

МЕТАЛЛУРГИЯ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Понедельник, 23 ноября 2015 | №215 (2232)

ТРУБЫ: ВЫБОР СТАНОВИТСЯ ШИРЕ | ВОСТОЧНЫЙ ВЕКТОР: РУДА ДЛЯ КОНКУРЕНТА | ЭКОЛОГИЯ:
МЕТАЛЛУРГИ ЗАДАЮТ ТОН | ТРАНСПОРТ: ШПАЛЫ ПРОИГРЫВАЮТ АСФАЛЬТУ

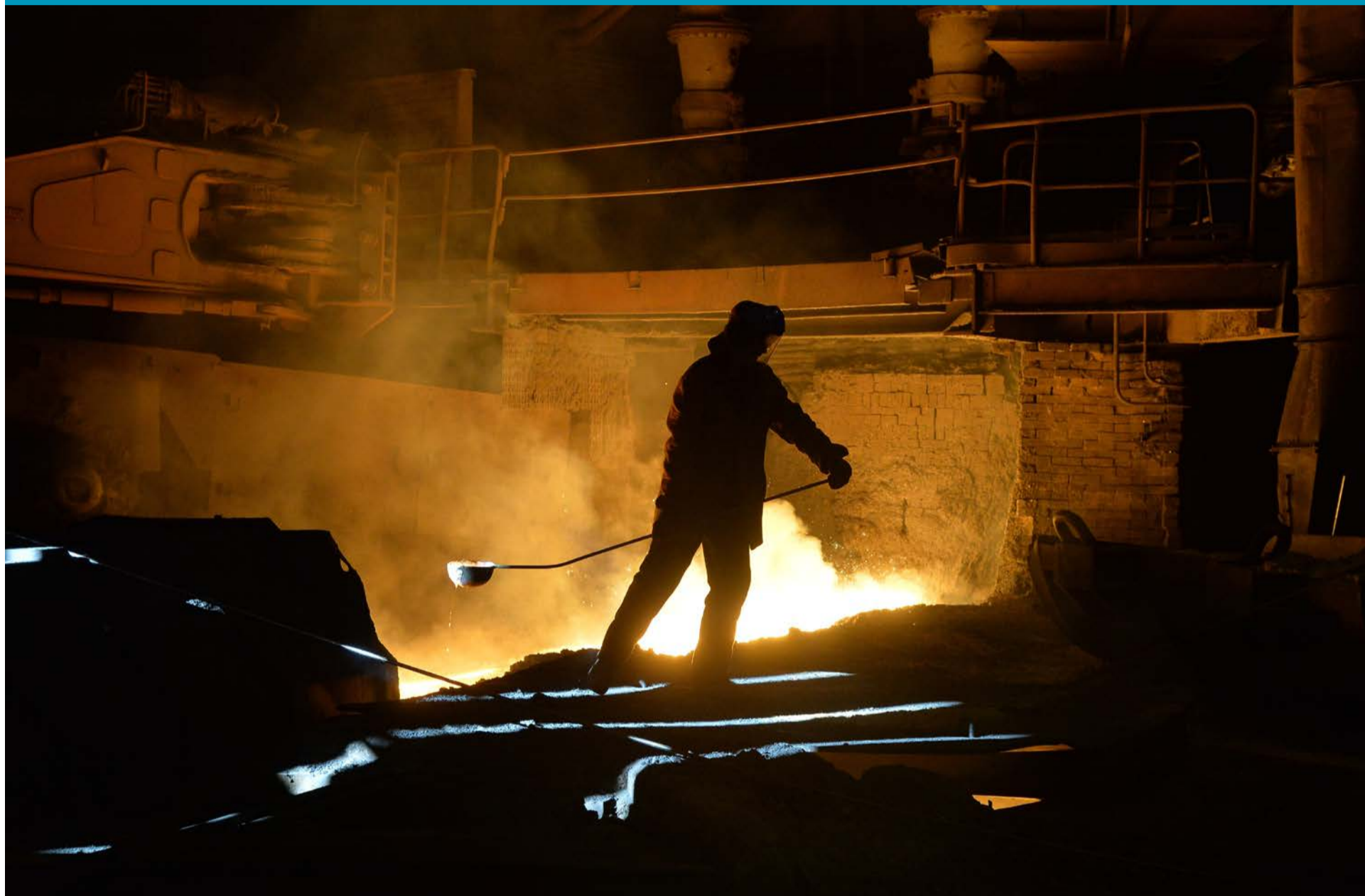


ФОТО: Александр Кондратов/РИА Новости

ПЕРЕКОВАТЬ КРИЗИС

МЕТАЛЛУРГИЯ ОСТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ УСТОЙЧИВЫХ ОТРАСЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ БЛАГОДАРЯ УМЕНИЮ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ ПРИСПОСАБЛИВАТЬСЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ. В ЧАСТНОСТИ, В УСЛОВИЯХ ПАДЕНИЯ ЦЕН НА МЕТАЛЛЫ ОНИ НАЧАЛИ СОКРАЩАТЬ ИЗДЕРЖКИ И ИСКАТЬ НОВЫЕ НИШИ. **АЛЕКСЕЙ ЛОССАН**

Устойчивая неопределенность

«Ситуация в отрасли в целом достаточно сложная ввиду негативной ценовой конъюнктуры на внешних рынках, а также из-за перекрытого доступа к западным рынкам капитала», — говорит аналитик ИК «Премьер» Сергей Ильин. Вместе с тем, по его словам, российские металлурги были преимущественно готовы к кризису, заранее снижали долговую нагрузку, большинство компаний инвестировали в оборудование. «В результате серьезным ударом эта ситуация для компаний не стала, к тому же девальвация рубля очень сильно подержала эффективность отечественных

экспортно ориентированных предприятий», — отмечает Сергей Ильин.

Как объясняет аналитик ИК «Русс-Инвест» Семен Немцов, слабый рубль — едва ли не главный фактор, оказывающий поддержку компаниям отрасли из-за падения мировых цен на металлы и сырье. В такой ситуации, по его словам, лучше конкурентов выглядят менее интегрированные компании, такие, например, как ММК, которые покупают сырье у сторонних организаций. Более того, в отсутствие доступных западных кредитов, по словам Семена Немцова, металлурги сумели существенно сократить долговую нагрузку и оптимизировать портфель

заимствований и выглядят гораздо увереннее большинства конкурентов из-за рубежа. «Основой стратегического развития ММК, в том числе исходя из географического положения, была ориентация на внутренний рынок и снижение зависимости от внешних рынков с их высокими рисками и волатильностью», — подтверждает заместитель генерального директора по продажам ММК Николай Лядов. По его словам, в 2015 году компания снизила общий объем реализации металлопроката, в первую очередь из-за падения спроса на внутреннем рынке. «Снижение поставок произошло практически по всему ассортименту. Объем

строительных работ в России снизился более чем на 8% по итогам девяти месяцев. Падение в автомобильной отрасли составит по итогам года около 25%, а на некоторых вагоностроительных заводах превысит 50%. Все это не могло не сказаться на спросе на конкретные виды продукции», — добавляет Николай Лядов. Более того, по его словам, из-за не очень выгодного с точки зрения экспортных продаж географического расположения компания не смогла в полной мере использовать эффект девальвации.

Отсутствие прямых санкций против металлургов, по словам экспертов, позволило поддержать отрасль. «Металлургическая отрасль, несмотря на тяжелое положение в экономике, не скатилась в рецессию и не стоит с протянутой рукой. Отчасти этому способствовали обесценение рубля и сравнительно низкая долговая нагрузка. Также помогло и то, что отрасль практически не затронута международными санкциями», — отмечает начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Георгий Ващенко. По его словам, если смотреть на подотрасль



ФОТО: Марк Агнер/РИА Новости

цветной металлургии, то лидером здесь является ГМК «Норильский никель». Несмотря на снижение цены на никель за год почти вдвое (с \$18 тыс. до 9 тыс. за тонну), компания сохраняет высокую рентабельность производства. В частности, ГМК — мировой лидер по рентабельности EBITDA (55%). Отсутствие санкций позволило компании привлечь зарубежное финансирование: выпуск еврооблигаций на \$1 млрд был размещен без проблем по ставке ниже 7% в долларах США.

«В сегменте черной металлургии ситуация различается от предприятия к предприятию. НЛМК демонстрирует хороший рост финансовых и операционных показателей. По некоторым позициям, например в производстве оцинкованного проката, компания активно занимается импортозамещением. Продажи группы выросли на 7% за год, причем поставки на внутренний рынок увеличились на 14%, что совсем не похоже на кризис», — говорит Георгий Ващенко. По его словам, компания снизила чистый долг до \$1 млрд и сумела привлечь финансирование в рублях. Как отмечает Георгий Ващенко, у «Мечела» ситуация хуже: продажи и EBITDA в металлургическом сегменте снизились. «Компания едва избежала банкротства, договорившись с кредиторами при помощи государства. Экспортный потенциал снижается в сегменте черной металлургии, но остается стабильным в сегменте цветной», — говорит он. При этом на сегмент черной металлургии продолжают действовать негативные факторы: производители КНР наращивают объемы и снижают цены.

В поисках перспективы

В условиях общей стагнации металлургические компании выбрали самые разные стратегии развития. ММК сделал ставку на увеличение своей доли в поставках автомобильным холдингам.

«Нам удалось даже увеличить поставки на АвтоВАЗ и УАЗ. Это связано как с понятным и приемлемым для обеих сторон формульным ценообразованием, так и с повышением качества поставляемой продукции, что позволило нам потеснить некоторых конкурентов», — объясняет Николай Лядов. По его словам, это привело к росту доли ММК в поставках автомобилестроительным заводам. В настоящее время ММК является ведущим поставщиком холоднокатаного листа для производства автомобилей в России. Другим решением для компании стало производство труб большого диаметра для крупных государственных трубопроводных проектов. «Там, где осуществляется государственное финансирование, спрос поддерживается или растет. Благодаря этому мы также увеличили поставки производителям труб. Увеличению поставок способствовала также и понятная ценовая политика, основанная на формульном ценообразовании», — добавляет Николай Лядов.

В свою очередь, «Норильский никель» сделал ставку на повышение рентабельности производства и на работу с азиатскими партнерами. В мае 2014 года компания поставила цель увеличить суммарный денежный поток в 2014–2016 годах на \$4 млрд, и уже через год, говорят в пресс-службе «Норильского никеля», задача была на 80% выполнена. Другое направление — развитие проектов, ориентированных на китайских покупателей и азиатских инвесторов. В частности, «Норильский никель» активно инвестирует в освоение Быстринского месторождения в Забайкальском крае. Потенциально выручка проекта, по оценкам «Норникеля», составляет \$1 млрд, а запасы месторождения обеспечены заказами на 30 лет вперед. За последние десять лет были уточнены и доразведаны масштабные запасы полезных ископаемых: 66 тыс. т медного и 3,1 млн т магнетитового концентрата.

СПРОС НЕ РАСТЕТ, ОДНАКО У РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ ЕСТЬ БОЛЬШОЙ ЗАПАС ПРОЧНОСТИ И СВОБОДНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ

В общей сложности ежегодно Быстринский ГОК будет перерабатывать 10 млн т руды, а его ввод в эксплуатацию намечен на 2017 год. В июле 2015 года Внешэкономбанк выдал компании проектное финансирование на \$900 млн для реализации этого проекта, кредит был номинирован в юанях. При этом компания продолжает искать партнеров для данного проекта. В частности, она провела переговоры с крупнейшими китайскими импортерами меди, железа и золота, часть этих компаний согласилась покупать продукцию ГОКа.

Прогнозы на будущее

По словам Сергея Ильина, «рынок металлургии в целом выглядит довольно слабым, спрос не растет, производители стремятся сократить неэффективные мощности, однако у российских компаний хороший запас прочности и уверенно положительные свободные денежные потоки». Поэтому в целом положение в секторе лучше большинства других отраслей. Одной из главных проблем остается снижение цен на металлы. По словам заместителя гендиректора «Русала» Веры Курочкиной, падение цен

продолжает оказывать серьезное давление на алюминиевую отрасль в 2015 году. «Негативная ценовая тенденция связана с переизбытком металла на рынке, вызванным, с одной стороны, более слабым спросом в некоторых развивающихся странах, а с другой — ростом производственных мощностей на Ближнем Востоке, в Индии и Китае», — говорит она. По словам Веры Курочкиной, «Русал» пересмотрел прогноз на 2015 год, снизив оценку по росту спроса с 6 до 5,6% и увеличив прогноз по профициту металла на рынке до 373 тыс. т.

«Прогнозы цен на металлы остаются неутешительными, а идея сокращения издержек из-за слабого рубля близка к своему завершению, поэтому отрасль вряд ли покажет сильный рост в ближайшем будущем», — говорит Семен Немцов. По словам Николая Лядова, в 2016 году не стоит рассчитывать на рост потребления металлопроката в России. «Наши экономические власти больше озабочены снижением инфляции, чем поддержанием реального производства. Процентные ставки остаются на высоком уровне, ликвидность в экономике — на низком. Спрос на черные металлы будет оставаться подавленным», — говорит он. Поэтому, по словам эксперта, основной целью для ММК в следующем году будет в основном удержание своих позиций на уровне 2015 года. «Тем не менее мы ставим перед собой задачу некоторого увеличения поставок на внутренний рынок. Несмотря на падение спроса на черные металлы в России, которое, по оценкам, превысит 10%, ММК сохранит или увеличит свою долю в рыночных сегментах по итогам 2015 года. Исключение составят только сегмент вагоностроения. Это связано с более существенным, чем у других вагоностроителей, падением производства у нашего крупнейшего потребителя — Уралвагонзавода», — говорит Николай Лядов.

ЭКСПАНСИЯ В РЕГИОНЫ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ТРУБНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СОВЕРШИЛА НАСТОЯЩУЮ РЕВОЛЮЦИЮ: КОМПАНИИ СУМЕЛИ СУЩЕСТВЕННО ПОТЕСНИТЬ ИНОСТРАННЫХ КОНКУРЕНТОВ В РЯДЕ ВАЖНЕЙШИХ СЕГМЕНТОВ, ВКЛЮЧАЯ НЕФТЕГАЗОВЫЙ. ВМЕСТЕ С ТЕМ В ЗОНЕ ИНТЕРЕСА ТРУБНИКОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЮТСЯ ЛОКАЛЬНЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ, ГДЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ РАЗВИВАЮТ ПРОДАЖИ ЗА СЧЕТ РАСШИРЕНИЯ ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ. **ИВАН ПЕТРОВ**

В рамках 21-й Международной промышленной выставки «Металл-Экспо 2015», прошедшей в Москве в середине ноября, Трубная металлургическая компания (ТМК) провела традиционную встречу со своими региональными торговыми представителями в России и СНГ.

Компания несколько лет подряд является мировым лидером по объемам производства трубной продукции. В 2014 году ТМК отгрузила потребителям по всему миру более 4,4 млн т труб. Большая часть этого объема пришлась на долю крупнейших российских и зарубежных нефтегазовых компаний. В структуре продаж ТМК нефтегазовые трубы составляют около 78%. В то же время продажи на региональных рынках остаются важным каналом сбыта продукции ТМК. Начиная с 2003 года компания проводит регулярные встречи со своими региональными торговыми представителями. За это время сеть металлоторговых компаний, с которыми ТМК сотрудничает на рынках России и СНГ, значительно расширилась по числу участников и объемам реализуемой продукции. Так, по данным исполнительного директора — первого заместителя генерального директора ТМК Владимира Оборского, за первые девять месяцев 2015 года на рынке России и стран СНГ через дилерскую сеть компании было реализовано более 400 тыс. т трубной продукции.

На фоне нестабильной экономической ситуации в этом году к формированию

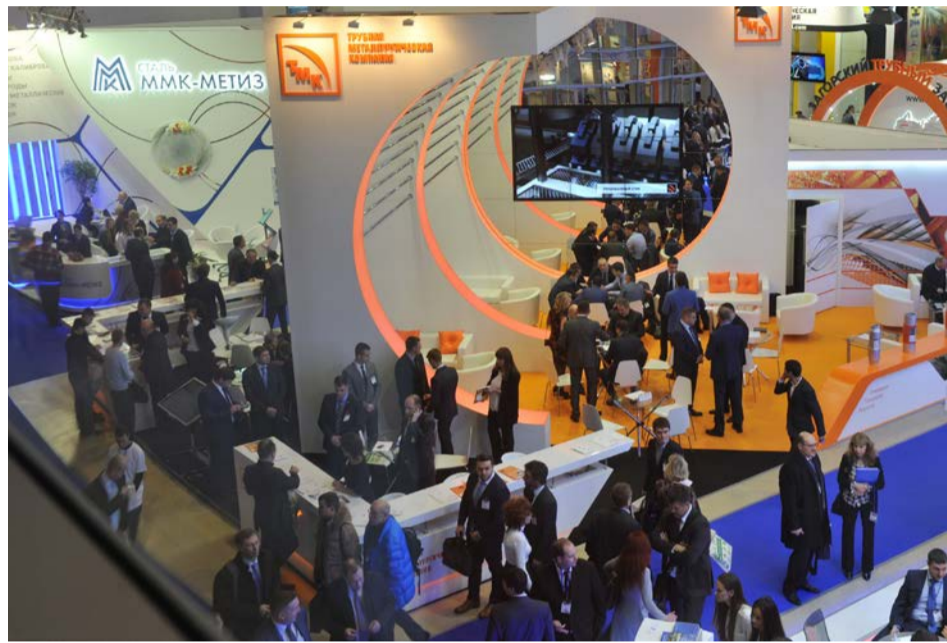


ФОТО: пресс-служба

списка дилеров в ТМК подходили с особой тщательностью. По словам директора по маркетингу ТМК Сергея Алексева, в связи со снижением темпов экономического роста в Китае и падением цен на нефть по итогам года прогнозируется замедление темпов и снижение объемов потребления стальных труб в ряде регионов. «В России ожидаются сопоставимые с прошлым годом объемы потребления трубной продукции, в связи с тем что рост объемов потребления в нефтегазовой отрасли компенсировал снижение в прочих отраслях», — говорит Сер-

гей Алексеев. При этом, по его словам, в условиях экономической нестабильности потребители предпочитают работать с надежными производителями — крупными холдингами.

При выборе дилеров учитывались не только объемы реализации, но также финансовая устойчивость и другие факторы, характеризующие работу торговых представителей. В итоге количество дилеров ТМК даже немного сократилось по сравнению с предыдущим годом. В 2016 году региональную торговую сеть ТМК будут представлять 99 дилеров. Среди

них как крупнейшие игроки на металлоторговом рынке, так и небольшие компании, ведущие деятельность в пределах одного-двух регионов. 25 дилеров работают на рынках стран СНГ. Наиболее успешные торговые представители ТМК были отмечены привилегированными сертификатами, которые предусматривают льготы по срокам отгрузки и условиям оплаты продукции.

Сами дилеры, особенно в кризисное время, ценят отношения с крупным игроком. «Мы давно сотрудничаем с ТМК и довольны нашим взаимодействием. Наши потребители в сфере нефтеперерабатывающей промышленности очень внимательно относятся к качеству продукции, но даже при жесткой приемке продукции у нас не возникает проблем: продукция ТМК всегда надлежащего качества», — говорит директор компании «Химторг» Павел Лыч.

Компания УПК является официальным дилером ТМК на территории Удмуртской Республики уже в течение десяти лет. «Мы ценим, что со стороны руководства ТМК дилерам уделяется много внимания, нас поддерживают, помогают. В сегменте бесшовных труб ТМК — бесспорный лидер на рынке, а продукция лидера пользуется у конечных потребителей большим доверием», — говорит генеральный директор УПК Дмитрий Малков. — Мы стараемся использовать кризисную ситуацию и те возможности, которые она открывает для развития бизнеса, и продолжаем наращивать объемы продаж».

АЗИАТСКИЙ ГАМБИТ

РОССИЯ ДЕКЛАРИРУЕТ РАЗВОРОТ В СТОРОНУ КИТАЯ. ТОТ РАД ЗАКУПАТЬ У НАС РУДУ ДЛЯ ВЫПЛАВКИ МЕТАЛЛА, КОНКУРИРУЮЩЕГО С РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ. **ИВАН БРИЗОВ**

Российские компании давно рассматривают Азию в качестве приоритетного направления для развития бизнеса. Этому способствуют высокие темпы экономического роста азиатских стран, высокий потенциал роста потребления, рассказала Вера Курочкина, заместитель генерального директора компании «Русал». В частности, по ее словам, около 25% продаж «Русала» конечным потребителям приходится на азиатский регион. В частности, компания является крупнейшим поставщиком алюминия в Японию. Еще больше взаимосвязь российских компаний с китайским рынком.

Как объясняют в компании «Норильский никель», китайская нержавеющая сталь остается основным движущим фактором спроса на никель, и доля Китая в мировом спросе на этот металл выросла за последние 15 лет с 5 до 50%. Ранее Индонезия и Филиппины были основными поставщиками никелевого сырья в Китай, однако Индонезия прекратила поставки руды, а филиппинская руда по качеству уступает индонезийской. Пространство решили заполнить российские компании. Производство нержавеющей стали в Китае, как ожидается, будет расти в 2015–2017 годах примерно на 5%

ежегодно. Устойчивый рост потребления первичного никеля ожидается в производстве сплавов и суперсплавов. В результате компания активно сотрудничает с китайской стороной. Более того, в июле этого года наблюдательный совет ВЭБа одобрил выделение компании проектного финансирования на строительство Быстринского ГОКа в Забайкальском крае в юанях — в общей сложности на 5,4 млрд юаней (около \$900 млн).

Финансовые связи с китайскими банками укрепляют и другие металлургические компании. В ноябре китайские China Construction Bank и Bank ICBC помогли НЛМК привлечь четырехлетний синдицированный предэкспортный кредит (РХФ) на \$400 млн.

Как рассказывают в «Русале», в настоящий момент все ключевые изменения на рынке металлургии связаны с Китаем. Несмотря на то что низкие цены делают около 38% китайского алюминиевого производства убыточными, в 2015 году Китай может запустить новые производства суммарной мощностью 4,0–4,5 млн т в год. «Чтобы сохранить экономические темпы и социальную стабильность, китайское правительство будет и дальше дотировать заводы, работающие в убыток. Все эти факто-

ры продолжают оказывать давление на местные цены и делают более привлекательной отгрузку алюминиевой продукции за рубеж, в первую очередь полуфабрикатов», — говорит Вера Курочкина.

Фактически в такой ситуации азиатские предприятия становятся конкурентами российских металлургов. «Китай потребляет половину мирового объема металлургической продукции, при этом он активно занимается импортозамещением и игрой на понижение закупочных цен, что во многом и обуславливает негативную ценовую конъюнктуру. Также Китай стремится закупать сырье и экспортировать продукцию с высокой степенью обработки», — говорит аналитик ИК «Премьер» Сергей Ильин. По его словам, в среднесрочной перспективе Китай — это не только рынок сбыта, но и серьезный конкурент российским производителям. Поэтому большинство российских компаний стараются поддерживать диверсифицированный портфель заказов как по номенклатуре, так и по странам поставки, не концентрируясь только на азиатском рынке.

В связи с этим, по словам Сергея Ильина, вряд ли корректно говорить о повороте на Восток — скорее, на азиатских рынках динамика лучше в сравнении

с Европой и США, где спрос стагнирует. «Китай, который с начала нулевых годов был локомотивом мировой металлургии, обеспечивая значительную часть мирового спроса на черные металлы и железную руду, перестал быть таковым, но влияние его на мировую металлургическую промышленность остается определяющим, только теперь со знаком минус», — говорит заместитель генерального директора по продажам ММК Николай Лядов. По его словам, избыток производимой в Китае стали направляется на экспорт, который увеличивается на 30% ежегодно. В 2015 году, как ожидается, экспорт стали из Китая превысит 100 млн т. «Мировые рынки не в состоянии абсорбировать дополнительные объемы китайского металлопроката», — говорит Николай Лядов. В итоге, по его словам, цены на металлопрокат снижаются и многие компании в Китае работают в убыток.

Более того, как объясняют в «Русале», в 2014 году некоторые недобросовестные производители из Китая начали экспортировать первичный алюминий, придавая ему форму плоских слитков для проката и декларируя его как прокат, что является нарушением таможенного законодательства и в прямом смысле может считаться контрафактной продукцией.

РАВНЕНИЕ НА ЭКОЛОГИЮ

ДОЛГОЕ ВРЕМЯ СЛАБЫМ МЕСТОМ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ГИГАНТОВ В РОССИИ ОСТАВАЛСЯ НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: КОГДА ИХ СОЗДАВАЛИ В ЭПОХУ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ, ОБ ЭКОЛОГИИ НИКТО НЕ ДУМАЛ. НО СЕГОДНЯ ИМЕННО МЕТАЛЛУРГИ ОБЪЯВИЛИ МАСШТАБНУЮ ПРОГРАММУ ПО ПЕРЕСТРОЙКЕ СВОИХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ СТРОГИХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ НОРМ. **ИВАН ПЕТРОВ**



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

Важная программа

Наиболее показательный пример — компания «Норильский никель», которая даже решила закрыть свой завод в центре Норильска. На недавней встрече с президентом России Владимиром Путиным глава «Норникеля» Владимир Потанин рассказал об инвестиционной программе модернизации компании, направленной на значительное обновление и омоложение производств. Инвестиции, рассчитанные на 2013–2020 годы, составляют примерно 800 млрд руб. Ядром программы станут вложения в экологию — 300 млрд руб. Никелевый завод, построенный еще в 1940-е годы в центре Норильска, — самый старый на

сегодня актив компании. Производство в городской черте приводило к росту содержания серы в городской атмосфере: завод выбрасывает в атмосферу 400 тыс. т диоксида серы. Во многом поэтому Норильск называют грязным и непривлекательным для жизни и работы.

Компания приняла волевое решение закрыть завод: производство на нем будет полностью остановлено уже в 2016 году. К июлю следующего года на заводе останутся основные загрязнители — агломерационный, плавильный и обжигательный цеха, в сентябре прекратят свою работу хлорно-кобальтовый цех и цех электролиза никеля, а к ноябрю выведут непроизводственные подразделения.

Мощности старого предприятия будут переданы Надеждинскому металлургическому заводу, который пройдет полноценную модернизацию. Его плавильные мощности будут увеличены с нынешних 1,85 млн до 2,4 млн т концентрата в год. После реконструкции это будет самое крупное плавильное производство в мире. В сентябре 2015 года на заводе успешно завершили полномасштабные промышленные испытания по переработке перспективного сырья на печи взвешенной плавки №2 (ПВП-2) и начались капитальный ремонт ПВП-1. В ходе работ плавильный агрегат, который по размерам сопоставим с семиэтажным домом, будет полностью обновлен — нетронутым останется лишь фундамент.

За счет модернизации Надеждинского завода, реализации на нем и Медном заводе «серных проектов», а также закрытия Никелевого завода компания планирует снизить вредные выбросы в атмосферу региона на 80%. Выбросы в городе будут сведены до нуля. Уникальность «серных проектов», не имеющих мировых аналогов, заключается в симбиозе технологий: очистка газов от пыли будет сопровождаться последующим концентрированием диоксида серы.

Новые проекты

Все наиболее важные инвестиционные проекты «Норникеля» сегодня реализуются с выполнением экологических требований. В апреле 2014 года компания объявила масштабную реконструкцию Талнахской обогатительной фабрики. Первый пусковой комплекс был запущен в январе 2015 года. При строительстве второго планируется расширить главный корпус предприятия и реконструиро-

вать корпуса приготовления реагентов. По сути, проект предполагает строительство новой обогатительной фабрики, которая позволит перерабатывать все руды Талнахского месторождения, а общий объем переработки составит 10 млн т в год. С увеличением качества концентратов снизится количество сульфидной массы, следовательно, сократятся атмосферные выбросы серы. Именно модернизация производства в Талнахе позволила закрыть Никелевый завод без потерь производительности. Более того, содержание никеля в концентрате повысится с 9,5 до 13,5%, извлечение — с 68,5 до 75%, на 12% снизится содержание серы, что также снизит выбросы в атмосферу.

Другой масштабный проект компании — шахта «Скалистая» рудника «Комсомольский» с запасами полезных ископаемых около 65 млн т богатых руд. По расчетам «Норникеля», к 2018 году мощность шахты достигнет 2 млн т руды, а к 2024 году — 2,4 млн т в год. Изначально шахта, которая определит развитие минерально-сырьевой базы «Норникеля» на ближайшие годы, строится как предприятие по добыче богатых медистых руд. При этом в рамках проекта будут построены два самых глубоких шахтных ствола в России — их глубина превысит 2000 м.

Запуск новых современных проектов позволяет «Норникелю» улучшать финансовые показатели и тем самым увеличивать объем налоговых платежей. Компания — крупнейший налогоплательщик регионов присутствия. По данным отчетности, в 2014 году налоговые платежи в бюджеты всех уровней, а также во внебюджетные фонды составили 79,2 млрд руб., что почти на 10% выше уровня 2013 года.

РЕЛЬСОВАЯ ЗАВИСИМОСТЬ

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ИЩУТ ЗАМЕНУ ВЗДОРОВАВШЕЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ. **АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВ**

Рост тарифов инфраструктурных компаний в последние годы становится все большим препятствием для развития промышленности, — говорит заместитель гендиректора компании «Русал» Вера Курочкина. По ее словам, нагрузка на металлургические компании растет быстрее, чем промышленные предприятия повышают цены на свою продукцию. «Производство одной тонны алюминия предусматривает поставку и переработку более 15 т сырья. С учетом того, что доля транспортной составляющей в стоимости последнего достигает 70%, это соотношение напрямую отражается на себестоимости производства готовой продукции и ее конкурентоспособности», — объясняет Вера Курочкина. При этом с начала 2015 года рост тарифов РЖД на транспортировку продукции по России составил 10%, а по экспортным направлениям — 23,4%.

Впрочем, по оценкам экспертов, зависимость металлургов от тарифов на железнодорожные перевозки чуть ниже. «Возможный рост тарифов на железнодорожные перевозки на 10–13% не снизит спрос на металлы внутри страны», — говорит Георгий Ващенко, начальник управления операций на российский фондовый рынок ИК «Фридом Финанс». По его словам, себестоимость продукции вырастет на 2–3%, в итоге потребители проиндексируют цены на свои товары на величину, сопоставимую с инфляцией, — 14–15%. При этом избежать доставки по железной дороге внутри страны практически невозможно, и тарифы на железнодорожные перевозки в любом случае влияют на конечную себестоимость продукции компаний, говорит аналитик ИК «Премьер» Сергей Ильин.

Некоторые компании уже ищут альтернативные способы доставки. В частности,

«Евраз» начал отказываться от железнодорожных перевозок в пользу автомобильных из-за высоких тарифов РЖД. По расчетам компании, это позволяет сэкономить 500 руб. с каждой тонны. По мере роста тарифов РЖД конкурентоспособность железнодорожных перевозок падает, ранее заявлял в интервью агентству ТАСС генеральный директор «Северстали» Алексей Мордашов: «Железная дорога действительно уступает по сравнению с тем, что было, таким видам транспортировки, как автоперевозки». Из-за регулярного роста железнодорожных тарифов, по словам экспертов, объем перевозок металлургической продукции таким транспортом уменьшается. Как следует из отчета Fitch, по итогам первого полугодия 2015-го, падение составило 12%. На этом фоне РЖД даже заявила о готовности сотрудничать с автоперевозчиком Globaltruck. В частности, компания планирует за-

пустить первый проект контрейлерных перевозок — груженых фур на железнодорожных платформах по маршруту из Москвы на Урал. Если же говорить о международных перевозках до портов, то железная дорога является практически безальтернативным видом транспорта. «Грузы отправляются по железной дороге до портов, откуда судами переправляются заказчиком. Основной экспортный поток идет через гавани Новороссийска, Темрюка, Санкт-Петербурга и Ванино», — говорит Вера Курочкина. Однако если есть возможность выбрать между морским и железнодорожным транспортом, то все чаще компании склоняются к судам. «Перспективы у поставок на внешние рынки морским транспортом на будущий год определенно есть: стоимость фрахта судов сейчас на низком уровне, индекс Baltic Dry находится вблизи исторических минимумов», — говорит Георгий Ващенко.

РБК+ «МЕТАЛЛУРГИЯ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 215 (2232) от 23 ноября 2015 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнеры выпуска: ПАО «Трубная металлургическая компания», ПАО «ГМК «Норильский никель». Реклама Учредитель: ООО «РБК Медиа» Издатель: ООО «БизнесПресс» Генеральный директор: Екатерина Сон Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор «РБК+ Металлургия»: Алексей Лоссан Выпускающий редактор: Андрей Уткин Дизайнеры: Анна Сытина, Виталий Минеев Фото редактор: Елена Кондюрина Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко Главный редактор газеты РБК+: Максим Павлович Солюс

Арт-директор проектов РБК: Ирина Борисова Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342 Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина Руководитель спецприложений: Екатерина Кондратьева Директор по производству: Надежда Фомина Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1