

металлургия тенденции

Плавильный ресурс

МЕТАЛЛОЛОМ

Объем потребления лома в России в текущем году вырос на 30% по сравнению с прошлым годом. И его не хватает, отчего закупочная цена увеличилась с начала 2010 года с 2–4 тыс. до 6–9 тыс. рублей за тонну лома. К сожалению, программа утилизации старых автомобилей не увеличила предложение на рынке по причине незначительных объемов переработки.

Порядок потребления

Металлолом — один из основных видов сырья для сталеплавильной индустрии. Все последние десятилетия объем его потребления постоянно рос. Учитывая тенденции развития современной металлургии (рост производства стали в дуговых сталеплавильных печах, комплексную модернизацию производства, большое количество новых электросталеплавильных производств), потребность в металлоломе в ближайшие годы будет только увеличиваться.

«Можно, конечно, рассматривать и альтернативные виды сырья, например горючебрикетированное железо или железо прямого восстановления, но поскольку крупных проектов по развитию этого направления в стране нет, металлолом, по-видимому, сохранит свое ключевое значение в качестве металлургического сырья», — предполагают в компании „Вторчермет НЛМК-Урал“. — Даже по итогам трех кварталов текущего года, несмотря на непростую ситуацию в металлургической отрасли, мы видим, что объем отгрузок металлолома в стране вырос до 15 млн тонн, что на 32% выше показателя за аналогичный период прошлого года.

По данным аналитика ИК БКС Олега Петропавловского, внутреннее потребление лома за восемь месяцев текущего года составили 11,3 млн

тонн, что на 36% больше, чем за соответствующий период прошлого года. Причем экспорт лома за этот же период составил 2,5 млн тонн, импорт — менее 2 млн тонн. По мнению эксперта, в следующем году мировой рост спроса на металлургическую продукцию продолжится, соответственно, вырастет цена на лом — ориентировочно до \$400 за тонну. В России будет наблюдаться такая же динамика, что, безусловно, скажется на ценах всей металлургической продукции, а значит, и на уровне инфляции в стране.

Лом металлургам очень нужен, подтверждает начальник управления по стратегии закупок и анализу цен Объединенной металлургической компании Александр Сидорин: «Среди потребителей лома в России наблюдается очень жесткая ценовая конкуренция, которую ярко иллюстрирует тот факт, что экспорт лома не растет». Объем потребления лома в России в текущем году вырос на 30% по сравнению с прошлым годом.

«При посткризисном восстановительном росте внутреннего потребления поставки лома на экспорт не увеличиваются по сравнению с 2009 годом, а их относительная доля в общих поставках снижается и в 2010 году составит, оценочно, порядка 8%», — утверждает Александр Сидорин. Если бы лом металлургам не был ну-



В стране дефицит металлолома. Несмотря на то что с начала года на треть вырос объем рынка, и почти в три раза цены на металлолом. К сожалению, программа утилизации старых автомобилей не особенно увеличила предложение на рынке по причине незначительных объемов переработки. ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

жен, то объемы экспортных поставок увеличивались бы за счет роста предложения со стороны ломозаготовительных компаний. «Более того, в 2010 году в строй введено три дуговые электросталеплавильные печи общей мощностью 2,4 млн тонн жидкой стали в год и с потребностью в металлоломе до 2 млн тонн в год. Уже в 2011 году мы почувствуем очередное увеличение внутреннего спроса на лом», — говорит Александр Сидорин.

Единицы сборки

В связи с прогнозируемым ростом спроса крупнейшие металлургические холдинги России усиливают свои производственные единицы, занимающиеся сбором металлолома. К такому решению их подтолкнула ситуация, которая сложилась в 2008–2009 годах на российском рынке ломозаготовки, когда более половины заготовителей приостановили свою деятельность в связи с падением спроса на их продукцию — они попросту не сумели выжить в кризис.

Когда во второй половине 2009 года спрос на сталь в мире начал восстанавливаться, вновь понадобился лом. В результате цена на сырье пошла вверх. Эксперты приводят такой пример: в прошлом году заводы закупили новое оборудование для выплавки стали, рассчитанное на переработку большого объема металлолома, а рыночная цена лома в тот момент была настолько высока, что себестоимость стали превзошла все планируемые параметры.

Таким образом, нестабильность цен и объемов на рынке металлолома заставляет металлургические холдинги наращивать собственные структуры, закупаящие лом у физических и юридических лиц.

По мнению экспертов, в будущем консолидация ломозаготовительной деятельности вокруг металлургических заводов будет только усиливаться.

Но, как справедливо отмечают эксперты, рынок заготовки металлолома по-прежнему остается непрозрачным и труднопрогнозируемым, так как на

нем много мелких участников, работающих без регистрации и разрешений на этот вид деятельности. По оценкам экспертов, в цепочке между первичным сборщиком лома, его переработчиком и заводом стоят несколько посредников, которые накручивают конечную цену поставки на завод на 25–30%.

В целом цены на сырье отражают уровень загрузки производственных мощностей в металлургии: чем больше объем выплавляемой стали, тем выше спрос на лом. Однако регулируют конечную цену сами металлургии. «Чем больше цена поставки лома на завод, тем больше тебе его привезут», — говорит Олег Петропавловский. Поэтому рынок лома — это в первую очередь рынок спроса со стороны металлургических компаний.

Сейчас, как отмечают представители компании «Промфит», входящей в структуру Магнитогорского металлургического комбината (ММК), наблюдается традиционный осенний рост спроса на метал-

лолом, который продлится недолго: зимой металлургии перестанут закупать сырье, и вплоть до весны активность на рынке будет минимальной. В текущем году предприятие поставит на ММК около 2,2 млн тонн лома (180 тыс. тонн в месяц). «За 2010 год закупочная цена лома выросла с 6 тыс. до 8–9 тыс. рублей за тонну», — утверждают в компании. Причем в начале текущего года лом в отсутствие спроса со стороны металлургов стоил у заготовителей 1–2 тыс. рублей.

В Южно-уральском специализированном центре утилизации техники, который помимо автотранспорта перерабатывает на металлолом военную технику (его мощность — 100 тыс. тонн в месяц), «Б» общины, что в начале нынешнего года их отпускная цена на лом составляла около 2 тыс. рублей за тонну, но и при такой цене спрос находился на низком уровне. Однако затем цена резко повысилась. В итоге «цены закупщиков выросли с 2 тыс. в начале года до 6,3 тыс. сейчас, когда на рынке отмечается пик спроса, в связи с тем что металлургические заводы создают запасы лома на зимний период», — констатируют уральские заготовители.

Посредники сейчас продают лом металлургам уже по 7–9 тыс. рублей за тонну. Цена для конечных потребителей металлургов может быть к концу года еще выше, поскольку лом скапливается и перепродают посредники и тоже накручивают при этом проценты.

Утилизация бюджета

В марте Минпромторг запустил программу утилизации старых автомобилей. Владальцы машин старше десяти лет, давая их, получают сертификат, дающий право на покупку отечественной машины со скидкой 50 тыс. рублей. По данным Минпромторга, на первом этапе было выдано около 200 тыс. сертификатов и, соответственно, столько же было утилизировано автомобилей. Размер госсубсидий составил 10 млрд рублей.

Предполагалось, что программа будет действовать до 1 ноября, однако в августе правительство приняло решение выделить на нее дополнительно 10 млрд рублей. На втором этапе утилизации будет переработано еще примерно 200 тыс. машин. По экспертным оценкам, сейчас в России эксплуатируются миллионы автомобилей старше десяти лет, которые могли бы быть утилизированы в рамках этой программы. Возможно, в будущем государство продолжит таким образом поддерживать отечественных автопроизводителей и объем автоутилизации останется стабильным на протяжении нескольких лет. Объемы черного металла, получаемого от переработки машин, составляют менее 1% от ежегодного потребления лома.

Приемом машин и переработкой их на металлолом, резину и другие компоненты в соответствии с госпрограммой занимаются 153 аккредитованные Минпромторгом компании. Среди них — крупнейшие ломозаготовительные компании России, входящие в российские металлургические холдинги, несколько организаций на базе исправительных колоний, а также частные компании, занимающиеся приемом металлолома. Работы по утилизации субсидирует госбюджет.

Ломозаготовительное предприятие Свердловской области компания «Вторчермет НЛМК-Урал» (входит в сортовой дивизион группы НЛМК «НЛМК-Сорт») является одним из крупнейших участников госпрограммы утилизации автотранспорта. Мощности компании позволяют перерабатывать более 500 автомобилей в месяц. Компания занимается утилизацией автомобилей не только на Урале, но и еще в 17 регионах страны. По мнению экспертов, это самый широкий охват территорий среди отечественных ломозаготовительных компаний, участвующих в авторециклинге. Производственные активы объединения позволяют перерабаты-

вать около 3 млн тонн лома в год. Как рассказали, «Б» в компании, за время действия госпрограммы они утилизировали уже более 22 тыс. автомобилей. «Если рассматривать объемы автоутилизации, предполагаемые программой, в общем объеме ломозаготовки и ломопереработки в стране, то ее доля не очень существенна, но количество автомобилей, отработавших свой ресурс, в стране достаточно велико...» — говорят во «Вторчермет НЛМК-Урал».

По их подсчетам, численность автомобильного парка России сегодня составляет 32 млн единиц, из которых около 15 млн единиц старше десяти лет. «Это значительный ресурс ломозаготовки», — утверждают заготовители.

Вот и получается, что отечественные металлургические компании, находясь на пике посткризисного роста производства, жестко конкурируют друг с другом за металлолом. В результате роста спроса закупочная цена лома увеличилась с начала 2010 года почти наполовину, а цена заготовителей подскочила в некоторых случаях более чем в три раза.

«Потребление лома черных металлов металлургическими предприятиями России составляет, по нашим оценкам, порядка 20 млн тонн в 2010 году. Около легковушка — это примерно 0,6 тонны стального лома. На первом этапе было утилизировано около 200 тыс. старых автомобилей, что составляет примерно 120 тыс. тонн металлолома, то есть 0,6% общих поставок товарного лома на внутренний рынок страны, ожидаемых в 2010 году», — говорит Александр Сидорин.

В ближайших планах Минпромторга — расширение программы утилизации за счет старой сельскохозяйственной техники (комбайны, тракторы) и грузовых автомобилей. Вес металлургических частей изделий в этой технике значительно выше, чем при переработке легковых автомобилей.

Елена Сорокина

Стальной рецепт развития

ИНВЕСТИЦИИ

Коммерческий директор ОАО Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ) ЯРОСЛАВ ЖДАНЬ отмечает, что кризиса перепроизводства в российской металлургии нет, поэтому в отрасли запускаются новые инвестиционные проекты.

— Летом 2010 года на ЧТПЗ запустили крупнейший в Европе цех «Высота 239» по выпуску труб большого диаметра (ТБД), строительство которого началось еще до кризиса. Нет ли проблем со сбытом продукции?

— Изначально мы планировали отгрузить около 50 тыс. тонн труб большого диаметра к концу года — скорее всего, продадим больше. Компания ведет переговоры с крупнейшими компаниями ТЭКа, и перспективы для дальнейшего роста, на наш взгляд, есть: уже сейчас согласованы контракты на следующий год на реализацию более 300 тыс. тонн — это примерно полгода загрузки цеха. — **Трубной отрасли во время кризиса активно помогало государство. Нужна ли была такая помощь?**

— В 2003 году была принята Энергетическая стратегия развития. Большинство трубных компаний стало получать помощь в осуществлении проектов. В развитие проектов по производству труб большого диаметра за пять лет было вложено около \$10 млрд. Такой грандиозной инвестиционной деятельности за короткий срок не знала ни одна из отраслей развитых экономик мира. В итоге около 40% отечественной трубной промышленности работает на новом оборудовании, которое способно выпускать до 4,5 млн тонн ТБД. Такого нет ни в одной другой отрасли промышленности в России. Как результат, импортозамеще-



ние отечественной продукции способно привести к прекращению ввоза ТБД из-за рубежа. По нашему прогнозу, в ближайшие годы спрос на ТБД в России и странах СНГ не превысит 4 млн тонн, который может быть обеспечен российскими производителями. — **Нуждаются ли еще российские металлургии в госгарантиях к новым инвестиционным проектам?**

— Отрасль уже доказала, что может эффективно использоваться в своей работе госгарантии. И, конечно, нам необходимо окупить инвестиции. Обычно срок окупаемости подобных проектов составляет пять–восемь лет. Госгарантии под новые проекты помогли бы привлечь новые вложения в отрасль. В этом случае уже через несколько лет российские труб-

ники могли бы успешно конкурировать на мировых рынках.

По самым приблизительным оценкам, объем новых инвестиционных проектов может достигнуть \$10 млрд. И новые задачи ничуть не амбициознее тех, что мы уже решили. Возьмем, например, машиностроение или автомобильную отрасль. Многие иностранные автомобильные концерны стараются увеличить локализацию производства деталей для сборки машин в России. На подъеме и атомная отрасль, растет потребность в трубах из нержавеющей стали. Большие инвестиции требуют предприятия, выпускающие сварные, бесшовные, катаные трубы. Наша отрасль сегодня дает мощный толчок к развитию смежных отраслей и науки.

Требования со стороны потребителей к качеству труб постоянно растут. Например, если в советское время по трубе проезжал бульдозер, то труба рвалась. Современная труба просто плывет, но трубопровод остается целым. Настолько изменились требования к коэффициентам вязкости и прочности. Трубопроводы в советское время находились в среднем на расстоянии 500–600 км от населенных пунктов, в гораздо более мягких климатических условиях. Нефть и газ добывались в Западной Сибири, где и кли-

мат, и география совсем другие, чем сегодня, и срок годности трубы рассчитывался на 30 лет. Сейчас трубопроводы строятся на расстоянии до 1500–2000 км от населенных пунктов, две трети из них пролегают в условиях вечной мерзлоты, где температуры доходят до –60°C. В этих районах до сих пор находят кости мамонтов, часто в этих местах вообще никогда не ступала нога человека. Много трубопроводов прокладывается в зонах с повышенной сейсмической опасностью. Все эти изменения предъявляют повышенные требования к трубам. Сегодня коэффициенты прочности стали — 65, в перспективе — 80, а не за горами и 100. Срок эксплуатации труб, которые мы будем выпускать в цехе «Высота 239», уже через несколько лет будет составлять не 50, а 70 лет.

— **Каковы планы вашей компании по завоеванию мировых рынков на 2011 год?**

— Несмотря на то что приоритетным для нас остается внутренний рынок, мы планируем в 2011 году расширить свое присутствие как на рынке стран СНГ, так и на традиционных рынках дальнего зарубежья: Ближнему Востоку и африканским странам, а также на рынках Северной Америки. Трубную продукцию отечественные про-

изводители сегодня поставляют более чем в 20 стран мира.

— **Как российский металлургический компании стать мировым лидером? Есть рецепт?**

— В июле мы запустили «Высоту 239», скоро запустим электросталеплавильный комплекс по выпуску трубной заготовки (инвестиции в оба проекта — более 40 млрд рублей). Мы присвоили цехам имена собственные — «Высота 239» и «Железный озон 32». Теперь крупный металлургический проект в металлургии — это не просто оборудование и технологии, особый подход здесь нужен к людям, идеологии и, наконец, дизайну. Среди основных критериев успеха я бы выделил способность быстро строить и внедрять новые технологии. В ОАО ЧТПЗ мы активно используем и последние российские разработки.

Одно из самых главных условий успеха — создание благоприятной среды для притока в компанию молодых кадров. Это и создание необходимой инфраструктуры, и строительство жилья, и медицинское обслуживание. Например, при наборе сотрудников в «Железный озон» мы консультировались с Центром подготовки космонавтов. Условия работы в цехе, система организации труда — все это требует особого подхода. В Челябинске на «Высоту 239» мы набрали более 1 тыс. молодых сотрудников, которые ведут здоровый образ жизни, в Первоуральске на «Железный озон 32» мы набрали более 300 классных специалистов, каждый из которых владеет тремя-четырьмя специальностями. Как результат, впервые за много лет к нам на работу стали выстраиваться очереди. Конкурс на одну вакансию на «Высоту 239» превысил 20 человек на место, в «Железный озон 32» — 30.

Записал
Владислав Дорофеев

Качели спроса

РЫНКИ

(Окончание. Начало на стр. 21)

Во-первых, сырьевая направленность российской экономики делает ее зависимой от глобальных циклов оживления и спада на мировых рынках. Во-вторых, внутренний российский рынок хотя и растет, но также подвержен воздействию собственных циклических факторов и пока просто недостаточно велик.

И все же кризис дал российским компаниям мощный импульс к продолжению модернизации и диверсификации своей продукции. Это тем более важно потому, что, судя по ряду признаков, тучи над мировой металлургической отраслью готовы вскоре ступить снова.

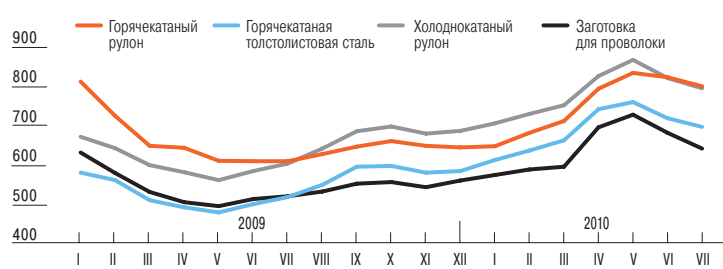
Циклический фактор

Весной 2010 года крупнейшие экспортеры железорудного сырья бразильская компания Vale, австралийские Rio Tinto и BHP Billiton инициировали ликвидацию просуществовавшей около 40 лет системы ежегодного заключения годовых контрактов на поставки руды в пользу более краткосрочных соглашений, хотя действовавшая прежде система годовых контрактов с фиксированными ценами (подобно контрактам «Газпрома» на поставку газа европейским потребителям) давала рынку стабильность, обеспечивая предсказуемость доходов и расходов поставщиков и потребителей. В соответствии с новой системой цены на железорудное сырье по квартальным договорам будут определяться на основе средней цены на спотовом рынке с использованием индексов.

Впрочем, в цветной металлургии аналогичная система действует уже давно и доказала свою работоспособность. В любом случае новая система опре-

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА СТАЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ (\$/Т)

ИСТОЧНИК: MERS STEEL PRICES, ЭКСПЕРТ РА



деления цен способна в краткосрочном периоде, пока компании к ней не адаптировались, стать серьезным дестабилизирующим фактором.

Вторым важным обстоятельством стало скорое завершение срока действия программ стимулирования потребления металлов отраслей, которые были приняты правительствами крупных стран на пике кризиса. В Китае завершается реализация антикризисного плана, предусматривавшего выделение \$58 млрд на развитие инфраструктуры. В США, ЕС и России грядет завершение программ по утилизации старых автомобилей.

Именно с вышеперечисленными обстоятельствами, в частности, связывают начало резкого торможения спроса в конце лета текущего года.

В третьем квартале 2010 года финансовые показатели многих крупных зарубежных металлургических компаний ухудшились. О снижении ожидаемой прибыли за июль–сентябрь сообщили Arcelor Mittal, Nucor, Thyssen Krupp, US Steel и AK Steel дела обстоят еще хуже: они завершили третий квартал с убытками. Прогнозируя результаты 2010 года, ни одна из этих компаний не выказала оптимизма относительно итогов четвертого квартала.

Важно отметить и то обстоятельство, что, в отличие от предкризисного периода, в 2011 году не приходится рассчиты-

на стимулирующее воздействие китайского фактора. В Китае сейчас проходит общегосударственная кампания по снижению энергоемкости ВВП, предусматривающая, в частности, ликвидацию старых неэффективных предприятий, в том числе в сталелитейной промышленности. Для мирового рынка это важно, во-первых, потому, что автоматически в Китае уменьшаются и предложение, и спрос, причем разными темпами: предложение снижается немного быстрее. Что уже привело к стабилизации внутреннего рынка Китая. Действие этого фактора будет ощутимым в течение всего 2011 года.

Депрессия подстегивается и классическими циклическими факторами. В связи с чем в середине года МВФ пересмотрел в сторону понижения прогнозы роста экономики на 2011 год для Германии (1,6% вместо 1,7%), Франции (1,6% вместо 1,8%), Великобритании (2,1% против 2,5%), а также Японии (1,8% вместо 2%). Оценка для еврозоны в целом была снижена на 0,2 процентного пункта — до 1,3%. При этом относительно высокие темпы роста развивающихся стран — на уровне 6,8% в текущем году и 6,4% в 2011 году, очевидно, не смогут в необходимой мере компенсировать замедление темпов роста в странах с развитой экономикой.

Алексей Зайко,
«Эксперт РА»