

Заводы Олега Дерипаски теряют эффективность

На фоне роста выручки, у "Русала" катастрофически падает чистая прибыль.

Эффективность алюминиевой империи Олега Дерипаски начинает снижаться. Хотя выручка «Русала» растет, чистая прибыль компании вместе с доходностью пошли вниз. Эксперты объясняют проблемы Дерипаски укреплением рубля и ростом издержек, найти радикальное противоядие которому пока не получается.

Во втором квартале этого года чистая прибыль «Русала» снизилась по сравнению с тем же периодом прошлого года в 2,2 раза - до \$339 млн, отчиталась в понедельник компания. Если брать первое полугодие в целом, то падение по сравнению в 2010-м годом выглядит более плавным – на 20,5% - до \$1085 млн. У компании снижается рентабельность – за шесть месяцев 2011 года она составила 22,5%, тогда как за тот же период 2010 года она была на 2,4 процентных пункта выше. Зато выручка выросла в январе-июне 2011 года на 18,8% - до \$6,3 млрд.

Рост выручки не удивителен – цены на алюминий в этом году были выше, чем в прошлом. Но вот уровень издержек вызывает некоторое беспокойство, осторожно замечают эксперты ВТБ Капитала и «Тройки Диалог». Причем, издержки у «Русала» растут стремительными темпами. Если в прошлом году себестоимость тонны алюминия у компании составляла \$1700-1800, то в первом квартале этого года - \$2044, а сейчас уже подобралась к отметке в \$2100.

Результаты ухудшились из-за укрепления рубля и роста цен на сырье, включая, например, кокс, цена которого привязана к котировкам нефти, отмечает «Ренессанс Капитал». Но это не главное. Всеми виной – подорожание электроэнергии, которое началось после либерализации рынка.

Дешевое электричество всегда было главным конкурентным преимуществом «Русала» на мировой арене. В Сибири, где расположена большая часть заводов Дерипаски, электричество всегда было дешевым. Но в начале этого года стоимость электроэнергии для заводов «Русала» там выросла на 43%. Не обошло стороной подорожание и другие регионы – для заводов расположенных в европейской части России и на Урале – электричество подорожало на 27%.

Резким ростом расходов на электроэнергию «Русал» обязан изменению принципа оплаты мощности сибирских ГЭС. По новым правилам, потребители, заключившие прямые договоры с сибирскими ГЭС, обязаны компенсировать остальным потребителям разницу между ценой тепловой мощности и тарифом гидростанции. По сути, чиновники разделили дешевую мощность между всеми потребителями.

Таким образом, преимущество «Русала» постепенно «съедается», и компании нужно экономить на чем-то еще. Затраты компании на изготовление алюминия почти сравнялись с мировыми конкурентами. Себестоимость производства тонны алюминия у Alcoa, которая всегда была аутсайдером по этому показателю, сейчас составляет около \$2200, у китайских алюминиевых компаний доходит до \$2500-2900. Зато у норвежской North Norsk Hydro себестоимость составляет порядка \$1900 за тонну, говорят эксперты.

Зато в компании полны оптимизма по поводу цен на алюминий. «Русал» даже не смущает то, что в первом квартале тонна алюминия стоила \$2500-2600, а сейчас только \$2300-2400. В «Русале» уверены: цены до конца года не снизятся, они будут варьироваться в районе от \$2500 до \$2600 за тонну. Отсутствие пессимизма в компании обосновывают надеждами на рост спроса. Например, ожидается, что в четвертом квартале восстановится спрос в Японии – за счет строительного сектора и возрождения автомобильной промышленности.

Цены на алюминий напрямую увязаны с возможностью компании обслуживать долг, который достигает \$11,4 млрд. Сейчас почти все финансовые ресурсы «Русал» направляет именно на это, оставляя себе самую малость напоминает аналитик «Уралсиба» Дмитрий Смолин. У компании есть возможность разом избавиться

от большой части долга. «Норникель» неделю назад предложил «Русалу», владеющему пакетом «Норникеля» (25%), продать 15% акций никелевого комбината за \$8,75 млрд, что на 20% выше рыночной цены. Предложение действует до 5 сентября. Но, как предполагает Смолин, скорее всего «Русал» ответит отказом.

Автор: Артур Скальский © Известия.Ру ЭКОНОМИКА, МИР 3313 30.08.2011, 11:35 327
URL: <https://babr24.com/?ADE=96755> Bytes: 4003 / 4003 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)