

металлургия тенденции

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

— соглашение —

с17 Причина здесь очень простая: все производственные мощности у нас расположены в центре России, а транспортная составляющая при поставках нашей продукции очень высокая. И, к сожалению, она не будет уменьшаться и в будущем. Этим обусловлен выбор нами в качестве приоритетных рынков присутствия наряду с Россией Казахстана, Узбекистана, Турции и других стран СНГ.

— **Насколько болезненным для группы был проигрыш в тендере на поставку труб для проекта South Stream?**

— Для нас проигрыш не стал неожиданностью. С той ценой, которую мы предлагали, шансов на победу не было. Но поставлять трубы по более низкой цене было бы для нас экономически невыгодно. Никакого негатива участия в этом проекте нам не принесло, так как мы быстро смогли заместить сравнимые объемы поставок заказами по другим проектам.

— **На сколько процентов сейчас загружены ваши производственные мощности? Какую долю рынка уходящих зарубежных компаний вы можете теоретически занять?**

— Если говорить о производстве ТБД, то наши мощности сегодня работают с максимальной загрузкой за последние десять лет. Более того, начиная с нынешнего года на «Высоте 239» мы будем производить даже больше, чем заложенная проектная мощность этого цеха. Мощности по производству труб нефтяного сортамента (ОСГТ) тоже максимально загружены. А есть продуктовые ниши, где загрузка сегодня не столь высока. В скважинном сервисе все проще: мы приходим на новый участок, далее либо путем небольших инвестиций создаем на нем новые мощности, либо занимаем освободившуюся производственную площадку предшественников, принося туда свои технологии и опыт. То есть тут потенциал роста ограничен только количеством выигранных тендеров.

— **А как вы считаете колебания цен на сырье для трубного производства?**

— Со своими поставщиками мы работаем в подавляющем большинстве по долгосрочным контрактам. Там прописана формула цены, привязанная к сырьевой составляющей, курсу доллара и так далее. Аналогичным образом у нас заключены контракты с основными потребителями трубной продукции — тоже формула цены, учитывающая те же параметры. В этом смысле мы находимся в паритете между поставщиками и потребителями.

Дивизионы развития

— **Как в условиях санкций развиваются другие дивизионы группы? Каковы их перспективы на ближайшие годы?**

— Если взять, например, нефтесервис, то там мы ожидаем к 2020 году увеличения доли нашего присутствия до 20%. И произойдет это



Виталий Садиков полагает, что соглашение с «Газпромом» интересно еще и как возможный пример взаимоотношений металлургов с другими партнерами

не из-за увеличения емкости рынка, а из-за ухода с него ряда традиционных производителей. Уже сейчас некоторые европейские и американские компании снижают объемы, а где-то даже полностью сворачивают в России работу по обслуживанию скважин, свои сервисные проекты. Значит, мы их заберем в том числе за счет освоения новых продуктов. Наш сегодняшний рынок — это материальная добыча и сопутствующий сервис. Но у нас уже есть научно-технические разработки, которые в ближайшем будущем позволят нашей группе участвовать в проектах по освоению Арктики.

— **Какова сейчас ситуация на рынке лозагодовки? Как развивается ваш профильный дивизион, какие проекты вы реализуете в этом сегменте и на какой они стадии?**

— На рынке стального лома России в 2014 году наблюдается заметное увеличение потребления, что связано прежде всего с запуском целого ряда новых электросталеплавильных производств в Калуге, Балаково, Тюмени и Краснодарском крае. На данный момент российские металлурги справляются со снабжением своих потребностей благодаря превышающему спрос лозагодованию и сокращению поставок на экспорт. Однако в перспективе трех-пяти лет по мере роста потребления на нашем рынке не исключено ухудшение баланса и возникновение дефицита этого материала. Что касается ГК МЕТА, то тут можно говорить о ее стабильности: лозагодовочная сеть, насчитыва-

ющая около 80 площадок, успешно справляется с растущей потребностью собственного электросталеплавильного производства в металлоломе, обеспечивая при этом должный уровень качества и укладываясь в необходимые сроки поставки. Кроме того, часть своего лома МЕТА направляет на удовлетворение нужд других металлургических предприятий Уральского и Приволжского ФО. Если говорить о проектах МЕТА, то в первую очередь они направлены на расширение присутствия в регионах, оптимизацию закупочной и производственной деятельности, а также на повышение эффективности деятельности компании.

Долговая составляющая

— **За последние годы ваша группа значительные инвестиции вкладывала в модернизацию производства. Что в этом направлении планируется делать дальше, например до 2020 года? Какой объем вложений запланирован?**

— У нас вопрос инвестиций строго оговорен в специальном разделе соглашения с синдикатом банков. К сожалению, там не такие большие деньги, которые хотелось бы, но их вполне достаточно, чтобы поддерживать существующие производственные мощности в работоспособном состоянии и даже внедрять небольшие новые проекты с короткой и быстрой отдачей. Что мы, собственно, и делаем. Но строительства цеха, аналогичного «Высоте 239», в ближайшие годы точно не будет.

— **Следовательно, потребности в заемном финансировании у ЧТПЗ нет? Планы выхода на IPO больше не обсуждаются?**

— Всегда найдется проект, в который выгодно инвестировать средства с точки зрения развития компании. Другой вопрос, каки-

ми финансовыми инструментами целесообразно при этом пользоваться. Мы отдаем себе отчет, что IPO в сегодняшних условиях невозможно использовать на выгодных для группы и ее кредиторов условиях. Наша первоочередная задача в пятилетней перспективе — планомерное снижение долговой нагрузки.

— **Какова на сегодня долговая нагрузка группы? Какого компромисса удалось достичь с пулом банков-кредиторов?**

— В 2012 году, договорившись с пулом из 13 российских банков, мы реструктурировали обязательства в синдицированные семилетние кредиты в объеме 86 млрд руб. Из этой суммы половина обеспечена гарантиями государства. Есть еще небольшие давнишние кредиты от западных банков, которые мы планомерно гасим. Также был выпущен облигационный заем в размере 8,2 млрд руб. срочностью от года до трех лет, больше половины облигаций которого уже погашено.

— **Колебания на валютном рынке отражаются на договоренностях с кредиторами? Ставки могут измениться?**

— У нас рублевый синдикат, поэтому валютные риски в части кредитного портфеля нас не касаются. Договор с банками был заключен в 2012 году, и в нем зафиксированы структура выплат и проценты до 2019 года. Требования в виде ковенантов привязаны только к нашему финансовому состоянию и никак не зависят от конъюнктуры.

«Белая надежда»

— **Упомянув «Высоту 239», нельзя не вспомнить инновационный проект «Белая металлургия». Как проходит его реализация?**

— Говорить, что это проект, неправильно. Сегодня это уже часть нашей жизни, причем не только производственной. Потому что одним из элементов «Белой металлургии» является социум. Мы хотели бы, чтобы нашим работникам радовали глаз не только предприятие, цех, рабочее место, но вообще жизненное пространство, которое их окружает за воротами проходной: дороги, дворы, дома.

— **Вы ощущаете недостаток в передовых научных разработках российских ученых и инженеров? Станкостроение и инструментальная промышленность в России развиваются или увядают?**

— Специфика нашего бизнеса такова, что мы не можем позволить себе сидеть и ждать научных разработок. Появилась необходимость, например, запустить электросталеплавильный комплекс «Железный Озон 32» — мы начали искать необходимые разработки в России, убедились, что их нет, пошли и купили зарубежные. Наверняка российская разработка была бы дешевле и надежнее, но сегодня ситуация такая, какая она у нас есть. Поэтому мы покупаем там, где продают то, что нам в данный момент необходимо. Дело сами разрабатываем, если видим в этом целесообразность.

— **Насколько развито у группы ЧТПЗ свое научное направление? У ваших разработок прикладной характер?**

— Мы прекрасно понимаем, что без поддержки науки не шагнуть в завтра. Несколько лет назад специально для этих целей была создана компания «ЧТПЗ-Инжиниринг», которая аккумулирует все профильные научные разработки. Кстати, от господдержки мы тоже не отказываемся. Например, наши специалисты уже более десяти лет реализуют проект лазерной сварки швов. Сейчас работа подходит к логическому завершению, но для этого необходимо серьезное оборудование. Поэтому мы подали заявку на право получения субсидии из федерального бюджета, чтобы закончить эту работу в формате государственно-частного партнерства, получив финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Активные ресурсы

— **Молодежь идет к вам работать?**

— Если брать последние несколько лет, то был спад, дефицит молодых специалистов. Сейчас к ЧТПЗ вновь пробуждается интерес именно из-за нашего подхода к работнику, к воспитанию молодежи. Мы занимаем активную позицию в подготовке молодых квалифицированных кадров. Уже более трех лет у нас в Первоуральске на базе Образовательного центра действует программа «Будущее белой металлургии», где ребята учатся по дуальной системе обучения, предусматривающей 60% учебного времени практических занятий на металлургическом оборудовании последнего поколения. Наш подход уникален не только тем, что мы предоставляем возможность получить образование по самым современным, востребованным металлургическим специальностям, таким как мехатроника, робототехника и другие, но и прежде всего тем, что мы сразу прививаем ребятам нашу корпоративную культуру и погружаем в философию «Белой металлургии». А Земля слухами полнится. Молодежь в регионах интересуется нашими программами, узнает подробности, пробует.

Деликатный вопрос

— **А что слышно по делу Андрея Комарова? Как повлияло на работу группы уголовное разбирательство в отношении одного из акционеров? Не ожидается ли смена долей владения?**

— Как представитель компании я не уполномочен каким-либо образом комментировать разбирательство вокруг основного акционера. Позицию Андрея Ильича компетентно представляют и отстаивают его адвокаты. Могу лишь заметить, что на репутацию нашей компании с 70-летней историей, занимающей очень устойчивое положение на рынке, это разбирательство не повлияло. Что касается возможности смены долей, никаких изменений в структуре акционерного капитала не предполагается.

Беседовал Дмитрий Смирнов

Предсказуемые скидки

— импортозамещение —

с17 И в дальнейшем, применяя эту же схему расчетов за трубы, «Газпром» будет наращивать долю закупок отечественной продукции. Еще одной положительной стороной закупок труб с использованием формулы цены можно назвать большую прозрачность сделок и предсказуемость цен, что важно и для компаний-производителей.

В соответствии с другим договором, вступившим в действие 1 октября, закупки «Газпрому» труб большого диаметра (ТБД) производятся по дополнительному соглашению. В расчетах цен на трубы стороны пошли дальше. Теперь по условиям нового соглашения газовый монополист готов авансировать поставки ТБД в размере от 30% до 40% в месяц, предшествующий поставкам. Но взамен «Газпром» ждет от трубных компаний скидок, которые, по разным оценкам, могут составить до 10% первоначальной цены на продукцию.

Схема расчетов с отечественными производителями труб по новому соглашению — «аванс взамен скидки», похоже, в большей степени выгодна «Газпрому». Если учитывать количество газопроводных проектов по строительству газопроводов, то даже небольшой ценовой дисконт выливается для него в очень существенную сумму. Только для российско-китайского трубопровода «Сила Сибири» протяженностью почти 4 тыс. км и заявленной мощностью 38 млрд кубометров газа (с возможным увеличением до 64 млрд кубометров) «Газпрому» может потребоваться 2,6 млн тонн труб.

Но и для трубных компаний такая схема расчетов не лишена привлекательности. Во-первых, при обещанном «Газпромом» авансе в размере до 40% трубным компаниям будет легче искать возможности по привлечению кредитования в условиях влета процентных ставок. Кроме того, им проще будет планировать свою работу. По словам представителя Трубной металлургической компании (ТМК), новые условия закупок позволят бо-

лее эффективно планировать загрузку мощностей и улучшить структуру продаж, а получение авансов даст компании возможность ритмично снижать долговую нагрузку.

Во-вторых, программа импортозамещения «Газпрома» создает неплохие возможности для российских трубных производителей. Они имеют достаточный потенциал и производственную базу для производства всего объема необходимой «Газпрому» продукции. Здесь они также выигрывают.

Норма рентабельности

При всех положительных сторонах соглашения для трубных компаний тем не менее остается риск снижения нормы рентабельности при выполнении работ для газовой монополии. Дело в том, что в последние годы рентабельность российских металлургических компаний достаточно резко снизилась. По заявлению гендиректора и совладельца «Северстали» Алексея Мордашова, средняя рентабельность российских металлургов по ЕВТДА снизилась до 11%, по оценкам аналитиков, останетсь на этом уровне, как минимум, ближайшие три года.

Рентабельность же трубных предприятий, как считают эксперты, традиционно еще ниже. По словам аналитика инвестиционной компании «Велес Капитал» Айрата Халикова, в текущем году на российских трубников оказывали давление с целью снижения цен «Газпром» и нефтяники. Ожидание дисконта со стороны газозаводов было связано с масштабностью проектов, реализуемых «Газпромом».

Со стороны нефтяников драйвером роста потребности в трубах в нынешнем году выступила компания «Транснефть», которая увеличила темпы замены труб на своих трубопроводах. Не так давно в компании было принято решение к 2020 году менять в год по 1,5 тыс. км трубопроводов. Если в 2010 году компания заменила примерно 500 км труб, то в 2013 году было заменено уже 1040 км. «Транснефть» планирует эти цифры увеличить до

1,5 тыс. км в год. Реализуя свои масштабные инвестиционные проекты, «Газпром» также ожидал ценовых уступок от трубников. При этом собственно рост российской экономики замедлился. «Получалось, что трубники приобретали сырье в условиях, когда цена их реализации снизилась, как минимум, на 10%», — говорит Айрат Халиков. — При этом цены на сырье для трубников только росли. А маржа, соответственно, сокращалась».

Потребность в трубах росла, производители труб вынуждены были увеличивать закупки сырья. По данным эксперта, летом текущего года трубные предприятия закупали листового металла для производства труб в среднем на 15% больше, чем за тот же период прошлого года. Однако рост закупок отдельных компаний значительно выше. Так, ЧТПЗ летом закупил сырья для производства труб на 37% больше, чем в прошлом году. Уральский трубный завод («Уралтрубпром») — на 37%, Волжский трубный завод (входит в ТМК) — на 89%. Выксунский металлургический завод — на 126%. Падение потребления листового проката в прошлом году в других секторах — автомобилестроении (на 13%), вагоностроении (на 23%), профилировании металла (для сектора недвижимости — на 9%) — было с лихвой перекрыто благодаря резкому росту потребностей трубопроизводителей в листовом прокате. Что привело к росту цен на листовую прокат, по разным оценкам, на 5–15% по сравнению с уровнем прошлого года.

В итоге с учетом скидок для «Газпрома», с одной стороны, и роста цен на листовую прокат для производителей труб, с другой, норма рентабельности некоторых компаний, которые будут работать по новому соглашению с «Газпромом», может оказаться близкой к нулевому значению. И это еще без учета снижения курса рубля, что может сделать ситуацию для трубных компаний еще более пессимистичной.

Константин Анохин

Оцифрованная торговля

— система —

Прозрачность процедур и выгодный результат — главный аргумент в пользу электронной коммерции.

● В2В-Center — одна из крупнейших электронных торговых систем в России. Позволяет проводить более 40 видов торговых процедур как закупки, так и продажи товаров и услуг (конкурентные переговоры, запросы цен и предложения, аукционы, все виды конкурсов). Среди ключевых клиентов В2В-Center — ведущие игроки металлургической отрасли: Ашинский металлургический завод, Магнитогорский металлургический комбинат, «Мечел», «Металлоинвест», Челябинский трубопрокатный завод, «Ломметалл».

Металлургические компании сравнительно недавно открыли для себя электронную торговлю. В 2012 году представители отрасли стали активно выходить на электронную площадку В2В-Center. Тогда динамика их численного прироста за один только год составила 135%, а объем торгов увеличился на 172%. По итогам 2013 года был продемонстрирован рост на 10% и 22% соответственно. Многие металлургические предприятия уже оценили преимущества электронных торговых площадок и активно проводят закупки оборудования и услуг именно в этой форме.

По словам Павла Васева, начальника управления обеспечения закупок ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», внимание к закупочным процессам и совершенствование системы снабжения позволяет комбинату снижать себестоимость металлопродукции и предлагать ее на рынке по более привлекательным ценам. За последний год компанией было реализовано несколько крупных проектов, благодаря чему повысилась эффективность и прозрачность закупочного процесса, снизилось влияние человеческого фактора на принятие решений. В частности, в прошлом году на комбинате внедрено электронное визирование отчетов по прошедшим торговым процедурам, что привело к сокращению сроков согласования документов. Кроме того, компания открыла представительство в Китае, расширив тем самым рынок поставщиков, и создала call-центр для обратной связи с контрагентами. Также был унифицирован единый номенклатурный справочник, что минимизировало издержки на информационную поддержку проводимых сделок.

Что касается 2014 года, по данным аналитиков В2В-Center, в целом по металлургической отрасли серьезных изменений в структуре проводимых на площадке сделок не произошло. Закупочная деятельность предприятий отрасли оставалась стабильной по всем основным секторам, в том числе по реализуемой на площадке продукции металлургии и закупочному оборудованию. По итогам первых трех кварталов текущего года был продемонстрирован небольшой рост — 3%. Не изменилась и доля процедур по закупке металлургическими предприятиями автоматизированных систем управления технологическими процессами, контрольно-измерительных



приборов и автоматики (АСУ, КИПиА), а также таких товарных групп, как полимеры и РТИ. Аналитики связывают эту тенденцию с сохранением достаточно высокого уровня модернизационной активности основных игроков российской металлургической отрасли. Однако в текущем году стал очевиден тренд на сокращение числа процедур закупки сторонних услуг, что свидетельствует о стремлении предприятий отрасли оптимизировать издержки.

По словам начальника отдела по перспективному планированию и обеспечению закупочной деятельности ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» Павла Аристархова, ЧТПЗ, ставший активным участником торгов на электронной площадке В2В-Center, ведет постоянный мониторинг своих показателей работы на ней. Согласно статистике, наибольший эффект в абсолютном выражении в закупочных процедурах компании достигается по следующим позициям: ферросплавы, нестандартные запасные части по чертежам, импортные материалы, ГСМ, подшипники. По ряду номенклатурных групп уже сейчас ЧТПЗ имеет впечатляющие результаты. К примеру, ЧТПЗ вел длительную работу по привлечению конкурентных производителей противозавозов, но ему по разным причинам отказывал в участии завод-производитель (поставки осуществлялись через посредника). В итоге благодаря конкуренции в торгах стартовая цена, сформированная по цене прошлой закупки, была снижена на 53%. Столь высокий показатель эффективности достигается нечасто, и он доказывает, что потенциал электронной торговли еще не полностью раскрыт. Как отмечает Павел Аристархов, электронная торговля позволяет обеспечить высокую эффективность закупок материалов, полностью отвечающих техническим требованиям, в максимально короткие сроки и на самых выгодных условиях, а внедрение электронных закупок автоматическим повышает информационную прозрачность металлургических компаний.

Мария Кутузова