металлургия

Инвестиции в надежду

— акции —

с9

Компании черной металлургии начинают наращивать капитальные затраты на ремонт и модернизацию производственных мощностей и освоение выпуска новой нишевой продукции с высокой добавленной стоимостью для более узких целевых потребителей, отмечает Алексей Калачев. При этом они продолжают направлять на дивиденды до 100% свободного денежного потока, а для финансирования инвестиционных программ активнее выходят на рынок облигационных займов, поскольку могут себе это позволить при нынешнем низком уровне долговой нагрузки.

«Компании не стали менять объявленные ранее планы роста капитальных затрат, причем некоторые, такие как „Северсталь“, наоборот, объявили о дальнейшем росте инвестиций. Однако, чтобы не пугать инвесторов, они также объявили о гибкости инвестиций и готовности их снижать при плохой ситуации на рынке»,— добавляет Андрей Лобазов.

«При благоприятном сценарии нельзя исключить некоторого оживления рынка, однако пока ситуация в отрасли довольно печальна,— считает Андрей Лобазов.— Спрос на сталь замедляется, продажи автомобилей падают: ArcelorMittal, крупнейший производитель стали в мире, снизил свои ожидания в отношении роста глобального спроса до 0,5–1,5%».

«В 2020 году мы ждем продолжения падения цен на сталь на фоне слабого спроса на нее, а также снижения цен на сырье. Это продолжит оказывать давление на финансовые результаты компаний,— прогнозирует Игорь Нуждин.— Но маржинальность именно стального бизнеса может не пострадать, так как снизятся и котировки сырья. Здесь лучше должны выглядеть компании, которые закупают сырье на стороне. Поддержку металлургам будет оказывать рост спроса на внутреннем рынке, но его привлекательность может снизиться из-за сужения премии к экспортным ценам».

Александр Сидоров ожидает роста цен на европейских рынках, так как в этом регионе рентабельность металлургов ниже, чем во времена кризиса перепроизводства в 2015–2016 годах: «В России, думаю, цены будут снижаться, так как во втором полугодии они существенно выросли из-за разового эффекта: изменения законодательства в долевом строительстве вызвали временное повышение спроса».

Внутренний спрос на сталь может поддержать в ближайшие годы реализация нацпроектов, особенно таких как «Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Жилье и городская среда» и «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры», считает Алексей Калачев. «Мы считаем, что акции металлургических компаний вполне справедливо оценены рынком с учетом текущей ситуации и остаются надежными и доходными инструментами для портфельных инвестиций».

Объем выплат дивидендов может снизиться, дивидендные выплаты российских компаний черной металлургии за следующий год будут ниже, чем за 2019 год, которые, в свою очередь, уступают дивидендам за «тучный» 2018 год.

При этом эксперты считают, что акции российских компаний черной металлургии имеют неплохие перспективы роста. «Металлургические компании недооценены и обладают двузначным потенциалом роста»,— полагает Александр Сидоров.

Цветовое решение

На рынке цветных металлов конъюнктура в текущем году была разнонаправленной, что отразилось на показателях ведущих российских производителей.

Цены на золото в нынешнем году выросли на 15% по двум причинам. Первая: ожидание замедления темпов роста мирового ВВП стимулирует инвесторов перекладываться в защитные активы. Вторая — политика ФРС США, которая начала снижать базовую ставку; динамика ставки ФРС, как правило, находится в противофазе с динамикой цен на золото.

«Думаю, что золотодобыча сейчас смотрится очень перспективно, маржинальность этого производства очень высока — в районе 50–60%, и, полагаю, компании будут вкладывать средства в его расширение,— говорит портфельный управляющий УК „Альфа-Капитал“ Эдуард Харин.— При этом дивидендная доходность акций — 5–6%, это ниже, чем у металлургов в среднем, но цены на золото гораздо менее волатильны, чем на сталь и промышленные металлы, поэтому эти дивидендные выплаты хорошо защищены».

Акции «Полюса», особенно в последнее время, сильно коррелируют с ценой золота, отмечает Алексей Калачев. При этом позитивный эффект роста цен был усилен ростом объемов производства, совпавшим к тому же с периодом инвестиционной паузы. Завершение инвестиций в освоение Наталкинского месторождения обеспечивает хороший прирост добычи — на 13% в прошлом и на 16% в первой половине текущего года. После запуска Сухого Лога, крупнейшего золотоносного месторождения, «Полюс» сможет с 2026 года удвоить свои показатели и войти в тройку крупнейших мировых производителей золота.

Цены на никель в первые месяцы года довольно быстро шли вверх, прибавив к концу лета около 60%,— правда, осенью несколько скорректировались. «Решение Индонезии перенести запрет на экспорт никелевой руды на начало 2021 года, что на два года раньше планируемого срока, привело к взлету цен на никель до многолетних максимумов»,— объясняет главный аналитик ПСБ Роман Антонов. Цены на палладий прибавили с начала года примерно 40%. Все это сопровождалось столь же значительным, в полтора раза, ростом котировок акций «Норильского никеля».

«Мне кажется, что компания в настоящее время оценена рынком справедливо»,— говорит Эдуард Харин. Ближайшие несколько лет спрос на никель и палладий будет на достаточно высоком и стабильном уровне в связи с высоким спросом со стороны промышленности, в том числе автомобильной. Поэтому акции «Норникеля» могут быть интересны как источник стабильных высоких дивидендных выплат: в силу акционерного соглашения с «Русалом» (которому принадлежат 27,82% «Норильского никеля») дивидендная доходность, видимо, будет выражаться двузначными числами.

РОМАН ЯРОВИЧКИН

Роман Антонов считает, что в российском секторе цветной металлургии «Норильский никель» выглядит «наиболее защищенным» — благодаря хорошей диверсификации активов, а также росту цен на палладий и никель. «В долгосрочной перспективе акции компании за счет сильных финансовых показателей и относительно высокой дивидендной доходности имеют потенциал роста к отметке 20 тыс. руб.»,— полагает эксперт.

В прошлом году «Норникель» принял новую стратегию развития на 2019–2022 годы, согласно которой компания намерена резко увеличить инвестиции в собственное развитие, отмечает Алексей Калачев. Если в текущем году капитальные затраты запланированы на уровне $1,3–1,5 млрд, то в 2020-ом они вырастут почти вдвое — до $2,5–2,8 млрд, в 2021 году капзатраты могут составить $3–3,4 млрд, а в 2022–2025 годах — $4 млрд. Рост инвестиций может отрицательно сказаться на дивидендной политике компании.

Цены на алюминий в текущем году падали. Эдуард Харин считает это естественным — после прошлогоднего ралли, вызванного санкциями в отношении «Русала», когда эта компания де-факто была лишена возможности экспортировать металл, а также в связи с ожиданиями замедления мировой экономики. По мнению Романа Антонова, эта тенденция может сохраниться и в 2020 году: рынок за пределами Китая из-за падения спроса станет профицитным, а заинтересованные в увеличении доли рынка производители не пойдут на сокращение выпуска.

Акции «Русала» с начала года по середину ноября потеряли в цене 6,73%. Попадание в санкционный список, даже несмотря на некоторое снижение объемов экспорта алюминия, оказалось на руку компании, значительную часть производственных затрат несущей в России, а 80% произведенного в стране алюминия продающей на экспорт — в том числе из-за обвала курса рубля. В этом же году рубль стабилен, а алюминий в цене. Российские производители алюминия находятся в менее рискованном положении, чем зарубежные, поскольку себестоимость производства у них самая низкая в мире за счет дешевой электроэнергии.

По мнению Эдуарда Харина, компания выглядит сильно недооцененной, но снижение долговой нагрузки станет драйвером роста стоимости бизнеса. Фундаментальная стоимость акций «Русала» составляет около 44 руб.

Петр Рушайло

«Наша цель — занять 15-20% российского рынка титана»

Почему нижегородские производители титана пока предпочитают ориентироваться на потребности российских заказчиков и в чем преимущества их продукции перед иностранными производителями, рассказывает директор ООО «Завод вакуумной металлургии» Евгений АМЕЛИН.

— Евгений Алексеевич, 2019 год стал первым полноценным годом работы для вашего предприятия. С какими результатами вы его заканчиваете?

— В 2018 году, когда мы впервые вышли на международную выставку «Металл-Экспо», на нашем заводе были выплавлены первые титановые слитки. Сейчас мы выходим на тот объем производства, который позволит нам стать вторым в России предприятием по выпуску титана. Перед нами стояла цель выйти на безубыточность, и мы ее достигли за год. Мало кому удается получить подобный результат за такое короткое время. На 2020 год перед нами поставлена задача полностью загрузить производство исходя из максимальной рентабельности. После этого мы поймем, стоит ли расширяться и ставить новое оборудование.

— Какой именно цифры в производстве титана вы хотите достичь?

— «Завод вакуумной металлургии» может производить до 2 тыс. т титана в год. Но в этом вопросе большое значение имеет номенклатура сплавов. У нас нет задачи разогнать производство до максимальных показателей по выпуску, мы хотим в полной мере удовлетворить потребности наших заказчиков. Например, чтобы выпустить такой объем сложнолегированных сплавов для авиации, которые мы намерены сделать нашей основной продукцией, придется перекомпоновать и перенастроить оборудование, что займет много времени и отразится на объемах производства. По этой продукции для нас хорошим показателем будет выпуск 1200-1300 т титана в год.

— При запуске «Завода вакуумной металлургии» говорилось, что основным потребителем вашей продукции будет «Русполимет». Изменились ли за минувший год приоритеты, появились ли новые заказчики?

— «Русполимет», конечно, для нас ключевой потребитель, но и другие заказчики тоже интересуют. К началу 2020 года соотношение поставок продукции на «Русполимет» и сторонним потребителям будет 50 на 50. Сейчас конъюнктура рынка такова, что мы продадим все, что сможем произвести. Спрос на титан на внутреннем рынке достаточно велик, мы сейчас выбираем наиболее выгодные проекты с оглядкой на текущие возможности производства. Проблем со сбытом нет, гораздо сложнее вывести предприятие на стабильный высокий уровень производства.

— Какую долю российского рынка титана вы планируете занять и рассматриваете ли возможность выхода за границу?

— Наша цель — занять порядка 15-20% рынка. Думаю, что мы выйдем на такие показатели к концу 2020 года. Из-за рубежа предложения тоже поступают. Мы не исключаем экспортных поставок в будущем, определенные наработки уже существуют. В первую очередь среди внешних рынков нам интересна Западная Европа, поступают предложения из Германии и Италии. В США, Китае, Японии есть свои производители. Но мы хотим двигаться поступательно и решить в первую очередь стратегические задачи на российском рынке, а потом можно заняться и экспортом.

— С кем приходится конкурировать?

— На рынке производителей титана с небольшими объемами выпуска основными конкурентами для нас являются «Ступинская титановая компания», а также импортеры китайского металла и металла с постсоветского пространства. Такого гиганта, как ВСМПО-Ависма, я не могу назвать конкурентом, слишком разные весовые категории, хотя мы сталкиваемся с ними на тендерах, и они уже нас заметили.

Перед небольшими производителями мы имеем конкурентные преимущества, в том числе за счет имеющихся у нас ноу-хау, например возможностей по переработке широкого спектра титанового лома, и уровня технологической оснащенности.

— Почему рынок титана так активно растет?

— Свойства титана — его невосприимчивость к агрессивным средам и температурам и легкость — привлекают производителей из самых разных отраслей, и количество продукции, где титаном заменяют другие металлы, растет. Сейчас его применяют в авиастроении, двигателестроении и производстве бытовой техники. Но титан — металл, который тяжело производить и обрабатывать. С этим связано небольшое количество стран, где он производится. Россия в этом вопросе является не просто производителем, она — один из ключевых разработчиков и носителей этой технологии.

— Каким образом предприятие участвует в программах господдержки?

— Мы получили заем Фонда развития промышленности, который использовали для покупки и ввода в эксплуатацию основных агрегатов. В итоге мы располагаем самым современным оборудованием, какое только есть в Европе.

реклама

«Мы выйдем на новые рубежи»

О гибкости небольших металлургических предприятий и умении соответствовать потребностям заказчика рассказывает генеральный директор Выксунского литейного завода Юрий БОБКОВ.

— Юрий Владимирович, заканчивается 2019 год. Каким он выдался для вашего предприятия?

— В 2019 году мы разработали ряд новых отливок, которые успешно внедряем в производство. Их потребителями являются ПАО «Российские железные дороги» (РЖД), предприятия нефтяной и газовой отраслей. Также в уходящем году мы запустили опытное производство корпусов поглощающих аппаратов АПМК и РТ130 (устройства применяются в сцепном устройстве вагонов для их защиты от продольных нагрузок), предназначенных для РЖД. Сейчас мы дорабатываем их и в ближайшее время запустим в серию. РЖД уже много лет остается одним из наших основных заказчиков. Внутри группы предприятий мы поставляем продукцию на «Русполимет» и «Дробмаш».

— В 2018 году вашему предприятию удалось увеличить производительность труда почти на 70%. На 2019 год ставилась задача увеличить ее еще на 20%. Удалось ли реализовать эти планы?

— Мы стремимся достичь этих показателей. Это возможно при условии, что на предприятии будет проведен второй этап модернизации производства, инвестиции в который должны составить порядка 130 млн руб. Бизнес-план этого проекта находится на технической экспертизе. Его согласование должно быть завершено к концу 2019 года. После того, как экспертиза будет закончена, можно будет говорить о выходе на новые объемы производства. Мы должны будем увеличить выпуск продукции примерно на 40% и производительность труда на 30%. Вырастет квалификация работников и заработная плата. Но самое главное, что по итогам модернизации предприятие получит возможность внедрять в работу самые современные технические решения.

— Планируете ли вы на новом этапе модернизации использовать меры государственной поддержки?

— Первый этап модернизации мы проводили за счет собственных оборотных средств. На втором этапе мы рассматриваем несколько направлений привлечения инвестиций. Одним из них может стать получение займа от Фонда развития промышленности, другим — привлечение банковских кредитов. Пока не буду называть банки, с которыми мы ведем переговоры, но можно сказать, что интерес к нашему предприятию большой. И то, что завод входит в группу «Русполимет», дает преимущество при общении с финансовыми организациями. Рассматриваются и другие варианты получения господдержки, но заем ФРП или привлечение банковской ссуды являются основными.

— Ранее вы говорили, что ведете переговоры с «Росатомом» о закупке отливок Выксунского литейного завода вместо испанских. Чем они завершились?

— Нам удалось договориться, и сейчас мы адаптируем и корректируем европейские технологии и стандарты под наши. После того, как эта работа будет закончена, мы сможем не только поставлять отливки «Росатому», но и предлагать их на европейском рынке. Также мы начали сотрудничество с Муромским машиностроительным заводом. Предприятие выполняет крупный государственный заказ по созданию оборудования для новой обсерватории в Бурятии, и наши отливки будут в составе установленного на этом объекте оборудования.

— Какие еще внешние поставки вы начали в 2019 году?

— Мы договорились о сотрудничестве с Белорусским автомобильным заводом («БелАЗ»). Поставлена опытная партия отливок, которая успешно прошла входной контроль и допущена к использованию. Сейчас эти детали находятся в сборочном цеху и ждут установки на грузовики «БелАЗа». После этого начнется опытная эксплуатация. В итоге мы получим окончательную резолюцию о возможности использования нашей продукции на этом предприятии.

— Рассматриваете ли вы рынки Азиатско-Тихоокеанского региона?

— Это очень перспективный регион с точки зрения возможных поставок, особенно Китай. Интерес к нашей продукции был замечен и во время прошедшей в Москве выставки «Металл-Экспо». В том числе со стороны китайских и японских делегаций. Мы ведем переговоры с рядом предприятий из Азии и понимаем, что наши отливки подходят для них по качеству и техническим условиям. По цене, думаю, тоже договоримся.

— Какие планы у завода на 2020 год?

— При условии, что наши планы по проведению модернизации производства с привлечением средств ФРП или банка начнут воплощаться, мы готовы увеличить производство литья еще на 25-30%. Будем закупать и менять оборудование. Только после этого можно будет говорить о новых целях и задачах как технических, так и производственных. Сейчас на нашем предприятии переходный этап, но мы можем с уверенностью говорить, что выйдем на новые рубежи.

реклама