

металлургия практика

«Делаем ставку на свои сильные стороны»

Полгода назад ЕВРАЗ анонсировал масштабную инвестиционную программу до 2023 года, предполагающую инвестиции до \$1 млрд в развитие российских предприятий компании. Основной упор будет сделан на производство продукции с высокой добавленной стоимостью: плоского проката, балки, рельсов, трубной заготовки. Увеличение мощностей компании даст возможность нарастить выпуск готовой продукции на 3,2 млн тонн. Это позволит увеличить прибыльность операционной деятельности и снизить риски. О том, как развиваются эти проекты, что делает продукцию компании конкурентоспособной на мировом рынке, „Ъ“ рассказал старший вице-президент ЕВРАЗа по коммерции и развитию бизнеса **Алексей Иванов**.

— инвестиции —

— Осенью 2018 года вы представили масштабную инвестиционную программу российских стальных активов ЕВРАЗа до 2021 года стоимостью около \$1 млрд. На какой стадии сейчас эти проекты?

— Мы сфокусированы на четырех главных российских проектах: создании интегрированного литейно-прокатного комплекса (ЛПК) на ЕВРАЗ ЗСМК, реконструкции рельсобалочного цеха на ЕВРАЗ НТМК, строительстве на этом же комбинате МНЛЗ №5 и модернизации домны №6. По домне мы уже заключили контракты с поставщиками оборудования, запуск обновленной печи запланирован на 2020 год. По трем остальным проектам определены технологии, технические решения, и сейчас мы находимся на стадии тендерных процедур. На мой взгляд, крайне высока вероятность того, что в первом полугодии совет директоров компании может принять положительные инвестиционные решения по ним.

— Один из самых интересных проектов компании — ЛПК на ЕВРАЗ ЗСМК. Когда в ЕВРАЗе возникла идея возвращения на рынок плоского проката, какие факторы и тенденции указывали на целесообразность этого шага?

— Мы хорошо знаем рынок плоского проката. До 2013 года лист производился на Западно-Сибирском комбинате, ежегодно мы продавали в Сибири до 600 тыс. тонн листа. К сожалению, листопрокатный стан был довольно старый и неконкурентоспособный по себестоимости, поэтому на фоне очередного кризиса и снижения цен его пришлось закрыть. Тем не менее мы сохранили трейдинг плоского проката и видели восстановление спроса и цен в последние годы. Проект запуска ЛПК отвечает нашей стратегии на развитие продукции с высокой добавленной стоимостью и замещение продаж полуфабрикатов.

— В какой мере ЛПК ориентирован на рост спроса в РФ и непосредственно в Сибири и на Урале, а в какой — на замещение позиций конкурентов? Основные конкурентные преимущества комплекса?

— Скажем так, потенциал роста спроса на плоский прокат принимался во внимание, но мы делаем ставку прежде всего на наши возможности и сильные стороны. Сейчас ЕВРАЗ успешно экспортирует полуфабрикаты, и наш лист и рулоны точно будут конкурентоспособны на внешних рынках за счет сохранения низкой себестоимости и высокого качества. Это же относится и к продажам на российском рынке. Тем более что у нас сильная дистрибуторская сеть в Сибири, есть различные программы лояльности с дилерами, есть федеральная сеть «ЕВРАЗ Металл Инпром». Мы сможем продвигать свою продукцию и удовлетворить спрос не только на домашних рынках в регионах. Мы уже видим интерес к проекту со стороны трубных компаний, а также строителей.

— Какие мировые технологии вы рассматривали применительно к реализации на ЛПК? Где уже работают подобные комплексы, какую экономику показывают?

— У нас идет выбор из трех поставщиков технологии, но говорить о конкретике на этапе тендера преждевременно. Технология действительно уже существует, есть поставщики, чей портфель насчитывает уже до десяти инсталляций. Такие литейно-прокатные комплексы работают сейчас в разных странах, включая Китай, однако, как вы понимаете, специфика проектов и их экономика везде разные. Когда мы представляли наш будущий комплекс, то уже четко понимали, в какой сегмент планируем пойти, какими будут казатраты, сроки окупаемости. То есть 22% IRR для ЛПК в презентации — это реалистичный показатель, просчитанный непосредственно на нашем бизнес-кейсе.

— Понятно стремление компании увеличить долю продуктов с высокой добавленной стоимостью, с другой стороны, во всем мире растут различные торговые ограничения, которые, как правило, касаются именно value-added products, а не сырья и полуфабрикатов. В Азии, куда предполагается основной экспорт с ЛПК, вы не видите таких тенденций и рисков?

— В Азии вряд ли возможно возникновение таких преград. Это бурно развивающийся регион с точки зрения индустриализации и потребления стали, а факторов, которые обуславливали бы низкую себестоимость производства стали в регионе, нет. Это позволяет говорить о том, что Азия будет импортировать металл. По данным Worldsteel, видимое потребление стали в странах Азии, за исключением Китая, в 2017 году составляло около 317 млн тонн, из которых около 122 млн тонн пришлось на импорт и лишь треть закрывалась китайскими поставками. Да, Китай временами увеличивает поставки стали на экспорт, но фундаментально ориентирован на внутренний рынок и не стремится наращивать экспортные объемы из-за сложной экологической ситуации. При этом труд в Китае уже не дешевый, стране не хватает своего сырья, тем более качественного, там дорогая электроэнергия. Были некоторые опасения, что в определенный период Китай будет генерировать много металлолома, которым он может «залить» остальную Азию. Но в КНР увеличили собственное электросталеплавильное производство, решая тем самым сырьевые и экологические проблемы. Поэтому остальная Юго-Восточная Азия точно будет покупать сталь в тех объемах, которые включают наши поставки, а ЕВРАЗ — самый конкурентоспособный поставщик на этот рынок.

ЕВРАЗ

ЕВРАЗ — вертикально интегрированная металлургическая и горнодобывающая компания с активами в России, США, Канаде, Казахстане, Чехии, Италии. Входит в число крупнейших мировых металлургических компаний по объемам производства стали. В 2018 году ЕВРАЗ произвел 13 млн тонн стали. Собственная база железной руды и коксующегося угля практически полностью обеспечивает внутренние потребности компании. Консолидированная выручка ЕВРАЗа за 2018 год составила \$12 836 млн, консолидированная ЕВПТА — \$3777 млн.



ИВАНОВ АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Иванов Алексей Александрович, с 2015 года старший вице-президент ЕВРАЗа по коммерции и развитию бизнеса. Занимал позиции вице-президента, руководителя дивизиона «Сталь» (2011–2015 годы), руководителя дивизиона «Сибирь» (2009–2011 годы), в должности старшего заместителя финансового директора отвечал за контроллинг и казначейство (2008–2009 годы), был директором по контроллингу (2002–2009 годы). Окончил бизнес-школу INSEAD, финансовую академию при правительстве РФ, член международной профессиональной ассоциации по управленческому учету (Chartered Institute of Management Accountants), обладатель диплома международной профессиональной ассоциации ACCA (Association of Chartered Certified Accountants) и диплома Австралийской профессиональной ассоциации (The Australian Professional Association).

— Реконструкция рельсобалочного стана на ЕВРАЗ НТМК, как следует из презентации, предполагает рост мощностей по балке (плюс 230 тыс. тонн в год), на балку же вы ожидаете самого большого прироста спроса к 2023 году (на 700 тыс. тонн). Какими факторами обусловлены эти прогнозы?

— Мы полагаем, что уже к моменту завершения строительства стана наши программы по увеличению доступности балки и замещению субститутов вместе с развитием инфраструктурных проектов и ростом экономики РФ приведут к тому, что мы просто упреемся в наши существующие мощности. Уже сейчас можно отметить огромный, нетипичный спрос на балку в России в первые три месяца года (примерно на 10%), мы пока анализируем его причины. Поэтому, чтобы сохранять лидерство на рынке, входить в новые сегменты, необходимо увеличивать мощности и расширять балочный сортимент. Кроме того, на модернизированном стане можно будет делать термомеханическую прокатку, что позволит достичь существенной экономии на ферросплавах.

Говоря о реконструкции РБЦ (рельсо-балочного цеха), не надо сбрасывать со счетов и возможности стана по выпуску рельсов. У ОАО РЖД масштабная программа, существует большая программа правительства по расширению транспортной инфраструктуры. Мы считаем, есть большая вероятность того, что поставка рельсов на РЖД и экспорт будут осуществляться также с ЕВРАЗ НТМК, а не только с ЕВРАЗ ЗСМК. Мы видим большой спрос на наши сибирские рельсы на мировом рынке. Но поскольку

в первую очередь ЕВРАЗ ориентирован на удовлетворение спроса на домашних рынках и основные объемы с ЕВРАЗ ЗСМК отгружаются по долгосрочному контракту с ОАО РЖД, мы пока несколько ограничены в развитии экспортных продаж рельсов.

— Каким был объем продаж балки в 2018 году, какие планы на этот год? Насколько запланированный рост производства и продаж ориентирован на программу по развитию спроса на балку?

— В 2018 году ЕВРАЗ реализовал 612 тыс. тонн балки, увеличив продажи на 7% год к году. В частности, на российском рынке было продано 517 тыс. тонн. Такой заметный прирост стал возможен непосредственно благодаря программе стимулирования спроса: продвижению нашей продукции для масштабных инфраструктурных проектов, улучшению условий доставки, расширению продуктовой линейки. Мы разработали пилотные проекты по использованию балки при строительстве школ, мостов, парковок, быстровозводимых зданий. В 2019 году планируем дальнейший рост продаж.

— Выпуск трубной заготовки за счет ввода МНЛЗ №5 на ЕВРАЗ НТМК рассчитан на рост потребления трубниками или вы видите хорошие возможности потеснить конкурентов? За счет чего?

— Россия — это страна, в которой нефтедобыча является одним из столпов экономики, и волатильность цен не сильно влияет на темпы добычи. Сейчас в РФ разрабатываются все более сложные месторождения, требующие новой продукции, у трубных компаний заявлены проекты расширения — мы уверены, что спрос на трубы ОСТГ будет, а значит, будет востребована и наша заготовка.

— Какого эффекта по ЕВПТА вы рассчитываете добиться за счет реализации этих трех инвестпроектов?

— Эффект будет ощутимый: мы ожидаем получить благодаря запуску проектов совокупный прирост по ЕВПТА на \$170 млн к 2023 году, а к 2025 году он должен вырасти до \$300 млн.

— Будут ли эти проекты учитывать достижения и наработки Бизнес-системы ЕВРАЗа (БСЕ), в чем это должно проявляться?

— В основе БСЕ лежит амбициозное целеполагание, а одна из ключевых целей ЕВРАЗа — находиться в топ-5 глобальных горно-металлургических компаний по динамике роста ЕВПТА и совокупной акционерной доходности. Каждый дивизион компании участвует в реализации этой задачи в рамках проектов, которые направлены на увеличение прибыльности и снижение волатильности. Потому что именно продукция с высокой добавленной стоимостью позволяет нивелировать риски волатильности на рынках commodities. В кризисные моменты, как показывает история, потребители могут довольно резко отказываться от сырьевых товаров, тогда как потребление сложной продукции сокращают далеко не сразу.

— В последнее время власти и бизнес активно обсуждают тему экологической ответственности, а к промышленным предприятиям всегда повышенное внимание. Учитывается ли этот аспект в новых проектах ЕВРАЗа?

— Ежегодно в природоохранные мероприятия и проекты по улучшению экологических показателей компания вкладывает десятки миллионов долларов. Поскольку речь идет о модернизации и создании новых производств, то, безусловно, к ним будут применяться актуальные высокие требования по экологичности. Например, модернизация домны №6 позволит повысить ее уровень газоочистки в два с половиной раза по сравнению с другими российскими домнами, за исключением модернизированной домны №7 на ЕВРАЗ НТМК, которая уже прошла этот этап и на сегодня является самой чистой в российской металлургии.

Записал Олег Трубецкой

Договор дешевле денег

— конкуренция —

В поисках контракта

В нынешнем году ситуация с заказами будет еще хуже. Профицит мощностей может достигнуть 3,7–3,8 млн тонн, так что конкуренция за новые контракты обострится, — полагает промышленный эксперт Леонид Хазанов. По его прогнозу, в выигрыше останется только ЗТЗ, а вот «большой четверке» придется нелегко. В 2019 году «Газпрому» потребуется 250 тыс. тонн ТБД для расширения мощностей газопровода Сахалин—Хабаровск—Владивосток. Не утратил актуальности план концерна по прокладке газопровода «Сила Сибири-2» длиной 6,7 тыс. км (включая 2,7 тыс. км по территории РФ). По оценкам китайских экспертов, для реализации проекта потребуется около 2 млн тонн стальных труб. Однако цена поставки газа по этой магистрали до сих пор с Пекином не согласована. И вполне возможно, что импорт в КНР сжиженного природного газа окажется дешевле, чем прокачка по «Силе Сибири-2».

Так что пока российские трубники ищут заказчиков в других частях Азии. Например, ТМК вошла в пакистанский проект «Север—Юг» протяженностью 1,1 тыс. км, для которого может потребоваться примерно 1–1,1 млн тонн ТБД. В январе в Казахстане началась прокладка газопровода «Сарыарка» длиной 1,1 тыс. км, где ждут российских трубников. Единственный в Казахстане производитель ТБД завод Arcelor Mittal Tubular Products Aktaua мощностью 60 тыс. тонн в год один с задачей не справится. «ОМК, ТМК, ЧТПЗ и «Северсталь» не сидят сложа руки и ищут новые заказы. ИТЗ поставит ТБД для газопровода Польша—Словакия.

«Северсталь» договорилась с итальянской Tenaris построить завод на 300 тыс. тонн сварных труб нефтяного сортамента в ХМАО: на долю региона приходится около 40% добычи нефти в РФ. «Везти шпирис с Череповецкого меткомбината партнером проще и дешевле, чем доставлять готовые трубы. После запуска предприятия у него здесь точно не будет серьезных конкурентов. Этот альянс может скооперироваться с «Амурсталью», единственным производителем стали на Дальнем Востоке, чтобы наладить на его площадке выпуск стальных труб под запланированные нефтегазовые проекты», — считает Леонид Хазанов.

Последний козырь

Активность трубников понять можно: надежд договориться с газовой монополией по-хорошему мало. Концерн, который контролируется государством, является крупнейшим в стране нарушителем принципов честной конкуренции на тендерах. Но это газовую монополию, похоже, не смущает, ведь у нее имеются легальные поблажки. Однако и у «большой четверки» есть в колоде козырь — листовой прокат. Любимчик «Газпрома», напомним, его не производит. Если ИТЗ поднимет для ЗТЗ цены на сырье, за ним наверняка последуют и корейцы. Что выйдет концерну боком. И чтобы не допустить срыва проектов, он будет вынужден закупать трубы за доллары за рубежом и по более высоким ценам.

Минпромторг в очередной раз предложил «Газпрому» закопать топор войны — изменить стандарт закупки ТБД. Предыдущие аналогичные инициативы концерн игнорировал. В частности, предлагается проведение повторного аукциона на улучшенных условиях в случае, если первоначальная проце-

Сергей Артемов

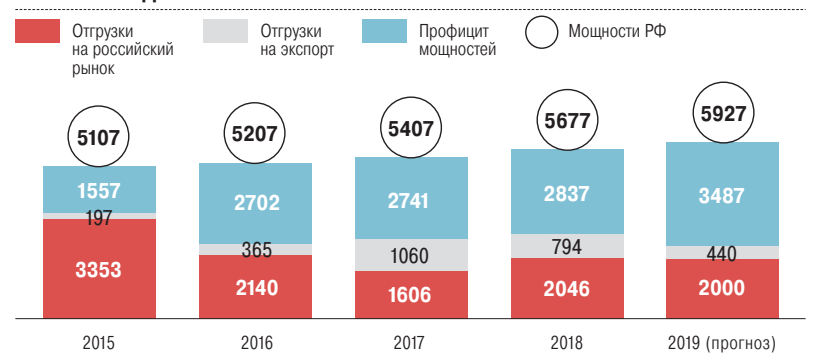
Сохранить рентабельность

— конкуренция —

После 2015 года завершение целого ряда крупных трубопроводных проектов привело к снижению спроса на трубы большого диаметра (ТБД) на российском рынке. За два предыдущих года отгрузка ТБД на внутренний рынок упала вдвое по сравнению с пиковыми показателями 2010–2015 годов. За этот же период отмечен пятикратный рост экспорта ТБД.

Последний пик потребления ТБД на российском рынке пришелся на 2015 год, когда активно велось строительство сразу нескольких крупных магистральных трубопроводных проектов «Газпрома»: «Сила Сибири», Бованенково—Ухта 2, Ухта—Торжок 2. После 2015 года завершение целого ряда крупных трубопроводных проектов привело к снижению спроса на ТБД на российском рынке. За два последующих года отгрузки этой продукции на внутренний рынок упали вдвое по сравнению с пиковыми показателями, что пришлось компенсировать пятикратным ростом экспорта. По прогнозу ТМК Group, в России в 2019–2022 годах спрос на ТБД сохранится на уровне 1,9–2,1 млн тонн в год. Уже в текущем году российские трубные компании могут начать поставки своей продукции для газопроводного проекта «Сила Сибири-2». В связи со значительной протяженностью этого газопровода для его строительства потребуется более 1 млн тонн ТБД. Также в текущем году планируется поставка «Газпрому» 250 тыс. тонн ТБД в связи с расширением мощностей газопровода Сахалин—Хабаровск—Владивосток. Но даже суммарно эти проекты дают отечественным производителям ТБД загрузку не более 50% мощностей. А переориентировать эти мощности на выпуск других видов труб технически невозможно.

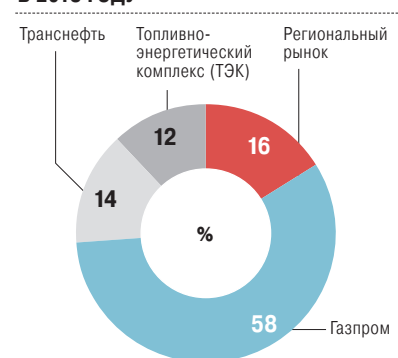
ОТГРУЗКА ТБД



Снижение потребления ТБД отчасти компенсировалось возросшим спросом на трубы нефтегазового сортамента, прежде всего трубы ОСТГ, обусловленным увеличением протяженности нефтегазовых скважин и удельным ростом объемов бурения, а также развитием добычи на новых территориях с неразвитой инфраструктурой, в том числе на месторождениях трудноизвлекаемых углеводородов. Именно возросший спрос на ОСТГ позволил трубникам сохранить рентабельность.

Например, как отмечает эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев, ЧТПЗ в 2018 году снизил выпуск ТБД на 9,7%, но увеличил выпуск ОСТГ на 9,7%. У группы ТМК

ОСНОВНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ ТБД в 2018 году



рост производства ОСТГ составил 11%. При этом эксперт замечает, что все крупнейшие производители давно взяли курс на диверсификацию производства по широкому сортаменту продукции. Например, рост бурения в нефтегазовом секторе повышает спрос на бесшовные трубы ОСТГ, выпуск которых наращивают не только трубники, но и металлургия, примером чего может считаться новый проект «Северсталь» в Сургуте. Производит нефтесервисные трубы и ОМК, занимающая сейчас около 17% этого рынка и планирующая до 2022 года ввести в эксплуатацию два новых трубопрокатных цеха.

Компании находят и другие возможности сохранения рентабельности производства. «ОМК кроме расширения выпуска нефтегазопроводных труб делает упор на увеличение производства железнодорожных колес, спрос на которые растет в связи с обновлением подвижного состава железной дороги и, соответственно, с ростом производства локомотивов, пассажирских и особенно динамично грузовых вагонов. ТМК диверсифицирует не только ассортимент, но и рынки присутствия, развивая свои европейское и американское подразделения», — отмечает Алексей Калачев.

Дмитрий Смирнов