

Невидимый наставник. Айван Глайзенберг – серый кардинал компании "Русал"?

«Русал» нашел способ реструктуризировать свои долги: получив очередные кредиты, он с их помощью покрывает старые задолженности. Такова сейчас основная политика империи Олега Дерипаски. Чтобы отдать новые долги, необходимо, чтобы росли цены на алюминий. И в этом «Русалу» может помочь не только благоприятная конъюнктура рынка, но и партнеры. Во всяком случае, один из них.

Олег Дерипаска не случайно снискал себе статус российского «алюминиевого короля». Подконтрольный ему «Русал» на сегодняшний день – лидер алюминиевой отрасли, на долю которого приходится 10% мирового производства. При этом Олег Дерипаска является не только акционером (то есть выгодоприобретателем), но и лично руководит компанией в должности генерального директора.

Любой настоящий король принимает решения самостоятельно. Особенно когда речь идет о благополучии самого королевства. И именно здесь в решениях Олега Дерипаски начинаются странности, которые заставляют задуматься, насколько эти решения самостоятельны.

Например, как должен поступить руководитель и собственник, если у его компании накопились огромные долги? Он должен стремиться освободить от них предприятие как можно скорее.

У «Русала» в пассиве на 11,4 млрд \$ долгов, а в активе – блокпакет ГМК «Норильский никель», являющийся заветной целью немалого числа покупателей. Однако «Русал» уже несколько раз отказывался продавать пакет, хотя это позволило бы покрыть большую часть долгов (оферта, сделанная менеджментом компании, предусматривала выкуп 15% акций за 8,75 млрд \$, значит, весь пакет стоит ориентировочно 14–14,5 млрд \$). Вместо этого Дерипаска берет новые кредиты и гасит ими старые, откладывая решение проблемы.

Второй момент. Если рассматривать бумаги ГМК как инвестиционный актив, логично предположить, что инвестор должен быть заинтересован, чтобы актив дорожал. И не последнюю роль в этом вопросе играет позитивный информационный фон. Олег же Дерипаска снова делает ровно наоборот, провоцируя скандалы вокруг «Норникеля».

Гипотез, почему происходит именно так, может быть много. Но наиболее вероятным представляется то, что в этих решениях велико влияние других акционеров «Русала». И в первую очередь одного из крупнейших мировых трейдеров – швейцарской компании Glencore. Ее глава и основной акционер Айван Глайзенберг (Ivan Glasenberg) знаменит умением настоять на своей точке зрения, при этом оставаясь в тени для широкой общественности.

История взаимоотношений трейдера и «Русала» началась очень давно. Glencore – далеко не новичок и работала с российским экспортом задолго до создания алюминиевой империи Дерипаски. Когда в 2000 году создавался «Российский алюминий», ему нужна была помощь в сбыте за рубежом, и швейцарский трейдер стал таким партнером. А еще через несколько лет – не просто партнером, а акционером.

В 2007 году Glencore получила 15% акций «Русала» в обмен на свои глиноземные заводы. И практически все эти годы рядом находился Айван Глайзенберг. Он возглавил Glencore в 2002 году, отодвинув от оперативного управления других акционеров. А поскольку в компании существует принцип «уходящий продает свои акции», то неудивительно, что со временем именно Глайзенберг стал главным акционером корпорации. Но подтверждение этому появилось только перед выходом Glencore на биржу в этом году. То есть без малого 10 лет Глайзенберг, по сути, создавал трансконтинентального индустриального монстра и ухитрился не раскрыть о себе практически никакой информации.

Бизнес любого трейдера сводится к тому, чтобы купить сырье у производящего предприятия и продать его перерабатывающему. Купить дешевле, продать дороже, разницу положить себе в карман. При такой вроде бы

нехитрой схеме Glencore только за первые шесть месяцев этого года получила 2,45 млрд \$ чистой прибыли. Кстати, упирая на то, что бизнес «Норникеля» (блокпакет которого принадлежит «Русалу») должен быть более прозрачным, «Русал» словно забывает, что его совладельцем является компания, которая даже перед проведением IPO объявила, что не собирается раскрывать своих секретов высокорентабельных операций.

Но чем может помочь «Русалу» Glencore? Разумеется, хороший продавец всегда найдет способ договориться с клиентом о хороших комиссионных. Но продажи пойдут куда эффективнее, если при этом контролировать производство продукта и его наличие на рынке. Например, если производитель алюминия работает «на склад», то по законам спроса и предложения цена на алюминий неминуемо увеличивается. Или производитель алюминия продает металл трейдеру, а трейдер придерживает его выход на рынок, тем самым спекулятивно разгоняя цены.

Судя по отчетности «Русала», в 2010 году около 45% продаж компании приходилось на продажи «связанным сторонам». Аналитики полагают, что под этой формулировкой скрывается Glencore. По их же оценке, в кризисные годы продажи «Русала» через Glencore значительно превышали 50%. А по слухам, влияние трейдера на политику компании велико настолько, что трейдер участвует в рассмотрении и одобрении практически всех сбытовых контрактов.

Интересы Glencore в металлургии не ограничиваются только алюминием. Например, трейдер владеет 34,4% горнодобывающей компании Xstrata, производящей в том числе никель, медь и кобальт. И тоже контролирует ее сбыт.

Около года назад Glencore предлагала свои услуги и «Норильскому никелю». Трейдер хотел стать посредником по продаже всего объема российского никеля. С учетом доли в Xstrata под контролем Glencore, по подсчетам экспертов, оказалось бы более 50% мирового производства никеля, что дало бы практически неограниченный контроль над ценами на этот металл. Однако «Норникель» тогда от сотрудничества отказался.

Не в этом ли причина того упорства, с которым Олег Дерипаска сражается за принадлежащий ему пакет «Норникеля»? Его намерения настолько серьезны, что при совете директоров «Русала» есть специальный комитет по «Норильскому никелю» – в который, кстати, входит и сам Айван Глайзенберг. Отличная возможность легально наблюдать за всеми действиями конкурирующей компании.

Этим же, кстати, объясняется стремление «Русала» создать в «Норникеле» специальный комитет по маркетингу – тогда присутствующие в нем представители «Русала» смогли бы иметь доступ ко всей информации о сбыте цветных металлов. И кажется, что Glencore движется именно в этом направлении: компания официально объявляла, что намерена использовать прибыль для «совершения выгодных приобретений». А на экономическом форуме в Санкт-Петербурге Айван Глайзенберг заявил, что подумывает увеличить свою долю в «Русале».

Никита Кричевский, доктор экономических наук, профессор, "Собеседник", №41, 27 октября 2011

Автор: Артур Скальский © Агентство Федеральных Расследований РАССЛЕДОВАНИЯ, МИР 8953
03.11.2011, 12:27 484

URL: <https://babr24.com/?ADE=99363> Bytes: 6616 / 6609 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: eqquatoria@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](#)