

# металлургия

## Колеса удачи

Ажиотажный дефицит железнодорожных колес, начавшийся около трех лет назад, может уйти в прошлое в ближайшее время. За два последних года цены как на новые, так и на бывшие в употреблении (б/у) колеса выросли примерно в три раза. О планах нарастить в ближайшее время производство цельнокатаных колес (ЦКК) заявили Выксунский металлургический завод (ВМЗ) Объединенной металлургической компании (ОМК) и «Евраз НТМК», увеличив суммарные объемы выпуска колес до 1,5 млн в год.

— спрос —

### Кто снял сливки?

Рынок колес цикличен: обычно цикл длится семь-восемь лет. Четыре года назад заказы на колеса упали в несколько раз из-за решений регуляторов о списании б/у вагонов и, как следствие, появления более 2,5 млн штук б/у колес, которыми успешно на протяжении двух-трех лет ремонтировались вагоны. Поэтому в последние два года оба российских производителя ЦКК — Выксунский металлургический завод, входящий в ОМК и выпускающий 860 тыс. колес в год, и Нижнетагильский меткомбинат Евраз (550 тыс. колес в год) — не могли удовлетворить растущий спрос.

Более того, в 2018 году из-за совмещения циклов ситуация стала еще хуже: на фоне увеличения выпуска новых вагонов до 67 тыс. штук началась плановая замена ЦКК в вагонах, собранных в 2012–2013 годах, а также досрочная замена колес со сниженным ресурсом, поступивших после массового списания вагонов.

Параллельно проходили и другие любопытные процессы: рыночную долю еще в период низкого спроса в 2015–2016 годах активно наращивал украинский «Интерпайп», используя практику демпинговых цен. При этом в 2015–2016 годах мощности российских производителей были катастрофически не загружены (не более 40%). По оценке специалистов, в 2018 году компания Виктора Пинчука продала в России больше колес, чем в 2017-м. И это несмотря на увеличенную Евразийской экономической комиссией в апреле 2018 года антидемпинговую пошлину (с 4,75% до 34,22%).

Однако рост спроса на колеса в последние два года превзошел все ожидания из-за совпадения двух факто-

ров: с одной стороны, значительно увеличился грузооборот, с другой — за 2014–2018 годы списали 397 тыс. старых вагонов. Это примерно 2,5 млн штук — треть от общего количества колес на сети дорог РФ.

Интересно, что ажиотажный спрос на колеса был настолько высок, что даже антидемпинговая пошлина в 34,22% никак не повлияла на объем импорта с Украины: он составил примерно по 180 тыс. штук в год за последние два года.

Понятное дело, что у некоторых игроков появились возможности хорошо заработать. Воспользовавшись ажиотажем на рынке колес, вагоноремонтные заводы в несколько раз взвинтили цены на ось в сборе, резко увеличив конечную стоимость ремонта вагонов.

Подобную точку зрения разделяют и металлурги. Официальные представители ОМК, например, неоднократно обращали внимание на то, что отпускные цены на цельнокатаные колеса растут значительно медленнее, чем на сформированные из них колесные пары «старая ось—новое колесо» (СОНК). Если в мае средняя цена по контрактам ВМЗ составляла 50 тыс. руб. за шпунт, цены на колесные пары СОНК доходили до 260 тыс. руб. А колесные пары формируются вагоноремонтными предприятиями.

По мнению участника рынка, пожелавшего остаться неназванным, от роста цен на ЦКК больше всего выиграл вагоноремонтный холдинг ОАО РЖД, включающий в себя ВРК-1, ВРК-2 и ВРК-3. На холдинг приходится 70% рынка вагоноремонтных услуг в России.

### Соревнование планов

У вагоноремонтников свой взгляд на поднятую проблему. Гендиректор ООО «Вторчермет-Находка» Артур Нур-



Рынок железнодорожных колес цикличен, обычно цикл длится семь-восемь лет. Перегруз скоро сменится простоем производства

мухамедов выделил две главные причины роста цен на ЦКК. Во-первых, это отказ ВМЗ от собственного маргетовского производства колесных заготовок в 2017 году. Как писали СМИ, закрытие было связано с тем, что мартен — морально устаревшая и экологически грязная технология. Сейчас ВМЗ покупает заготовку у «Уральской стали».

Во-вторых, сказался вагоностроительный бум. В 2016 году было выпущено 36,6 тыс. грузовых вагонов разного типа, в 2017 году — 54 тыс., в 2018 году — 70 тыс., а в текущем году, как ожидается, будет побит очередной рекорд — 75 тыс. вагонов. Каждый вагон надо не только оснастить колесами, но и создать их резерв для ремонта. «Производители вагонов просто обогнали в своих производственных планах производителей колес. При этом надо понимать, что вагоностроители никак дефицита не испытывают: они получают по длинным контрактам ровно столько колес, сколько им требуется. Для примера: в 2018 году 80% новых колес ушло именно вагоностроителям. Основные колебания цен происходят главным образом на рынке вагоноремонта, где самый основной товар — СОНК. А цена на него выросла еще и потому, что с 2017 года при формировании такой колесной пары нельзя использовать шайбовые оси (а они стоят примерно на 20% ваго-

нов, используемых на сети)», — отметил господин Нурмухамедов.

В октябре—ноябре 2017 года перед началом ажиотажного спроса на колеса колесные пары с толщиной обода 40–49 мм стоили 38–41 тыс. руб., а СОНК — 80–90 тыс. руб., что обратным счетом дает цену колеса 7–8 тыс. руб. (с толщиной обода 40–49 мм), а для нового колеса — 23–25 тыс. руб. Спустя пару лет колесные пары с минимальной толщиной обода 24–29 мм стоят 108–128 тыс. руб., а СОНК — 265–275 тыс. руб., что говорит о цене колеса толщиной до 29 мм — 30–40 тыс. руб., а нового колеса — 110–115 тыс. руб.

У негативные тенденции оказались и позитивные «побочные» эффекты. Так, рост цены на колесо и СОНК оживил вторичный рынок этих запчастей. По прогнозу специалистов, в текущем году будет списано 20 тыс. грузовых вагонов, в следующем — 26 тыс. Часть из них отправится в разделку с вполне пригодными для эксплуатации колесными парами.

### Антикризисные зигзаги

В конце минувшего года на рынке железнодорожных колес произошли важные события. Во-первых, в конце августа решением Евразийской экономической комиссии были отменены до 1 июня 2020 года антидемпинговые пошлины в 34,22% для импортных украинских колес. Но увеличения импорта с Украины не произошло, так как «Интерпайп», так же, как и российские производители, оказался загружен.

Поэтому до конца уходящего года «Интерпайп» поставит в РФ примерно те же 170–200 тыс. колес. Таким образом, маневр не вызвал прилив оптимизма у вагоностроителей, вагоноремонтников, операторов и владельцев вагонов, формирующих спрос на рынке. Никто из них не ждет резкого снижения цен. Во-вторых, Федеральная антимонопольная служба сняла обвинения в завышении цен в 2017–2018 годах с Выксунского метзавода. Антимонопольщики исследовали причины установления и поддержания высоких цен на ЦКК диаметром 957 мм в 2016–2018 годах, но нарушений закона о конкуренции не нашли.

Выводы ведомства не устроили операторов. На днях «Уральск-транс», управляющий парком в 8 тыс. вагонов, подал в Арбитражный суд Москвы иск, в котором просит отменить решение ФАС. Металлурги считают обвинения беспочвенными.

### Помощь с Востока

Еще одну заметную волну на рынке вызвали и действия китайских компаний. Год назад в Минпромторге обсуждалась возможность поставки колес из КНР под контролем российских производителей и были выданы поручения проработать такую возможность. В частности, ОМК обращалась в Taiyuan Heavy Industry Company, MA Steel Wheel Company и к трейдерам. Но жесткие условия будущих контрактов и необходимость представить гарантии объемов закупок колес из Китая не понравились

ж/д операторам. В итоге китайский импорт доверили компании «Грант рейл сервис». В текущем году на российский рынок ожидается поступление 50–70 тыс. колес из КНР. Правда, отношение вагоностроителей и ремонтников к этой продукции пока остороженное.

Интересно, что предприимчивые китайцы одновременно пытались зайти в РФ с новой «двери». Xinyang Amsted предложила начать поставки в РФ литых колес американского образца. Пока у нас допускается эксплуатация только цельнокатаных колес, ГОСТов на литые еще нет. Но инициатива забуксовала в Минтранс, который посчитал, что в условиях русской зимы применять новинку без испытаний опасно.

Гораздо успешнее действовал «Проммашкомплект» из Казахстана, который, по оценкам специалистов, в следующем году поставит на «протраство 1520»: 170–200 тыс. колес.

### Ударил по тормозам

Однако дефицит колес в РФ, стимулирующий импорт, может уйти в прошлое уже к 2021 году. О планах нарастить в ближайшее время производство ЦКК заявили ВМЗ и «Евраз НТМК». По мнению аналитиков, российские предприятия смогут увеличить мощности по производству колес на 100 тыс. единиц к 2020–2021 годам, превысив суммарный объем выпуска в 1,5 млн колес в год.

О некотором «охладении» рынка ЦКК свидетельствуют и другие тренды. По оценке Moody's, перевозки нефтяных товаров сокращаются из-за изменения структуры экспорта сырьевых товаров. Это приводит к профициту вагонов и давлению на операторов полувагонов. Ухудшение нынешней динамики погрузок подтверждают инвестпрограмма и финансы ОАО РЖД на 2020–2022 годы.

Уже сейчас в сети заметен профицит вагонов массовых типов вагонов — они простаивают. По предвзвешенным оценкам, в следующем году выпуск грузовых вагонов не превысит 65 тыс., что заметно снизит нагрузку на рынок СОНК.

Ажиотаж начал спадать. После покупки ОМК в октябре Вагонной ремонтной компании-3 есть надежда, что ситуация на рынке нормализуется, а цены пойдут вниз. Это должно произойти на фоне удешевления стального проката и снижения спроса на новые вагоны.

Сергей Артемов

## «„Гранком“ может конкурировать с иностранными производителями»

Как с нуля запустить предприятие, способное потеснить иностранных поставщиков высокотехнологичной продукции, рассказывает Артем МАКСИМОВ, директор ООО «Гранком» — завода по производству металлических порошков и гранул, изделий из них, а также лигатур и ферросплавов из тугоплавких материалов.



— Артем Андреевич, с какими экономическими результатами вы заканчиваете 2019 год в части выпуска традиционной для предприятия продукции из молибдена, ванадия, вольфрама, ниобия и хрома?

— Изделия из тугоплавких металлов уже несколько лет являются для нас основным видом продукции. 2019 год по этому направлению мы заканчиваем с существенным ростом: если в 2018 году выручка от этого вида деятельности составила 140 млн руб., то по итогам текущего года она должна вырасти до 300 млн руб. Рост обусловлен тем, что специалисты «Гранкома» освоили новые производственные технологии и теперь могут производить одни и те же виды лигатур различными способами, задействуя разное оборудование. В результате по некоторым видам лигатур выплавка увеличилась в четыре раза. Основным потребителем продукции стала наша головная компания — ПАО «Русполимет». До 2019 года предприятие в большей степени пользовалось сырьем, поставляемым другими участниками рынка.

— Основным событием 2019 года для «Гранкома» стало открытие производства металлических порошков и изделий из них. В чем его значение?

— Я могу уверенно сказать, что это знаковое событие не только для ООО «Гранком», но и для всей металлургической отрасли. Наше оборудование позволяет получать порошки быстрорежущих сталей, нержавеющей сталей, жаропрочных сплавов и титановых сплавов. Аналогичных производств на сегодняшний день в России нет. Важность этого события подтверждает присутствие на запуске заместителя министра промышленности и торговли РФ Виктора Евтухова, вице-губернатора Нижегородской области Евгения Людина, представителя Фонда развития промышленности РФ (ФРП). У ФРП есть несколько программ поддержки промышленных предприятий. Наш проект полностью соответствовал всем необходимым критериям, что позволило ООО «Гранком» получить льготный заем от ФРП на 750 млн руб. Благодаря этому займу мы смогли реализовать проект с общим объемом инвестиций в 1,3 млрд руб. в достаточно сжатые сроки. В США и Европе аналогичные производства работают уже давно и, как показывает практика, очень эффективно. В России такого производства до запуска на ООО «Гранком» не существовало. Мы уверены, что работа нашей компании поможет ликвидировать это отставание.

— Это был первый опыт участия «Гранкома» в программах господдержки?

— ПАО «Русполимет» исторически очень активно взаимодействует с Минпромторгом РФ и старается участвовать в различных программах господдержки. И ООО «Гранком» как дочерняя компания переняла эту практику взаимодействия с министерством и ФРП. Первый заем под наш проект мы получили в 2016 году. Тогда для его реализации планировалось привлечь стороннего инвестора. Позже выяснилось, что инвестор не сможет участвовать. К тому моменту бюджет проекта был определен, а мы не готовы были увеличивать свою долю инвестиций. В качестве варианта рассматривалось привлечение коммерческого кредита, чтобы компенсировать инвестиционный разрыв. В итоге мы пришли в ФРП и объяснили, что хотели бы изменить программу господдержки, вернуть первый заем и получить новый, более крупный. После переговоров ФРП согласился принять участие в проекте на новых условиях, и наша совместная работа дала результат — производство было запущено. Опыт работы с ФРП показал, что это действительно эффективная мера поддержки промышленности со стороны государства. Мы и дальше намерены сотрудничать с

ФРП по различным программам господдержки, если наши проекты будут попадать под озвученные условия.

— В чем преимущества продукции, полученной из металлических порошков?

— Чтобы об этом рассказать, необходимо разделить номенклатуру продукции, которую выпускает ООО «Гранком». Например, заготовки быстрорежущих сталей, которые производит компания методом порошковой металлургии, обладают более высокими качественными характеристиками, чем полученные традиционным способом. До запуска нового производства на ООО «Гранком» российский рынок был насыщен аналогичным товаром европейского производства. С учетом того, что многие отечественные компании планируют увеличивать закупки заготовок быстрорежущих сталей, полученных методом порошковой металлургии, для ООО «Гранком» открываются хорошие перспективы.

Второе направление работы ООО «Гранком» — производство готовых изделий из металлического порошка. Сегодня предприятие обладает оборудованием для полного производственного цикла от выплавки металла необходимого химического состава до готового изделия (выплав, распыление, рассев, капсулирование, спекание в газостате, деформация и механическая обработка). К подобной продукции проявляют большой интерес российские машиностроительные предприятия, предприятия нефтегазовой отрасли. Сегодня традиционный способ получения сложнопрофильных изделий предполагает изготовление большой заготовки с последующей длительной механической обработкой, фактически вытачивание необходимых геометрических размеров из квадратной или круглой заготовки. При таком способе получения изделия до 90% заготовки может уходить в отходы. Методы порошковой металлургии позволяют практически исключить эту проблему — в разы снизить металлоемкость и трудозатраты путем изготовления капсулы заготовки по геометрическим параметрам, близким к конечному изделию, после этого засыпать порошком и спечь в газостате. После финишной механической обработки получается готовое изделие. Помимо того, что у таких деталей заметно снижается металлоемкость, порошковые изделия имеют более высокие характеристики в отличие от изделий, полученных традиционным способом. В качестве примера: ООО «Гранком» в настоящее время по чертежам заказ-

чика разрабатывает образцы продукции для нефтегазовой отрасли, которые в дальнейшем будут работать в агрессивных средах.

— На церемонии запуска нового производства присутствовали представители иностранных компаний. Насколько велик интерес к вашей продукции за рубежом?

— Интерес есть: даже в Европе, где подобные производства работают, их не так много. Мы ведем переговоры о поставках продукции за рубеж. ООО «Гранком» обладает самым современным оборудованием и нарабатывает хорошие компетенции, поэтому предприятие может конкурировать с иностранными производителями по качеству, цене и срокам изготовления продукции.

— Какие задачи стоят перед предприятием на ближайшие годы?

— Основная цель — расширение производства. Есть четкое понимание, что именно нужно производить и где эта продукция будет востребована. Уверен, что спрос на такой высококачественный продукт будет динамично расти. Чтобы не останавливаться в развитии, удовлетворять растущий спрос и ликвидировать отставание от европейских производителей, мы в случае необходимости будем рассматривать увеличение количества установок распыления. Неэффективно бежать за спросом: можно не догнать, нужно идти в ногу с ним.

— Второй год «Гранком» представлен на отраслевой выставке «Металл-Экспо» как самостоятельное предприятие. Что дает вам участие в этом форуме?

— Компания специально приняла решение выйти на «Металл-Экспо» под отдельным брендом, но в составе общей экспозиции ПАО «Русполимет». Цель — позиционировать ООО «Гранком» как самостоятельный бренд, при этом синергии с головным предприятием, обладающим высокими компетенциями. В 2018 году мы представляли на выставке первые образцы продукции, сделанные из покупного сырья. Тогда мы презентовали возможность ООО «Гранком», а потенциальные заказчики обозначили свои потребности. Сложившийся диалог позволил нам оперативно скорректировать планы развития, чтобы стать более эффективным для удовлетворения текущего спроса. Полученный опыт помог нам подготовиться к «Металл-Экспо 2019», на которой мы уже представили образцы изделий из собственного порошка и смогли показать себя как сильная компания с большим спектром возможностей.