всего?

И. К.: Сами металлурги, разумеется. Если ранее весомый объем продаж производился ими напрямую, то на сегодняшний день основными товаропроводящими путями являются металлосервисные сети. И именно крупные сетевые металлосервисные компании стали генераторами реального платежеспособного спроса. Поэтому в условиях вялого спроса на внешних рынках их ценность для производителей металлопродукции возросла. Кстати, обратите внимание, нет даже слухов о наличии дебиторской задолженности дистрибуторов. То есть металлоторговые компании на сегодня являются тем относительным островком стабильности для металлурга, позволяющим ему загрузить производство и получить кэш.

BG: То есть металлотрейдеры никому ничего не должны и являются желанными клиентами в банках?

И. К.: К сожалению, отношения с банками пока теплее не стали. Мы столкнулись с их упорным нежеланием пролонгировать кредитные линии. Они прямо говорят: «Рисковики закрыли лимиты на вашу отрасль. Мы видим риски и не хотим дальше работать».

BG: Как же тогда выживает ваша отрасль?

И. К.: С началом кризиса металлотрейдеры резко сократили складские запасы. В ряде случаев пришлось продать лишние складские помещения, участки земли и другие подобные ресурсы, которые в свое время приобретались про запас под будущее развитие сети. Кстати, покупают охотно, особенно если имущество продается по цене в два-три раза дешевле, чем это было до кризиса.

BG: Какие перспективы у металлотрейдеров?

И. К.: Очевидно, что российский вторичный рынок металлов развивается по западной модели: существуют узкоспециализированные рыночные ниши, аутсорсинг, создаются технопарки по образу европейских металлосервисных центров, услугами которых в большей степени пользуются мелкие и средние предприятия. Почему, допустим, у ММК и НЛМК сильно просели объемы продаж? Потому что они зависят от «чужих» металлосервисных компаний и дистрибуторов, которые могут остановить закупки продукции в любой момент. Я бы на месте крупных метхолдингов позаботился сейчас о включении в свою структуру металлосервисной сети для стабилизации продаж.

BG: Почему именно металлосервисной?

И. К.: Покупать просто дистрибуторскую компанию сейчас не столь интересно. Нужно смотреть в будущее. В отличие от дистрибуторов, металлосервисные сети, оснащенные новейшим уникальным оборудованием, год от года будут наращивать продажи металлических полуфабрикатов, что интересно металлургам из-за высокой маржи такой продукции. Это весомое конкурентное преимущество для дальнейшего развития.

BG: Не опасаетесь ли увеличения конкуренции, если кризис вынудит трейдеров трансформироваться в металлосервисные сети?

И. К.: Нет, потому что это огромная капиталоемкая программа, которую в период кризиса просто нереально осуществить. Тем более что это программа с окупаемостью свыше десяти лет. Кто же сейчас решится покупать станки, какие-то фонды во имя наращивания объемов продаж в далекой перспективе? «Инпром» успел вскочить в последний вагон уходящего поезда. И тем не менее наши мощности загружены сейчас в лучшем случае на 20–25%.

BG: Значит, есть все же то, чему не может противостоять даже крупная металлосервисная сеть?

И. К.: Обвалу цен, разумеется. Если взять «Инпром», то в прошлом году за первые девять месяцев у нас образовалась хорошая прибыль, которую практически съели убытки четвертого квартала, из-за этого по годовому балансу мы с трудом вышли в небольшой плюс. Не скрою, ситуация у нас сложная: порядка 90% активов заложено в обеспечение банковских кредитов, общий наш долг составляет порядка $180 млн, краткосрочный долг с погашением до конца года составляет 60–65% от этой суммы.

BG: Что в таком случае вы намерены предпринять для выживания?

И. К.: Рефинансировать краткосрочную задолженность за счет оптимизации издержек. Мы вынуждены урезать персонал, из 2,5 тыс. сотрудников оставим чуть больше половины. Уже по итогам прошлого года на 20–25% снижены бонусы менеджмента, заморожены благотворительные и социальные программы в регионах. Кроме того, активно работаем с просроченной дебиторской задолженностью, которая с начала кризиса выросла в четыре раза. В ответ мы усилили юридическую службу, теперь у нас в судопроизводстве на сегодняшний день порядка 200 дел.

Интервью взял **ДМИТРИЙ СМИРНОВ**

НАТУРАЛЬНЫЙ ОБМАН

ОСНОВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ЦЕЛОМ И МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ЧАСТНОСТИ С КОНЦА ПРОШЛОГО ГОДА СТАЛ КРИЗИС НЕПЛАТЕЖЕЙ. ОТЧАЯВШИСЬ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ РАСТУЩЕЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, ПРОИЗВОДИТЕЛИ ДОБАВИЛИ РАБОТЫ РОССИЙСКОЙ СУДЕБНОЙ СИСТЕМЕ. АННА ЗАНИНА

НЕВОЗВРАЩЕНЦЫ Средняя дебиторская задолженность крупнейших металлургических холдингов, по оценке ИК Sovlink Securities, на конец 2008 года превышала $300 млн, а в отдельных случаях достигала $2 млрд. Основными должниками металлургической отрасли вследствие кризиса стали автомобильные заводы (ГАЗ, АвтоВАЗ и КамАЗ), строительные организации и ряд компаний из других «металлоемких» отраслей. Определенный процент неплатежей приходится также на долю независимых металлотрейдеров и металлосервисных компаний. С учетом собственных немалых долгов металлургов взыскание ими дебиторской задолженности с недобросовестных контрагентов приобрело в начале текущего года особую значимость. И если в стабильный период конфликты были редки, то нынешняя ситуация требует решительных действий, поэтому число судебных дел, инициированных металлургическими компаниями, растет. Но жесткость в отношении должника и доведение его до банкротства не всегда приносят желаемый для кредитора результат.

Аналитики и юристы сходятся во мнении, что растущая дебиторская задолженность предприятий является одним из следствий кризиса. «Когда банковская система перестает выполнять функцию рефинансирования основной задолженности предприятий, страдает и процедура кредитования оборота товаров. Необходимость возвращать взятые кредиты оттягивает все свободные денежные ресурсы у производственных и торговых предприятий, блокируя основную деятельность»,— объясняет ведущий аналитик Sovlink Securities Николай Осадчий.

Заместитель директора аналитического отдела «Пиоглобал Эссет Менеджмент» Евгений Рябков поясняет эту связь на примере: «Предположим, одна компания берет кредит в банке и покупает оборудование. Когда приходит время расплачиваться с банком, она использует часть собственных средств и часть средств, которые перезанимает в другом банке. Так было до кризиса... А сейчас, купив оборудование и заняв для этого денег в банке, компания не может рефинансировать задолженность, потому что другой банк отказывает ей в выдаче кредита». Николай Осадчий добавляет, что больше всего финансовый кризис бьет по посредникам, для которых кредиты служили основным источником пополнения оборотных средств, а это, в свою очередь, приводит к ускоренному сжатию внутреннего спроса в экономике, вследствие чего страдают все участники торговли. «Проблема неплатежей парализовала всю производственную цепочку, и компании оказались зажаты между резким сокращением будущих заказов, отстающими от него темпами снижения производственных расходов (сырье, административные, накладные и хозяйственные расходы) и сокращением спроса из-за нехватки свободных средств у конечных потребителей»,— констатирует аналитик Алексей Галанин из «Файненшл Бридж».

ГАМБУРГСКИЙ СЧЕТ Здесь отдельное место занимает проблема сокращения производственных расходов. Нежелание партнеров снижать цены на сырье приводит к нешуточным конфликтам. Так, после начала кризиса Магнитогорский металлургический комбинат (ММК) обратился к угольщикам с просьбой снизить цену на концентрат. «Мечел», чьи поставки обеспечивали около 20% потребностей комбината, отказался это сделать и в ноябре прошлого года подал иск к ММК на 996 млн руб. за неоплаченный уголь. В начале февраля ММК погасил около 200 млн руб., а в середине марта выплатил всю сумму основного долга (около 960 млн руб.), заключив с «Мечелом» мировое соглашение. Но даже после этого в отношениях сторон сохранилась напряженность: «Мечел» не спешил возобновлять поставки ММК до погашения им неустойки в размере около 36 млн руб., а ММК, в свою очередь, обратился в суд с ответным иском к «Мечелу», оспаривая долгосрочный контракт о поставках угля на 2009–2013 годы.

Аналогичный конфликт возник между Evraz Group и Объединенной металлургической компанией (ОМК). 20 апреля ООО «ТК „Евраз Холдинг“» подало в арбитражный суд Москвы иск к ОАО «Чусовской металлургический завод» (ЧМЗ, входит в ОМК) на 160,99 млн руб. Пресс-служба «Евраза» поспешила объяснить, что иску предшествовали пятимесячные переговоры по урегулированию вопроса погашения задолженности за поставленное на ЧМЗ железорудное сырье. Однако договориться стороны не смогли, потому что ОМК настаивала на пересмотре условий действующего договора, которые «не отражают рыночной действительности в отношении цен на сырье и на сегодня выглядят кабальными». Отсутствие договоренности между сторонами вынудило ОМК искать альтернативные источники сырья, а проблема расчетов с «Евраз Холдингом» по уже сделанным поставкам не решена.

«Покупатели не могут покупать товары по тем ценам и в том количестве, о которых они договорились с продавцами до кризиса. Соответственно, стороны либо ищут компромисса, меняя договорные условия, либо покупатели пытаются оспорить в суде ставшие им невыгодными договоры»,— комментирует такого рода ситуации партнер юридической фирмы Goltsblat BLP Максим Кульков.

Впрочем, не все сегменты страдают от круговых неплатежей. Например, производители цветных металлов утверждают, что у них проблем с неплатежами нет. «Несмотря на достаточно напряженную ситуацию в отрасли, у нашего завода нет проблем с взысканием долгов. Как ни странно, никто не кивает на кризис. Все партнеры платят исправно, задержки оплаты совсем небольшие. Все решается в текущем, спокойном режиме»,— уверяет генеральный директор ОАО «Красцветмет» Игорь Тихов.

СУД ДА ДЕЛО Варианты решения проблемы неплатежей различны. Это может быть как мирное разрешение спора, так и инициирование судебного разбирательства. Адвокат московской коллегии адвокатов «Николаев и партнеры» Павел Ламбров считает, что сейчас эффективность переговоров снизилась из-за того, что всем нужны «живые» деньги. По словам партнера юридической фирмы Lidings Андрея Зеленина шансы на удовлетворение иска о взыскании дебиторской задолженности через суд весьма высоки: «Российская судебная система работает достаточно эффективно, и при наличии обоснованной правовой позиции по делу взыскание задолженности — достаточно предсказуемый процесс». «Исковое заявление часто служит средством давления на должника»,— добавляет управляющий партнер юридической компании «Раппопорт и партнеры» Александр Раппопорт.

По данным арбитражного суда Москвы, в январе—сентябре прошлого года за один день в суд поступало в среднем 250–350 исков, в ноябре — уже 550 исков, в апреле текущего года — 700–800 исков, то есть в два-три раза больше. Только за ноябрь 2008 года подано больше 10 тыс. исковых заявлений. «Такая загруженность судов ведет либо к увеличению срока рассмотрения, либо к снижению качества рассмотрения дел. Последнее — наиболее распространенное явление. Если взглянуть на вывешенные в судах графики рассмотрения дел, можно заметить, что на большинство слушаний у судей уделено не более 15–30 минут, а рассматривают они по 5–12 споров в день»,— указывает Максим Кульков.

Кроме того, победа в суде еще не означает того, что должник вернет деньги. Причин может быть несколько: на его счетах денежных средств нет, недвижимость обременена ипотекой, производственное оборудование находится в лизинге. «В прошлом году руководство Высшего арбитражного суда привело данные о том, что в России исполняется около 50% судебных решений. Повысить шансы на реальное взыскание долга можно, например, попросив суд применить меры обеспечения иска (арест денежных средств и иного имущества должника),— советует юрист компании Baker & McKenzie Антон Мальцев.— В тех же случаях, когда должник не имеет ликвидного имущества, необходимо проанализировать, можно ли предъявить требования к иным лицам, которые могут расплатиться за него, например, к поручителям».

ВЗЫСКАТЬ НЕЛЬЗЯ БАНКРОТИТЬ В случае неисполнения контрагентом судебного решения в течение трех месяцев, если сумма требований к нему составляет 100 тыс. руб. и выше, кредитор вправе подать заявление о банкротстве должника. Но юристы отмечают, что, как правило, шансы на взыскание долга в ходе банкротства невелики, а процедура это длительная и весьма обременительная для должника с точки зрения материальных и организационных издержек (судебные расходы, вознаграждение конкурсного управляющего, плата за публикации, вознаграждение организатора торгов). По словам Максима Кулькова, сроки получения долга через банкротство должника могут в среднем составлять от одного года до трех лет. «По данным Минэкономики, в процедуре банкротства гасится лишь около 28% долгов банкрота. Часто кредиторы по коммерческим договорам не получают вообще ничего, поэтому обращение в суд с заявлением о банкротстве контрагента целесообразно только как крайняя мера»,— добавляет юрист компании Baker & McKenzie Ольга Фролова.

Однако не стоит думать, что только российские суды загружены исками вследствие кризиса. «Например, Bhatia Coal India недавно возбудили процедуру арбитража в Лондоне по расторжению договора, согласно которому Vitol поставляли им уголь по докризисным ценам»,— рассказывает Максим Кульков. «Проблема неплатежей сейчас особенно актуальна в Европе и США. Однако там существует развитая система страхования ответственности покупателей и акцептования, которая закладывает риск неплатежей в стоимость продукции»,— отмечает Николай Осадчий. А в тяжелой ситуации, добавляет аналитик, кредиторы имеют возможность инициировать банкротство и сменить собственника предприятия, не способного расплатиться: уровень выполнения требований закона здесь принципиально иной.

В НЛМК также отмечают, что в мировой практике банкротство является одним из вариантов оздоровления, перехода управления к более эффективному менеджменту, решения проблем кредиторов. Сам комбинат наглядно продемонстрировал свою решимость в борьбе с должниками, подав два иска против автопроизводителей: ОАО ГАЗ на 1,163 млрд руб. и ОАО «КамАЗ» более чем на 135 млн руб. Перед этим председатель совета директоров НЛМК Владимир Лисин публично предложил «банкротить ГАЗ».

ХУДОЙ МИР ЛУЧШЕ И все же, по мнению большинства экспертов, внесудебное мирное урегулирование спора представляется наиболее эффективным. «Оно не дает сторонам возможности окончательно поссориться, забыв о долгих годах партнерства, не портит их репутации, не дает другим партнерам повода усомниться в их надежности и платежеспособности»,— приводит доводы в пользу переговоров ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов.

«Взыскателю необходимо оценить в принципе наличие у должника возможности исполнить свои обязательства. Если такая возможность существует, кредитору следует обсудить сроки и иные условия исполнения обязательства и зафиксировать договоренности в соглашении, которое неплохо подкрепить залогом ликвидного имущества или поручительством финансово состоятельных предприятий»,— советует юрист арбитражной практики «Вегас-Лекс» Андрей Бежан, соглашаясь, что внесудебные процедуры урегулирования долга действительно позволяют сохранить отношения с партнером и сэкономить на судебных издержках, размер которых может быть весьма значительным.

В условиях нехватки наличных денег еще одним выходом из ситуации с неплатежами может стать переход на альтернативные системы расчетов между партнерами. «Использование натурального обмена, взаимозачетов и вексельного обращения — это традиционные способы выживания для российских предприятий, которые наиболее широко были распространены в 90-е годы. Отказ от денежных единиц в качестве средства платежа резко повышает издержки оборота, однако позволяет предприятиям пережить период острых проблем у банковской системы,— считает Николай Осадчий.

Выбор способа действий, так или иначе, всегда остается за кредитором. Но взаимосвязь кредиторов и должников (металлургов со строителями, автопроизводителями, угольными компаниями), их зависимость друг от друга говорят о том, что нельзя допускать волны банкротств, иначе просто некому будет потреблять ту продукцию, за которую партнер пока не может заплатить. ■

ВЗЫСКАНИЕ МЕТАЛЛУРГАМИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ С НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ КОНТРАГЕНТОВ ПРИОБРЕЛО В НАЧАЛЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА ОСОБУЮ ЗНАЧИМОСТЬ. НО ПРИ НАЛИЧИИ ОБОСНОВАННОЙ ПРАВОВОЙ ПОЗИЦИИ ВОПРОС ВЗЫСКАНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ БУДЕТ РЕШЕН ПОЛОЖИТЕЛЬНО

ЗАИСКИВАНИЙ НЕ БУДЕТ
За ноябрь—декабрь 2008 года в арбитражный суд Москвы поступил 21 иск от ЗАО «ЧТПЗ-Мета» (входит в группу ЧТПЗ) о взыскании задолженности за поставленный металлолом с ООО «Тольяттивтормет» (12,2 млн руб.), ООО «Техносталь» (13 млн руб.), ООО «УМК „Уралмаш“» (3,7 млн руб.), ООО «Металлоинвест+» (15,9 млн руб.), НЛМК (28,7 млн руб.), ООО «Стройторг» (8,2 млн руб.). В январе ОАО «Лебединский ГОК» (входит в ХК «Металлоинвест») потребовало в арбитражном суде Челябинской области 764,1 млн руб. с ММК за поставку железорудного сырья. ММК, в свою очередь, надеется через суд получить 1,49 млрд руб. от группы ГАЗ. Челябинский металлургический комбинат (входит в группу «Мечел») требует с ГАЗа 74,8 млн руб. Среди других кредиторов ГАЗа, требующих взыскать с него долги через суд,— торговый дом «Эстар» (78,3 млн руб.), «Ижсталь» (76,6 млн руб.), Кировский завод по обработке цветных металлов (49,3 млн руб., иск уже удовлетворен судом). В январе ОАО «Северсталь» обратилось в арбитражный суд Вологодской области с иском к ОАО «Ревякинский металлопрокатный завод» (РВЗ) и ООО «Ревякинский металлопрокатный завод» на 86,3 млн руб. Иск в части 82,75 млн руб. удовлетворен. В марте у «Северстали» возникли претензии к группе ГАЗ — были поданы два иска в арбитражный суд Вологодской области на общую сумму 400 млн руб. По одному из исков на 289,1 млн руб. «Северсталь» погасила часть долга, по остальной части стороны заключили мировое соглашение с графиком погашения до 1 июня. ООО «Норильскгеология» и ГМК «Норильский никель» обратились в арбитражный суд Москвы с тремя исками к «Черногорской ГРК», требуя вернуть займы на общую сумму в 273,9 млн руб. В марте в арбитражный суд Челябинской области поступило несколько исков к ОАО «Челябинский кузнечно-прессовый завод». ММК требует от завода 12,3 млн руб., «Уральская сталь» — 66,9 млн руб., ТД «Эстар» — 47,2 млн руб., «Тюменский завод вторичных металлов» — 18,6 млн руб., «Металлургический завод „Петросталь“» (принадлежит ОАО «Кировский завод») — 31,5 млн руб.

НАУКОГРАНДЫ

КРИЗИС СУЩЕСТВЕННО ОСЛОЖНИЛ СУЩЕСТВОВАНИЕ НЕ ТОЛЬКО САМИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМБИНАТОВ, НО И СВЯЗАННЫХ С НИМИ ПРОЕКТНЫХ ИНСТИТУТОВ. ПОСЛЕДНИМ ТЕПЕРЬ ПРИХОДИТСЯ СОКРАЩАТЬ ИЗДЕРЖКИ, ПЕРЕХОДИТЬ НА «СТОРОННИЕ» ЗАКАЗЫ И ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ ОБЛАСТИ СВОИХ НАУЧНЫХ ИЗЫСКАНИЙ. ТАТЬЯНА КОМАРОВА

СЕКРЕТ УСПЕХА Конкурентные преимущества российских производителей обеспечивают не только и не столько импортное оборудование, вертикальная интеграция, льготное кредитование и низкая себестоимость. Долгое время необходимые преимущества промышленникам создавали научно-исследовательские и проектные институты, позволявшие применять самые передовые производственные технологии практически в любых климатических условиях. Не случайно в настоящий момент в состав многих крупных российских металлургических холдингов входят в виде дочерних обществ или даже собственных подразделений научно-исследовательские и проектные институты.

Например, в состав ММК входит ООО «НПО Автоматика», созданное на базе Центральной заводской лаборатории автоматизации производства. У ГМК «Норильский никель» есть ОАО «Головной научно-исследовательский и проектный институт», а компания УГМК владеет 60,83% ОАО «Научно-исследовательский и проектный институт обогащения и механической обработки полезных ископаемых „Уралмеханобр“» и 87,88% ОАО «Научно-исследовательский, проектно-конструкторский и технологический кабельный институт (НИКИ) г. Томск с опытным производством».

Задачи, решаемые подобными научными организациями для своих «материнских» компаний, различны. Например, основными направлениями деятельности ОАО «Липецкий Гипромез» (дочернее предприятие НЛМК) являются строительство (проекты жилых и производственных зданий и объектов), техническое перевооружение и расширение предприятий, реконструкция промышленных объектов, их перевооружение, электроснабжение. Компания «Русал» в 2003 году приобрела «Всероссийский алюминиево-магниевый институт» (ВАМИ) для осуществления проектных и научно-технических разработок, необходимых для реализации собственной стратегии. Опыт ВАМИ пригодился как для проектирования новых объектов (Хакасский, Тайшетский и Богучанский алюминиевые заводы), так и для модернизации существующих (Alskon в Нигерии, Николаевский глиноземный завод на Украине, Ачинский глиноземный комбинат и Красноярский, Саяногорский, Новокузнецкий заводы в России).

В состав «Северстали» с 2005 года вошло ООО «СПб-Гипрошахт», выросшее из основанного еще в 1928 году института «Гипрошахт». Благодаря этому приобретению компания оказывает услуги под товарным знаком бывшего Государственного проектного института по проектированию шахт, разрезов, обогатительных и брикетных фабрик не только для угольной, но и всей горнодобывающей промышленности страны.

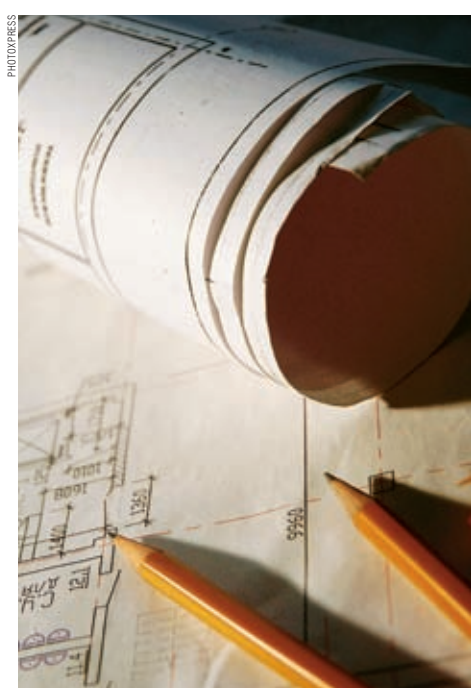
В 2007 году Российский научно-исследовательский институт трубной промышленности (РосНИТИ), основанный еще в 1961 году, вошел в состав ТМК. На сегодня этот институт является единственным в России научно-исследовательским учреждением, которое специализируется в области технологии производства стальных труб. Причем, по словам его генерального директора Игоря Пышминцева, РосНИТИ выполняет и функции отраслевого значения, важные для всех участников рынка стальных труб. Для этих целей при институте работает секретариат технического комитета ТК357 по национальной стандартизации в области труб из черных металлов и стальных баллонов, орган по сертификации и испытательная лаборатория.

Стоит отметить, что зачастую после приобретения институтов компаниям приходилось вкладывать в их переоснащение значительные средства. Например, «Русалу» пришлось не только переоборудовать ВАМИ, но даже реконструировать здание, в котором он размещался. Хотя в большинстве случаев затраты на поддержание деятельности научных институтов минимальны. По подсчетам ведущего эксперта УК «Финам Менеджмент» Дмитрия Баранова, доля затрат на поддержание собственной научной базы в годовых бюджетах металлургических компаний в среднем составляет 2–4%. В то же время, зачастую научные институты являются не только «расходной» частью деятельности металлургических компаний. Например, в 2007 году чистая прибыль того же ВАМИ составила 47 млн руб. «Если проектные институты даже в условиях кризиса не стали ходовым товаром на рынке, значит, они прибыльны или в крайнем случае не убыточны»,— полагает Баранов.

СОКРАЩЕНИЕ ОБРЕМЕНЕНИЯ Однако сами металлурги не отрицают, что содержание институтов в период кризиса стало обременительным. «В связи с общей экономической ситуацией, повлекшей резкий спад инвестиционной активности, ВАМИ стал испытывать резкое сокращение количества заказов по основным направлениям деятельности не только в настоящее время, но и на ближайшую перспективу, из-за чего пришлось в начале года сократить вдвое количество персонала»,— говорит представитель «Русала» по поводу сокращений в институте, которые были проведены в начале весны и затронули примерно половину работников института.

Усугубляет ситуацию то, что западных аналогов проектных институтов полного цикла не существует, а значит, не у кого позаимствовать опыт выживания в кризисных условиях. Исполнительный директор ООО «СПб-Гипрошахт» Зигмунт Фугински отмечает, что в этом смысле зарубежным корпорациям, которые ограничивались содержанием в штате инжиниринговых проектных отделов, не пришлось глобально перестраивать стратегию научной деятельности. Несколько в худшей ситуации оказались западные консалтинговые фирмы, у которых с началом кризиса резко снизилось количество заказов на проектирование. Российские же институты, будучи интегрированы в крупные компании, оказались полностью зависимыми от финансового состояния своих опекунов.

При этом сами компании признаются, что в условиях кризиса были вынуждены сократить количество заказов для своих проектных институтов. Ведь металлургия и горнодобывающая отрасль заметно сократили темпы капитального строительства. «В настоящее время реализация некоторых видов работ отложена на более благоприятный период, как, например, на Северском трубном заводе, где отложена реконструкция производства бесшовных труб»,— подтверждает Игорь Пышминцев. Для самой ТМК это не критично благодаря тому, что основные крупные проекты в рамках стратегической инвестпрограммы были завершены в 2008 году, а вот для научной базы это выльется в простой.



PHOTOXPRESS

ДАЖЕ УЧЕНЫЕ-ЭНТУЗИАСТЫ ЗА БЕСПЛАТНО НЕ БУДУТ КОРПЕТЬ НАД ЧЕРТЕЖАМИ

Но и бросать институты в беде российские собственники, по их заверениям, не собираются, понимая всю значимость собственной научной базы. Практически все опрошенные BG российские институты пошли по наиболее очевидному пути сокращения издержек, прибегнув к сокращению персонала. «Нам удалось избежать заметного сокращения работников, ограничившись перераспределением сотрудников между подразделениями. Особенно это коснулось подразделений со значительной долей „перспективной“ составляющей, которые пришлось временно переориентировать на „денежные“ направления»,— рассказывают в РосНИТИ.

ЛЕВЫЙ ЗАРАБОТОК Панацеей в условиях отсутствия заказов от владельцев для институтов стали внешние подработки. По словам менеджера по маркетингу «Спб-Гипрошахт» Натальи Логиновой, чтобы компенсировать закрытие части собственных заказов, ее институт стремится увеличить долю «сторонних» проектов для сохранения и повышения своей рентабельности. Еще до кризиса «Гипрошахт» участвовал в тендерах на разработку проектной документации как по заказам «Северстали», так и от других промышленных компаний. В настоящее время институтом разрабатывается проект строительства в Кузбассе угольной шахты мощностью до 10 млн тонн угля в год для компании «МаррТЭК».

В попытках привлечения внешних клиентов на время кризиса «Гипрошахт» не одинок. Если до экономического спада ВАМИ был полностью загружен проектами «Русала», то с этого года было принято решение об участии института в сторонних тендерах, в том числе и в смежных отраслях — строительстве и машиностроении. Например, институт уже получил крупный заказ на проектирование завода по производству грузовых вагонов в городе Тихвин (Ленинградская область). Кроме того, ВАМИ участвует в нескольких серьезных тендерах в качестве генпроектировщика предприятий различного профиля как в Санкт-Петербурге, так и в других регионах России. А «Липецкий Гипромез», например, принимает участие в тендерах и конкурсах на право заключения муниципальных контрактов относительно разработки инженерных сетей с департаментом градостроительства и архитектуры администрации города. Правда, пока сторонние заказы института составляют около 5% от общего объема его проектной деятельности.

Однако выйти интегрированным институтам на свободный рынок оказывается не так-то просто: конкуренция на внешнем рынке выше, а у института не всегда есть необходимый опыт работы по тому профилю заказа, с которым к нему обратились. Возникает и проблема баланса между интересами своего владельца и сторонних заказчиков, чтобы из-за обилия внешних заказов потребности «материнской» компании не ущемлялись из-за нехватки ресурсов и времени. В РосНИТИ, к примеру, для недопущения дисбаланса интересов реализована практика участия в тех сторонних проектах, в ходе которых тематика и решаемые задачи в определенной степени совпадали бы с направлениями деятельности в пределах контура консолидации ТМК. Таковым является сотрудничество с «Газпромом» в рамках программы по освоению производства высокопрочных труб большого диаметра для магистральных трубопроводов нового поколения. А в декабре прошлого года РОСНИТИ заключил контракт с Министерством промышленности и торговли России на создание производства труб нового поколения из нержавеющей стали и специальных сплавов для стратегических отраслей экономики.

Другой способ выжить в нынешних непростых условиях — диверсификация деятельности не только по клиентам, но и по типам предоставляемых услуг. «СПб-Гипрошахт», к примеру, и раньше уделявший большое внимание консалтинговым услугам, сейчас принял решение выделить консалтинг в отдельное направление. «Сейчас как никогда горным предприятиям необходимо быстро принимать стратегические решения, и наше консалтинговое направление способствует тому, чтобы принятые решения были максимально выгодны для наших заказчиков»,— рассказывает Наталья Логинова.

УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ Все бы ничего, если бы в стремлении сделать более рыночной свою деятельность научные институты не столкнулись с новой проблемой — неплатежами со стороны заказчиков. К счастью, пока такое отношение контрагентов не стало нормой.

«Задержки случаются, но они не стали практикой, а мы, в свою очередь, стараемся грамотно реструктурировать возникающие задолженности»,— говорят в «Гипрошахте». В РосНИТИ тоже очень избирательно подходят к выбору заказчика: «Мы не позволяем себе работать с заказчиком, если его платежеспособность вызывает сомнение». Тем не менее, столкнулись с неплатежами в РосНИТИ. Представители института рассказывают, что уже предпринимались попытки традиционными заказчиками при заключении договоров в этом году изменять условия оплаты. В рамках этих попыток предлагались варианты оплаты через 180 дней после завершения работы без каких-либо компенсаций.

«Это для нас неприемлемо, поскольку далеко от понятия партнерства и равных прав сторон»,— уверяют в РосНИТИ.

Но в целом металлурги смотрят на будущее своих проектных институтов вполне оптимистично. «Проектная работа у институтов будет всегда, потому что даже если гипотетически представить, что в отрасли не будет новых проектов, произойдет временная консервации или закрытие действующих предприятий, то и в этих случаях услуги „СПб-Гипрошахта“ останутся востребованными»,— полагает представитель «Северсталь-ресурса».

Кризис в каком-то смысле закалит по-настоящему ценные колыбели науки, отсеяв более мелкие и вторичные. Зато высвободившимися кадрами, по мнению экспертов, можно будет доукомплектовать оставшиеся на плаву институты. Понимают это и в «СПб-Гипрошахте», ожидая момента воспользоваться ситуацией, чтобы привлечь в институт новых профессионалов. ■

ЕСЛИ ПРОЕКТНЫЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ ДАЖЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НЕ СТАЛИ ХОДОВЫМ ТОВАРОМ НА РЫНКЕ, ЗНАЧИТ, ОНИ ПРИБЫЛЬНЫ ИЛИ В КРАЙНЕМ СЛУЧАЕ НЕ УБЫТОЧНЫ

Все свои на одном поле

Услуга «Короткий набор» объединит телефонные номера в сеть быстрого доступа

- Установите единую систему коротких номеров в Вашей компании для часто используемых мобильных и городских номеров сотрудников и партнеров
- Получите льготные тарифы на вызовы по коротким номерам вне зависимости от оператора абонента
- Короткий набор номера (от 3 до 5 цифр) позволяет экономить время

У нас есть новые решения для Вашего бизнеса.

www.megafon.ru

0555

Подробности в офисах продаж и обслуживания и на сайте www.megafon.ru. На правах рекламы.

МегаФон

Будущее зависит от тебя