

металлургия

Тоска по лому

— сырье —

Генеральный директор ООО «Северсталь-Вторчермет» Олег Титов рассказал, что существующий в последние годы дефицит металлолома связан, во-первых, с увеличением потребности в ломе со стороны металлургических предприятий, а во-вторых, с оттоком лома на экспорт. «Двумя этими факторами обусловлен высокий уровень конкуренции. Путей решения проблемы несколько, к примеру ограничение оттока лома на экспорт посредством повышения цен на лом на внутреннем рынке либо за счет ввода административных ограничений. При этом нужно быть очень аккуратными, чтобы не нарушить рыночные механизмы и принципы справедливой конкуренции», — сказал он.

В ММК заявили, что сейчас наблюдается сезонный дефицит лома. По словам представителя комбината, резкий рост цен на экспортных рынках в конце 2020 года не позволил металлургическим предприятиям России сформировать достаточные запасы лома. Но в начале 2021 года благодаря изменению экспортной пошлины удалось сдержать рост внутренних цен и переориентировать потоки лома с экспортных направлений на российские заводы. «Тем не менее сейчас даже при минимальной активности экспортеров ломозаготовка с трудом обеспечивает возросшие потребности предприятий. Надеемся, что с апреля заготовка лома начнет восстанавливаться, что позволит снизить нынешние завышенные цены на лом в России», — рассказали в ММК. В компании подчеркивают, что в 2020 году существенное влияние на заготовку лома оказал карантин, и надеются, что в 2021 году таких ограничений не будет. Объем ломозаготовки при нынешних ценах достаточно высок, основное влияние сейчас оказывают сезонные факторы. Кроме того, на обеспечение заводов РФ ломом по-прежнему существенно влияет ограничение поставок из Казахстана. Особенно это сказывается на Уральском федеральном округе, и без того испытывающем дефицит. Но есть и поло-



По итогам февраля стоимость лома на внутреннем рынке по сравнению с ценами начала февраля снизилась на 10%. В противном случае в Минпромторге готовы были запретить экспорт лома

жительные моменты. Изменение экспортной пошлины позволяет сгладить влияние негативных факторов на рынке металлолома, упомянутых выше, полагают эксперты ММК.

Сторонники повышения экспортных пошлин на отходы и лом черных металлов часто ссылаются на потенциальный риск дефицита лома на внутреннем рынке. Но в отрасли утверждают, что ломозаготовка в России существенно превышает потребление. Согласно данным ассоциации и РА «Русмет», по итогам 2020 года заготовка составила 26,4 млн тонн,

потребление — 21,7 млн тонн, экспорт — 3,9 млн тонн. Экспорт обеспечивает устойчивость ломозаготовительной отрасли: ряд регионов нерентабельно поставлять лом на внутренний рынок, а другим экспорт помогает поддерживать компании в периоды слабого спроса.

Тем не менее экспортные ограничения продолжают действовать. Однако у них есть противники, и, судя по всему, вопрос будет решаться на уровне главы правительства. Президент ассоциации «Русская сталь» и владелец НЛМК Владимир Лисин

подготовил на имя Михаила Мишустина предложение остановить обсуждение «непродуманных инициатив по введению ценового контроля с помощью тарифных ограничений экспорта металлопродукции и сырья». В своем заявлении господин Лисин предупредил, что введение экспортной пошлины на металлолом приведет к снижению ломосбора, дефициту и новому витку роста цен.

Золушка металлургии

В ассоциации ломозаготовителей «Руслом.ком» называют свою отрасль

Золушкой. На протяжении 20 лет отрасль оставалась без серьезного внимания и инвестиций. При этом отрасль имеет большой потенциал, для реализации которого необходимо принять ряд мер.

Очень важным шагом для увеличения ломосбора станет отмена НДС за сданный физическими лицами лом. Действующее законодательство РФ о налогах и сборах не стимулирует физических лиц к отчуждению образующегося в личном хозяйстве лома и отходов цветных и черных металлов для его последующей

переработки, поскольку для получения имущественного налогового вычета они обязаны представлять в налоговые органы декларацию по налогу на доходы физических лиц с документами, подтверждающими, что проданное имущество находилось в собственности налогоплательщика не менее трех лет. При этом очевидно, что доход будет невелик, хотя расходы государства на администрирование налога весьма существенны.

Существуют проблемы расширенного толкования действующего законодательства в регионах. В ассоциации указывают на неурегулированность проблемы проведения ломозаготовителем работ вне места осуществления лицензируемого вида деятельности, связанных с краткосрочными действиями. Например, демонтаж вагонов в месте нахождения продавца для последующего их вывоза на площадку утилизатора зачастую расценивается как переработка. Под сбором, подлежащим лицензированию, подразумевается все, что сейчас является собой обычной сделкой по вывозу лома с территории продавца. Процесс уведомления сопоставим с переоформлением лицензии и является при краткосрочных действиях избыточным, считают в «Русломе».

Еще одно важное направление — работа с ломом, который образуется у госкомпаний. Отрасль предлагает внедрять в компаниях учет лома и отходов. В связи с отсутствием четких и понятных правил учета лома во вторичный оборот возвращается лишь небольшая часть ломофонда.

Кроме того, необходимы доработка и перезапуск государственных программ утилизации транспортных средств. В ассоциации указывают на необходимость законодательного стимулирования пилотных проектов утилизации вышедших из эксплуатации транспортных средств (ВЭТС) в регионах с возможностью упрощенного порядка получения участниками пилотных проектов субсидий на возмещение затрат на расширение мощностей и инфраструктуры для утилизации ВЭТС.

Евгений Зайнулдин

Приобретение преимущества

— консолидация —

О консолидации на трубном рынке разговоры шли давно — слухи о слиянии рыночных активов рождались ежегодно. Реже предпринимались какие-то шаги. Наконец время пришло: в начале марта Трубная металлургическая компания купила почти 90% Челябинского трубопрокатного завода. Объединенная компания займет более 60% российского трубного рынка и сможет стать бенчмарком для остальных игроков с точки зрения ценообразования, а в перспективе, не исключено, что технологическим лидером.

Покупка года

9 марта Трубная металлургическая компания (ТМК) Дмитрия Пумпянского и Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ) Андрея Комарова объявили о сделке: крупнейший российский производитель труб для нефтегазовой отрасли ТМК приобрела 86,4% ЧТПЗ за 84,2 млрд руб. Это пакет компании, принадлежавший ее основному бенефициару господину Комарову. В перспективе ТМК намерена выкупить бумаги и у миноритарных акционеров ЧТПЗ (2,8%). Спустя две с небольшим недели стало известно, что оставшиеся акции ЧТПЗ, принадлежавшие Павлу Федорову (10,67%), проданы кипрской компании Starberg Limited. По состоянию на сентябрь 2020 года Starberg Limited входила в группу инвесткомпаний «Атон».

Оценка ЧТПЗ для сделки составила, таким образом, 97,3 млрд руб. — это выше рыночной капитализации компании. Сразу после объявления сделки капитализация компании на Московской бирже с 92 млрд руб. на открытии торгов 9 марта выросла до 95 млрд руб.

Причем непосредственно перед сделкой Андрей Комаров как частное лицо выкупил у ЧТПЗ управляющую компанию нефтесервисного подразделения «Римера» и завод «Алнас» за 1,172 млрд руб.

Участники рынка по-разному отреагировали на сделку. Кто-то опасается монополизации, которая приведет к невозможности конкурентной борьбы, кто-то, напротив, считает, что консолидация позволит эффективнее решать проблемы отрасли.

Инвесторы более оптимистичны. «Рынок позитивно отреагировал на новость. Сделка вписывается в долгосрочную стратегию ТМК по расширению линейки продукции и рынков сбыта на внутренний рынок. Она бу-



Челябинский трубопрокатный завод — это успешное участие в крупнейших современных трубопроводных проектах, первая в российской металлургии белая спецодежда рабочих, революционный термин «белая металлургия», а в советское время здесь впервые в стране была освоена технология производства труб большого диаметра (ТБД)

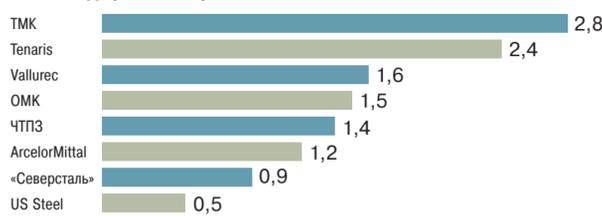
дет способствовать увеличению стоимости ТМК, поскольку увеличение масштаба бизнеса укрепит переговорные позиции компании на высококонкурентном рынке», — полагают аналитики «Атон».

«Уверен, консолидация с ТМК, успешной глобальной компанией, которая обладает высочайшей репутацией и строит свой бизнес на принципах устойчивого развития и социальной ответственности, позволит

ЧТПЗ и коллективу компании и в дальнейшем поступательно двигаться вперед, внося значительный вклад в социально-экономическое развитие страны», — сказал Андрей Комаров.

Приобретенная компания — это признанный, сильный игрок трубного рынка с современным производством, высокопрофессиональным коллективом, собственными научными разработками, налаженными каналами продаж, — приводятся в сообщении ТМК слова основного владельца компании Дмитрия Пумпянского. — Объединение перечисленных преимуществ со всеми компетенциями ТМК даст мощный синергетический эффект как для нашего бизнеса, так и для отрасли в целом, обеспечит

Крупнейшие мировые производители стальных труб в 2020 году (млн тонн)



энергетическую безопасность России и решение стратегических задач по импортозамещению, а также позволит полностью закрыть потребности отечественных компаний ТЭКа в специальных видах труб и снять в этой части технологическую зависимость сложных нефтегазовых проектов от иностранных разработок и поставщиков. Считаем, что с учетом новых мощностей сможем полностью удовлетворить потребности российских нефтегазовых компаний в высокотехнологичных продуктах».

Стороны отметили, что все необходимые одобрения рыночных регуляторов получены, однако объединенной компании, по требованию ФАС, необходимо будет продать часть производства нефтесервисных труб — ОСТГ — мощностью 500 тыс. тонн труб.

Подходящий момент

Летом нынешнего года ЧТПЗ планировал слияние с Загорским трубным заводом, однако сделка не состоялась — видимо, стороны не сошлись в цене. А около двух десятилетий назад (2002–2003 годы) была предпринята попытка объединения активов ЧТПЗ и Объединенной металлургической компании (ОМК). Тогда, похоже, не совпали взгляды владельцев компаний, Андрея Комарова и владельца ОМК Анатолия Седых, на стратегическое развитие объединенной компании.

Необходимая для сделки рыночная конъюнктура сложилась только

теперь. Компании трубной отрасли столкнулись с тем, что нефтяников больше не устраивает высокая цена труб. И это происходит на фоне быстрого роста цен на стальную заготовку для труб. Отрасль стремительно теряет рентабельность. ЧТПЗ просто стал первым, кто не выдержал этих ножиц, описывает ситуацию независимый эксперт Максим Худалов.

У ЧТПЗ была высокая долговая нагрузка и не было уверенности в рынке и своей стратегии. А теперь объединенная компания сможет развивать рынок в нужном ей направлении. Объединенной компании проще отстаивать свои позиции на рынке, проще разговаривать с нефтяниками о ценах.

Консолидация до 60% российского трубного рынка скорее выгода на рынке. Едва ли новый игрок займется демпингом. Вероятнее, что все участники трубного рынка будут трудничать, а не вести ценовые войны. Появился игрок, который сможет жестко разговаривать с потребителем (нефтегазовыми компаниями), диктат которых сегодня царит на рынке. Это разумная стратегия, особенно для компаний, которые не на 100% контролируют собственную сырьевую составляющую. Раньше необходимости в консолидации не было. Цены на сталь росли пропорционально ценам на трубы, нефтяная отрасль не находилась в глубоком кризисе. На рынке много проблем, объединенной компании их проще решить. Но новые сделки вряд ли состоятся: приобретать активы пока нет смысла — нужно ждать, выйдет ли отрасль из кризиса и если выйдет, то как.

Сможет ли объединенная компания конкурировать в новых экономических и энергетических условиях на международных рынках? Это вопрос. И однозначного ответа на него пока нет. Ясно только, полагают эксперты, что в ближайшей перспективе трубная отрасль не будет высокомаржинальной.

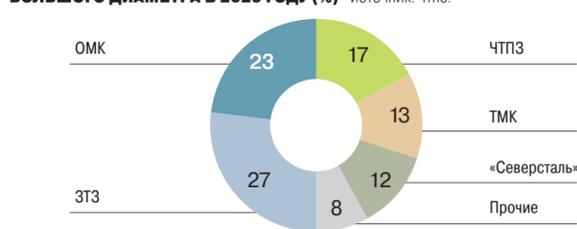
Мария Иванова

Показатель будущего

Трубная металлургическая компания (ТМК) является крупнейшим российским производителем труб, у нее восемь производственных площадок в России и две — в Европе. В 2020 году компания реализовала 2,8 млн тонн труб. Выручка составила 222,6 млрд руб., долговая нагрузка — 2,3. В ходе телефонной конференции после объявления сделки заместитель гендиректора ТМК по стратегии и развитию Владимир Шматович сообщил, что этот показатель после сделки увеличится примерно до 3,5.

В состав ЧТПЗ входили: Челябинский трубопрокатный завод, Первоуральский неотрубный завод, трейдинговое подразделение, компания по заготовке и переработке металлолома. В 2020 году компания отгрузила 1,5 млн тонн труб. Выручка составила 137,9 млрд руб., долговая нагрузка — 2,6.

Крупнейшие российские производители труб большого диаметра в 2020 году (%)



Крупнейшие российские производители нефтесервисных труб в 2020 году (%)

