

# ЛОМКА ЗАГОТОВИТЕЛЕЙ

## МЕТАЛЛУРГИЯ, ПЕРЕЖИВАЮЩАЯ РЕЗКОЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ, НЕВОЛЬНО ПОСТАВИЛА ПОД УДАР И СМЕЖНИКОВ, В ЧЬЕЙ ПРОДУКЦИИ ВРЕМЕННО ОТПАЛА НЕОБХОДИМОСТЬ. НАИБОЛЕЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫМ ЭТОТ УДАР ОКАЗАЛСЯ ДЛЯ ЛОМОЗАГОТОВИТЕЛЕЙ: МЕТКОМБИНАТЫ БЫЛИ ДЛЯ НИХ, ПО СУТИ, ЕДИНСТВЕННЫМИ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ. И ЕСЛИ ЛОМОЗАГОТОВКА СТАНЕТ НЕВОСТРЕБОВАННОЙ НА ДЛИТЕЛЬНЫЙ ПРОМЕЖУТОК ВРЕМЕНИ, ТО ПОЛОВИНА ИГРОКОВ ВСЛЕДСТВИЕ РЕЗКОГО СНИЖЕНИЯ ЗАКУПОЧНЫХ ЦЕН ВЫНУЖДЕНА БУДЕТ УЙТИ С РЫНКА ЛОМА.

ТАТЬЯНА КОМАРОВА

**ОБЛОМИСЬ!** Меткомбинаты, оказавшиеся в сложной финансовой ситуации из-за падения спроса на продукцию и недостатка финансирования, с начала осени стали сокращать закупку сырья, в том числе металлолома. Только за октябрь закупочные планы металлургов на лом черных металлов сократились, по подсчетам участников рынка, на 1 млн тонн, а у отдельных потребителей (в том числе очень крупных) размер закупок в октябре сократился почти вдвое. Как следствие, закупочные цены на продукцию ломозаготовителей упали примерно на 40%, а в некоторых случаях и на 50%. Цены откатились на уровень конца прошлого — начала текущего года. А так как произошло это внезапно, то очень многие ломозаготовители оказались не готовы к такому повороту событий.

В самом деле, еще в сентябре закупочные цены на металлолом били рекорды, составляя 11–12 тыс. руб. за тонну. Тогда эта ситуация вызывала удивление: экспортеры продавали лом за границу на 20–30% дешевле. Но на фоне значительного роста цен на лом комбинаты спешили приобретать его и по такой неоправданно высокой цене, опасаясь, что она вырастет еще больше. Разумеется, это не могло продолжаться долго.

Первым среди крупных покупателей лома радикальное снижение цен (в среднем на 4–4,2 тыс. руб. за тонну лома) провел Магнитогорский металлургический комбинат (ММК). А затем и другие производители металла, закупившие лом впрок, стали в массовом порядке снижать на него цены. Причем самый низкий ценовой уровень установился именно в тех регионах, где зачастую за счет образования локального дефицита наблюдалась высокая ценовая конкуренция. Так, по данным аналитика группы «Русмет» Марка Сергеева, в Уральском регионе и близких к нему областях средний уровень цен к началу октября составил порядка 7,2 тыс. руб. за тонну. Дешевле всего покупала металлолом «Уральская сталь», которая заметно перевыполнила план поставок этого материала в сентябре. Цены ММК и НСММЗ, являющиеся локальным ориентиром, зафиксировались на уровне 7,3–7,7 тыс. руб. за тонну (с НДС и доставкой).

Еще более отчаянная для продавцов лома ситуация сложилась в Южном федеральном округе. Цены экспортеров Черного и Азовского морей упали ниже отметки 5,7 тыс. руб. за тонну, что фактически исключило экспортные возможности и сделало ценовую конкуренцию на локальном рынке сугубо внутренней. В результате закупочные цены РЭМЗ и ЗАО «Волга-ФЭСТ» упали до 7,2–7,6 тыс. руб. за тонну, а цены ВТЗ и ВМЗ «Красный октябрь» зафиксировались на уровне чуть выше 8 тыс. руб. за тонну.

Недолго продержались на относительно высоком уровне цены НЛМК и ОЭМК. Уже к началу октября произошла коррекция, которая вывела ценники этих предприятий на отметку 7,6 тыс. и 7 тыс. руб. за тонну соответственно. Даже «Северсталь», долгое время остававшаяся надеждой



ПАДАЮЩИЕ ЦЕНЫ НА ЛОМ ЕЩЕ НЕ ДОСТИГЛИ ДНА

ломозаготовителей и державшая цены на уровне 8,5–9 тыс. руб. за тонну, сдалась: закупочные цены компании на сегодня опустились ниже 8 тыс. руб. за тонну.

Казалось бы, цены упали до самого дна. Но во второй половине октября, вопреки всем прогнозам аналитиков, падение цен продолжилось. Все участники рынка выставили ценники ниже психологически важной отметки в 7 тыс. руб. за тонну (средний уровень внутренних цен зафиксировался вблизи 6,2 тыс. руб. за тонну). «И это не говоря уже о том, что цены экспортеров в портах опустились до рекордно низких показателей за последние несколько лет — такие ценники у экспортеров в последний раз наблюдались разве что в 2005–2006 годах», — констатирует Марк Сергеев.

### ДЕШЕВЫЙ ЛОМ НИКОМУ НЕ НУЖЕН

Аналитики не могут назвать основную причину столь значительного снижения цен, хотя и не считают его неожиданным. «Цена на лом была понижена, потому что металлургические компании на волне существовавших полтора-два месяца назад высоких цен закупили лома столько, чтобы обеспечить себе бесперебойную работу в осенне-зимний период. Также в связи с проблемами со сбытом из-за падения мировых цен больше металлолома стало оставаться в стране, а не отправляться на экспорт. В-третьих, в связи с кризисом и снижением спроса на металл металлурги стали производить меньше проката, а значит, меньше нуждаться в ломе», — объясняет ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. Все эти факторы временные, но сколько времени они

будут действовать — вопрос. Если долго, то они вполне могут стать фундаментальными для отрасли.

Сейчас и без того трудное положение ломозаготовителей осложняется тем, что дефицита лома в стране по-прежнему нет. По итогам 2007 года в Российской Федерации было изготовлено порядка 30,5 млн тонн товарного лома. Из них на экспорт (без учета поставок в Белоруссию) было отгружено 7,5 млн тонн. В этом году, если бы не кризис, объем собранного лома мог составить порядка 33 млн тонн, а экспортный потенциал в этом случае мог увеличиться до 10 млн тонн.

Однако мировые цены на лом тоже стремительно снижаются, и его закупки практически прекратились, причем по всему миру. Особенно заметно подешевел лом в странах-экспортерах. По данным «Руструбпрома», в США котировки основных сортов лома в октябре упали на \$50–90 за длинную тонну (1016 кг). Так, стоимость лома HMS №1 в основных регионах США рухнула до \$220 за тонну с доставкой — это двухлетний минимум. Шредированный лом упал в цене до \$300–310 за тонну. В Японии компания Tokyo Steel Manufacturing, в сентябре поднявшая закупочные цены на лом H2 на \$4–5 тыс. за тонну, в октябре в два приема снизила их на \$15 тыс. за тонну. Котировки в районе Токио упали до \$322–361 за тонну с доставкой. Резко сократились и экспортные котировки. Тайваньские компании скупают лом HMS №1 по \$300–330 за тонну с доставкой, а турецкие компании смещают цены к отметке \$300 за тонну на C&F.

Но несмотря на такие рекордно низкие цены, оборот на рынке остается крайне незначительным, потребителей не привлекают даже столь выгодные условия. В обстановке полной неопределенности со спросом на заготовки и длинномерный прокат, а также при наличии проблем с финансированием мировые металлургические компании не решаются приобретать сырье впрок.

### НЕТ ХУДА БЕЗ ДОБРА

Для поставщиков металлолома сложившаяся ситуация крайне серьезна и может привести как к ухудшению конъюнктуры рынка, так и к исчезновению большинства независимых ломозаготовителей и консолидации оставшихся игроков в новые, более крупные структуры. По мнению Дмитрия Баранова, массовое разорение ломозаготовителей вряд ли возможно. «Но справиться с данной ситуацией ломозаготовители могут, или объединяясь друг с другом, или попытавшись продать металлургам и стать их „фирменной“ ломозаготовительной сетью», — полагает эксперт.

Сами металлурги отнюдь не считают происходящее трагедией. Наоборот, они полагают, что после такой «санации» рынок станет более цивилизованным. «Сейчас популярен тезис: „В связи с кризисом ломозаготовители уходят с рынка“. Но кто уходит с рынка? Прежде всего уходят мелкие, полулегальные и неустойчивые компании, которые создают в определенном смысле нездоровую конку-

ренцию крупным, легальным компаниям-ломопереработчикам», — размышляет глава дирекции по закупкам Объединенной металлургической компании Дмитрий Стопкевич. — Крупные компании, как и металлурги, сокращают объемы производства, отправляют персонал в отпуск или просто его сокращают, но с рынка они не уйдут». По оптимистичным прогнозам Дмитрия Стопкевича, в период активизации крупные компании за два-три месяца восстановят объемы своего предложения и даже увеличат их за счет того, что ранее предлагали мелкие компании.

Некоторые ломопереработчики тоже считают, что кризис оздоровит отрасль. А если исходить из того, что спрос корректирует предложение, то уже сейчас можно сделать вывод, что рынок лома начнет оживать параллельно с рынком стальной продукции. Это, по прогнозам участников рынка, должно стать заметно в ближайшие два-три месяца.

Мнение о том, что ломопереработчики сворачивают инвестиционные программы именно из-за кризиса, игроки рынка не разделяют. «Проблема инвестиций в рынок лома — это проблема прозрачности бизнеса и легальности первичного ломосбора», — уверен Дмитрий Стопкевич. — Сворачивание инвестпрограмм в этой подотрасли не меньше и не больше, чем в других». Просто когда предложение лома превышает спрос почти на 30%, вкладывать собственные деньги в ломозаготовительные сети экономически неоправданно.

Металлургам ситуация на ломозаготовительном рынке пока не грозит особыми потрясениями. Практически все игроки обеспечили себя ломом на довольно длительный период работы. Если им понадобится лом, то они могут незначительно поднять цены, что не нанесет им большого вреда. Сложности же возникли и могут возникнуть только у тех участников, кто не корректировал свои планы по закупке металлолома и не слишком активно запасался ломом раньше. Под действием общих ценовых трендов снижение поставок прошло повсеместно, в результате чего отдельные потребители, например ЧМК, Ашинский МЗ, ЗСМК, «Тагмет» и некоторые другие, имеют весьма низкие показатели по выполнению плана закупок лома.

«Считаю, что улучшения ситуации с ломом нужно ждать не ранее весны-лета следующего года. Существует вероятность, что тогда цены на лом начнут повышаться», — говорит Дмитрий Баранов. Изменение ситуации зависит от многих факторов. Главное, у металлургов должны расти продажи их продукции, чтобы они для ее производства тратили больше лома. Тогда возможно, что запасы лома на складах металлургов закончатся и им придется в массовом порядке закупать лом. В этом случае произойдет повышение цен на этот материал. Кроме того, может улучшиться ситуация на мировых рынках лома, что позволит ломозаготовителям продавать свой лом экспортерам. Однако, судя по последним мировым экономическим новостям, пока в глобальной экономике улучшений не наблюдается. ■

**ПРЕЖДЕ ВСЕГО С РЫНКА УХОДИТ СЕКТОР МЕЛКИХ, ПОЛУЛЕГАЛЬНЫХ И НЕУСТОЙЧИВЫХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ СОЗДАЮТ В ОПРЕДЕЛЕННОМ СМЫСЛЕ НЕЗДОРОВУЮ КОНКУРЕНЦИЮ КРУПНЫМ И ЛЕГАЛЬНЫМ КОМПАНИЯМ-ЛОМОПЕРЕРАБОТЧИКАМ**



### СМЕЖНИКИ

#### ПРЕЗИДЕНТ ПГ МАИР ВИКТОР МАКУШИН: МНОГИЕ УЙДУТ С РЫНКА

Мы уже в конце июня понимали, что цена будет понижаться, поэтому сильно сократили свои остатки. Но мы думали, что цена опустится в худшем случае в полтора-два раза, а сейчас есть примеры падения цены в 3–4 раза, на внутреннем рынке есть случаи падения даже в 12 раз. Я думаю, что от сегодняшне-

го уровня цена может опуститься еще в два раза. Тем не менее, когда падает цена, у ломозаготовителей появляются дорогие остатки. Я знаю, что большое количество ломозаготовителей и металлургов «попали» на эти условия. Например, у Магнитогорского комбината в сентябре лежал 1 млн тонн лома, купленного еще по 12 тыс. за тонну. В октябре комбинат разослал телеграммы, в которых

сообщал, что они предлагают покупать лом по 1 тыс. руб. за тонну с НДС и доставкой. Если эта ситуация продлится хотя бы до весны, то рынок лома ждет кризис. Потом наступит некоторая стабилизация, но цена лома все равно будет низкой — в несколько раз ниже, чем в начале этого года. Объемы заготовки лома в России в следующем году по сравнению с нынешним могут упасть в два раза и со-

ставить всего лишь порядка 15 млн тонн. Конечно, многие уйдут с рынка, потому что они не выдержат такого удара. Особенно те, у кого большие кредиты. Но в целом рынок станет более цивилизованным. И даже не столько потому, что с него уйдут мелкие компании. Просто если цена падает, то не хватает маржи, нет смысла работать всякого рода перекупщикам. Уже сейчас остаются только

те ломозаготовители, которые связаны с металлургическими комбинатами. Ломозаготовкой в последние две недели занимаются только сети металлургов, остальные, за редким исключением, вообще прекратили работу. Металлурги смогут работать «в ноль», чтобы пополнять свои запасы лома. Поэтому большинство независимых от металлургов компаний, даже больших, уйдут с этого рынка. Мне известно

несколько случаев, когда ломозаготовители пытались продать свое дело и перейти в другой бизнес.