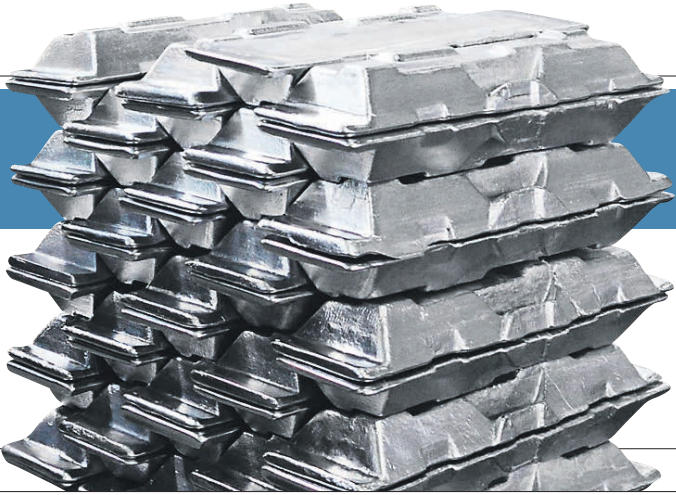




Металлургия

Четверг 25 апреля 2019 №74 (6554 с момента возобновления издания)



kommersant.ru

- 14

Зачем «Русал» фактически тормозит расширение потребления алюминия в России
- 14

Почему нефтегазовые компании не хотят оплачивать утилизацию старых промысловых труб
- 15

Сумеют ли трубные компании компенсировать более чем 50-процентный недогруз мощностей

Ситуация на рынке труб большого диаметра (ТБД) с каждым кварталом становится все более напряженной. Основной покупатель «Газпром», пользуясь колоссальным переизбытком мощностей производителей труб, фактически столкнул их лбами. Попытки Минпромторга обеспечить равный доступ трубников к закупкам естественных монополий пока успехом не увенчались.

Договор дешевле денег



Минпромторг в очередной раз предложил «Газпрому» изменить стандарт закупок ТБД. Предыдущие аналогичные инициативы концерн игнорировал, испортив отношения с трубниками в конце 2017 года, жестко снижая тендерные цены

— конкуренция —

Игра на понижение

Рынок ТБД переживает очередной драматичный период: в прошлом году мощности российских трубных заводов вдвое превосходили потребности в их продукции: 5,7 млн тонн против 2,6 млн тонн. Огромный перекос между спросом и предложением существует давно. Фонд развития трубной промышленности, куда входит «большая четверка» (Ижорский трубный завод «Северстали», Выксунский метзавод ОМК, Волжский трубный завод ТМК и Челябинский трубопрокатный завод) совокупной мощностью 5 млн тонн в год, неоднократно заявлял о недозагрузке и избытке нового предложения.

Отношения «Газпрома» с трубниками испортились в конце 2017 года, когда концерн начал жестко снижать тендерные цены на 25–30% и расторг действующие контракты с ведущими поставщиками. Именно в этот период к борьбе за заказы госмонополий подключились два новых игрока — «Лискимонтажконструкция» (мощность — 120 тыс. тонн) и Загорский трубный завод (ЗТЗ; 500 тыс. тонн). К попыткам новичков утвердиться на рынке его старожилы на первых порах не относились серьезно. Многие искренне не понимали, зачем Денису Сафину и его компаньону Николаю Егорову (юристу и однокурснику Владимира Путина) в условиях слабого спроса открывать в Сергиевом Посаде новый крупный завод? Тем более что подмосковное предприятие не выпускает листовую прокат и вынуждено закупать сырье у южнокорейской металлургической компании POSCO, MMK и «Северстали» — своего прямого конкурента на рынке ТБД.

Однако вскоре от благодушного удивления не осталось и следа: дерзкие новички за счет агрессивного демпинга стали отбирать у конкурентов контракты «Газпрома». В конце 2017 года ЗТЗ на условиях единственного поставщика получил трехлетний контракт от концерна на 250 тыс. тонн ТБД в год. В ноябре ЗТЗ заключил рекордный по объемам контракт на поставку 500 тыс. тонн на 41,2 млрд руб. Действия новичка все больше раздражали участников рынка, ведь честной конкуренции становилось все меньше. Особенно это было заметно по тендерной политике «Газпрома». Из закупок концерна ТБД на 2017 год по конкурсу был приобретен 81%, на 2018 год — 71%, а на 2019–2020 годы — всего 1%.

Но игра на понижение стоила свеч. В прошлом году благодаря поставкам для строительства наземной части «Северного потока» и газопровода «Сила Сибири» ЗТЗ произвел более 491 тыс. тонн труб. Это в три раза больше, чем в 2017 году (146 тыс. тонн). На ближайшие два года компании обеспечена заказами на 100%. Для сравнения: в 2018-м, по оценке ФРТП, в среднем по отрасли российские заводы были загружены только на 40%. А ОМК и ТМК — вообще на 20–30%. Как полагает аналитик БКС Олег Петропавловский, больше других от демпинга ЗТЗ пострадала ТМК. Чтобы снизить долговую нагрузку, она недавно продала 100% акций IPSCO Tubulars Inc.

Технологии будущего

— инновации —

В современном горно-металлургическом комплексе все чаще возникает потребность в применении новых технологий, которые позволяют развивать добычу и переработку продукции с учетом требований экологичности и экономичности производства. Потому что качественных месторождений, которые позволили бы недропользователям легко и с высокой маржинальностью добывать и перерабатывать продукцию, все меньше и меньше.

Золотые дороги

Помимо ухудшения качества доступной ресурсной базы отмечается и рост требований потребителей к качеству получаемой продукции: если в начале 2000-х обогащение затрагивало не более 30% добываемого угля (и то в основном идущего на нужды коксования), то сегодня доля необогащенного угля не превышает 30%, притом что с того времени объем добычи существенно вырос. Например, на латиноамериканских медных месторождениях только за последние десять лет содержание меди в руде снизилось на 25%, а потребность в энергии на добычу и переработку тонны руды возросла на 30%. С аналогичными проблемами сталкивается и золотодобывающая промышленность. Еще в 1960-е годы на

некоторых рудниках руда с содержанием золота 7 г/т использовалась для отсыпки технологических дорог, а сегодня разработчики радуются рудам с содержанием 3–4 г/т. Очевидно, что эти изменения требуют существенной трансформации процесса добычи и переработки сырьевых ресурсов. Перечислить все основные направления внедрения новых технологий в горной и металлургической отрасли, наверное, невозможно, тем не менее стоит отметить наиболее широко применяемые инновации, чтобы обозначить тренды.

Множество инноваций ожидает в ближайшие годы и саму металлургию — отрасль, которая существует уже более 2 тыс. лет, до последнего времени развивалась путем случайного подбора параметров плавки/ковки и комбинации разных элементов. Конечно, за последние 350 лет эти знания были консолидированы и систематизированы, и тем не менее даже в конце XX века создание сложных легированных сталей требовало высокой квалификации. Современные технологии открывают перед металлургами невероятные перспективы.

Обучение персонала

На горных предприятиях некавалифицированный персонал представляет опасность не только для себя, но и для всего предприятия. Автор лично сталкивался с последствиями

допуска к работе не подготовленного должным образом персонала: когда самосвалы не соблюдали скоростной режим и срывались в карьер, когда экскаватор обваливал на себя часть кровли, когда бурильных станков, перемещаясь по промплощадке, не свернул штангу и задел оголенный провод. Нередко подобные ошибки оканчиваются трагически, кроме того, они приводят к существенным потерям дорогой горнодобывающей техники. Сегодня многие крупные компании при приеме на работу новых сотрудников отправляют их в виртуальные классы, где на тренажерах они могут в деталях освоить управление сложной техникой и отработать возможные нештатные ситуации.

Контроль и осведомленность

Появление лазерных дальномеров существенно улучшило условия работы маркшейдеров. Если раньше замеры проводились с большим количеством упрощений и примерных оценок, то сегодня можно достаточно четко вывести расстояния и объемы отработанной горной массы. Появление беспилотников делает эту работу еще более точной, что позволяет более качественно отслеживать этапы выполняемых работ и оперативно управлять процессами подготовки запасов к выемке. Наличие точной привязки техники к спутни-

ковой карте позволяет не только повысить производительность, но и предупредить несчастные случаи, такие как наезды, нахождение в санитарно-защитной зоне взрыва.

Анализ и разведка

Во-первых, это интерпретация полученных результатов геологоразведки. В процессе работы геологи отбирают наиболее представительные пробы керна для подготовки оценки запасов, менее ценные данные, как правило, не проходят должной обработки. Штатные геологи, занятые на основных проектах компании, не имеют времени, достаточного для анализа перспективной геологической информации, но можно передать данные на аутсорсинг. Во-вторых, предприятие ежедневно производит эксплуатационную разведку, которая позволяет оценить характеристики рудного тела на ближайшие пару суток добычи, и эта информация порой помогает внести значимые корректировки в план работ и представление о залегании рудного тела. Раньше просмотр модели разработки месторождения занимал несколько месяцев и проводился раз в год, а то и реже. Сегодня возросшие возможности информационных систем, а также анализ проб эксплуатационной разведки могут вносить изменения в разработку модели месторождения фактически ежедневно.

Инвестиции в прибыль

— акции —

По итогам 2018 года акции большинства российских компаний горно-металлургического сектора порадовали инвесторов, показав хороший рост на фоне роста прибыли и рекордных дивидендов. В выигрыше оказался даже «Русал», санкции в отношении которого способствовали росту стоимости алюминия и снижению курса рубля. 2019 год также начался на мажорной ноте, но есть большие сомнения, что по его итогам рынку удастся повторить прошлогодний успех.

Высокая маржа

Металлургам на ценовую конъюнктуру жаловаться не приходится. В 2018 году был отмечен существенный рост цен на сталь и стальную продукцию. По мнению управляющего активами «РЕГИОН ЭсМ» Алексея Скабаллановича, «в основном рост был вызван действиями правительства Китая по снижению вредных выбросов в атмосферу, в результате чего цена на прокатную сталь выросла на 40% за первые пять месяцев 2018 года, а среднегодовые цены по итогам 2018 года оказались примерно на 34% выше, чем в 2017-м». Можно также отметить существенный рост цен на никель и палладий (26% и 21% соответственно), что объясняется ростом интереса к электромобилям и гибридным автомобилям, в производстве которых используются эти металлы.

Благоприятная конъюнктура позволила российским металлургам показать хорошие финансовые результаты. «Год был успешным для производителей стали, которые благодаря высоким ценам на продукцию и слабому рублю сумели увеличить прибыль по сравнению с 2017 годом», — говорит старший аналитик по металлургическому сектору ИК «Атон» Андрей Лобазов.

«В целом в 2018 году не только ценовая конъюнктура была положительной, но также и курс рубля ослаб на 7%, что помогло металлургическим компаниям нарастить EBITDA в среднем более чем на 20%», — замечает руководитель отдела металлургической и горнодобывающей промышленности «ВТБ Капитала» Дмитрий Глушаков. При этом он обращает внимание на то, что маржа производителей существенно превысила нормальный для отрасли уровень.

Точки роста

Благоприятная внешняя конъюнктура и ослабление курса российской валюты положительно сказались на динамике акций компаний отечественного горно-металлургического сектора. «Несмотря на большие провалы и взлеты — в апреле и сентябре—октябре соответственно, в целом прошлый год акции эмитентов горно-металлургического сектора завершили на умеренно позитивной ноте», — говорит Алексей Калачев. — Подъем на сырьевых рынках в совокупности с санк-

ционным ослаблением рубля — все это сыграло на руку ресурсодобывающим и экспортно ориентированным компаниям».

За 2018 год динамика акций российских металлургических и добывающих компаний в среднем на 15 процентных пунктов (п. п.) опередила динамику акций аналогичных по профилю зарубежных компаний, а с учетом более высокой дивидендной доходности российских компаний — более чем на 20 п. п., подсчитал Дмитрий Глушаков. При этом он отмечает, что эта динамика «в 2018-м в целом была смешанная, заметно различалась как в течение года, так и в разрезе подотраслей».

Лидером роста среди металлургических компаний была компания «Евраз», которая находится в процессе реструктуризации долга и оптимизации затрат, что дало ей возможность заплатить дивиденды на уровне других металлургических производителей России, говорит Алексей Скабалланович. «В целом сектор черной металлургии не разочаровал инвесторов, показав медианную доходность около 20%, то есть выше индекса Мосбиржи», — отмечает эксперт. — Столь сильные результаты года напрямую связаны с трендами на мировых сырьевых рынках, качеством корпоративного управления, оптимизацией издержек и дивидендной политикой компаний».

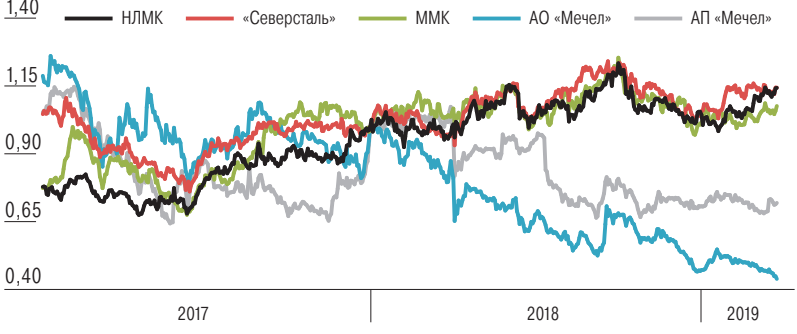
«Динамика акций сталелитейных компаний оправдала наши негативные ожидания во второй половине года, как только произошла коррекция мировых цен на сталь, за исключением акций «Евраз», которые выросли более чем на 30% в 2018 году из-за восстановления перспектив по дивидендам», — отмечает Дмитрий Глушаков. — Однако отрицательная динамика акций «Северстали», НЛМК, ММК во втором полугодии была компенсирована двухзначной дивидендной доходностью за 2018 год».

Кроме того, Дмитрий Глушаков выделяет компании «Норильский никель» и АЛРОСА, положительной динамике акций которых способствовали не только улучшившаяся ценовая конъюнктура на металлы и алмазы, но и снижение операционных расходов и капзатрат («Норникель») и совершенствование дивидендной политики (АЛРОСА). При этом у АЛРОСА, несмотря на незначительный рост ценового индекса на алмазы в 2018 году и ухудшение ценовой конъюнктуры в сегменте мелко-размерного сырья во второй половине года, средняя цена реализации в 2018 году выросла на 15% благодаря восстановлению ассортимента продаж «нормального уровня».

Андрей Лобазов, в свою очередь, считает, что акции «Норникеля» за прошлый год прибавили более 15% во многом благодаря ралли цен на палладий, которое пришлось на конец года. Наибольшую выгоду из роста цен на сырье в 2018 году удалось извлечь «Норникелю», что связано со взрывным ростом цен на палладий при относительно слабой динамике цен на медь и никель, соглашается Роман Антонов.

ДИНАМИКА НАИБОЛЕЕ ЛИКВИДНЫХ АКЦИЙ ГМК НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ (ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ) ИСТОЧНИК: REUTERS.

ЗА ПРИНЯТИЕ ЗНАЧЕНИЕ НА 01.01.2018



ДИНАМИКА НАИБОЛЕЕ ЛИКВИДНЫХ АКЦИЙ ГМК НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ (ЦВЕТНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ И ГОРНОДОБЫЧА) ИСТОЧНИК: REUTERS.

ЗА ПРИНЯТИЕ ЗНАЧЕНИЕ НА 01.01.2018



Review

Законодательная инициатива

Километры преткновения

Предприятиями нефтегазового комплекса в России используется более 500 тыс. км трубопроводов. Из них около 250 тыс. — это промысловые трубопроводы для углеводородов и воды. Более половины промысловых трубопроводов проложены в советские времена, потому подлежат замене. Минприроды России признавало, что износ трубопроводов — основная причина нефтеразливов. Более 90% из них произошли по причине коррозии, в результате аварий около 1,5 млн тонн нефти поступило в окружающую среду. Только за 2017 год на промысловых трубопроводах произошло более 25 тыс. порывов. Нефтяные компании должны проводить работы по замене б/у труб, при этом до недавнего времени рынок отработанных загрязненных труб никак не регулировался.

— экология —

Законом не запрещено

В начале апреля представители крупнейших нефтяных компаний пожаловались премьеру Дмитрию Медведеву на Росприроднадзор, якобы запретивший им повторно использовать демонтированные нефтегазовые трубы, считая их отходами. Письмо подписали главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин, президент ЛУКОЙЛа Вагит Алекперов, а также гендиректора «Газпром нефти», «Сургутнефтегаза» и «Татнефти» Александр Дюков, Владимир Богданов и Наиль Маганов.

В письме говорится, что до 80% отработанных труб, выведенных из эксплуатации, можно вторично использовать в иных сферах деятельности, например в качестве строительного материала на собственных объектах. Однако перед этим трубы необходимо очищать, так как они загрязнены, в том числе нефтешламом.

Проверки Генпрокуратуры и Росприроднадзора выявили 621 нарушение закона об отходах при обращении с отработанными стальными трубами нефте- и газопроводов, в том числе несоблюдение экологических требований. Выявлены нарушения учета утилизированных, обезвреженных труб, их незаконное складирование, загрязнение земель радиоактивными отходами и нефтепродуктами.

Отсутствие контроля за оборотом бывших в употреблении труб привело к тому, что они реставрировались в кустарных условиях и возвращались на рынок под видом новых, причем продавались дешево.

Трубы после демонтажа представляют угрозу окружающей среде. Они покрыты битумной и полимерной изоляцией, содержат отложения, в состав которых входят оксиды, сульфиды железа и углеводороды, загрязнены нефтешламом. Только демонтированных

труб большого диаметра образуется 1,2 млн тонн в год. В этом объеме содержится около 27 тыс. тонн изоляции, а объем нефтешлама сопоставим с вместимостью нескольких десятков нефтеналивных танкеров. При тех способах очистки труб, которые применяются в настоящее время, эти компоненты сжигаются и загрязняющие вещества выбрасываются в атмосферу, попадают в почву, в воду. Остатки закапываются, причем иногда в местах демонтажа. При термической обработке такого объема демонтированных труб в атмосферу выбрасывается более 87 млрд кубометров газов, содержащих оксиды, диоксины, кислоты, альдегиды. При очистке водой образуется более 22 млн кубометров сточных вод, загрязненных нефтепродуктами, остатками изоляции, металлов и другими веществами. При пескоструйной обработке образуется более 50 тыс. тонн загрязненного песка и пыли. Ненадлежащее транспортирование, складирование и обработка труб приводят к загрязнению почв и водных объектов. Есть случаи выявления радиационного загрязнения данных труб.

Отнесение отработанных труб к отходам не ограничивает возможности компаний распоряжаться этим имуществом. Законом не запрещено использовать бывшие в употреблении трубы. Но они должны быть должным образом подготовлены. Этот процесс подготовки трубы для повторного применения подпадает под действие закона №89-ФЗ, которому так противится нефтегазовый сектор. Процесс очистки демонтированной (отработанной) трубы должен производиться с учетом требований законодательства в области обращения с отходами и области охраны окружающей среды. Технологии, применяемые при демонтаже и подготовке трубы для повторного применения, должны иметь положительное заключение госэкспертизы и сводить к минимуму негативное воздействие на окружающую среду.



Решением проблемы б/у труб является законодательный контроль их обращения на рынке

Неотложная мера

Глава Минприроды Дмитрий Кобылкин говорил журналистам, что ведомство будет настаивать на ужесточении экологической составляющей в работе предприятий для предотвращения аварий, связанных с некачественной обработкой труб. Эту позицию разделяют и экологи. «„Гринпис“ поддерживает Минприроды и выступает за прекращение экологического демпинга, — говорит руководитель энергетической программы „Гринпис России“ Владимир Чупров. — Вданной ситуации государство не должно прогнуться, а, напротив, должно взять на себя роль арбитра и последовательно отстаивать интересы не только экологии, но и вопросы экономической безопасности нашей страны, ведь ущерб от

экологической катастрофы в случае разлива нефти может многократно превышать затраты на модернизацию трубопроводного хозяйства». Эксперт подчеркнул, что у нефтегазовых компаний есть целый ряд возможностей уйти от ответственности за возможную аварию, и расходы в этом случае лягут на государственный или региональный бюджет.

Требования об утилизации отходов решают задачи по сокращению отходов, вовлечению в повторный хозяйственный оборот, но контролируемо и в соответствии законодательством, в частности Основами государственной политики в области экологического развития РФ на период до 2030 года.

«Мотивацию представителей нефтегазового сектора понять несложно, — отмечает

Виктор Чупров. — По оценке бывшего главы Минприроды Сергея Донского, стоимость замены устаревшего трубопроводного парка составляет 1,3 млрд руб.». И в то время, когда примерно за год российский трубный рынок сократился с 9 млн до 6 млн тонн в год.

Наталья Беляева, эксперт рабочей группы по экологии и природопользованию при правительстве РФ, отметила, что контроль за реставрацией труб и отнесение их к отходам IV класса — неотложная мера, которая позволит минимизировать или предупредить нефтяные разливы и травмирование людей при авариях систем ЖКХ. «Заявления ряда компаний о том, что изменения в законодательстве для учета и контроля бывших в употреблении труб влекут непосильную финансовую нагрузку, не соответствуют действительности. Паспортизация отходов осуществляется однократно, и ее стоимость составляет 5 тыс. руб. на один отход», — подчеркнула она.

Большой объем бывших в употреблении труб под видом новой трубной продукции поставлялся в ЖКХ. По оценкам Фонда развития трубной промышленности, доля фальсифицированной трубной продукции, используемой в строительстве и ЖКХ, составляет не менее 10%, что приводит к угрозе жизни людей, причинению вреда их здоровью и ощутимым потерям бюджета. В период с 2013 по 2017 год зафиксировано больше 2,8 тыс. серьезных аварий в системах тепло- и водоснабжения, в результате которых 43 человека погибли, 144 получили травмы различной степени тяжести, потери бюджетов всех уровней составили 9 млрд руб.

Одним из самых громких стало «трубное дело» в Петербурге: в зимний период 2012–2013 годов в городе произошло огромное количество аварий. Оказывается, во время летнего ремонта трасс теплоснабжения вместо 600 км новых труб были установлены трубы, бывшие в употреблении.

Признание бывших в употреблении труб отходом IV категории опасности позволяет регулировать рынок, а также использовать трубы повторно с учетом экологических, санитарно-эпидемиологических требований, а также требований в области промышленной безопасности. Наталья Беляева отмечает, что экологические и технологические безопасный метод демонтажа труб допустим, но только при строгом соблюдении надлежащих и безопасных для окружающей среды технологий.

Решением проблемы б/у труб является контроль деятельности на рынке обращения промышленных отходов: загрязненных нефтепродуктами труб газопроводов и нефтепроводов, труб НКТ, отработавших свой ресурс.

Мария Рыбакова

металлургия практика

Дисконта не будет?

— санкции —

Обнародование год назад Министерством финансов США санкционного списка, включающего в себя «Русал» и его владельца Олега Дерипаску, привело к падению акций компании, фактическому запрету на экспорт ее продукции и прекращению роста. Несмотря на снятие санкций в начале текущего года, производство «Русалом» алюминия останется на уровне, достигнутом в 2018 году. Причина — стагнация. За границей могут обойтись без алюминия «Русала», отечественный рынок слаб, государство, по сути, бросило на произвол судьбы своего крупнейшего мирового производителя алюминия. Впрочем, «Русал» сам тормозит расширение потребления алюминия в России, реализуя его по ценам выше биржевых котировок.

Резервный тариф

Обнародование в апреле 2018 года Министерством финансов США санкционного списка, в который были включены «Русал» и его владелец Олег Дерипаска, нанесло сильнейший удар по компании, привело к остановке Надвоицкого алюминиевого завода и появлению многих других проблем.

Можно предположить, что «Русал» попросил максимальной поддержки в правительстве и федеральных ведомствах. Вице-премьер Дмитрий Козак в июне 2018 года утвердил «дорожную карту» по развитию алюминиевой отрасли до 2023 года, предусматривающую больше двух десятков мероприятий в области государственных закупок, тарифного регулирования, расширения сфер применения алюминия и создания новых производств. В ноябре того же года председатель правительства Дмитрий Медведев поручил выделить до 10 млрд руб. Федеральному агентству по государственным резервам (Росрезерв) для закупок им 50 тыс. тонн алюминия.

Правда, эти меры заметного действия не произвели. «Дорожная карта» представляет собой план действий и функций закона не несет. 10 млрд руб. на приобретение 50 тыс. тонн металла — слишком малая сумма для «Русала» с его многомиллиардными оборотами. Кроме того, в распоряжении премьер-министра «Русаль» не упоминался, следовательно, Росрезерв

мог купить алюминий у кого угодно, например у «Пермцметмета», Казахстанского электролизного завода или Chalco.

Закон о специальных административных районах, вступивший в действие в августе 2018 года, тоже не принес ощутимой пользы «Русалу», зарегистрированному на острове Джерси. Информация о намерении «Русала» «прописаться» в России появилась лишь в ноябре, когда он уже приспособился к работе в условиях санкционного режима.

Спасение «Русала» — задача не из легких. Будучи зарегистрированным в налоговом офшоре на Нормандских островах, он не может считаться российским производителем. Его владелец Олег Дерипаска — неоднозначная фигура отечественного бизнеса. Приобретенные государством алюминия в количестве до 1 млн тонн было бы нереальным — еще в 2014 году министерствами обсуждалась инициатива «Русала» о формировании государственного алюминиевого фонда, но положительное решение принято не было, несмотря на то что тогда была гораздо более благоприятная экономическая конъюнктура, чем сейчас, и значительные финансовые ресурсы.

Дерипаска против США

Снятие в январе 2019 года санкций не отменило проблем, стоящих перед «Русалом». Среди них — заключение долгосрочных контрактов с потребителями и завершение затянувшегося более чем на десятилетие строительства Тайшетского алюминиевого завода (ТАЗ) в Иркутской области.

«Русал» официально приступил к его созданию перед глобальным экономическим кризисом 2008 года, планируя выпустить первый металл в 2009 году, а завершить возведение завода — в 2011-м. Мощность ТАЗа была определена в 750 тыс. тонн первичного алюминия в год, инвестиции в него оценивались в \$2 млрд.

По имеющимся данным, «Русал» вложил в проект строительства ТАЗа около \$800 млн и в нынешнем году намерен потратить на него еще \$200 млн. Для завершения проекта он, скорее всего, попытает привлечь финансирование от банков, хотя гарантии его получения нет, поскольку после снятия санкций с «Русала» они могут проявить осторожность, предпочтя наблюдать за развитием событий.

Основания для этого у них есть: Олег Дерипаска подал в суд округа Колумбия иск к Ми-

нистерству финансов США и его главе Стивену Мнучину, указав на незаконность санкций и финансовые потери, превысившие \$7,5 млрд. Этот его поступок вполне может вызвать повторное введение санкций в отношении «Русала», часть акций которого через Eл+Gcor принадлежит Олегу Дерипаске.

Нельзя сбрасывать со счетов вероятность переноса намеченного на четвертый квартал 2020 года запуска ТАЗа на более поздний срок. Завершив проект, «Русал» не сможет быстро окупить вложения в него, даже если на мировом рынке будет нехватка алюминия. Ведь «Русалу» необходимо будет зарегистрировать бренд ТАЗа на London Metal Exchange, иначе никто из серьезных потребителей его алюминий покупать не будет либо потребует крупный дисконт к цене.

Более того, в обозримом будущем у «Русала» на глобальном рынке будут более слабые позиции, нежели у арабских и китайских производителей. Преимущество первых перед российской компанией состоит в наличии у них дешевых энергоресурсов, а вторых — в том, что власти страны стимулируют экспорт, несмотря на проводимую ими политику закрытия устаревших и экологически опасных мощностей. В 2018 году, большую часть которого «Русал» находился под санкциями, согласно International Aluminium Institute, в регионе Персидского залива выпуск алюминия увеличился на 3,6%, до 5,334 млн тонн, в КНР — на 1,6%, до 36,485 млн тонн. Они или поставщики вторичных алюминиевых сплавов смогут быстро заполнить дефицит.

Русал во мгле

Отгружать весь алюминий с ТАЗа на внутренний рынок России «Русалу» не удастся: емкость нашего рынка меньше, чем европейского и американского. В ближайшие годы потребление алюминия может сократиться из-за проблем, испытываемых строительным комплексом, сокращения государственной поддержки автомобилестроения и общего ухудшения экономической ситуации в стране. Планируемые в нескольких регионах проекты организации заводов по производству профилей спрос на алюминий существенно не увеличат, в России и без них переизбыток прессовых мощностей. Строительства прокатных комплексов не будет, как и массового появления литейных предприятий.

Продвигаемая «Русалом» инициатива создания технологических долин на базе его алюминиевых заводов в Волгограде, Красноярске и Саяногорске вряд ли даст сколько-нибудь значительный положительный эффект. Потенциальные инвесторы опасаются вкладывать средства в проекты в России, находящейся под санкциями США и ЕС. Строить предприятия на земельных участках, предоставляемых в аренду в пределах технологических долин, им невыгодно: со временем плата за них может вырасти. Налоговые льготы и преференции могут оказаться неинтересными, а без них ведение бизнеса в технологических долинах теряет экономический смысл, учитывая дороговизну энергоресурсов и стоимость грузовых перевозок.

Бытовая же политика «Русала» не меняется в течение многих лет: она предусматривает реализацию алюминия по ценам выше котировок London Metal Exchange. Тем самым «Русал» тормозит расширение потребления алюминия в России.

В конце 2014 года компания анонсировала предоставление скидок в 5–15% на автомобильные сплавы, алюминий высокой чистоты и перспективные виды катанки, но это почти не увеличило спрос на алюминий. Эффект мог бы дать дисконт в 10–30%, причем действующее для «Русала» предписание Федеральной антимонопольной службы его не запрещает — приемлемые цены необходимы компаниям, производящим продукцию из алюминия: от профилей и проката до колесных дисков, посуды и кабелей. «Русал» мог бы предложить им заключать долгосрочные контракты с конкретными объемами отгрузок, обеспечивая себе планирование продаж.

Он бы мог сформировать сеть консигнационных складов для стабильного снабжения клиентов (многие из них находятся в европейской части России, тогда как заводы «Русала» — в Сибири), дать им отсрочку платежей для поддержки спроса, профинансировать актуализацию действующих и разработку новых стандартов (только нормативно-техническая база не должна быть сделана по иностранным образцам, иначе пользы от нее не будет и деньги будут потрачены впустую).

Однако революционных изменений коммерческой деятельности «Русала» похоже ждать пока не стоит.

Леонид Хазанов

Технологии будущего

— инновации —

Экономика топлива

По части расхода топлива крупные горные машины сопоставимы с армейской техникой, а то и превосходят ее прожорливостью. Затраты горного предприятия на топливо фактически составляют основную статью его расходов. Эту проблему пытались решать давно, одно из интересных решений — использование самосвалов с электродвигателями, которые питались от контактной сети, как троллейбус или трамвай. Сегодня основной тренд в повышении экологичности — перевод горной техники на газ. С учетом низкой стоимости природного газа в нашей стране это направление выглядит довольно многообещающим. Интересно, что применение сжиженного газа (СПГ) решает еще одну проблему горной отрасли России — воровство ГСМ. Нужно иметь очень дорогостоящее оборудование, чтобы слить СПГ, при этом датчики тут же сообщат владельцу техники о несанкционированном доступе в систему.

Фильтры в дело

С каждым годом повышается экологичность производства, улучшаются фильтры, разрабатываются технологии удаления дыма и очистки используемых вод как за счет использования новейших достижений химической промышленности, так и за счет достижений биологической науки, которая сегодня готова вырастить бактерии, способные потреблять и обезвреживать практически любые отходы.

Электролиз как пример

Вышеназванными технологиями перечень перспективных новинок в горной и металлургической отраслях не исчерпывается. Индустрия добычи и производства металлов стоит на пороге перемен, сопоставимых с технологическим скачком в производстве алюминия, когда электролиз превратил дорогой и недоступный ранее металл в широко используемый материал. Эти изменения неизбежны, а рост эффективности в горной добыче и металлургии хотя и пугает возможным сокращением неквалифицированного персонала, обещает большое количество новых рабочих мест в сфере интеллектуального труда.

Максим Худалов

металлургия практика

«Делаем ставку на свои сильные стороны»

Полгода назад ЕВРАЗ анонсировал масштабную инвестиционную программу до 2023 года, предполагающую инвестиции до \$1 млрд в развитие российских предприятий компании. Основной упор будет сделан на производство продукции с высокой добавленной стоимостью: плоского проката, балки, рельсов, трубной заготовки. Увеличение мощностей компании даст возможность нарастить выпуск готовой продукции на 3,2 млн тонн. Это позволит увеличить прибыльность операционной деятельности и снизить риски. О том, как развиваются эти проекты, что делает продукцию компании конкурентоспособной на мировом рынке, „Ъ“ рассказал старший вице-президент ЕВРАЗа по коммерции и развитию бизнеса **Алексей Иванов**.

— инвестиции —

— Осенью 2018 года вы представили масштабную инвестиционную программу российских стальных активов ЕВРАЗа до 2021 года стоимостью около \$1 млрд. На какой стадии сейчас эти проекты?

— Мы сфокусированы на четырех главных российских проектах: создании интегрированного литейно-прокатного комплекса (ЛПК) на ЕВРАЗ ЗСМК, реконструкции рельсобалочного цеха на ЕВРАЗ НТМК, строительстве на этом же комбинате МНЛЗ №5 и модернизации домны №6. По домне мы уже заключили контракты с поставщиками оборудования, запуск обновленной печи запланирован на 2020 год. По трем остальным проектам определены технологии, технические решения, и сейчас мы находимся на стадии тендерных процедур. На мой взгляд, крайне высока вероятность того, что в первом полугодии совет директоров компании может принять положительные инвестиционные решения по ним.

— Один из самых интересных проектов компании — ЛПК на ЕВРАЗ ЗСМК. Когда в ЕВРАЗе возникла идея возвращения на рынок плоского проката, какие факторы и тенденции указывали на целесообразность этого шага?

— Мы хорошо знаем рынок плоского проката. До 2013 года лист производился на Западно-Сибирском комбинате, ежегодно мы продавали в Сибирь до 600 тыс. тонн листа. К сожалению, листопрокатный стан был довольно старый и неконкурентоспособный по себестоимости, поэтому на фоне очередного кризиса и снижения цен его пришлось закрыть. Тем не менее мы сохранили трейдинг плоского проката и видели восстановление спроса и цен в последние годы. Проект запуска ЛПК отвечает нашей стратегии на развитие продукции с высокой добавленной стоимостью и замещение продаж полуфабрикатов.

— В какой мере ЛПК ориентирован на рост спроса в РФ и непосредственно в Сибири и на Урале, а в какой — на замещение позиций конкурентов? Основные конкурентные преимущества комплекса?

— Скажем так, потенциал роста спроса на плоский прокат принимался во внимание, но мы делаем ставку прежде всего на наши возможности и сильные стороны. Сейчас ЕВРАЗ успешно экспортирует полуфабрикаты, и наши лист и рулоны точно будут конкурентоспособны на внешних рынках за счет сохранения низкой себестоимости и высокого качества. Это же относится и к продажам на российском рынке. Тем более что у нас сильная дистрибуторская сеть в Сибири, есть различные программы лояльности с дилерами, есть федеральная сеть «ЕВРАЗ Металл Инпрома». Мы сможем продвигать свою продукцию и удовлетворить спрос не только на домашних рынках в регионах. Мы уже видим интерес к проекту со стороны трубных компаний, а также строителей.

— Какие мировые технологии вы рассматривали применительно к реализации на ЛПК? Где уже работают подобные комплексы, какую экономику показывают?

— У нас идет выбор из трех поставщиков технологии, но говорить о конкретике на этапе тендера преждевременно. Технология действительно уже существует, есть поставщики, чей портфель насчитывает уже до десяти инсталляций. Такие литейно-прокатные комплексы работают сейчас в разных странах, включая Китай, однако, как вы понимаете, специфика проектов и их экономика везде разные. Когда мы представляли наш будущий комплекс, то уже четко понимали, в какой сегмент планируем пойти, какими будут капиталы, сроки окупаемости. То есть 22% IRR для ЛПК в презентации — это реалистичный показатель, просчитанный непосредственно на нашем бизнес-кейсе.

— Понятно стремление компании увеличить долю продуктов с высокой добавленной стоимостью, с другой стороны, во всем мире растут различные торговые ограничения, которые, как правило, касаются именно value-added products, а не сырья и полуфабрикатов. В Азии, куда предполагается основной экспорт с ЛПК, вы не видите таких тенденций и рисков?

— В Азии вряд ли возможно возникновение таких преград. Это бурно развивающийся регион с точки зрения индустриализации и потребления стали, а факторов, которые обуславливали бы низкую себестоимость производства стали в регионе, нет. Это позволяет говорить о том, что Азия будет импортировать металл. По данным Worldsteel, видимое потребление стали в странах Азии, за исключением Китая, в 2017 году составляло около 317 млн тонн, из которых около 122 млн тонн пришлось на импорт и лишь треть закрывалась китайскими поставками. Да, Китай временами увеличивает поставки стали на экспорт, но фундаментально ориентирован на внутренний рынок и не стремится наращивать экспортные объемы из-за сложной экологической ситуации. При этом труд в Китае уже не дешевый, стране не хватает своего сырья, тем более качественного, там дорогая электроэнергия. Были некоторые опасения, что в определенный период Китай будет генерировать много металлолома, которым он может «залить» остальную Азию. Но в КНР увеличили собственное электросталеплавильное производство, решая тем самым сырьевые и экологические проблемы. Поэтому остальная Юго-Восточная Азия точно будет покупать сталь в тех объемах, которые включают наши поставки, а ЕВРАЗ — самый конкурентоспособный поставщик на этот рынок.

ЕВРАЗ

ЕВРАЗ — вертикально интегрированная металлургическая и горнодобывающая компания с активами в России, США, Канаде, Казахстане, Чехии, Италии. Входит в число крупнейших мировых металлургических компаний по объемам производства стали. В 2018 году ЕВРАЗ произвел 13 млн тонн стали. Собственная база железной руды и коксующегося угля практически полностью обеспечивает внутренние потребности компании. Консолидированная выручка ЕВРАЗа за 2018 год составила \$12 836 млн, консолидированная ЕВРТА — \$3777 млн.

«Северсталь» договорилась с итальянской Tenaris построить завод на 300 тыс. тонн сварных труб нефтяного сортамента в ХМАО: на долю региона приходится около 40% добычи нефти в РФ. «Везти штрипс с Череповецкого меткомбината партнерм проще и дешевле, чем доставлять готовые трубы. После запуска предприятия у него здесь точно не будет серьезных конкурентов. Этот альянс может скооперироваться с «Амурсталью», единственным производителем стали на Дальнем Востоке, чтобы наладить на его площадке выпуск стальных труб под запланированные нефтегазовые проекты», — считает Леонид Хазанов.

Последний козырь

Активность трубников понять можно: надежд договориться с газовой монополией по-хорошему мало. Концерн, который контролируется государством, является крупнейшим в стране нарушителем принципов честной конкуренции на тендерах. Но это газовую монополию, похоже, не смущает, ведь у нее имеются легальные поблажки. Однако и у «большой четверки» есть в колоде козырь — листовой прокат. Любимчик «Газпрома», напомним, его не производит. Если ИТЗ поднимет для ЗТЗ цены на сырье, за ним наверняка последуют и корейцы. Что выйдет концерну боком. И чтобы не допустить срыва проектов, он будет вынужден закупать трубы за доллары за рубежом и по более высоким ценам.

Минпромторг в очередной раз предложил «Газпрому» закопать топор войны — изменить стандарт закупок ТБД. Предыдущие аналогичные инициативы концерн игнорировал. В частности, предлагается проведение повторного аукциона на улучшенных условиях в случае, если первоначальная проце-

дура закупки признана несостоявшейся. Кроме того, концерн попросил отказаться от заключения договора с единственным поставщиком по итогам проведенной процедуры закупки. Общий объем закупок ТБД «Газпромом» и его предприятиями у единственного поставщика не может превышать 10 тыс. тонн в течение года. Цена рассчитывается по формуле, оговоренной в документе. Минпромторг также предложил ограничить концерну объем закупки ТБД по краткосрочным договорам 15%, остальные объемы должны закупаться по долгосрочным контрактам. Объем одного лота закупки труб по долгосрочным договорам не должен превышать 120 тыс. тонн, а по краткосрочным — 10 тыс. тонн.

Подготовили пакет предложений и трубкины. Например, они попросили обеспечить им доступ к информации об изменении ценовых предложений в ходе аукционов. С победителем закупочной процедуры, предложившим наиболее низкую цену, заключается договор на поставку 60% ТБД от объема лота. Тот, кто занял второе место, имеет право на заключение договора на поставку 25% от объема лота. Занявший третье место получает право на 15%. Если последний отказался от участия, то его 15% переходит ко второму победителю. В случае если те, кто занял второе и третье места, отказались от участия, лидер аукциона получает право на поставку 100% объема лота.

Но «Газпрому», понятное дело, свои интересы ближе. Прийти к согласию будет непросто. И тогда трубный вопрос обсудят на более высоком уровне — на ближайшем заседании комиссии по черной металлургии, которую возглавляет премьер Дмитрий Медведев. Тогда и станет понятно, чьи аргументы и лобби-сты сильнее.

Сергей Артемов



ИВАНОВ АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Иванов Алексей Александрович, с 2015 года старший вице-президент ЕВРАЗа по коммерции и развитию бизнеса. Занимал позиции вице-президента, руководителя дивизиона «Сталь» (2011–2015 годы), руководителя дивизиона «Сибирь» (2009–2011 годы), в должности старшего заместителя финансового директора отвечал за контроллинг и казначейство (2008–2009 годы), был директором по контроллингу (2002–2009 годы). Окончил бизнес-школу INSEAD, финансовую академию при правительстве РФ, член международной профессиональной ассоциации по управленческому учету (Chartered Institute of Management Accountants), обладатель диплома международной профессиональной ассоциации ACCA (Association of Chartered Certified Accountants) и диплома Австралийской профессиональной ассоциации (The Australian Professional Association).

— Реконструкция рельсобалочного стана на ЕВРАЗ НТМК, как следует из презентации, предполагает рост мощностей по балке (плюс 230 тыс. тонн в год), на балку же вы ожидаете самого большого прироста спроса к 2023 году (на 700 тыс. тонн). Какими факторами обусловлены эти прогнозы?

— Мы полагаем, что уже к моменту завершения строительства стана наши программы по увеличению доступности балки и замещению субститутов вместе с развитием инфраструктурных проектов и ростом экономики РФ приведут к тому, что мы просто упреем в наши существующие мощности. Уже сейчас можно отметить огромный, нетипичный спрос на балку в России в первые три месяца года (примерно на 10%), мы пока анализируем его причины. Поэтому, чтобы сохранять лидерство на рынке, входить в новые сегменты, необходимо увеличивать мощности и расширять балочный сортамент. Кроме того, на модернизированном стане можно будет делать термомеханическую прокатку, что позволит достичь существенной экономии на ферросплавах.

Говоря о реконструкции РБЦ (рельсо-балочного цеха), не надо сбрасывать со счетов и возможности стана по выпуску рельсов. У ОАО РЖД масштабная программа, существует большая программа правительства по расширению транспортной инфраструктуры. Мы считаем, есть большая вероятность того, что поставка рельсов на РЖД и экспорт будут осуществляться также с ЕВРАЗ НТМК, а не только с ЕВРАЗ ЗСМК. Мы видим большой спрос на наши сибирские рельсы на мировом рынке. Но поскольку

в первую очередь ЕВРАЗ ориентирован на удовлетворение спроса на домашних рынках и основные объемы с ЕВРАЗ ЗСМК отгружаются по долгосрочному контракту с ОАО РЖД, мы пока несколько ограничены в развитии экспортных продаж рельсов.

— Каким был объем продаж балки в 2018 году, какие планы на этот год? Насколько запланированный рост производства и продаж ориентирован на программу по развитию спроса на балку?

— В 2018 году ЕВРАЗ реализовал 612 тыс. тонн балки, увеличив продажи на 7% год к году. В частности, на российском рынке было продано 517 тыс. тонн. Такой заметный прирост стал возможен непосредственно благодаря программе стимулирования спроса: продвижению нашей продукции для масштабных инфраструктурных проектов, улучшению условий доставки, расширению продуктовой линейки. Мы разработали пилотные проекты по использованию балки при строительстве школ, мостов, парковок, быстровозводимых зданий. В 2019 году планируем дальнейший рост продаж.

— Выпуск трубной заготовки за счет ввода МНЛЗ №5 на ЕВРАЗ НТМК рассчитан на рост потребления трубами или вы видите хорошие возможности потеснить конкурентов? За счет чего?

— Россия — это страна, в которой нефтедобыча является одним из столпов экономики, и волатильность цен не сильно влияет на темпы добычи. Сейчас в РФ разрабатываются все более сложные месторождения, требующие новой продукции, у трубных компаний заявлены проекты расширения — мы уверены, что спрос на трубы ОСТГ будет, а значит, будет востребована и наша заготовка.

— Какого эффекта по ЕВРТА вы рассчитываете добиться за счет реализации этих трех инвестпроектов?

— Эффект будет ощутимый: мы ожидаем получить благодаря запуску проектов совокупный прирост по ЕВРТА на \$170 млн к 2023 году, а к 2025 году он должен вырасти до \$300 млн.

— Будут ли эти проекты учитывать достижения и наработки Бизнес-системы ЕВРАЗа (БСЕ), в чем это должно проявляться?

— В основе БСЕ лежит амбициозное целеполагание, а одна из ключевых целей ЕВРАЗа — находиться в топ-5 глобальных горно-металлургических компаний по динамике роста ЕВРТА и совокупной акционерной доходности. Каждый дивизион компании участвует в реализации этой задачи в рамках проектов, которые направлены на увеличение прибыльности и снижение волатильности. Потому что именно продукция с высокой добавленной стоимостью позволяет нивелировать риски волатильности на рынках commodities. В кризисные моменты, как показывает история, потребители могут довольно резко отказываться от сырьевых товаров, тогда как потребление сложной продукции сокращают далеко не сразу.

— В последнее время власти и бизнес активно обсуждают тему экологической ответственности, а к промышленным предприятиям всегда повышенное внимание. Учитывается ли этот аспект в новых проектах ЕВРАЗа?

— Ежегодно в природоохранные мероприятия и проекты по улучшению экологических показателей компания вкладывает десятки миллионов долларов. Поскольку речь идет о модернизации и создании новых производств, то, безусловно, к ним будут применяться актуальные высокие требования по экологичности. Например, модернизация домны №6 позволит повысить ее уровень газоочистки в два с половиной раза по сравнению с другими российскими домнами, за исключением модернизированной домны №7 на ЕВРАЗ НТМК, которая уже прошла этот этап и на сегодня является самой чистой в российской металлургии.

Записал Олег Трубецкой

Договор дешевле денег

— конкуренция —

В поисках контракта

В нынешнем году ситуация с заказами будет еще хуже. Профицит мощностей может достичь 3,7–3,8 млн тонн, так что конкуренция за новые контракты обострится, — полагает промышленный эксперт Леонид Хазанов. По его прогнозу, в выигрыше останется только ЗТЗ, а вот «большой четверке» придется нелегко. В 2019 году «Газпрому» потребуется 250 тыс. тонн ТБД для расширения мощностей газопровода Сахалин—Хабаровск—Владивосток. Не утратил актуальности план концерна по прокладке газопровода «Сила Сибири-2» длиной 6,7 тыс. км (включая 2,7 тыс. км по территории РФ). По оценкам китайских экспертов, для реализации проекта потребуется около 2 млн тонн стальных труб. Однако цена поставки газа по этой магистрали до сих пор с Пекином не согласована. И вполне возможно, что импорт в КНР сжиженного природного газа окажется дешевле, чем прокачка по «Силе Сибири-2».

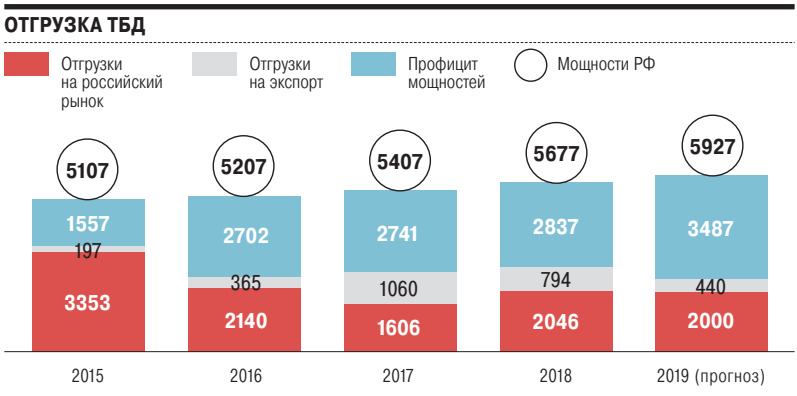
Так что пока российские трубки ищут заказчиков в других частях Азии. Например, ТМК вошла в пакистанский проект «Север—Юг» протяженностью 1,1 тыс. км, для которого может потребоваться примерно 1–1,1 млн тонн ТБД. В январе в Казахстане началась прокладка газопровода «Сарыарка» длиной 1,1 тыс. км, где ждут российских трубкины. Единственный в Казахстане производитель ТБД завод Arcelor Mittal Tubular Products Актау мощностью 60 тыс. тонн в год один из задач не справится. «ОМК, ТМК, ЧТПЗ и «Северсталь» не сидят сложа руки и ищут новые заказы. ИТЗ поставит ТБД для газопровода Польша—Словакия.

Сохранить рентабельность

— конкуренция —

После 2015 года завершение целого ряда крупных трубопроводных проектов привело к снижению спроса на трубы большого диаметра (ТБД) на российском рынке. За два предыдущих года отгрузка ТБД на внутренний рынок упала вдвое по сравнению с пиковыми показателями 2010–2015 годов. За этот же период отменен пятикратный рост экспорта ТБД.

Последний пик потребления ТБД на российском рынке пришелся на 2015 год, когда активно велось строительство сразу нескольких крупных магистральных трубопроводных проектов «Газпрома»: «Сила Сибири», Бованенково—Ухта 2, Ухта—Торжок 2. После 2015 года завершение целого ряда крупных трубопроводных проектов привело к снижению спроса на ТБД на российском рынке. За два последующих года отгрузки этой продукции на внутренний рынок упали вдвое по сравнению с пиковыми показателями, что пришлось компенсировать пятикратным ростом экспорта. По прогнозу ТМК Group, в России в 2019–2022 годах спрос на ТБД сохранится на уровне 1,9–2,1 млн тонн в год. Уже в текущем году российские трубные компании могут начать поставки своей продукции для газопроводного проекта «Сила Сибири-2». В связи со значительной протяженностью этого газопровода для его строительства потребуется более 1 млн тонн ТБД. Также в текущем году планируется поставка «Газпрому» 250 тыс. тонн ТБД в связи с расширением мощностей газопровода Сахалин—Хабаровск—Владивосток. Но даже суммарно эти проекты дают отечественным производителям ТБД загрузку не более 50% мощностей. А переориентировать эти мощности на выпуск других видов труб технически невозможно.



Снижение потребления ТБД отчасти компенсировалось возросшим спросом на трубы нефтегазового сортамента, прежде всего трубы ОСТГ, обусловленным увеличением протяженности нефтегазовых скважин и удельным ростом объемов бурения, а также развитием добычи на новых территориях с неразвитой инфраструктурой, в том числе на месторождениях трудноизвлекаемых углеводородов. Именно возросший спрос на ОСТГ позволил трубкинам сохранить рентабельность.

Например, как отмечает эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев, ЧТПЗ в 2018 году снизил выпуск ТБД на 9,7%, но увеличил выпуск ОСТГ на 9,7%. У группы ТМК

Основные потребители ТБД в 2018 году



рост производства ОСТГ составил 11%. При этом эксперт замечает, что все крупнейшие производители давно взяли курс на диверсификацию производства по широкому сортаменту продукции. Например, рост бурения в нефтегазовом секторе повышает спрос на бесшовные трубы ОСТГ, выпуск которых наращивают не только трубкины, но и металлургия, примером чего может считаться новый проект «Северстали» в Сургуте. Производит нефтесервисные трубы и ОМК, занимающая сейчас около 17% этого рынка и планирующая до 2022 года ввести в эксплуатацию два новых трубопрокатных цеха.

Компании находят и другие возможности сохранения рентабельности производства. «ОМК кроме расширения выпуска нефтегазопроводных труб делает упор на увеличение производства железнодорожных колес, спрос на которые растет в связи с обновлением подвижного состава железной дороги и, соответственно, с ростом производства локомотивов, пассажирских и особенно динамично грузовых вагонов. ТМК диверсифицирует не только ассортимент, но и рынки присутствия, развивая свои европейское и американское подразделения», — отмечает Алексей Калачев.

Дмитрий Смирнов

металлургия практика

Связаны одной целью

Ключевым макроэкономическим показателем является валовой внутренний продукт (ВВП). Роль российской металлургии в структуре ВВП невелика — около 5%, но очень важна, поскольку от металлургии зависят три базовые отрасли экономики: промышленность, строительство и топливно-энергетический комплекс, которые в совокупности дают 58% ВВП.

— стратегия —

Миллионы тонн маржи

В 2018 году в России было выплавлено около 74 млн тонн стали, произведено примерно 62 млн тонн стального проката и 9,8–10 млн тонн труб. Выпуск первичного алюминия составил более 3,5 млн тонн, меди — примерно 1 млн тонн. Потребление стального проката в России в прошлом году увеличилось всего на 2%, до 43–44 млн тонн, труб — на 3%, до 9,5 млн тонн. И это все на фоне увеличения ВВП в 2018 году на 2,3%, до 103,6 трлн руб.

Стоимость стального проката в течение года медленно повышалась: горячекатаный плоский прокат в среднем подорожал на 5%, приблизительно до 45 тыс. руб. за 1 тонну, холоднокатаный — на 7%, до 49,5 тыс. руб., арматура — на 7%, до 40 тыс. руб., трубы — на 4%, до 45 тыс. руб. Его подорожание было обусловлено не столько расширением потребления, сколько стремлением металлургов и трейдеров сохранить рентабельность бизнеса.

В 2019 году спрос на стальной прокат может просесть на 5%, до 41–42 млн тонн, труб — на 5–10%, до 8,5–9 млн тонн, вследствие ухудшения экономической ситуации в России. Цены же, скорее всего, будут подниматься: поставщикам надо будет удерживать маржу на приемлемом уровне, в противном случае им придется уйти с рынка. В результате доля металлургии в ВВП останется в лучшем случае на неизменном уровне.

В сумме 58%

Доля металлургической индустрии в ВВП — довольно непростой для расчета индикатор из-за трудностей, возникающих в процессе его калькуляции. Несколько лет назад она оценивалась Министерством промышленности и торговли России в 3,7% (1,4% для черной и 2,3% для цветной металлургии). Эта цифра могла быть неволь-



Металлургия является базовой для нужд трех основных отраслей экономики: промышленности, строительства и топливно-энергетического комплекса

но занижена в силу имеющихся у ведомства источников информации. В частности, открытые данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат) не всегда характеризуют реальное положение дел с производством той или иной продукции. Например, в 2016 году, по данным Росстата, выпуск в России плоского оцинкованного проката составил 878 тыс. тонн, тогда как только Магнитогорским металлургическим комбинатом было выпущено 1,136 млн тонн.

По нашим оценкам, доля металлургической индустрии в ВВП России составляла 4,9%. Казалось бы, это немного, однако эти показатели взаимосвязаны: как металлургия влияет на увеличение или снижение ВВП, так и его изменения приводят к росту или падению объемов производства металлопродукции, поскольку она применяется в разных отраслях.

Совершенно очевидно, что эти 4,9% формируются за счет выпуска черных и цветных металлов и продуктов их переработки в основном для нужд трех базовых отраслей

экономики: промышленности, строительства и топливно-энергетического комплекса (остальные рассматривать не будем). И эти три отрасли в совокупности дают 58% ВВП (8%, 22% и 28% ВВП соответственно).

Бытовой спад

Строительство, промышленность и добыча нефти и газа в минувшем году по-разному влияли на ВВП. Объем строительных работ увеличился на 5,3%, до 8,386 трлн руб., однако ввод жилых домов сократился на 4,9%, до 75,3 млн кв. м, возведение коммерческой недвижимости — как минимум на 30–40% (хотя ее площадь и не указывается в сведениях Росстата), что вызвало уменьшение объемов приобретаемой стали.

Добыча же нефти выросла на 1,7%, до 556 млн тонн, природного газа — на 5,3%, до 639 млрд куб. м, генерация электроэнергии — на 1,4%, до 1,109 трлн кВт•ч, пара и горячей воды — на 1,8%, до 1,29 трлн Гкал. Довольно благоприятная ценовая конъюнктура (стоимость нефти не опускалась ниже \$60 за баррель, за

исключением обвала в декабре) привела к подъему инвестиций и достаточно стабильным закупкам стальных труб.

Промышленное производство в 2018 году увеличилось на 2,9%. Лучшее всего в нем помимо оборонки чувствовали себя автомобилестроение и железнодорожное машиностроение. Благодаря государственной поддержке автопром показал неплохие результаты: выпуск легковых автомобилей вырос на 15,3%, до 1,564 млн штук, автобусов на 17,5%, до 31,1 тыс. штук, кузовов на 28%, до 236 тыс. штук. Впрочем, производство грузовых транспортных средств снизилось на 3,5%, до 157 тыс. штук.

В железнодорожном машиностроении был зафиксирован резкий рост выпуска пассажирских вагонов — на 58,3%, до 1,521 тыс. штук, грузовых — на 18,7%, до 68,9 тыс. штук, маневровых и промышленных тепловозов — на 19,8%, до 236 тыс. штук. Однако многие секторы промышленности показали спад, начиная от выпуска бытовых газовых плит, подшипников и заканчивая тракторами для сельского хо-

зяйства, и это негативно сказалось на поставках стальной продукции.

Национальная серия

К сожалению, трудности в строительной отрасли сохраняются: масштабных инфраструктурных проектов такого уровня, как Крымский мост или «Сила Сибири», не будет — велика вероятность новых банкротств среди девелоперов (можно вспомнить рухнувшую Urban Group, чьи дома достраивает Stocus Group), и в то же время государство продолжит помогать жилищному строительству. Ожидается спад в автомобилестроении из-за сокращения финансирования госпрограмм. Топливоно-энергетический комплекс будет более или менее нормально себя чувствовать, пуск и не ожидается масштабных газопроводных проектов, прокладка же «Силы Сибири» и «Северного потока-2» близится к завершению.

Представляется разумной идея реализации серии национальных проектов, финансируемых за счет государства и доходов крупнейших российских компаний. Правда, пока нет даже их списка, тем не менее можно попробовать очертить их круг.

Отнести к ним, скажем, проект Северного широтного хода — железнодорожной магистрали длиной 707 км (с учетом подходов — 2353 км) с прогнозируемым объемом грузоперевозок по ней до 24 млн тонн в год. Для него потребуется огромное количество стальной продукции (только для моста через Обь — примерно 140 тыс. тонн металлоконструкций), что способно обеспечить загрузку многих отечественных металлургических предприятий в течение нескольких лет. Прокладка Северного широтного хода и осуществление нескольких других металлоемких нацпроектов вполне способны привести к росту доли металлургии в структуре ВВП до 8–9% и более.

Леонид Хазанов

Инвестиции в прибыль

— акции —

с13

В золотодобывающем секторе, говорит Дмитрий Лушаков, российский компании в целом подешевели в сравнении с зарубежными аналогами профиля, за исключением компании «Полос», которая более чем на 10 п. п. опередила компании-аналоги из-за более высокого качества активов и превышения ожиданий по объемам производства и финансовым результатам. «Несмотря на высокую волатильность, в прошедшем году цена на золото показала динамику, близкую к нулевой, оставшись на уровне последних трех лет. Таким образом, впечатляющая суммарная годовая доходность акций «Полоса» — более 20% — является исключительно результатом работы менеджмента и ростом операционных показателей», — полагает Алексей Скабалланович.

Прибыльная угроза

Еще один внешний фактор, оказавший существенное влияние на акции российского металлургического сектора в 2018 году, — введение год назад, в апреле 2018-го, санкций США в отношении компании Олега Дерипаски «Русал» и опасения того, что подобные меры могут принять и в отношении других отечественных компаний металлургического сектора. «На акции металлургов оказывало сильное влияние опасение новых санкций со стороны США», — говорит Андрей Лобазов. — Это было главной причиной того, почему бумаги ряда металлургических компаний не в полной мере отразили существенный рост прибыли». Акции «Русала» после прихода известия о санкциях за два торговых дня, 6 и 9 апреля, подешевели на Московской бирже на 34,5%.

Апрельский санкционный обвал был куплен рынком очень быстро и в итоге отразился лишь на самом «Русале», да и то лишь на его котировках, но не на финансовых результатах, говорит аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев. По его словам, практически все компании сектора показали рост финансовых результатов на фоне роста или незначительного снижения производства и ослабления курса рубля. В итоге «Русал» даже оказался в выигрыше: угроза санкций, до которых в итоге дело всерьез так и не дошло, подняла стоимость алюминия и снизила курс рубля.

То есть санкции оказали двойственное влияние на «Русал», полагает главный аналитик Промсвязьбанка Роман Антонов: с одной стороны, рост цен на алюминий позволил компаниям показать неплохие финансовые результаты по итогам трех кварталов 2018 года, а с другой — результаты за четвертый квартал оказались слабыми в связи с завершением контрактов с клиентами, которые не были заключены снова из-за решения Минфина США.

Аналогичным образом весьма краткосрочное влияние на рынок оказало появление так называемого списка Белоусова — предложения помощника президента РФ Андрея Белоусова крупнейшим металлургическим компаниям «поделиться сверхприбылями» с государством с целью реализации национальных проектов: к существенным для компаний экономическим последствиям оно не привело — было принято решение ограничиться тем, что компании направят определенные средства на реализацию собственных инвестиционных программ.

Дивидендная гонка

По итогам 2018 года российские горно-металлургические компании порадовали владельцев своих акций, выплатив довольно щедрые дивиденды — существенно выше как уровня инфляции, так и ставок по банковским депозитам и даже выше доходности облигаций крупнейших российских эмитентов.

Большинство российских компаний металлургического сектора уже объявили свои финансовые результаты за 2018 год, и размер финального дивиденда за 2018 год уже известен, говорит Алексей Скабалланович. По его словам, дивидендная доходность компаний разная, но в среднем по сектору она выше 10%.

«Сейчас в металлургическом секторе надо искать компании, которые не предлагают своим инвесторам щедрых дивидендов, доходность которых зачастую превышает 10%», — рассказывает Андрей Лобазов. По его словам, особенно высокие дивиденды платят «Норникель», все производители стали, АЛРОСА. Даже отдельные золотодобывающие компании, такие как «Полос», стараются радовать и инвесторов, предлагая нехарактерную для отрасли вы-

сокую доходность — выше 5% (тогда как средняя ниже 2%). И практически все компании платят промежуточные дивиденды.

«В сегменте черной металлургии основная часть задач по модернизации решена, компании „большой тройки“ снизили капзатраты, радикально сократили долги и начали интенсивно транслировать прибыль в ежеквартальную выплату дивидендов, направляя на эти цели 100% свободного денежного потока», — говорит Алексей Калачев. По его подсчетам, общая дивидендная доходность к средневзвешенной за последний год цене акций НЛМК составляет 14,2%, «Северстали» — 16,2%, ММК — 12,9%. Размер дивидендов «Норильского никеля» аналитик оценивает на уровне 11–12%, АЛРОСА — около 11%.

«По итогам 2018 года абсолютными лидерами по дивидендной доходности были „Евраз“ и „Северсталь“ — объявленные за 2018-й по отношению к средней капитализации за год дивиденды составили 17% и 16% соответственно», — говорит Дмитрий Лушаков. — Другие компании также объявили или, по нашим ожиданиям, объявят высокие дивиденды с доходностью 13–14%, что значительно выше среднего по всему российскому рынку акций значения 5%. Даже золотодобывающие компании, которые традиционно большую часть средств инвестируют в рост производства, предложили инвесторам доходность за 2018 год 4,5–7%».

Текущий счет

В первом квартале 2019 года рост рынка в целом продолжился — как на рынках сырья, так и на рынке акций металлургических компаний.

«В секторе черной металлургии цены на железную руду выросли почти на 20% и превысили ожидания после обрушения дамбы на руднике бразильской добывающей компании Vale и последующего регуляторного давления со стороны надзорных органов и превентивной приостановки добычи на других рудниках. Это оказало поддержку ценам на сталь, но также на ценах на сталь положительно сказались меры китайских властей по недопущению замедления темпов роста экономики», — рассказывает Дмитрий Лушаков. Кроме того, по его словам, превысил ожидания и рост цен на золото — главным образом из-за смягчения монетарной политики в США и Европе, поскольку более мягкая денежная политика обычно положительно влияет на инвестиционный спрос на золото.

Опережающими рынок темпами росли акции ведущих российских компаний сегмента черной металлургии: бумаги НЛМК, «Северстали» и ММК прибавили в цене за первый квартал текущего года 8,3%, 9,03% и 6,65% соответственно на фоне роста индекса Мосбиржи на 5,39% и отраслевого индекса металлов и добычи на 2,68%.

«Больше всего удивили бумаги „Норникеля“, которые продолжили штурмовать новые вершины из-за ралли в ценах на палладий, на который у компании приходится 50% выручки», — признается Андрей Лобазов (эти акции за первый квартал прибавили 5,2%).

Говоря о дальнейших перспективах рынка акций металлургического сектора в 2019 году, эксперты высказывают разные, порой противоположные точки зрения.

«В 2019 году российским компаниям вряд ли удастся показать столь позитивные результаты, как в 2018-м: на сталелитейную отрасль негативное влияние будут оказывать внешние факторы», — говорит Роман Антонов. Впрочем, явных признаков ухудшения ситуации, по его словам, пока не видно: цены на сталь после падения в четвертом квартале остаются ниже уровней начала 2018 года, но стабильны, а спрос не так плох, как ожидалось. Тем не менее опасения за медления мировой и китайской экономики остаются в центре внимания инвесторов.

«Мы полагаем, что сектор останется инвестиционно привлекательным в 2019 году», — отмечает Алексей Скабалланович.

Дмитрий Лушаков также оптимистичен: «Несмотря на то что в целом по отрасли дивидендная доходность несколько снизится в среднем с пиковых значений за 2018 год, по нашим оценкам, она все равно будет превышать дивидендную доходность зарубежных компаний из этой же отрасли более чем на 5 п. п. Ожидается, что 2019 год будет положительным для стоимости акций металлургических компаний в целом».

Петр Рушайло

РЕЛЬСЫ ВЫСОКИХ СКОРОСТЕЙ

Впервые за более чем 150-летнюю историю отечественных железных дорог Россия не только перестала импортировать рельсы, но и в отрасли железнодорожного строительства окончательно утвердилась одним из лидеров по производству рельсов высокоскоростного движения. Отечественные металлургии уже производят рельсы для магистралей со скоростью движения до 250 км/ч и готовятся к выпуску рельсов для трасс со скоростью до 400 км/ч.

Забыли про импорт

В России с начала строительства железных дорог пытались решить проблему импортозамещения. Еще при сооружении Николаевской железной дороги отечественным поставщикам железа и чугуна разрешили устанавливать цены на 65% выше, чем на рельсы иностранного производства. Эксперимент провалился — большую часть продукции пришлось закупать в Англии.

В советское время страна обеспечивала себя качественными рельсами, но в начале 1990-х годов в мире появились высокоскоростные железные дороги, а отечественным рельсопрокатчикам в то время было не до инноваций. До 2013 года Россия не имела технологии дифференцированной закалки стометровых рельсов. Их основной покупатель ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) для обновлений участков высокоскоростного движения вынужден был импортировать рельсы из Японии и Австрии. В 2013 году монополия закупила 950 тыс. тонн рельсов, из них 20% было выпущено за рубежом.

Решить проблему импортозамещения окончательно удалось пять лет назад. На Челябинском меткомбинате (ЧМК, входит в «Мечел») запустили универсальный рельсобалочный стан мощностью 1,1 млн тонн продукции в год, из которых на рельсы приходится до 400 тыс. тонн в год. А на выходящем в Евраз Западно-Сибирском меткомбинате (ЗСМК) завершили реконструкцию рельсопрокатного стана мощностью 950 тыс. тонн рельсов, включая 450 тыс. тонн стометровых рельсов. В результате с 1 января 2014 года РЖД перестала импортировать рельсы. «Мечел» потратил на модернизацию производства \$750 млн, Евраз — \$520 млн.

Стометровый фаворит

Сталевары инвестируют большие средства в модернизацию производства продуктов для железнодорожной отрасли, поскольку они одни из самых высокорентабельных в металлургии. Средняя цена стометровых рельсов в 2017 году выросла на 13,7% к уровню предыдущего года и составила 34,2 тыс. руб. за 1 тонну. В стоимостном выражении производство рельсов в России в 2017-м достигло 48,8 млрд руб., прибавив за год 32,4%. Оценки закупок в 2018 году — 50–53 млрд руб.

Последние несколько лет были успешными для рельсопрокатчиков: РЖД ежегодно наращивала закупки продукции — с 628,4 тыс. тонн в 2015 году они увеличились до

1056 тыс. тонн в 2017-м. На высокоскоростных магистралях становилось все больше участков бесстыкового пути, активно расширялись узкие места в обход Украины и на БАМе. Кроме того, стартовала программа модернизации Московского центрального кольца.

В прошлом году продажи рельсов Евраз выросли на 4%, до 938,7 тыс. тонн, что стало рекордом за последние пять лет. Правда, аналитики зафиксировали снижение спроса на рельсы для путей промышленного назначения. Зато спрос на рельсы для пассажирского транспорта, метрополитенов и трамвайных путей оставался стабильным. Особенно динамично развивался сегмент «стометровок». В 2017 году РЖД приобрела 529,3 тыс. тонн таких рельсов, в том числе 315,8 тыс. тонн у «Мечела», 206 тыс. тонн у Евраз и 7,5 тыс. тонн у АРБЗ. В 2016-м РЖД приобрела 947,7 тыс. тонн рельсов, в том числе 404,6 тыс. тонн — дифференцированно-термоупрочненных длиной 100 м. Таким образом, очевидна ориентация монополии на использование стометровых рельсов для организации бесстыкового пути. По этой же оценке, их доля в портфеле закупок рельсов РЖД составляет 40–50%.

Стометровые рельсы позволяют повысить качество и надежность рельсового полотна за счет меньшего количества стыков. В 2018 году мощности «Евраз ЗСМК» по выпуску «стометровок» выросли до 350 тыс. тонн в год, а продажи составили более 300 тыс. тонн. «Мы планируем нарастить выпуск стометровых рельсов в РФ до уровня свыше 500 тыс. тонн в год», — сообщил представитель Евраз. По его словам, РЖД особенно заинтересована в приобретении рельсов категории ВС400 (для высокоскоростного движения со скоростью до 400 км/ч), а также в продукции ДТ400ИК (под движение состава с повышенной нагрузкой на ось и для сложных участков пути с крутыми кривыми) с большей прочностью на поверхность катания. Сейчас эти рельсы проходят сертификацию, скоро начнутся их промышленные поставки. Востребована и категория ДТ370ИК (для участков кривых малого радиуса с повышенной сопротивляемостью боковому износу).

«Спросом пользуется рельсовый прокат высокого класса с улучшенными эксплуатационными характеристиками. Современный рельсобалочный стан и уникальная технология закалки рельсов в полимере позволяют нам производить рельсы, превышающие по своим качественным характеристикам требования ГОСТ. Основной вид рельсовой продукции ЧМК — рельсы Р65 категории ДТ350 в различных классах исполнения. В 2018 году на комбинате произвели около 250 тыс. тонн такой продукции», — сообщил гендиректор ООО «ЧМК Мечел-Сталь» Андрей Пономарев. По его мнению, главная тенденция будущего — скоростное и высокоскоростное движение. На ЧМК уже освоены рельсы для скоростных магистралей со скоростью движения до 250 км/ч. В ближайших планах — освоение рельсов для ВСМ со скоростью до 400 км/ч. «Мечел» планирует принять участие в проектах по строительству высокоскоростных железнодо-

рожных магистралей. В последние годы в структуре закупок рельсов РЖД произошли изменения. В 2018-м монополия купила у Евраз около 776 тыс. тонн, у «Мечела» — 210 тыс. тонн. Для сравнения: в 2017-м у Евраз купили 719,8 тыс. тонн, а у «Мечела» — 329 тыс. тонн. Таким образом, за год доля Евраз на российском рынке рельсов выросла с 69% до 77%.

Новый профиль

Отметим, что оба главных игрока на рынке стараются снизить зависимость от РЖД и расширять клиентскую базу и продуктовую линейку. ЧМК недавно освоил новый вид рельсовой продукции — остроконечные рельсы (используются для производства стрелочных переводов). «Нам интересен этот довольно узкий рынок. Остроконечные рельсы в России и ближнем зарубежье производят немногие: это сложный продукт с точки зрения технологии, при прокате необходимо получить несимметричный профиль», — пояснил Андрей Пономарев. «Мечел» выиграл тендер на поставку рельсов для строительства новой Большой кольцевой линии столичного метро (третьей пересадочной контуры), а «Евраз» развивает сотрудничество с Санкт-Петербургским метрополитеном, расширяет поставки трамвайных рельсов в разные города.

Обе компании ищут выходы не только на рынки ЕвразЗЭС, но и в дальнее зарубежье. В 2018 году экспортные поставки рельсов Евраз из РФ в 20 стран составили 120 тыс. тонн. Холдинг разработал новый рельсовый профиль для поставок в Бразилию, в планах на 2019 год — адаптация и разработка новых типов рельсов для поставок в Канаду и Южную Корею. ЧМК примиряется к ЕС, в ближайшие годы там ожидается бум потребления рельсовой продукции благодаря развитию трансевропейской транспортной сети. На два вида рельсов для Европы — 60E1 и 60E2 — ЧМК подтверждает соответствие европейским техническим стандартам TSI.

Эксплуатационная длина

Несмотря на эти усилия, главным покупателем рельсов еще долго будут оставаться РЖД. Эксплуатационная длина железных дорог РФ — 85,5 тыс. км, а это означает наличие постоянного спроса на рельсы для текущих ремонтов. Кроме того, монополия активно развивается. Инвестиционная программа РЖД на 2018 год была увеличена с 459,5 млрд руб. до 568 млрд руб. Планируемый объем на текущий год — более 680 млрд руб., на 2020 год — свыше 820 млрд руб., на 2021-й — 745 млрд руб. По данным экспертов, объем долгосрочной инвестпрограммы РЖД до 2025 года составит около 10 трлн руб. Это позволяет рассчитывать на реализацию крупных проектов по расширению доступа к портам, строительству железных дорог Крыма и Сахалина. В совокупности в ближайшие пять лет рост потребления рельсовой продукции может увеличиться на 30–40% по сравнению с уровнем 2018 года. Отечественные металлургии к такому росту спроса хорошо подготовлены. Про импорт рельсов в нашу страну можно больше не вспоминать.

Сергей Артемов