

металлургия тенденции

Как закупалась сталь

В структуре расходов на проведение в России чемпионата мира по футболу в 2018 году львиную долю занимали расходы на строительство и модернизацию спортивных объектов, инфраструктуры, объектов ЖКХ. Металл различного сортамента на стройки поставляли российские металлурги и трубки. И хотя работы в основном завершились, трейдеры не ожидают ни сокращения спроса, ни снижения цен на металлопродукцию.

— объект —

Пик поставок

Подготовка к проведению в России чемпионата мира по футболу началась еще пять лет назад, но пик поставок металлопродукции пришелся на 2015–2017 годы. Именно в этот период «Металлоинвест» поставил свыше 24 тыс. тонн произведенного АО «Уральская сталь» стального проката для изготовления металлоконструкций стадионов в Самаре, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде и Калининграде, на которых пройдут матчи чемпионата. Больше половины объема поставок — более 14 тыс. тонн проката — было направлено на строительство «Екатеринбург арены».

Коммерческий директор УК «Металлоинвест» Назим Эфендиев подчеркивает, что для проектов подобного масштаба требовалась продукция наивысшего качества: «Наш стальной строительный прокат обладает высокой хладостойкостью, что позволяет его использовать при строительстве зданий и сооружений в условиях температур до -70°C. Соответствие высоким требованиям потребителей отмечено сертификатами качества, в том числе сертификатом соответствия заводского производственного контроля на горячекатаные изделия из конструкционной стали, выданного TUV SUD Industrie Service GmbH».

Предприятия «Мечел» тоже поставляли металлопрокат на строительные практически всех спортивных сооружений, на которых пройдут матчи чемпионата. По словам генерального директора ООО «УК Мечел-Сталь» Андрея Пономарева, объем и

сортament поставок менялся в зависимости от объекта. «На строительство двух стадионов, в Нижнем Новгороде и Калининграде, металлотрейдер „Мечел-Сервис“ поставил более 7 тыс. тонн арматуры. Большой объем поставок — более 100 тыс. тонн металлопроката строительного назначения (арматуры, сетки, балки, рядового листа, метизов) — был произведен для реконструкции и строительства объектов инфраструктуры: дорог, мостов, транспортных развязок, аэропортов. Это обеспечило компании повышенную реализацию балки, рядового листа, труб, проволоки Вр-1, метизов. Продажи балки в 2017 году выросли более чем на треть по сравнению с прошлогодними», — рассказал топ-менеджер.

Но рекордсменом по поставкам продукции на спортивные объекты чемпионата можно считать «Северсталь». Она отправляла на 12 главных российских стадионов листовой и арматурный прокат, прокат с полимерным покрытием, болты и гайки повышенного класса прочности М20, а также высокопрочный мостовой крепеж. «Мы оцениваем поставки металлопроката для строительства стадионов и связанной с ними инфраструктуры примерно в 100 тыс. тонн в год, что при общем годовом потреблении металлопроката в России в 40 млн тонн незначительно. Доля таких заказов в нашей выручке не превышает 1%», — подчеркнул директор по продажам АО «Северсталь Менеджмент» Евгений Черныков.

Не отставали от металлургов и трубки. «По нашим оценкам, спрос на трубы для ЖКХ в 2017 году вырос на 9%, из которых только 1–2% можно отнести к заказам,



Стадион в Нижнем Новгороде (на снимке), как, впрочем, и спортивные сооружения в других городах страны, где ждут ЧМФ-2018, возводятся при участии практически всего отечественного металлургического сообщества

связанным с модернизацией сетей и благоустройством улиц в городах, где будут проходить игры чемпионата мира по футболу», — заявил директор НО «Фонд развития трубной промышленности» Игорь Малышев.

Например, за 2013–2016 годы ТМК поставила 7,78 тыс. тонн труб различного сортамента на стадионы «Самара арена» в Самаре, «Волгоград арена» в Волгограде, «Мордовия арена» в Саранске, «Открытие арена» в Москве и «Зенит арена» в Санкт-Петербурге. А ОМК поставила профильные трубы Выксунского металлургического завода для возведения спортивных арен в Нижнем Новгороде, Саранске и Волгограде.

С использованием труб Челябинского трубопрокатного и Первоуральского новотрубного заводов (Группа ЧТПЗ) были сооружены 6 из 12 стадионов к ЧМ–2018: «Казань арена», «Самара арена», «Мордовия арена», «Волгоград арена», «Ростов арена» и «Открытие арена» в Москве. Причем группа ЧТПЗ была единственным поставщиком труб для стадиона «Самара арена», для строительства спорткомплекса она отгрузила 6,7 тыс. тонн труб большого диаметра. Из челябинских труб изготовлено свыше 70% металлоконструкций стадиона «Казань арена».

«Для строительства спортивных объектов требовались не только трубы большого диаметра или бесшовные стальные трубы, но и гнутые стержни — длинные трубные отводы, выполненные из горячекатаных труб», — поясняет коммерческий директор группы ЧТПЗ Денис Приходько.

Зачастую реализация этих заказов требовала от трубопроизводителей нестандартных подходов и решений. Например, группа ЧТПЗ выпустила трубы большого диаметра с рекордной толщиной стенки — до 45,8 мм для стадиона «Казань арена». Уникальным оказался и заказ, выполненный для стадиона «Волгоград арена», у которого будет самая большая в России вантовая кровля из высокопрочных стальных канатов, конструкцией напоминающая велосипед-

ное колесо. Для ее возведения компания изготовила гнутые стержни длиной 18 метров.

Прогноз потребления

Строительный бум, связанный с подготовкой к проведению чемпионата, практически завершился, говорит аналитик Райффайзенбанка Ирина Ализаровская: «Тема уже отыграна. Из шестилетнего бюджета в 678 млрд руб. на 2018 год запланированы остатки — всего 44,3 млрд руб., в которых доля затрат на закупку металлопродукции ничтожна». С ней соглашается и аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев. По его словам, основные работы по строительству и подготовке объектов к чемпионату уже выполнены, и ждать новых крупных конкурсов (тендеров) на выполнение этих работ вряд ли стоит.

Однако производители не ожидают резкого спада спроса на их продукцию. «Мы прогнозируем рост потребления металлопроката в строительной отрасли России в 2018 году на уровне 2–4%», — говорит директор по продажам АО «Северсталь Менеджмент» Евгений Черныков.

В том, что потребление в РФ вырастет в соответствии с темпами роста экономики страны, уверен и генеральный директор ООО «УК Мечел-Сталь» Андрей Пономарев. «Конкуренция на рынке сорта строительного назначения возрастет за счет ввода новых мощностей. Цены на металлургическое сырье останутся на сравнительно высоком уровне до тех пор, пока китайское правительство будет ограничивать внутреннее производство чугуна, стали, проката и одновременно стимулировать внутреннее потребление — то есть до весны следующего года, а может быть, и до конца очередной китайской пятилетки», — считает он.

Алексей Калачев из «Финама» допускает, что после успешной реализации масштабных спортивных проектов в нашей стране российская продукция может быть востребована при подготовке к проведению аналогичных мероприятий в других странах. И в этом случае повысить конкурентоспособность российских производителей помогла бы господдержка, выраженная, например, в снижении стоимости перевозок внутри страны.

Дмитрий Смирнов

Второй экспортер страны

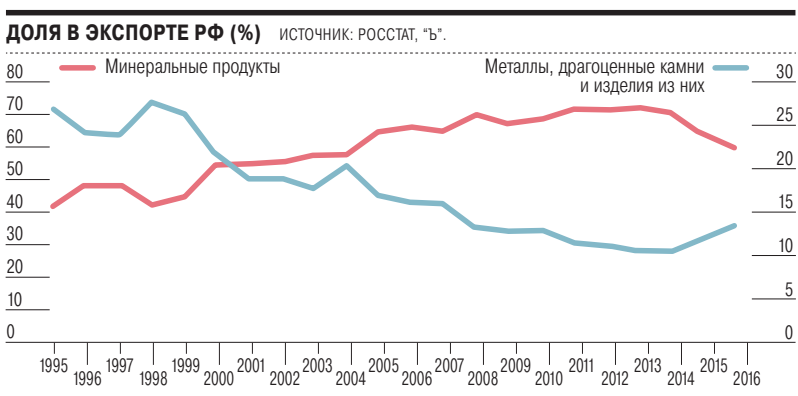
— вектор —

Горно-металлургическая индустрия уверенно остается вторым по величине экспортером после топливно-энергетического сектора. Это несмотря на то, что больше двадцати лет назад все крупнейшие предприятия горно-металлургического сектора России перешли в частные руки.

Школа выживания

В отличие от нефтегазовой отрасли, составляющей сегодня основу экономики России и в основном контролируемой государством, предприятия металлургической отрасли в постсоветской России были представлены сами себе. К концу 1990-х все крупнейшие предприятия горно-металлургического сектора России перешли в частные руки. Исключение составляет лишь ПАО «АЛРОСА». Тем не менее горно-металлургическая отрасль пережила смутные времена 1990-х и падение внутреннего спроса, смогла модернизировать производство и восстановить объемы выпуска продукции, выйти на внешние рынки и выдержать конкуренцию с зарубежными производителями. На фоне возврата государства к доминирующему положению в экономике, когда уже более 70% ВВП создается предприятиями с прямым или косвенным участием государства, металлургия продолжает показывать высокую эффективность за счет большей гибкости и адаптивности к меняющимся рыночным условиям. По итогам 2017 года ожидается рост во всех сегментах, кроме никелевого (падение связано прежде всего с закрытием наносящего вред окружающей среде завода в Норильске; уже со следующего года можно ожидать постепенного восстановления объемов производства в связи с его ростом на Кольской ГМК): производства алюминия и меди — на 5–7%, стали — на 3–5%. Причем, несмотря на то что металлургическая отрасль полностью приватизирована, в ней наблюдается высокий уровень консолидации, по которому она сопоставима с государственными монополиями.

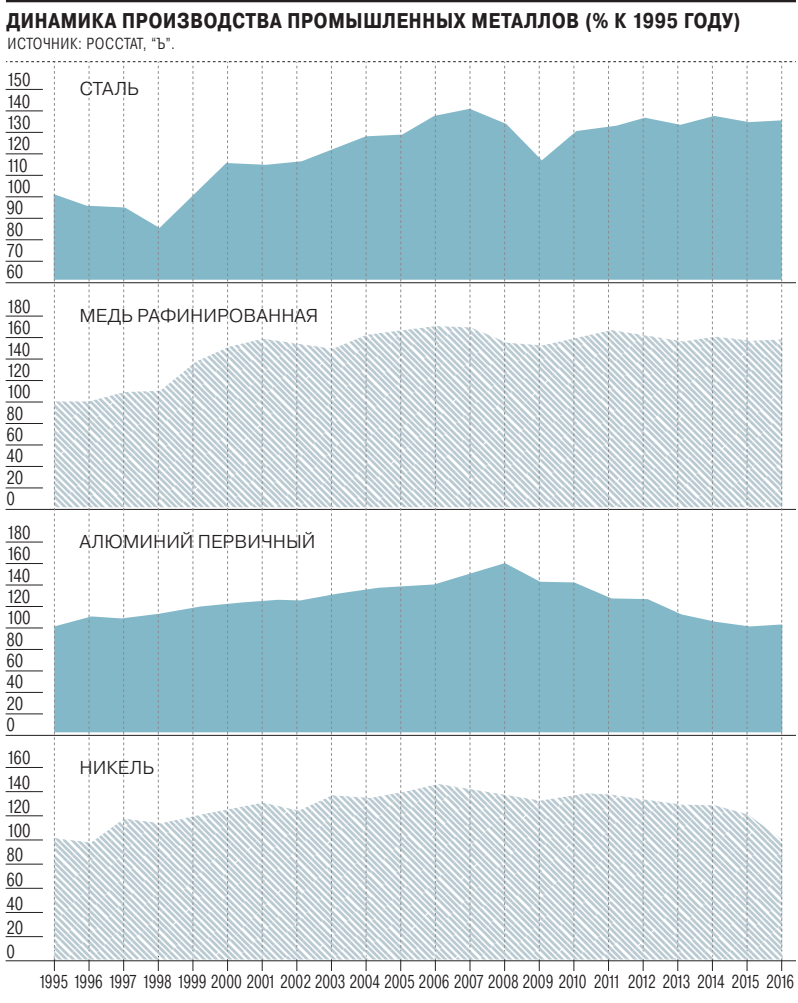
Горно-металлургическая индустрия является вторым по величине экспортером после топливно-энергетического сектора. Ориентация на экспорт продукции создает большой потенциал за счет разницы между мировыми ценами на конечную продукцию и низкой себестоимостью производства в России. Экспортеры также выигрывают от периодических ослаблений курса рубля. Недостаток внутреннего спроса компании металлургического сек-



тора с лихвой компенсируют внешней экспансией. Выпуск продукции черной металлургии в значительной степени ориентирован на внешние рынки. ММК продает за рубеж более 30% продукции, «Северсталь» — более 40%, группа НЛМК — чуть менее 70%. В цветной металлургии доля экспорта еще значительно больше: больше 80% продаж «Русала» и больше 90% «Норникеля» приходится на внешние рынки.

Однако ориентация на экспорт означает и большую зависимость производителей от мировой конъюнктуры. Ценовой шок последних лет ударил по экспорту не только нефти и газа, но и других сырьевых товаров. С лета 2014 до начала 2016 года цены

на сталь, медь и никель упали более чем вдвое. Алюминий подешевел на треть. Падение цен экспортеры по мере возможностей пытались компенсировать ростом объемов. Экспорт черных металлов в 2016 году по сравнению с 2014 годом вырос в натуральном выражении на 13,5% (с 26,1 млн до 29,6 млн тонн), в то время как в денежном выражении за этот период он снизился на 29% (с \$14,5 млрд до \$10,3 млрд). Сейчас уже легче — благодаря оживлению спроса и сокращению производства в Юго-Восточной Азии к концу 2017 года цены на основные промышленные металлы поднялись от минимальных значений прошлого года в среднем чуть более чем в полтора раза.



Плоды конкуренции

Высокая конкуренция на мировых рынках, в первую очередь со стороны производителей из Китая, стимулирует российских металлургов к наращиванию доли продукции высокого передела. К тому же необработанный металл (слябы и первичный алюминий) все меньше востребован на рынке. Доля готового проката в выпуске стальной продукции с 71% в 1990 году и 76% в 1995-м поднялась в последние годы до 87%. Предприятия все больше специализируются на выпуске готовой продукции для конечного потребителя. Растет доля продукции с особыми свойствами — для автомобильной промышленности, строительства, судостроения, железнодорожной отрасли и т. п.

Алюминиевая отрасль идет тем же путем: продукция с высокой добавленной стоимостью составляет уже больше половины производимой «Русалом». Компания наладила выпуск фольги, вкладывается в предприятия по производству электрических проводов и кабелей, недавно приобрела производителя колесных дисков, активно продвигает, в том числе через правительство, более активное применение алюминия в транспортном машиностроении.

Исключение составляет «Норникель» — это скорее сырьевая, чем производственная компания, 97% его экспорта составляет необработанный никель. Являясь мировым производителем никеля (14% мирового производства), компания испытывает значительно меньшее конкурентное давление. Продажа сырьевых ресурсов дает гораздо большую рентабельность, чем выпуск продукции высокого передела. Продажи необработанных алмазов компанией АЛРОСА (номер один на алмазном рынке) также дают в разы большую маржинальность бизнеса, чем продажа бриллиантов и ювелирных изделий. Отметим, что и продажа сырой нефти дает большую прибыльность нефтяным компаниям, чем продажа нефтепродуктов.

В отличие от них, производители, испытывающие высокое конкурентное давление, вынуждены наращивать выпуск продукции глубокой переработки. Тем не менее российским металлургам удается поддерживать высокую эффективность производства. По результатам 2016 года и по прогнозам на окончание 2017 года рентабельность металлургических холдингов по EBITDA составляет не ниже 20–25%, а по чистой прибыли — не ниже 12–15%.

Алексей Казанский

Падение большого диаметра

— стратегия —

Алексей Калачев, аналитик ГК «Финам», отмечает: «Разведка и добыча полезных ископаемых смещается в новые районы планеты, выходит на шельф, и новые трубопроводы обязательно потребуются. Кроме того, нужно будет обслуживать и ремонтировать действующие трубопроводы, это также загрузит металлургов». Импульсом для развития сегмента может стать дальнейшая либерализация газового рынка.

Сергей Цыб, заместитель министра промышленности и торговли РФ, также считает преждевременным разговоры о снижении спроса на продукцию трубопроизводителей: «У нас на период до 2030 года запланирована реализация 35 газопроводных проектов, 17 проектов по строительству нефтепродуктопроводов и 8 проектов нефтепроводов».

Сегмент роста

Значительный рост потребления на российском рынке по итогам текущего года отмечается в сегменте труб ОСТГ в связи с увеличением протяженности нефтегазовых скважин и удельного роста объемов бурения, а также развития добычи на новых территориях с неразвитой инфраструктурой. По прогнозу ФРТП, в 2018 году спрос на трубы ОСТГ продолжит расти. Также ожидается продолжение роста потребления индустриальных труб, который в текущем году увеличился на 14% по сравнению с прошлогодними показателями.

«Ожидаемое в 2018 году увеличение объемов бурения приведет к росту потребления труб нефтяного сортамента, что позволяет нам прогнозировать объем отгрузок труб ОСТГ в 2018 году не ниже уровня текущего года», — говорит коммерческий директор группы ЧТПЗ Денис Приходько. — Загрузка также будет обеспечена увеличением спроса на трубы со стороны машиностроительной отрасли, ЖКХ. Таким образом, у нас все мощности, задействованные в производстве основных видов труб, загружены. Нефтегазовые компании нуждаются в высокотехнологичной трубной продукции: помимо классических насосно-компрессорных и обсадных труб широкое применение нашли трубы с различными высокотермическими резьбовыми соединениями класса «премиум», которые мы производим с 2012 года».

В ТМК также прогнозируют дальнейший рост спроса. «Мы ожидаем, что в 2018 году цена на нефть останется на приемлемом уровне, нефтегазо-

вые компании продолжают инвестировать в разведку и добычу углеводородов, что будет стимулировать рост спроса на ОСТГ. Мы также прогнозируем, что в будущем году продолжится рост спроса на трубную продукцию, которая используется в машиностроении и строительстве», — говорит первый заместитель генерального директора ТМК по сбыту Владимир Оборский. ТМК будет продолжать разработку и производство новой высокотехнологичной и высококачественной продукции, соответствующей требованиям потребителей, включая зарубежных.

Анатолий Седых, председатель совета директоров Объединенной металлургической компании (ОМК), не раз подчеркивал, что продукция компании будет пользоваться спросом: «Пока нужна нефть, труб для ее добычи будет требоваться все больше. При этом нефть становится добывать все сложнее, ее разработка уходит дальше на север. Значит, требуется совершенно другая труба с точки зрения качественных характеристик. На этот спрос мы должны отвечать новыми предложениями. Для магистральных газопроводов также требуются трубы с более жесткими характеристиками по качеству. Когда закончатся одни трубопроводные проекты, обязательно появятся другие. И мы готовы конкурировать за поставки труб в любую точку мира». Чтобы удовлетворять растущий спрос на трубы для нефтяных месторождений, ОМК направляет более 40 млрд руб. до 2022 года на обновление текущих и строительство новых мощностей Выксунского завода для выпуска востребованных на российском рынке сварных ОСТГ-труб высоких групп прочности и с премиальными соединениями.

Трубы вместо балки

Позитивную динамику демонстрирует и сегмент труб для строительства и ЖКХ: трубы постепенно вытесняют стандартные конструктивные элементы — балку, швеллер, уголок.

Сергей Цыб полагает, что комплексная модернизация изношенных систем трубопроводного транспорта и инженерных сетей ЖКХ позволит увеличить загрузку мощностей по производству стального проката, труб и продукции смежных металлургических отраслей промышленности. Протяженность тепловых и паровых сетей, нуждающихся в замене, по состоянию на 2016 год составляет 100 тыс. км, канализации — 245,6 тыс. км.

Дмитрий Смирнов