

металлургия

Интеграции вопреки

металлоторговля

Российскую металлоторговлю ожидают перемены. Есть два пути развития: или металлурги пойдут по пути дальнейшей интеграции и будут строить вертикально интегрированные компании, включающие в себя развитый металлосервис и трейдинг, или, напротив, предпочтут весь не касающийся производства бизнес отдать на аутсорсинг.

Свободный рынок

Рынок металлоторговли, сформировавшийся в последние годы, работает в двух направлениях. С одной стороны, крупные металлургические компании продают продукцию напрямую конечным потребителям через свои торговые дома и сбытовые сети, что условно можно назвать первичным рынком металлоторговли. Вторичный рынок предполагает участие посредников в цепочке «металлопроизводитель—потребитель» в лице металлотрейдера.

В докризисный период объем вторичной металлоторговли в России, то есть проходящей через металлотрейдеров, по их собственным данным, оценивался в 52–53% от общего объема потребления металлопродукции. Основная часть вторичного рынка находится в руках независимых неаффилированных металлотрейдеров. Объемы вторичного рынка металлоторговли, проходящего через металлотрейдеров, президент Российского союза поставщиков металлопродукции Александр Романов оценивает в среднем от 1,5 млн до 2 млн тонн до кризиса. За первый квартал 2009 года среднемесячный объем составил уже только 1–1,5 млн тонн.

Крупных независимых металлоторговцев в России можно сосчитать по пальцам: «Импром», Сталепромшленная компания, КОМТЕХ, «Дипос», «Металлсервис», «Карбофер». Пять первых компаний попали в прошлогодний рейтинг Forbes 200 непубличных компаний. «Металлоторговый бизнес относится к высококонкурентным сферам деятельности, поэтому без постоянного развития выжить невозможно» — замечает глава «Русмета» Виктор Ковшевский. Поэтому в последние годы крупные металлоторговцы активно развивали сервисный сегмент, то есть помимо собственно торговли начали предлагать различные услуги первичной металлообработки (резка, профилирование, гибка, изготовление изделий, заготовок).

«В последние десять лет металлоторговые компании сделали очень много для развития металлосервисного направления — закупили оборудование, построили цеха. Несмотря на это, металлосервисный бизнес в России находится пока в зачаточном состоянии, если сравнить с положением дел в Европе», — утверждает Александр Романов. По его словам, доля продукции, которая поставляется в обработанном виде, не превышает 10% от всего объема продаж на вторичном рынке. Аналитик ФК «Уралсиб» Николай Соновский объясняет это тем, что для развития сервисного направления необходимы существенные вложения в масштабах металлоторгового бизнеса. Хотя выгода от развития металлосервисного направления очевидна: если маржа трейдинга в чистом виде до кризиса составляла 10–12%, то развитие сервисного направления обеспечивает маржу до 25% в год.

Однако в сегодняшнее кризисное время, по мнению Александра Романова, компаниям целесообразно инвестировать в новые подразделения, занимающиеся переработкой металла. «Те компании, которые уже имеют в своей структуре сервисные металлосервисные центры, будут их развивать, но новых вложений сейчас ожидать не стоит», — полагает он.

Конкуренция в металлосервисной отрасли еще больше увеличилась с понижением спроса, произведено было больше, чем рынок способен был потребить, а сейчас мощности уже введенного за последние годы оборудования недозагружены.

Два пути

В докризисное время торговые дома метхолдингов и независимые металлоторговцы спокойно сосуществовали на рынке. В металлоторговых компаниях, правда, уже тогда поговаривали о существующих предпочтениях у аффилированных с метхолдингами игроков, но до определенного времени подобная схема не мешала работе всех участников рынка. Сейчас же независимые металлотрейдеры явно не выдерживают конкуренции: из-за кризиса резко сократился платежеспособный спрос со стороны основных потребителей металла, стало почти невозможно получить кредит, у металлоторговцев вырос уровень дебиторской задолженности.

«Ухудшение экономической ситуации негативно отразится на функционировании указанных смежных подразделений, но в меньшей степени затронет крупные металлосервисные центры со своим оборотным капиталом», — говорит директор по продажам трубного дивизиона ОМК Александр Серпухов, имея в виду проблему неплатежей за поставленную продукцию. Хотя Анастасия Михарская из Банка Москвы замечает, что ситуация с долговой нагрузкой металлотрейдеров еще до кризиса была критической —

долг к ЕВБТДА составлял как минимум 4,5.

Основная задача металлоторговцев сейчас не допустить роста дебиторской задолженности, считает Александр Романов. Сами независимые металлотрейдеры настаивают на своей абсолютной конкурентоспособности по отношению к торговым домам производителей. Дело в том, что торговые дома по определению продают продукцию комбината и не имеют сильного охвата региональных рынков.

Металлотрейдеры же хвастаются, что, несмотря на 40–процентное падение продаж, им удалось сохранить лицо благодаря большой диверсифицированной клиентской базе и разветвленной сети. «И это несмотря на то, что конкурентное преимущество в кризис нередко на стороне комбинатов, которые «своих трейдеров» не подставят под неожиданное снижение цен», — подтверждает Виктор Ковшевский.

Эксперты видят две тенденции, которые могут иметь место в будущем: металлурги или пойдут по пути дальнейшей интеграции и будут строить вертикально интегрированные компании, включающие в себя развитый металлосервис и трейдинг, или, напротив, предпочтут весь не касающийся производства бизнес отдать на аутсорсинг.

По признанию участников рынка, они заняли на сегодняшний момент выжидательную позицию, и пока активности на рынке M&A ждать от них не стоит. По мнению аналитика «Файнэншл Бридж» Алексея Галанина, не стоит ждать всплеска интеграции в ранние 2010 года.

Эксперты полагают, что если меткомбинаты иницииру-

ют волну интеграции, то фактор цены будет носить определяющий характер в переговорах с металлотрейдерами, у которых к тому моменту может быть шлейф долгов, включая заложенное имущество. Кстати, с начала года отмечено несколько случаев банкротств трейдеров. Однако если сейчас в предбанкротном состоянии находится менее 2% участников рынка металлоторговли, то к середине следующего года, по прогнозу Александра Романова, количество игроков рынка может сократиться на 5–10%.

От финансового состояния трейдеров будет зависеть их позиция в переговорах с потенциальной «материнской компанией». Крупные металлоторговые компании вряд ли согласятся продать за бесценок, а скорее предпочтут отойти в сторону и переждать кризисное время. Позиции небольших региональных торговцев менее прочны, а посему им или придется согласиться на невыгодные условия продажи, или совсем уйти с рынка.

Центры ливниции

Но так ли сейчас важно металлургам заботиться о своей сбытовой сети? По данным Росстата, производство стали в первом квартале 2009 года в России сократилось на 33% в годовом исчислении. Спрос на продукцию металлургии внутри России пока оставляет желать лучшего: объемы производства основных потребителей металлопродукции — машиностроительной и строительной отраслей — по-прежнему сокращаются. Пессимистичный прогноз предполагает дальнейшее снижение потребления металла на 50% в первой половине 2009 года, при этом больше всех пострадает сортовой прокат, используемый в строительстве.

Одна из крупнейших отраслевых организаций, World Steel Association, прогнозирует, что в этом году спрос на сталь может упасть на 14,9%, до 1,019 млрд тонн, что станет наибольшим снижением со времен второй мировой войны. Спрос со стороны Китая па-

дет на 5%. В США спрос на сортовой прокат, используемый в строительстве, снижается на 36,6%, в Европе — на 28,8%. Спрос на сталь со стороны стран БРИК должен упасть на 5,9% в этом году, причем в России ожидается самый слабый спрос на металлопродукцию.

В этих условиях неопределенности на рынке аналитики не видят, как интеграция непрофильных трейдинговых активов, по сути представляющих отдельный бизнес, может помочь металлургам. К тому же в условиях слабого внутреннего спроса российские металлурги будут все больше ориентироваться на экспорт, из-за чего инвестиции в сбытовые сети на внутреннем рынке станут несвоевременными. «Нет, думаю, что крупные металлурги сейчас станут покупать независимые металлосервисные компании», — говорит ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов, считая интеграцию металлосервисных компаний в металлургические компании экономически неэффективной.

Для того чтобы металлургам стало интересно сервисное направление, необходимы огромные средства и действительно серьезные аргументы в пользу подобной интеграции. Хотя если вспомнить пример «Мечела» с его хорошо развитым сервисно-сбытовым направлением с полноразмерной дилерской сетью, стоит напомнить, что за счет него компания смогла показать довольно сильные финансовые результаты в провальном четвертом квартале прошлого года.

Однако не все металлурги идут по пути наращивания доли на рынке металлоторговли. «Евраз», например, в свое время отказался от собственной металлосервисной сети, продав ее группе Carbofer. Сервисное направление давало маленькую рентабельность, нацеленным на высокую рентабельность. Компания предпочла сделать ставку на производство, чем дальше продвигаться в непрофильном бизнесе. «Северсталь» выбрала про-

межуточный путь: торговый дом «Северсталь-инвест» торгует продукцией «Северстали» и в то же время предлагает клиентам продукцию других производителей. Помимо этого «Северсталь-инвест» в интересующих его регионах развивает металлообработку. ММК сформировал сбытовую структуру на базе сбытовых подразделений комбината «Магма-Трейд» и «Уралсибтрейд».

Если целесообразность покупок местных игроков металлоторговли видят не все аналитики, то в отношении иностранных трейдеров эксперты в целом сходятся во мнении, что металлургам выгодно выходить и работать на зарубежных рынках через них. В качестве примера эксперты приводят опыт двух лидеров отрасли. Так, НЛМК в прошлом году приобрел трейдинговые компании Novexco Limited и Novex Trading. Помимо этого в рамках совместного предприятия с Dufargo у НЛМК появились сервисные центры в Европе. В свою очередь, «Мечел-Сервис» приобрел немецкую группу сервисных и трейдерских компаний HBL Holding.

В среднем наценка металлотрейдеров составляет примерно 10–20% от стоимости, а посему покупка торговой компании позволила НЛМК снизить себестоимость реализации продукции — и это несмотря на то, что торговый бизнес традиционно имеет более низкие показатели рентабельности, чем производство. «Наличие собственных зарубежных трейдинговых компаний по-

зволяет улучшить контроль над экспортными поставками и увеличить свое присутствие на ключевых рынках сбыта, повысить уровень обслуживания клиентов и увеличить прозрачность экспортных операций», — говорит представитель комбината.

Конечно, приобрести готовый бизнес уже состоявшейся сетью в той или иной стране проще, чем в кризисных условиях пытаться с нуля оформить свое присутствие на новом рынке. А покупка зарубежных трейдеров помимо прочего позволяет металлургам существенно расширить географию сбыта.

И все же участники рынка сомневаются, что приобретение зарубежных трейдеров войдет в российский меткомбинат в привычку. Эксперты допускают, что до появления определенности на рынке металлурги лобом покупкам предпочтут тихое развитие без больших вложений. Таким образом, те из них, у кого уже есть собственные сбытовые сети, ограничатся ими и не пойдут на покупки новых сбытовых или металлосервисных компаний. Правда, Виктор Ковшевский отмечает, что нерешительность во время кризиса может навсегда лишить те или иные крупные компании перспектив создания собственной сбытовой сети: «Когда рынок начнет восстанавливаться, для тех трейдеров, кто выживет, потеряется смысл продажи».

Ксения Гогитидзе

Экспортные цены FOB производителей СНГ через порты Черного моря (\$ за тонну)

	Август 2008	Апрель 2009	Изменение (%)
Арматура	1275	405	-68
Слябы	1085	320	-71
Горячекатаный прокат в рулонах	1130	340	-70
Внутренние цены в Европе			
Арматура	890	365	-59
Горячекатаный прокат в рулонах	815	360	-56
Импортные цены в США			
Арматура	1050	410	-61
Горячекатаный прокат в рулонах	1137	400	-65

Источник: ЗАО «Глобал Эссет Менеджмент».

Горячий сезон «Полиметалла»

Компания «Полиметалл» вступила в активную фазу освоения месторождения Албазино в Хабаровском крае. В ходе реализации стратегического проекта «Албазино-Амурск» будет построено два комбината — на Албазинском месторождении и в Амурске. Это первый в России проект переработки золотосодержащих упорных руд автоклавным методом, требующий от специалистов большой ответственности еще на стадии выбора партнеров и контракта оборудования.

В направлении мини-порта Оглолги района имени Полины Осипенко на сегодняшний день отправлено 20 барж с различным грузом. В компании сообщают, что баржи уходят с интервалом через день-два из Хабаровска и Комсомольска-на-Амуре. Уже доставлены металлоконструкции и фундаменты для строительства главного корпуса золотоизвлекательной фабрики и вахтового поселка, буровые станки, самосвалы и экскаваторы, дизельное топливо, прочие грузы. Осенью на участок будут доставлены шесть мельниц финского производства. Для оперативной разгрузки большегрузной техники и крупногабаритного оборудования в мини-порт Оглолги переоборудованы два плавкрана, а для перевозки грузов на участок Албазино привлечены два ав-

тотранспортных предприятия. Всего же в навигацию запланировано доставить более 30-ти тысяч тонн различных грузов. Уже в сентябре компания «Ресурсы Албазино» планирует приступить к горным работам на Анфисинской рудной зоне.

На промышленной площадке Амурского гидрометаллургического комбината сегодня проектируются и проходят согласования с федеральными органами — новая дорога от причала к промышленной площадке комбината, газопровод, водопровод, линия электропередач, кислородная станция, хозяйственные корпуса. В июле «Полиметалл» и китайская компания Shanghai Morimatsu Pressure Vessel Co заключили контракт на изготовление эксклюзивной «начинки» для Амурского ГМК — автоклава. Подписание контракта предшествовала серьезная подготовительная работа. Специалисты «Полиметалла» и канадской компании SNC Lavalin (ведет инжиниринговое сопровождение проекта автоклавного окисления на АГМК и организует проведение тендеров) в прошлом году побывали на нескольких предприятиях — производителях автоклавного оборудования, чтобы оценить качество работ. В мире существует всего десяток полтора фирм — производи-

телей автоклавов, и из них менее десяти производят автоклавы именно для металлургической промышленности.

Основной дилеммой, определившей выбор партнера, стали большие размеры оборудования — около 25 метров в длину и четыре метра в диаметре. Размеры эти таковы, что через тоннели Транссиба автоклав просто не пройдет. Потому пришлось ограничить выбор партнерами из Малайзии или Китая, где предприятия — производители автоклавов для горной, нефтяной и химической промышленности базируются в портовых городах. Shanghai Morimatsu, фактически являющаяся выведенным в Шанхай японским производством, предложила высокое качество выполнения работ и удобную схему доставки оборудования, включая возможности специальной колесной транспортной платформы для загрузки и выгрузки оборудования с судна.

Автоклав должен быть готов в июле 2010 года, в августе — доставлен на место. Кирпичная футеровка для автоклава будет изготовлена в Германии. Проходят тендеры на изготовление и поставку прочего оборудования для предприятий компании: флотомашин и ступитителей, фильтр-прессов, кислородного завода и т.д.

Согласно ТЭО, Албазинское месторождение будет обрабатываться открытым спо-

собом. На флотационной и автоклавной фабрике планируется ежегодная переработка 1,5 млн. тонн руды. В настоящее время резервы и ресурсы месторождения Албазино по JORC /неаудированные на 31.12.2008/ составляют 93 тонны золота — 22 млн. тонн руды с содержанием 4,2 гр/т. Аудированные ресурсы /на февраль 2008 г/ — 70 тонн золота. Резервы — 65 тонн золота, или — 15 млн. тонн руды с содержанием 4,3 гр/т. «Полиметалл» планирует предоставить новые оценки подсчета запасов в соответствии с кодексом JORC во втором квартале 2009 года, увеличить сырьевую базу месторождения Албазино до 150 тонн к моменту запуска предприятия в 2010 году.

В Охотском районе компания продолжает развитие своего основного актива — Хаканджинского месторождения и рассматривает возможности подземной добычи на руднике. Юрьевское месторождение — спутник Хаканджи — близко к своей окончательной отработке, поэтому геологи активизируют поиски на флангах месторождений.

В новом году компания приобрела ряд активов, ставших доступными вследствие кризисных затруднений прежних владельцев — месторождения Гольцовое и Сопка Кварцевая в Магаданской области, Майское на Чукотке, а также Варваринское в Казахстане. Однако генеральный директор

«Полиметалла» Виталий Несис основной возможностью роста компании называет все же реализацию уже анонсированных месторождений, восстановление производства на Кубакинской золотоизвлекательной фабрике, увеличение производственных мощностей на Дукате.

«Полиметалл» сегодня — одна из немногих российских компаний, акции которых выросли по сравнению с докризисным уровнем. По итогам 2008 года компания произвела рекордное за десятилетнюю историю количество драгметаллов — 8,9 тонны золота и 534 тонны серебра, не оставила ни один из проектов, направленных на увеличение мощностей действующих предприятий. Ко Дню металлурга в 2009 году компания подошла с отличными показателями полугодия. За высокий уровень профессионального мастерства и самоотверженный труд генеральным директором Виталием Несисом отмечены 86 сотрудников компании, некоторые из них отмечены министерскими наградами.

