Ажиотажный дефицит железнодорожных колес, начавшийся около трех лет назад, завершится в ближайшие пару лет | 11

М

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Металлургия

Пятница 13 декабря 2019 №230 (6710 с момента возобновления издания) **nnov.kommersant.ru**

10 Несмотря на значительное сокращение пенсионных металлургических фондов, интерес в отрасли к ним сохраняется

12 В 2020 году с большой вероятностью продолжится падение цен на сталь и сырье

Преимущества и риски

Российская черная металлургия стала самой рентабельной в мире. Обеспечили это низкая себестоимость производства, доступная сырьевая база, частная форма собственности и слабость национальной валюты.

— прорыв —

АРТЕМ КРАСНОВ

У российской черной металлургии много рыночных и страновых преимуществ, которые позволяют поддерживать самую низкую в мировой отрасли себестоимость

Вопреки глобальному тренду

91% мирового производства стального горячекатаного проката убыточно — такие данные НЛМК приводила на международной конференции «Российский рынок металлов» в текущем году. Однако этот глобальный тренд не затрагивает российских производителей стали. По итогам 2018 года средняя рентабельность по EBITDA четырех крупнейших российских металлургических компаний составила 31,4%.

Крупнейшие российские сталелитейные компании (НЛМК, «Северсталь», Evraz, ММК совокупно производят 77% стали в России — 55,2 млн тонн из 71,7 млн тонн в 2018 году) имеют стабильные рейтинги от крупнейших мировых агентств Fitch, Moody's, S&P. Причем 80% выручки ММК ($6,6 млрд в 2018 году) и 39% выручки НЛМК ($4,7 млрд в 2018 году) приходится на Россию и СНГ, 64% продаж «Северстали» (7,2 млн тонн в 2018 году) приходится на Россию.

Летом текущего года крупнейшая российская сталелитейная компания НЛМК Владимира Лисина впервые обогнала по капитализации крупнейшую мировую сталелитейную компанию ArcelorMittal. 4 июня НЛМК на Лондонской фондовой бирже стоил $15,88 млрд. Капитализация ArcelorMittal на Нью-Йоркской фондовой бирже тогда составила $15,7 млрд.

В ноябре рейтинговое агентство Moody's ухудшило рейтинг ArcelorMittal до негативного. ArcelorMittal сильно страдает от торговой войны США и Китая, потому что зависит от спроса на сталь в Китае и цен на рынках присутствия.

И российский экспорт растет, несмотря на огромное количество торговых ограничений, которые действуют сегодня на мировом сталелитейном рынке. По данным Deloitte, Россия является третьим крупнейшим экспортером стали в мире, уступая только Китаю и Японии.

По данным на август текущего года, среднемировая себестоимость производства тонны горячего проката составляла $469 — на $101 больше, чем цена тонны стального проката. Для сравнения: себестоимость производства слябов на ММК составляет $289 за тонну (данные по итогам 2018 года). В то время как ArcelorMittal в течение года неоднократно заявляла о сокращении производства стали, российская отрасль увеличивает инвестиции, производство стали, сохраняет низкую долговую нагрузку и выплачивает дивиденды. НЛМК, «Северсталь» и ММК привязали выплаты акционерам к свободному денежному потоку и выплачивают 100% этого показателя на ежеквартальной основе.

Ослабление валюты

Ключевые финансовые показатели российских сталелитейных компаний зачастую выглядят более привлекательными по сравнению с их зарубежными аналогами, говорит руководитель направления инвестиционного консультирования НАО «Евроэксперт» Елена Ютландова, — это можно объяснить высокими валютными ценами на продукцию и слабостью отечественной валюты, в которой исчисляются затраты металлургов. Да и сами эти затраты зачастую ниже.

Затраты на электроэнергию, коммунальные услуги и оплату труда в России невелики, даже ниже, чем в Китае, что также влияет на рентабельность производства стали в стране, подчеркивает старший директор группы оценки рисков устойчивого развития АКРА Максим Худалов. Кроме того, экологические штрафы и налоги в нашей стране очень низки в сравнении с западными: за выбросы серных соединений, загрязняющих воздух, российские промышленники платят штрафы, не превышающие 0,5 млн руб.

По прогнозам аналитиков, в 2020 году ожидается дальнейшее ослабление российской валюты, говорит госпожа Ютландова, но оно будет происходить на фоне снижения цен на сталь и глобального замедления спроса на металл. Поэтому производителям стали, скорее всего, нужно готовиться к стагнации отрасли. Выиграют в слабой рыночной конъюнктуре те компании, которые уже сейчас сосредоточились на повышении производственно-технического потенциала своих предприятий, расширяют территорию продаж, выводят на рынок новые продукты и подготовили разумные инвестиционные программы.

Российские сталелитейные компании продолжают интенсивное внедрение современных технологий, цифровых решений и завершают процесс автоматизации, замечает директор департамента оценки НАО «Евроэксперт» Анна Шлапакова: «Вместе с богатой сырьевой базой это позволит им оставаться в числе лидеров мировой индустрии».

Но даже если предположить, что произойдет укрепление рубля, это не окажет критического влияния на доходность российских компаний и их конкурентоспособность, уверен руководитель проектов департамента стратегического маркетинга НАО «Евроэксперт» Константин Василенко. Реализуемые металлургами программы оптимизации затрат и внедрение современных экономичных технологий производства позволят поддерживать самую низкую в отрасли себестоимость производства и нивелировать валютные риски.

Однако нельзя забывать о том, что высокая маржинальность нашего производства в значительной степени базируется на дешевизне рабочей силы, замечает госпожа Шлапакова.

Финансовые показатели ведущих металлургических компаний России

	Выручка ($млн)		EBITDA ($млн)		Рентабельность по EBITDA (%)	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
«Евраз»	12836	10827	3777	2624	29	24
НЛМК	12046	10065	3589	2655	30	26
«Северсталь»	8580	7848	3142	2577	37	33
ММК	8214	7546	2418	2032	29	27
«Металлоинвест»	7187	6231	2934	2120	34	34
«Мечел»	4970	5128	1203	1391	24	27

Источник: Althaus Group, данные компаний.

Сравнительная оценка рентабельности собственного капитала и активов металлургических компаний в мире (%)

	ROE	ROA
Россия	44	18
Австралия	12	9
Северная Америка	26	10
Европа	12	6
Япония	7	3
Китай	14	7
Индия	7	7

Источник: Althaus Group, данные компаний.

Выгодное занятие

Российские металлурги получили большое преимущество перед зарубежными конкурентами благодаря объективным рыночным и страновым факторам, говорит начальник отдела инвестидей «БКС Брокер» Нарек Авакян. После девальвации рубля в 2014 году конкурентоспособность экспортно ориентированных отраслей резко увеличилась, поскольку себестоимость производства в долларах упала почти вдвое. Сырье для российских компаний гораздо более доступно и дешево, чем для большинства западных компаний, говорит эксперт. Сырье российским металлургам обходится дешевле, чем многим их зарубежным коллегам, согласен господин Худалов. От международного бенчмарка поставщик сырья рассчитывает цену сырья с учетом транспортных расходов и портового сбора, а железнодорожный тариф до порта обычно раза в полтора-два выше, чем при поставках внутри страны.

На такой важный фактор, как обеспеченность сырьем и электроэнергией, указывает партнер практики стратегии и операционной эффективности Althaus Group Герман Шеховцев. ММК самостоятельно снабжает себя электроэнергией на 61%, НЛМК — на 53%, «Северсталь» — на 78%.

Немаловажно и то, что предприятия отрасли находятся в частной собственности, что обеспечивает более эффективное управление бизнесом, чем в отраслях с преобладанием государственной формы собственности.

С учетом всех этих факторов заниматься металлургией в России очень выгодно, и нет ничего удивительного в том, что российские металлурги сокращают производственные мощности за рубежом, одновременно наращивая их в России. Это не превращает российских металлургов в локальных игроков. Российские металлурги интенсивнее всех работают над сокращением издержек, но это не отменяет рисков, с которыми столкнутся компании. Мировая сталелитейная отрасль будет стремиться к снижению отрицательного влияния на окружающую среду, в том числе за счет локализации «грязных» производств в низкоразвитых странах. России важно не попасть в эту категорию. Передовые российские предприятия прилагают усилия к тому, чтобы сделать производство более экологичным, однако с заметным отставанием от зарубежных конкурентов, говорит госпожа Шлапакова. Усложняет жизнь сталелитейных компаний и экономическая политика государства, подчеркивает она: тарифы на железнодорожные перевозки и электроэнергию для промышленных потребителей растут, государство стремится изымать прибыль из тех отраслей, где она еще есть.

Мария Иванова

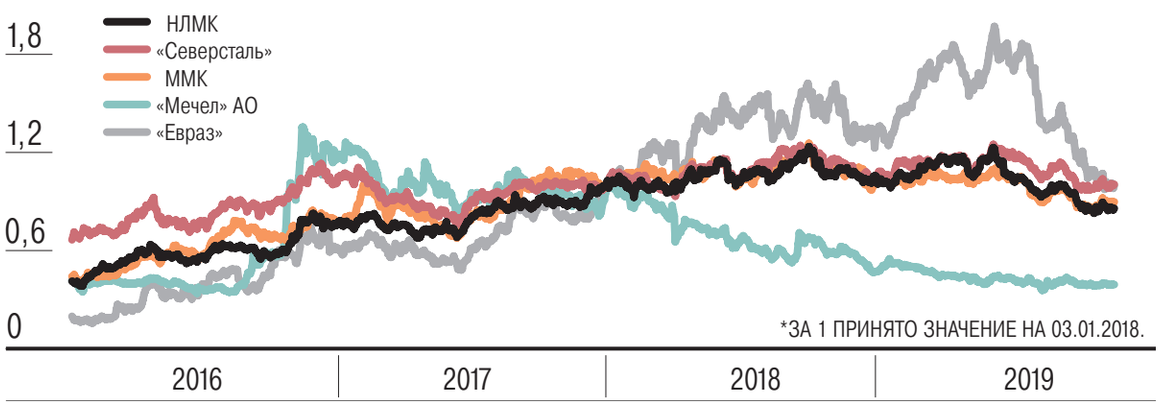
Инвестиции в надежду

— акции —

В текущем году компании черной металлургии, как и владельцы их акций, оказались в непростой ситуации из-за резкого падения цен на сталь при высоких ценах на сырье. В секторе цветной металлургии конъюнктура рынка, напротив, сопутствовала успеху производителей золота, никеля и палладия. Аналитики довольно высоко оценивают потенциал роста стоимости акций металлургических компаний в течение ближайшего года.

ДИНАМИКА НАИБОЛЕЕ ЛИКВИДНЫХ АКЦИЙ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ (ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ)* ИСТОЧНИКИ: МОСКОВСКАЯ БИРЖА, REUTERS.

*Для всех компаний, кроме «Евраза», даны котировки акций на Московской бирже, для «Евраза» — котировки на LSE.



Черная полоса

2019 год оказался непростым для сектора черной металлургии — для мирового и для российского. Прежде всего это связано с довольно резким падением цен на продукцию сталелитейных предприятий, притом что цены на железную руду все первое полугодие росли и только к ноябрю вернулись на уровень начала года.

«В первом квартале цены на сталь корректировались после перегрева рынка в 2018 году, в дальнейшем они снижались из-за негативного влияния торговой войны США и Китая»,— говорит аналитик ИК «Велес Капитал» Александр Сидоров. «Котировки горячекатаного листа FOB Черное море просели с $520 до $370 за тонну»,— приводит пример старший аналитик по металлургическому сектору «Атон» Андрей Лобазов. «Спреды между ценами на металлургическую продукцию и сырье сузились до минимума за последние несколько лет»,— отмечает аналитик «Уралсиба» Денис Ворчик. «В ожидании вероятной рецессии мировой экономики повсеместно падают продажи новых автомобилей, стагнирует строительная индустрия, снижая спрос на продукцию черной металлургии, что сказывается на ценах»,— описывает ситуацию аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев.

Падение спроса сказывается на объемах экспорта российских металлургов, поскольку в ситуации ухудшения баланса спроса и предложения промышленно развитые страны начинают защищать свои рынки запретительными импортными пошлинами. По словам Алексея Калачева, по итогам первых девяти месяцев 2019 года НЛМК при снижении выручки год к году на 8,8% сократил продажи за пределами РФ на 15,9% и увеличил продажи в России на 4,9%; доля выручки компании, полученная в РФ, выросла с 34,4% в прошлом году до 39,6% в текущем. «Северсталь» сократила выручку за девять месяцев на 2,7%. Доля внутреннего рынка в выручке «Северстали» увеличилась с 59,4% до 68,2%. Группа ММК за девять месяцев 2019 года снизила отгрузку в натуральных показателях на 4,1% и потеряла 6,5% выручки, при этом отгрузка на рынки РФ и СНГ выросла на 8,6%, а экспорт упал более чем вдвое; доля внутреннего рынка в выручке ММК увеличилась с 79% в прошлом году до 88% в нынешнем. При общемировом падении спроса и неблагоприятной ценовой конъюнктуре отечественных металлургов выручил внутренний рынок, прежде всего резкий рост спроса со стороны строительной отрасли. Он был обусловлен увеличением интереса к новым проектам в сфере жилой недвижимости в преддверии отмены долевого строительства и перехода на обязательное использование механизма эскроу-счетов, а также началом реализации нацпроектов, в рамках которых предусмотрены масштабные вложения в инфраструктуру, в строительство.

В результате, по оценке управляющего по экономическому и отраслевому анализу Промсвязьбанка Игоря Нуждина, хотя поставки российских предприятий черной металлургии на внешние рынки по итогам 2019 года могут снизиться на 7–10%, за счет роста внутреннего спроса они в целом покажут лишь небольшое сокращение производства. При этом он отмечает, что премия внутреннего рынка к внешнему по горячекатаному прокату оценивается в $60–65 за тонну, и это максимум за последние три года, так что на фоне падения цен на сталь на мировом рынке рынок РФ для российских металлургов остается привлекательным.

Неплохие перспективы

Общее падение цен на стальной прокат и некоторое удорожание сырья не сможет не сказаться на финансовых результатах российских компаний по итогам 2019 года — можно ожидать падения выручки, EBITDA и маржинальности и, как следствие, снижения объемов дивидендных выплат. Фондовый рынок на эти тренды реагирует соответствующим образом. Акции гигантов отечественной черной металлургии в текущем году разочаровывают инвесторов, несмотря на то что эмитенты продолжают генерировать свободный денежный поток, ежеквартально транслируя до 100% свободного денежного потока в дивидендные выплаты. С начала года до середины ноября капитализация НЛМК на Московской бирже снизилась на 19,5%, «Северсталь» потеряла 5,7% стоимости, акции ММК подешевели на 11,6%, Мечела — на 17,1%, бумаги «Евраза» на LSE — на 22,6%.

Однако такие финансовые результаты не очень повлияли на инвестиционную активность российских металлургических компаний. «В 2019 году „Северсталь“, НЛМК и „Евраз“ вступили в активную инвестиционную фазу, ММК продолжил реализацию действующей стратегии и тоже нес высокие капитальные затраты. Компании не боятся текущей слабой конъюнктуры и продолжают реализацию своих стратегий, некоторые увеличивают инвестпрограмму»,— рассказывает Александр Сидоров.

с12

Review

РУСПОЛИМЕТ

«Мы знаем, как развиваться»

Как из завода, основанного в XIX веке, сделать современное предприятие-экспортер, рассказывает генеральный директор металлургического металлообрабатывающего предприятия ПАО «Русполимет» **Максим Клочай**.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ КОМПАНИИ «РУСПОЛИМЕТ»

— инновации —

— Максим Викторович, с какими результатами ПАО «Русполимет» заканчивает 2019 год?

— Все задачи, которые были поставлены перед предприятием по объемам производства и отгрузки, будут перевыполнены. Если в 2018 году выручка ПАО «Русполимет» составляла 10,3 млрд руб., то в текущем году мы перешагнем за плановые 12,5 млрд руб. В 2018 году, чтобы увеличить производство на 15%, предприятие бралось практически за любой заказ, в 2019-м у нас появилась возможность браться только за интересные проекты. Основная цель — перейти на долгосрочные контракты, минимум на годовые. Конечно, разовые заказы мы продолжим брать, чтобы дозагрузить оборудование. Производство сейчас настраивается таким образом, чтобы все мощности были загружены равномерно в течение года. Перед дирекцией по маркетингу и продажам поставлена задача найти заказы, за счет которых можно дозагрузить оборудование в моменты вынужденного простоя, например прессы горячей ковки и механической обработки поковок круглой формы. Возможно, маржинальность такой продукции не очень высока, но для дозагрузки производства это необходимо.

— «Русполимет» известен как производитель кольцевой заготовки для авиастроения, но в 2018 году завод начал наращивать мощности глубокой переработки. На каком этапе сейчас находится этот проект?

— Этот проект был задуман для того, чтобы производители авиационных двигателей получали от нас не кольцо-полуфабрикат, который требует обработки, а готовую деталь. Планируется, что заказчиками готовых авиационных колец будут российские и иностранные компании. Для реализации проекта мы подготовили отдельное помещение, куда перенесли станки для чистовой механической обработки. Еще три обрабатывающих комплекса «Русполимет» закупит в ближайшее время. Производство начнется в 2020 году.

— Одним из крупнейших заказчиков «Русполимета» является госкорпорация «Росатом». Как развивается ваше сотрудничество?

— По контракту с «Росатомом» мы работаем для проектов, которые компания реализует в России и за рубежом. Сейчас активно строится первая в Турции АЭС «Аккую». Для этого проекта мы поставляли кольцевые заготовки и задвижки. Также «Русполимет» поставляет широкий ассортимент продукции всем предприятиям «Атомэнергомаша» — машиностроительного дивизиона госкорпорации «Росатом».

— Кроме «Росатома» строительством АЭС занимаются и зарубежные компании. Пробовали ли вы развивать сотрудничество с ними?

— Пока мы поставили цель на зарубежных рынках расширить сотрудничество с авиационными предприятиями. Это наши постоянные заказчики, например Pratt&Whitney. Мы уже достаточно давно с ними сотрудничаем и планируем увеличить объемы экспортных поставок на европейском рынке, например, с одной из французских компаний договор уже находится в стадии согласования. Также в качестве партнеров рассматривается ряд корейских компаний. Восток вообще очень перспективное направление, но все сразу не охватить.

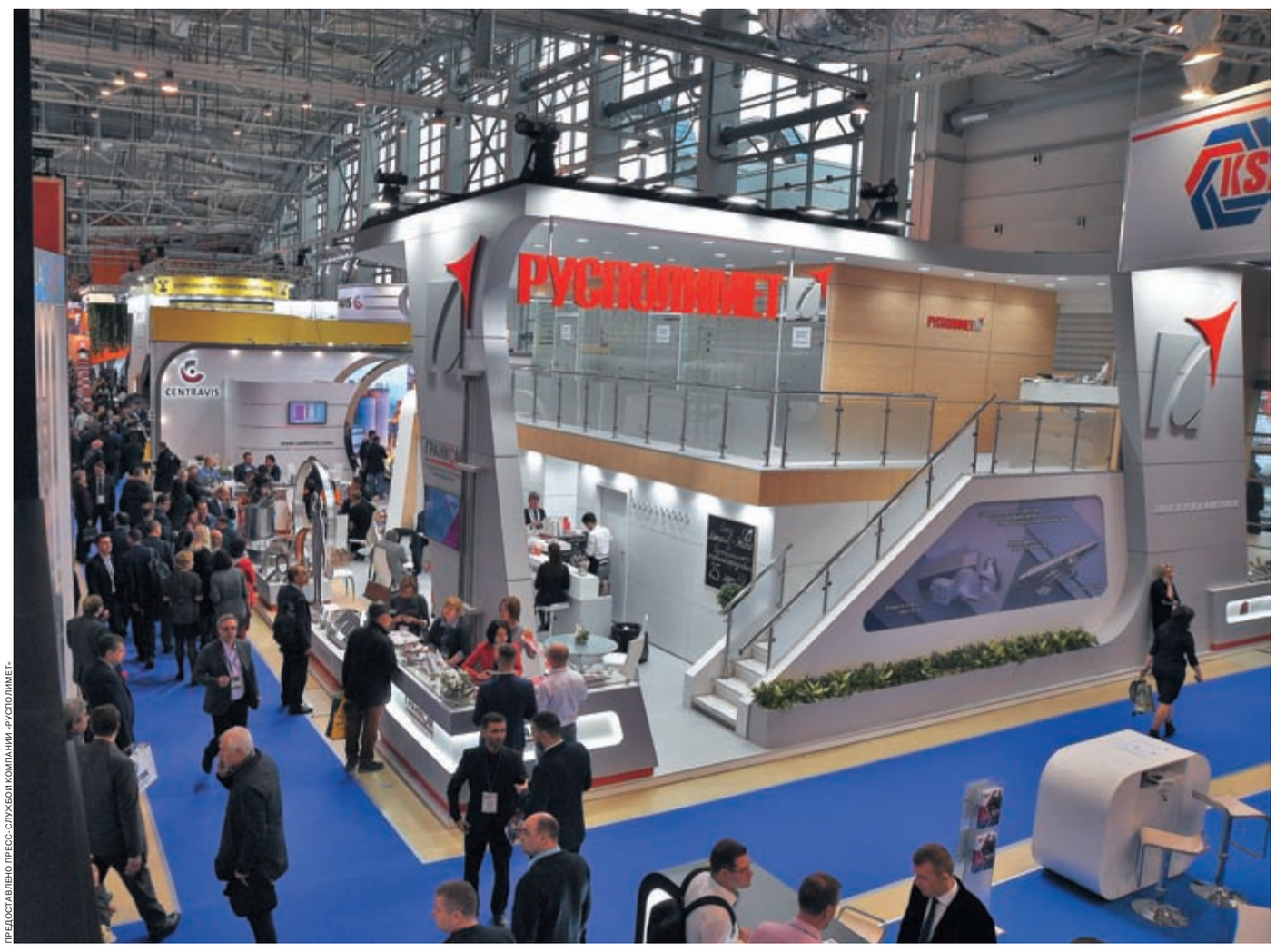
— Каково соотношение российских и зарубежных контрактов в портфеле компании?

— За 2019 год поставки на экспорт выросли примерно в два раза. В общем объеме выручки экспорт поднялся с 10% до 17–20%. К 2024 году стоит задача увеличить этот показатель до 30%, и я считаю ее вполне выполнимой.

— Участвует ли «Русполимет» в программах господдержки?

— Мы не просто участвуем в программах господдержки, а даже стали одним из первых нижегородских предприятий, на которых было апробировано внедрение системы «Бережливые технологии». В рамках этой программы государство выделяет субсидии на обучение персонала. Только за 2019 год более 2 тыс. сотрудников «Русполимета» прошли обучение, освоив смежные профессии, или повысили квалификацию. Для «Русполимета» это рекорд.

Также внедрение бережливых технологий позволило на некоторых агрегатах и участках снизить уровень незавершенного производства и сократить производственный цикл. Например, время изготовления колец для иностранного заказчика сократилось со 102 до 60 дней, и в перспективе срок может уменьшиться до 50 дней.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ КОМПАНИИ «РУСПОЛИМЕТ»

На выставке «Металл-Экспо» подписал экспортные соглашения на поставку первых партий порошков в Германию и Японию

Одним из элементов бережливых технологий стала перестановка оборудования внутри цехов, чтобы сократить время передачи детали с одного станка на другой. Перенести прессы и станы действительно сложно и затратно, а механообрабатывающие станки перенести с места на место гораздо проще, это мы и сделали. Каждый станок нужно было не просто передвинуть, а подготовить под него фундамент, соблюсти целый ряд условий. Инвестиции в этот процесс составили 17 млн руб., но за последние полгода мы уже окупили эти затраты. Бережливые технологии полностью доказали свою эффективность.

— Использует ли компания современные электронные технологии для повышения эффективности работы?

— Да, уже десять месяцев мы используем систему SAP — это программный комплекс для управления предприятиями от материальных потоков до производства. На старте были определенные сложности, почти все службы работали в круглосуточном режиме, появились проблемы и подводные камни, о которых мы не догадывались. На протяжении всего года мы постепенно решали множество задач, и настройка системы все еще продолжается. Пока мы установили модули по управлению производством, продажами, бюджетом, финансовыми потоками; учет, отчетность, аналитика, контроллинг также теперь в единой системе управления всеми бизнес-процессами предприятия. Работа в данном направлении продолжится еще два года: мы планируем внедрить в систему модули по управлению персоналом, техническим обслуживанием и ремонтом оборудования, взаимоотношениями с клиентами. Именно тогда и можно будет максимально точно оценить эффект от внедрения SAP. Пока же можно говорить только о первых изменениях. Кроме того, мы внедрили систему электронного документооборота, которая позволила нам оцифровать процесс согласования договоров, приказов, другой документации. Благодаря внедрению электронного документооборота заметно сократились сроки прохождения документов, процесс стал прозрачнее.

— На отраслевой выставке «Металл-Экспо» было подписано соглашение между «Русполиметом» и ФГКП «Центральный научно-исследовательский институт черной металлургии им. И. П. Бардина». В чем суть этого документа?

— В рамках заключенного соглашения стороны намерены создать единый научный центр и совместно заниматься инновационными разработками в сфере металлургии. Для этого будет использоваться имеющаяся у института научная база и наработки «Русполимета», которые тоже достаточно обширны. «Русполимет» готов стать промышленной площадкой, на которой будут не только создаваться и испытываться новые виды сплавов, в том числе порошковые, и изделий из них, но и в дальнейшем может быть налажено их промышленное производство. Это дает компании определенное преимущество: после того, как новый продукт будет создан, во всей технической документации на него, во всех ТУ будет указано, что это продукция проверенного производителя. Это даст определенные конкурентные преимущества.

— Что в планах «Русполимета» на 2020 год?

— Главная цель — рост производства. Надеюсь, что он составит 10–15% к результатам 2019 года. Это должно произойти как раз за счет сокращение циклов производства, что позволит нам высвободить производственные мощности. Мы знаем, как развиваться и производить больше продукции на тех мощностях, что у нас есть. А переход на долгосрочные контракты позволит «Русполимету» точнее спланировать цикл и справиться с увеличением объемов выпуска продукции.

Беседовал Сергей Артемов

металлургия

Металлический привкус лет

— инструменты —

За год инвестиции негосударственных пенсионных фондов (НПФ) в металлургическую отрасль и добывающую промышленность почти удвоились. И это на фоне предыдущих нескольких лет снижения интереса металлургических компаний к пенсионным фондам. Сейчас из 49 российских НПФ 3 так или иначе связаны с металлургами.

● *На начало 2014 года в России действовало 120 частных фондов, в которых было сконцентрировано 1,1 трлн руб. пенсионных накоплений 22 млн застрахованных лиц и 836,1 млрд руб. пенсионных резервов 6,8 млн участников добровольных пенсионных программ. К середине 2019 года число НПФ сократилось до 49, в них было аккумулировано 2,7 трлн руб. пенсионных накоплений 37,4 млн граждан и 1,3 трлн пенсионных резервов 6,2 млн клиентов частных фондов.*

Эволюция НПФ

Большинство металлургических корпоративных НПФ в прошлые годы повторили судьбу других корпоративных фондов, превратившись в крупные финансовые структуры с большим объемом длинных денег и попав в руки финансовых групп (ФГ). За десять лет число российских НПФ сократилось почти в три с половиной раза, и одними из самых живучих, несмотря на сокращение их числа, оказались частные фонды, связанные с металлургическими компаниями. Ушли тем или иным способом от отраслевой специализации, повторив во многом путь других специализированных частных фондов, такие крупные «металлургические» НПФ, как «Норильский никель» (сначала переименован в «Наследие», а затем присоединен к «Газфонду Пенсионные накопления»), «Стальфонд» (бывший фонд «Северстали», сейчас присоединен к НПФ «Будущее»), «Мечел-фонд» (проходит процедуру ликвидации) и НПФ металлургов (среди учредителей были структуры компании Evraz, также ликвидируется). Однако выжили и остались пока независимыми НПФ «УГМК-Перспектива» (акционерами являются совладельцы «УГМК-Холдинга»), «Гефест» (бенефициар — владелец Объединенной металлургической компании Анатолий Седых), «Социальное развитие» (ранее принадлежала структурам владельца НЛМК Владимира Лисина, перешла под контроль ГК «Регион», но продолжает обслуживать корпоративную пенсионную программу НЛМК).

Если в начале 2011 года на крупнейшие металлургические фонды приходилось 56,5 млрд руб. активов (или 5,5% активов российских НПФ), то через два года активы этих НПФ удвоились до 115,7 млрд руб. (6,8% всех активов частных фондов). При этом существенно изменилось соотношение пенсионных накоплений, аккумулированных НПФ в рамках ОПС, и пенсионных резервов по добровольным, по большей части корпоративным программам. В 2011 году на пенсионные накопления приходился 61% всех активов металлургических фондов, а на резервы — 35%, в 2013 году эта пропорция уже составляла 75% к 22%. При этом в топ-20 крупнейших НПФ было два металлургических фонда — НПФ «Норильский никель» (54,2 млрд руб.) и «Стальфонд» (34,5 млрд руб.). Такой объем активов, большой входящий (за счет новых взносов и привлечения клиентов) поток дешевых длинных пассивов сделали частные фонды привлекательными для ФГ. Во-первых, большой объем средств, сконцентрированных в НПФ, позволял вкладывать их в интересные для ФГ по разным причинам (в том числе за счет связей с собственниками) активы, фондируя, например, за счет покупки облигаций те или иные проекты, во-вторых, на НПФ можно было держать бизнес: контролируемые фонды могли быть собственниками бизнесов их бенефициаров. Для металлургов же крупные НПФ становились очень большим непрофильным активом, требовавшим пристального внимания учредителя и явно переросшим функцию социального обеспечения и мотивации работников. К тому же теперь за пенсионный бизнес ФГ готовы были давать хорошие деньги. В 2013 году инвестгруппа United Capital Partners (UCP) Ильи Щербовича приобрела НПФ «Норильский никель» (см. „Ъ“ от 4 сентября 2013 года, впоследствии контроль перешел владельцу группы компаний «Алор» Анатолию Гавриленко), а O1 Group Бориса Минца купила «Стальфонд» (см. „Ъ“ от 1 ноября 2013 года). Впоследствии два фонда были объединены с другими пенсионными активами своих новых владельцев. В 2014–2015 годах «Мечел-фонд» и НПФ металлургов перешли под контроль экс-президента АФК «Система» Евгения Новицкого (см. „Ъ“ от 2 апреля 2015 года). Однако фонды господина Новицкого в итоге не были допущены в систему гарантирования прав застрахованных лиц — необходимое условие для работы с пенсионными накоплениями, а затем лишены лицензии (см. „Ъ“ от 23 июня 2016 года).

Последней крупной продажей металлургического фонда ФГ стала реализация структурами господина Лисина корпоративного фонда НЛМК «Социальное развитие». Покупателем в начале 2017 года выступила та же O1 Group (см. „Ъ“ от 6 декабря 2016 года). Впоследствии все пенсионные активы господина Минца перешли под контроль пенсионного дивизиона ГК «Регион». И сейчас «Социальное развитие» присоединяется к НПФ «Эволюция» (бывшее название — «Нефтегарант»), в котором, в частности, формируется пенсионная программа нефтяной компании «Роснефть» (см. „Ъ“ от 2 октября).

Грань рентабельности

Акционеры менее крупных независимых корпоративных металлургических НПФ — «УГМК-перспектива» и «Гефест» — рассматривают возможность их продажи. На них давит ужесточение регуляторных требований, а также изменение экономики частных фондов. В нынешних условиях бизнес некрупных НПФ поставлен на грань рентабельности. В середине текущего года велись переговоры о возможной продаже фонда «УГМК-перспектива» в рамках крупной сделки с банком «ФК Открытие» — владельцем крупного НПФ «Открытие» (см. „Ъ“ от 24 июня), но, по-видимому, они окончились неудачно. Владельцы НПФ «Гефест» также давно ищут покупателей на свой пенсионный актив, рассказывали ранее несколько источников на рынке пенсионных M&A, а также человек, близкий к фонду. Но цена его явно завышена, отмечали они. Однако после санации ряда крупных ФГ на фоне неопределенности в российской пенсионной системе число желающих купить частные фонды значительно снизилось, цена на них также упала (см. „Ъ“ от 13 июня 2018 года). Впрочем, интерес металлургов к собственным фондам может и оживиться. Например, в текущем году возможность создания или покупки НПФ рассматривали структуры «Мечела». Собеседники „Ъ“ говорили, что металлургическая компания хочет возобновить свою корпоративную программу, интерес ее мог быть обусловлен и возможностью вкладывать ограниченную часть пенсионных средств в активы, связанные с собственником (см. „Ъ“ от 13 февраля). Стимулом к расширению присутствия металлургов на пенсионном рынке может послужить начало действия новой стандартизированной пенсионной схемы, в которую можно будет перевести и обязательства по ОПС,— гарантированного пенсионного плана (ГПП), представленного в прошлом месяце (см. „Ъ“ от 25 октября). Фонды уже наращивают вложения в металлургическую отрасль, следует из данных Банка России. Почти 90 млрд руб. пенсионных накоплений (или 3,2% от аккумулированных НПФ средств в рамках ОПС) и более 47 млрд руб. пенсионных резервов (3,5% от общих собранных средств в рамках негосударственного пенсионного обеспечения) было вложено в металлургическую отрасль и добывающую промышленность. Годом ранее инвестиции в эти сектора были значительно меньше: пенсионных накоплений было вложено всего чуть более 42 млрд руб. (1,6%), а пенсионных резервов — почти 34 млрд руб. (2,7%). Таким образом, за год инвестиции НПФ в металлургическую отрасль и добывающую промышленность почти удвоились. Впрочем, вложения в эти сектора значительно уступают инвестициям в других направлениях. Например, в банки на конец третьего квартала было вложено на порядок больше.

Илья Усов

АККУМУЛЯТОР ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Негосударственные пенсионные фонда (НПФ) первоначально создавались в форме некоммерческих организаций (НКО), целью которых было не извлечение прибыли, а исключительно обеспечение будущих и нынешних пенсионеров дополнительными пенсиями.

Дискуссии о том, являются НПФ финансовыми организациями (хотя и выполняющими социальную функцию) или социальными институтами (хотя и действующими в финансовой сфере), велись долго. Развитие накопительной компоненты обязательного пенсионного страхования (ОПС) подтолкнуло власти к тому, чтобы выбрать первый вариант и провести акционирование частных фондов, которое и началось в 2014 году, закончившись в прошлом году. В фондах реализуются как добровольные пенсионные программы (НПО) в форме корпоративных пенсионных программ для компаний и их сотрудников, так и индивидуальные пенсионные планы для физических лиц. Что позволяет аккумулировать средства в рамках обязательного пенсионного страхования (новые взносы заморожены с 2014 года). Инвестируются накопленные фондом средства в основном через управляющие компании (в НПО есть определенный класс активов, в которые НПФ может инвестировать средства самостоятельно, сейчас рассматриваются регуляторные изменения, которые позволят вкладывать пенсионные резервы почти во все разрешенные для инвестирования активы). За свою деятельность (аккумулирование средств, учет, исполнение обязательств) НПФ получает вознаграждение: по НПО — переменную часть в размере не больше 15% инвестиционного дохода, по ОПС — такую же переменную часть, а также постоянное вознаграждение — 0,75% от аккумулированных пенсионных накоплений. **Илья Усов**

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.

ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

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

— 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 Evraz (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 факторов: 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 штуку, 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 Нурмухамедов выделил две главные причины роста цен на ЦКК. Во-первых, это отказ ВМЗ от собственного мартеновского 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 никакого 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% вагонов, 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 негативной 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 лета 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 «Уралхим-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 «Гарант 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 настороженное.

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 Минтрансе, 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 «пространство 1520» 170–200 тыс. колес.

Ударили 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 «охлаждении» рынка ЦКК свидетельствуют и другие тренды. По оценке Moody's, перевозки ненефтяных 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 финплан ОАО РЖД на 2020–2022 годы.

Уже сейчас в сети заметен профицит вагонов массовых типов вагонов — они простаивают. По предварительным 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, нержавеющих 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 Люлина, представителей 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 реализовывать 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 фондом 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 выплава 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 заказчика 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 наработало 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 нарастающий 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 в синергии с головным предприятием, обладающим высокими компетенциями. В 2018 году мы представляли на выставке первые образцы продукции, сделанные из покупного сырья. Тогда мы презентовали возможности ООО «Гранком», а потенциальные заказчики обозначили свои потребности. Сложившийся диалог позволил нам оперативно скорректировать планы развития, чтобы стать более эффективными 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.

реклама

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