



Металлургия

Вторник 11 ноября 2014 №203 (5476 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



20 Прогноз цены на ЖРС в 2015 году. Экономика восторжествует?

21 Экологическая экономика модернизации Талнахской обогатительной фабрики. Успешный опыт взаимодействия правительства и бизнеса

22 Первый обзор российских моногородов, выросших вокруг градообразующих металлургических компаний

С 1 октября взаимоотношения трубных металлургических компаний с «Газпромом» строятся на основе соглашения. В обмен на скидки газовый монополист авансирует поставки ТБД до 30–40% от контракта.

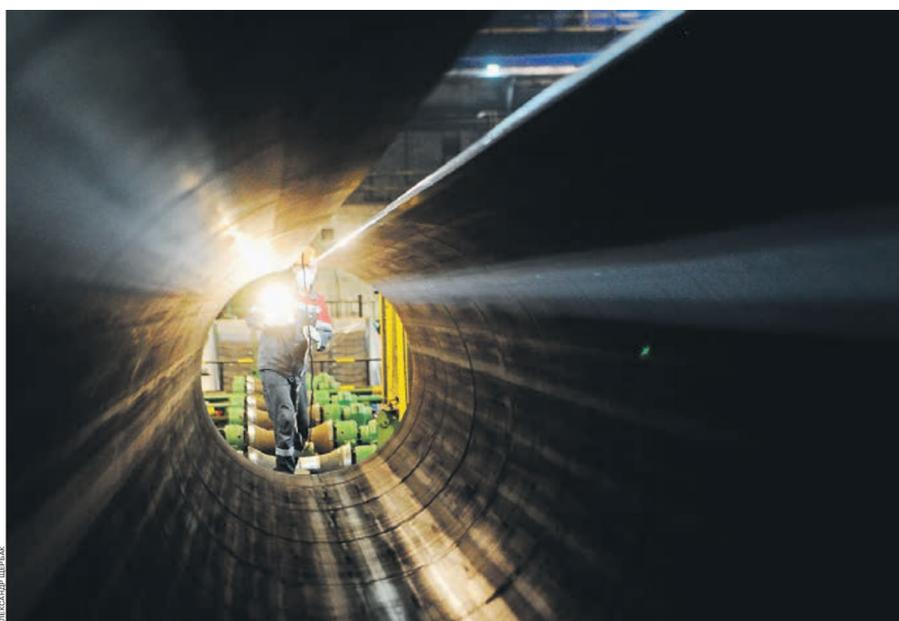
Предсказуемые скидки

— импортозамещение —

Формула замещения

В конце сентября Алексей Миллер, председатель правления компании «Газпром», на совещании с представителями трубных компаний на площадке ОМК в Выксе объявил о намерении «Газпрома» в короткий период практически полностью отказаться от импортной продукции в пользу отечественной. Легче всего у газового монополиста это получится в отношении труб для газопроводов. «В рамках наших соглашений, наших программ мы будем работать по стопроцентному импортозамещению», — сказал Алексей Миллер. — «Газпром» импортозамещением занимается уже в течение достаточно длительного времени. Общий объем закупаемой нами продукции у российских производителей составляет сегодня более 90%. А что касается трубной продукции — почти 100%.

Действительно, при расчетах между «Газпромом» и трубными компаниями по принятой схеме газовый монополист сможет достаточно быстро полностью отказаться от закупок иностранных труб. Для этого не осталось почти никаких помех. В последние несколько лет российские производители труб смогли существенно обновить производство и внедрить новые технологии, благодаря чему выпускаемые ими трубы способны удовлетворить самые строгие требования. Например, для системы газопроводов Бованенково—Ухта были разработаны уникальные по совокупности параметров трубы повышенной прочности диаметром 1420 мм, рассчитанные на рекордное для сухопутных газопроводов рабочее давление 11,8 МПа. При этом прочность была обеспечена за счет изменения свойств металла, а не увеличения толщины стенки, что позволило снизить затраты. Эти трубы были произведены, в частности, на Выксунском металлургическом заводе. Для строительства морской части «Южного потока» Выксунский, Ижорский металлургические и Челябинский трубопрокатный заводы освоили вы-



«Газпром» похоже, станет первой компанией со 100-процентным импортозамещением. Впрочем, это больше заслуга отечественных металлургов, освоивших всю номенклатуру труб для российских трубопроводов

пуск труб диаметром 813 мм с толщиной стенки 39 мм. Эти инновационные трубы рассчитаны на рабочее давление 28,45 МПа. Для газопровода «Сила Сибири» российские заводы также уже освоили выпуск труб с повышенной деформационной способностью, которые рассчитаны на работу в условиях сейсмичности выше восьми баллов. Некоторые предприятия начали промышленное использование отечественных материалов для нанесения антикоррозионных покрытий.

Формула цены

В прошлом году между «Газпромом» и российскими производителями труб ЗАО «Объединенная металлургическая компания», ОАО «Трубная

металлургическая компания», ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» и ОАО «Северсталь» (Ижорский трубный завод) были подписаны соглашения об использовании формул расчета цены на бесшовные трубы и трубы с наружным антикоррозионным покрытием. Эти формулы учитывают публикуемые специализированными информационными агентствами котировки цен на металлургическое сырье, полуфабрикаты, бесшовные и нарезные трубы. Также в указанных формулах применяется индекс изменения цен производителей промышленных товаров в России по данным Минэкономики РФ. Ранее, еще в 2011 году, с применением примерно таких же ценовых формул «Газпром» подписывал договоры с российскими компаниями о поставке труб большого диаметра. Опыт оказался удачным: цены на трубы большого диаметра для газового монополиста снизились в 2013 году по сравнению с предыдущим годом на 5,5%. Что сущест-

венно сократило затраты «Газпрома» на закупку трубной продукции. Экономия для компании значительная, если учесть долю расходов на приобретение труб в закупках газовой монополии и количество инвестиционных проектов, которые компания реализует.

Расчеты с трубниками по формуле цены привели к тому, что сегодня примерно 97% труб «Газпром» закупает у российских трубных компаний.

с18

Торг чести

— кредиторы —

Если ли шанс избежать банкротства, договорившись с кредиторами, у одной из крупнейших российских меткомпаний — «Мечел», долг которой превышает \$8 млрд? Кулуарный торг и публичные дебаты о судьбе компании идут с начала весны, когда компания перестала выполнять обязательства по кредитам. И это на фоне письма в Кремль основного владельца компании Игоря Зюзина, фактически обнищавшего банки-кредиторы в попытке отъема собственности.

Доктор прописал

«Мечел» так и не смог вернуться на финансовый олимп после истории с «доктором» 24 июля 2008 года, когда Владимир Путин, занимавший тогда пост премьера, раскритиковал председателя совета директоров и основного владельца компании Игоря Зюзина за завышение цен на сырье для российских металлургов. Тогда капитализация компании за один день упала на 30%, до \$10,7 млрд. В сентябре того же года грянул мировой финансовый кризис и несколько отыгравшие американские депозитарные расписки «Мечела» вновь стали дешевле, в декабре АДР торговались на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) по \$4 за штуку, хотя еще в мае 2008-го на пике стоимости продавались почти по \$58 (вся компания стоила \$24 млрд).

Уже к концу 2008 года долг «Мечела» вырос до \$5,4 млрд против \$590 млн на конец 2006 года, когда Игорь Зюзин выкупил долю у своего партнера Владимира Иориха, консолидировав около 72% акций (после IPO на NYSE в 2004 году у партнеров было по 42,97%). Покупка обошлась бизнесмену, по оценкам, в \$1 млрд. В следующие два года «Мечел» продол-

жил скупать перспективные активы, не боясь одалживать крупные суммы у банков: «Якутуголь» и «Эльгауголь», Oriel Resources, которой принадлежали Тихвинский ферросплавный завод, ГОК «Восход» в Казахстане (уже проданные «Мечелом» в конце 2013 года за \$425 млн) и никелевые активы; также «Москокс», объекты энергетик. С 2008 года компания начала вкладывать средства в свои крупнейшие инвестпроекты: разработку Эльгинского угольного месторождения в Якутии (запасы — 2,2 млрд тонн по JORC) и строительство рельсобалочного стана на Челябинском меткомбинате, в начале кризисного 2009-го закрыла сделку по покупке американской угольной Bluestone. «Мечел» чувствовал себя более чем уверенно, ведь цены на коксующийся уголь к середине 2008 года достигли \$300 за тонну. Светлое будущее «Мечела», которое, казалось, наступило, омрачил мировой финансовый кризис 2008–2009 годов, ударивший по всему металлургическому сектору. Стоимость стального проката в конце 2008 года упала втрое, до \$400 за тонну, коксующийся уголь подешевел до \$130.

«Нельзя сказать, что приобретения „Мечела“ были бессмысленны: покупка Bluestone в Америке сулила хорошую прибыль. Никто не мог предвидеть столь значительного ухудшения конъюнктуры рынка», — говорит аналитик БКС Олег Петропавловский. Действительно, в 2011 году началась вторая волна кризиса в металлургии: цены на уголь вновь стали падать из-за глобального перепроизводства, сталь дешевеет на фоне слабого спроса, переизбыток предложения и снижения цен на железную руду.

К середине 2013 года долг «Мечела» вырос до \$9,5 млрд, а в ноябре прошлого года и в феврале 2014-го акции компании несколько раз падали более чем на 40% без видимых причин.

с21

«Потребление труб внутри страны до 2020 года останется на текущем уровне»

— соглашение —

Генеральный директор ЧТПЗ **ВИТАЛИЙ САДЬКОВ** раскрывает смысл для трубников революционного соглашения с «Газпромом» о предоплате, впервые подписанного в текущем году.

Предоплата против санкций

— Вас можно поздравить? Авансирование поставок со стороны «Газпрома» согласовано? Насколько значимо это событие в истории взаимоотношений трубников с нефтегазовыми монополиями? — Да, это долгожданное и революционное соглашение «Газпром» заключило с поставщиками труб по проекту «Сила Сибири». Оно уже вступило в силу с 1 октября и продлится, как минимум, до 2017 года. Новый механизм предусматривает предоплату со стороны «Газпрома» и скидки с нашей стороны. Абсолютная выгода для обеих сторон. Мы считаем возможным распространение подобной практики и на взаимоотношения с другими нашими потребителями.

— По-видимому, это было очень важно еще и с учетом внешнеполитической обстановки? Как группе аукнулись экономические санкции Запада? — Для нас негатива они не принесли. Наоборот, старты многих проектов приблизились. Например, для того же трубопровода «Сила Сибири» мы уже прошедшим летом отгрузили первую партию в 10 тыс. тонн труб. Общий объем отгрузок в текущем году по результатам выигран-

ного тендера превысит 30 тыс. тонн. Взятый нашим государством курс на импортозамещение мы приветствуем и готовы полностью удовлетворить возросший спрос на трубы на внутреннем рынке.

— А как же угроза экспансии китайских трубников? Ведь теперь Россия с Китаем снова «братья навек». — Действительно, представители китайских компаний приезжали, обсуждали, просчитывали варианты поставок. Но, к примеру, те же трубы OCTG оказались крайне невыгодно везти из Китая. Риски связаны как с выдерживанием сроков поставок из-за географического фактора, так и с важными эксплуатационными характеристиками. А вот на рынке нержавеющей труб, где достаточно устойчивое потребление, китайцы заметно наращивают долю присутствия.

— Членство России в ВТО тоже внесло свои коррективы для трубников? Почему Фонд развития трубной промышленности обратился в Минпромторг с инициативой воспользоваться правом дополнительной защиты внутреннего рынка труб? — Нам комфортно работать, когда есть внутренний баланс на рынке. Снижение пошлин или снятие иных ограничений всегда выливается в приход на рынок конкурентов с более низкой ценой и заведомо худшим качеством продукции. В разное время такими «нарушителями спокойствия» были производители с Украины и из Китая. Последние, как я уже говорил, очень активны на рынке нержавеющей труб, контролируя

практически его четверть. Поставки с Украины сейчас в силу различных факторов незначительно снизились. — Если применение санкций затянется надолго, как это отразится на рынке труб и ваших объемах производства и продаж? — По нашим подсчетам, вне зависимости от внешней конъюнктуры потребление труб внутри страны до 2020 года останется на текущем уровне.

— Соответственно, и мы рассчитываем, что будем производить и продавать трубы примерно в том же объеме, то есть на уровне 2 млн тонн в год. В последующие годы основной спрос будет формироваться в топливно-энергетическом комплексе за счет новых проектов и ремонтно-эксплуатационных нужд.

— Какая доля поставок у вас приходится на Россию, а какая — на экспорт? — Мы практически все поставляем в Россию и страны СНГ. На Запад экспортируем не более 3%.

— А ситуация на Украине как-то повлияла структуру ваших продаж? — Мы ожидаем, что украинские поставщики снизят объемы поставок, так как они теперь меньше участвуют и выигрывают в конкурсах и тендерах. Уход прямых конкурентов с рынка позволит нам нарастить долю поставок на внутренний рынок.

— Если говорить на дальнюю перспективу, то как может измениться объем поставок вашей продукции за границу после обоедного снятия всех санкций? — Мы совершенно четко для себя определили, что в ближайшие годы не будем поставлять больше 10% в дальнее зарубежье.

с18