

М.В. Третьяков, генеральный директор ООО «Элкат»



Влияние отмены вывозных таможенных пошлин на медные катоды на российский рынок катанки и проволоки

Аннотация. Обнуление вывозных пошлин на медные катоды, произошедшее в 2014 г., привело к изменениям на отечественном рынке медных катодов и катанки. К числу технологических последствий обнуления относятся снижение объема производства катанки, увеличение доли лома и отходов меди при ее производстве, увеличение доли катанки марки КМор в общем объеме выпуска и, как следствие, общее снижение качества. К экономическим последствиям можно отнести изменение рентабельности сбытовых операций, бурное развитие схем переработки медных отходов, изменение условий ценообразования на катанку и проволоку.

Ключевые слова: медные катоды, медная катанка, объем производства, загрузка производственных мощностей, лом и отходы меди, схема «рециклинга».

Abstract. Nullification of export customs duties for copper cathodes in 2014 resulted in certain changes in the home copper cathode and rod market. The technological consequences of the nullification include a decline in rod production volumes, an increase of copper scrap and waste rate during its production, an increase of KMop rod share in the total production volume and thereby general loss of quality. The economic consequences may include changes in sales operations profitability, rapid development of copper waste recycling schemes, changes in rod and copper price formation conditions.

Key words: copper cathodes, copper rod, production volume, capacity utilization, copper scrap and waste, recycling scheme.

Материал поступил в редакцию 12.02.2016
E-mail: mvt@elkat.ru»

22 августа 2014 г. Правительство Российской Федерации приняло решение об обнулении вывозных пошлин на медные катоды. До обнуления вывозная пошлина составляла 10 % и действовала на протяжении последних 10 лет с небольшим перерывом в 2009 г. (в условиях кризиса Правительство обнулило пошлину в декабре 2008 г. и восстановило весной 2010 г.). Обнуление пошлины на катоды стало своеобразным вкладом в экологическую программу Норильска в рамках частно-государственного партнерства, созданного по предложению основного владельца ГМК «Норильский никель».

Отмена вывозной пошлины на медные катоды серьезным образом изменила ландшафт медепереработки, так как рентабельность переработки катодов и продажа катанки и проволоки на внутреннем российском рынке стала существенно отставать от рентабельности чистого экспорта необработанного сырья – медных катодов. Фактически произошла смена парадигмы функционирования отечественных производителей и переработчиков меди, существовавшая более 10 лет. Продажа медной продукции на внутреннем рынке больше не являлась наиболее эффективной операцией.

Последствия отмены пошлины можно разделить условно на технологические и экономические. Технологические последствия описывают изменение уровня загрузки мощностей, качество вовлекаемого сырья и готовой продукции. Экономические описывают изменившуюся мотивацию контрагентов.

Технологические последствия

Прежде всего следует отметить снижение объема производства медной катанки. Плавное сокращение объемов

началось уже в августе 2014 г., когда производители катодов начали аккумулировать катоды в портах для их беспошлинного вывоза с сентября 2014 г. В целом в 2015 г. сокращение выпуска катанки российскими переработчиками составило 34 % (табл. 1).

Если сравнить выпуск 2015 г. с выпуском 2013 г., когда был достигнут абсолютный максимум производства за последние 10 лет, то падение составило 50 %.

Соответственно, уровень загрузки российских предприятий-производителей медной катанки сократился в среднем на 27 % (табл. 2).

В наибольшей степени пострадали крупные независимые производители катанки – ЭЛКАТ (г. Москва), Транскат (г. Колпино) – по причине прекращения ГМК «Норильский никель» переработки собственных медных катодов на этих предприятиях. Меньше пострадали предприятия, являющиеся частью вертикально-интегрированных медных производителей, такие как Катур-Инвест (г. Верхняя Пышма), Кыштымский медеэлектролитный завод (г. Кыштым), Новгородский металлургический завод (г. Великий Новгород). Наименьшее падение или даже прирост загрузки мощностей (как в случае Камката, г. Каменск-Уральский) зафиксировано на предприятиях, использующих для производства катанки преимущественно или целиком медный лом и отходы, а не катоды.

Закономерным последствием переориентации производителей катодов с внутреннего на внешний рынок стало увеличение доли некатодного сырья при производстве медной катанки. Традиционным некатодным сырьем являются лом и отходы меди электротехнического производства и металлургические медные слитки. Металлургический

Таблица 1

Выпуск медной катанки в 2014 и 2015 гг.

Предприятие-изготовитель	Годовая мощность, т	Выпуск по годам, т		Изменение, %
		2015 г.	2014 г.	
Катур-Инвест	300 000	193 300	248 610	-22
ЭЛКАТ	160 000	32 110	129 670	-75
Транскаат	70 000	27 470	65 070	-58
Росскаат	70 000	54 720	57 390	-5
ОЗЦМ	18 000	5 200	4 250	22
КМЭЗ	100 000	80 270	98 980	-19
Налкаат	18 000	13 800	10 110	36
НМЗ	100 000	23 620	49 250	-52
Камкаат	24 000	23 700	22 270	6
ИТОГО	860 000	454 190	685 600	-34

Примечание. Здесь и далее все данные приведены на основании экспертной оценки.

Таблица 2

Уровень загрузки производственных мощностей в 2014 и 2015 гг.

Предприятие-изготовитель	Загрузка, %		Изменение, %
	2015 г.	2014 г.	
Катур-Инвест	64,43	82,87	-18,44
ЭЛКАТ	20,07	81,04	-60,98
Транскаат	39,24	92,96	-53,71
Росскаат	78,17	81,99	-3,81
ОЗЦМ	28,89	23,61	5,28
КМЭЗ	80,27	98,98	-18,71
Налкаат	76,67	56,17	20,50
НМЗ	23,62	49,25	-25,63
Камкаат	98,75	91,11	7,64
ИТОГО	53,00	80,00	-27,00

слитков является продуктом простого переплава отходов и ломов с элементами рафинирования. Основным технологическим преимуществом слитка перед необработанными отходами является понятный и стабильный химический состав материала.

Если взять долю катодов в загрузочной шихте в среднем по всем переработчикам, то она упала на 11 % (табл. 3).

Если же из расчетов убрать крупнейшего переработчика катодов Катур-Инвест, который по технологическим причинам не практикует замещение катодов некатодным сырьем, то падение доли катодного сырья увеличится почти в 2 раза – с 11 до 20 % (табл. 4).

Еще одним следствием стало общее снижение качества медной катанки и увеличение доли катанки марки КМор в общем объеме выпуска. Действующий государственный стандарт на медную катанку ГОСТ Р 53803-2010 разрешает производителю выпускать катанку из вторичного сырья методом огневого рафинирования. Такой продукт называется КМор – катанка медная огневого рафинирования; она имеет пониженные по сравнению со стандартной катанкой физические и электротехнические характеристики, но, тем

не менее, вполне пригодна для производства определенных видов кабельной продукции. Выпущенная из более дешевого сырья, такая катанка продается с дисконтом по отношению к стандартной и занимает определенную долю рынка. После отмены пошлины эта доля стала увеличиваться (табл. 5).

Относительно небольшая доля катанки КМор в общем объеме произведенной продукции скрывает существенные индивидуальные различия в объеме вовлекаемого вторичного сырья отдельными российскими производителями. Если вертикально-интегрированные производители катанки – Катур-Инвест, КМЭЗ, НМЗ – совсем не вовлекают вторичное сырье, то небольшие производители катанки – Камкаат, Налкаат, Осковский завод по переработке цветных металлов – могут работать исключительно на вторичном сырье. Соответственно, качество готового продукта у различных производителей существенно отличается.

На рынке появились новые небольшие производители медной катанки, использующие технологию «вытяжки из расплава», работающие исключительно на вторичном сырье и стремящиеся произвести не полуфабрикат, а готовую кабельную продукцию.

Таблица 3

Доля катодов в выпуске катанки для внутреннего рынка РФ в 2014 и 2015 гг. (все производители)

Показатели	2015 г.	2014 г.	Изменение	
			т	%
Вовлечение катодов	350 000	601 000	-251 000	-42
Выпуск медной катанки	454 190	685 600	-231 410	-34
Доля катодной меди	77 %	88 %	-11 %	

Таблица 4

Доля катодов в выпуске катанки для внутреннего рынка РФ в 2014 и 2015 гг. (без учета Катур-Инвест)

Показатели	2015 г.	2014 г.	Изменение	Изменение
Вовлечение катодов	156 700 т	352 400 т	-195 700 т	-55 %
Выпуск медной катанки	260 890 т	437 000 т	-176 110 т	-40 %
Доля катодной меди	60 %	80 %	-20 %	

Таблица 5

Доля катанки марки Кмор на внутреннем рынке РФ в 2014 и 2015 гг.

Показатели	2015 г.	2014 г.	Изменение	Изменение
Общий выпуск катанки	454 190 т	685 600 т	-231 410 т	-34 %
в том числе катанка Кмор	42 700 т	36 630 т	6 070 т	17 %
Доля катанки Кмор	9 %	5 %	4 %	

Таблица 6

«Малоизвестные» производители медной катанки (список не полный)

Предприятие-изготовитель	Годовая мощность, т
ООО «Свелен»	6 000
ЗАО «Чувашкабельмет»	6 000
ООО «Димитровградский металлургический завод»	6 000
ООО «ТРАНСЭЛЕКТРОМАШ»	6 000
ООО «Аксайская Металлургическая Компания»	3 000
ООО «ЗАВОД «АЛМАЗ-КАБЕЛЬ»	3 000
ЗАО Производственное объединение «РОСМЕТ»	12 000
ООО «Каменск-Уральский завод по обработке цветных металлов»	6 000
ЗАО «КАТЭЛ»	нет данных
ООО «ВЕГА-М» (ТД «Пермский формат»)	20 000
ИТОГО	68 000

Падение интереса крупных игроков к внутреннему рынку и последовавший уход Норильского никеля с внутреннего рынка катанки освободил рыночную нишу и стал катализатором роста небольших и мало известных компаний, которые стали развивать производство катанки и кабельно-проводниковой продукции, используя относительно недорогое китайское оборудование типа UPCAST (табл. 6).

Бизнес-модель таких компаний заключается в использовании более дешевого сырья и производстве конечной продукции (а не полуфабриката) для продажи потребителю с дисконтом от рыночной цены. Качество кабельной продукции часто не соответствует принятым стандартам, но устраивает потребителя. Поскольку размер инвестиций, необходимых для организации такого предприятия относительно невелик, бизнес-модель пользуется популярностью среди предпринимателей, и вероятно, будет тиражироваться.

Необходимо отметить общую тенденцию бурного развития технологии вовлечения вторичного сырья в производство катанки и проволоки как вновь организованными предприятиями, так и «старожилами» рынка. Роскат ввел в эксплуатацию печи огневого рафинирования Maerz и планирует инвестировать в создание электролиза в г. Нефтегорске. Транскаст изучает целесообразность приобретения печи огневого рафинирования. ЭЛКАТ запустил трехпечной комплекс переработки медных отходов по технологии UPCAST. ОЗЦМ запустил линию огневого рафинирования и прокатки катанки Continuus Properzi и планирует запустить вторую рафинировочную печь. Компания Русскаст совместно с испанской La Farga строит завод по производству медной катанки по технологии Continuus Properzi в Тульской области. Белорусский Белцветмет запустил линию Continuus Properzi тайваньской сборки в г. Жодино.

Вероятно, основным условно технологическим последствием отмены вывозной пошлины на катод для кабельной отрасли следует считать падение качества сырья, готовой продукции и формирования «порочного круга»: плохое качество катанки порождает некачественный кабель или провод, который, в свою очередь, приводит к ухудшению качества вторичной меди, извлеченной из него для производства катанки. С каждым новым витком спирали «порочного круга» качество катанки, кабеля и лома падает (рисунок).

Экстраполируя тенденцию, следует ожидать дальнейшего сокращения доли качественного электротехнического лома в общем объеме перерабатываемой вторичной меди и увеличение затрат на переработку лома в катанку.



Рис. Иллюстрация ухудшения качества катанки и готовой продукции

Экономические последствия

Первым экономическим последствием можно назвать изменение рентабельности сбытовых операций. Отмена вывозной пошлины на катоды радикальным образом изменила рентабельность различных видов сбытовых операций. Если при ранее действовавшей пошлине наиболее выгодным для производителя катодов было производство катанки и ее продажа российский кабельным заводам, то после ее отмены наиболее эффективным стали экспортные поставки катодов. Соответственно, в 2105 г. существенно вырос экспорт катодов и значительно сократился экспорт катанки (табл. 7).

Следующим экономическим следствием отмены пошлины на катоды стало бурное развитие схем переработки медных отходов. Толлинг отходов вытеснил толлинг катодов и стал системообразующим фактором рынка. В условиях серьезно сокращающейся загрузки мощностей переработчики стали увеличивать долю некатодного сырья (медный лом и отходы, металлургические слитки), вовлекаемого в производство катанки. Ухудшение качества исходного сырья сказалось на качестве готовой продукции, но дало возможность существенно сократить цену этой продукции. Это стало возможным за счет схем налоговой оптимизации при купле-продаже медных отходов. В соответствии с действующим законодательством купля-продажа лома и отходов не облагается НДС, но в цепочке перепродаж между аффилированными посредниками медный лом превращался на бумаге в полуфабрикат, подлежащий обложению НДС. Например, классическая медная сечка превращалась в счете-фактуре в медный гранулят, позволяющий его продавцу предъявить НДС к возмещению или возврату. Возникающая таким образом экономия в размере 18 % стоимости готовой продукции позволяла оператору схемы переработки лома в катанку предлагать грандиозные по масштабам скидки на готовый продукт, покупателем которого выступал, как правило, российский кабельный завод. Подобные скидки многократно превосходили рыночную премию на катанку, поэтому добросовестные переработчики катодов не смогли конкурировать в таких условиях.

Естественным следствием бурного развития схем «рециклинга», то есть переработки медных отходов в катанку стало падение премий как на саму катанку, так и на проволоку грубого волочения и стренгу (токопроводящую жилу). Низкое качество катанки, произведенной по схеме «рециклинга», часто стимулировало отдельных производителей перетягивать ее в проволоку или даже стренгу для расширения сбыта. Перетяжка «ломовой» катанки в проволоку субсидировалась за счет возмещения НДС, и стоимость этого передела стала стремиться к нулю.

Относительный дефицит катодов на российском рынке, бурное развитие переработки лома в катанку и снижение вывозных пошлин на медный лом и отходы привели к росту внутренней цены на лом. В прошедшем году медный лом электротехнического качества (так называемый «блеск») продавался с минимальной скидкой в 100–200 долл. США от цены медных катодов. В моменты сезонного спада на рынке ломов или периодов последовательного снижения

котировок на Лондонской бирже металлов (ЛБМ) цены блеска и катода уравнивались. Доход от работы с медным ломом реализовывался только в случае возмещения или возврата НДС оператором бизнес-схемы.

Неочевидным, но существенным для дальнейшего развития рынка последствием отмены пошлины на катод стало изменение условий ценообразования на катанку и проволоку. Классическая формула ценообразования на медную катанку по арифметической средней цен ЛБМ за месяц, предшествующий месяцу поставки, содержащаяся в договорах, по крайней мере за последние десять лет, стала трансформироваться в среднюю за месяц поставки или даже в котировку на любую неизвестную дату или за некоторый период (например, пять последовательных дней). Изменение формулы ценообразования на готовую продукцию стало следствием изменения механизма ценообразования на сырье. Дело в том, что покупка катодов традиционно осуществлялась по средней котировке ЛБМ за месяц, так как подобная формула ценообразования максимально синхронизирована с условиями экспортных поставок российских медных компаний и обеспечивает единообразие сбытовой политики. Ценообразование на рынке лома тяготеет к текущей рыночной котировке на момент совершения сделки купли-продажи. Покупать сырье по котировке на отдельную дату или за короткий период и продавать по средней цене месяца чрезвычайно рискованно, так как волатильность на бирже может дать существенный спекулятивный убыток или прибыль, в разы превышающие стоимость переработки сырья в готовую продукцию. Соответственно, увеличение рыночной доли «ломовой» катанки повлекло изменение механизма ценообразования.

Закономерным результатом смены приоритетов сбытовой политики медных компаний явилось некоторое ужесточение условий продажи катанки российским кабельным заводам. Если величина премии на продукт осталась неизменной, то существенно сократились отсрочки платежа. Также не в пользу покупателя изменился порядок расчета курса доллара для формирования рублевой цены на катанку. Фактическое исчезновение конкуренции между крупными российскими производителями катодов на внутреннем рынке после ухода с рынка Норильского никеля привела фактически к доминированию УГМК, которая обеспечивает свыше 50 % потребности российского рынка в катанке.

Выводы

Подводя итоги, можно выделить следующие основные тенденции развития рынка медной катанки в 2016 г.:

- развитие схем переработки отходов в катанку приведет к дальнейшему падению качества катанки и проволоки;
- рынок продолжит распадаться на два обособленных сегмента: сегмент стандартной катанки, произведенной из стандартных катодов крупного российского производителя и сегмент субстандартной катанки, произведенной из смеси различного рода некатаного и катодного сырья; механизмы ценообразования в этих сегментах будут существенно

Таблица 7

Выпуск и экспорт катодов в 2014 и 2015 гг.

Показатели	2015 г.	2014 г.	Изменение	%
Экспорт катодов, тыс. т	270	179	91	51 %
Экспорт катанки, тыс. т	101	224	-123	-55 %
ИТОГО, тыс. т	371	403	-32	

различаться. В связи с ужесточением налогового администрирования рынок субстандартной катанки будет постоянно находиться под давлением, что, вероятно, ограничит рост этого сегмента в абсолютных цифрах;

- если в середине 2015 г. явной тенденцией рынка представлялось дальнейшее увеличение количества «малоизвестных» производителей катанки, то сегодня становится очевидным, что изменившиеся рыночные условия затормозили этот процесс. Рост стоимости импортного оборудования за счет обесценивания национальной валюты и снижение рентабельности переработки лома в катанку и кабель остановили инвестиции в этот вид бизнеса;

- ожидаемые изменения механизма ценообразования на катанку материализовались. Премия на продукт не изменилась, но базис цены стал считаться по самым разным арифметическим средним. Большая часть катанки продается на базе средней цены месяца поставки или более короткого периода в рамках этого месяца;

- одним из прогнозируемых событий на 2016 г. был дефицит на рынке стандартной катанки. Это событие не состоялось, так как падение спроса на кабельную продукцию было выше ожиданий игроков рынка и недоконтракции сырья не случилось;

- ожидаемый существенный рост налоговых рисков при покупке субстандартной катанки пока не материализовался, но имеет все шансы реализоваться в ближайшее время по мере развертывания налоговыми службами автоматизированной системы контроля уплаты налога на добавленную стоимость;

- в текущем году, с высокой долей вероятности, следует ожидать сокращения количества производителей медной катанки как среди «малоизвестных» предприятий, так и среди основных игроков рынка. Избыток мощностей в условиях падающего платежеспособного спроса стимулирует концентрацию производства на наиболее эффективных предприятиях.



САМАРСКАЯ КАБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

SAMARA CABLE COMPANY

АО «Самарская Кабельная Компания» предлагает широкую номенклатуру производимой кабельно-проводниковой продукции:

- силовые и контрольные кабели, в т.ч. не распространяющие горение, огнестойкие, для районов с холодным климатом, в оболочке из полимерной композиции, не содержащей галогенов;
- огнестойкие кабели для противопожарных систем и систем оповещения с изоляцией из кремний-органической резины;
- провода самонесущие изолированные и защищенные для воздушных линий электропередачи, в т.ч. не распространяющие горение;
- провода с поливинилхлоридной изоляцией для электрических установок;
- кабели сигнально-блокировочные, в т.ч. с сухими водоблокирующими материалами, в оболочке из полимерной композиции, не содержащей галогенов;
- городские телефонные кабели, кабели магистральной, зонавой и местной связи;
- кабели телефонные для цифровых сетей;
- автомобильные провода.

Система менеджмента качества сертифицирована на соответствие требованиям ГОСТ (МС) ISO 9001–2011, ISO/TS 16949:2009 (для потребителей автопроводов), ГОСТ РВ 0015-002–2012 (для потребителей продукции специального назначения). Система экологического менеджмента сертифицирована на соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 14001–2007.

АО «Самарская Кабельная Компания»
443020, г. Самара, ул. Самарская, 8
Тел./факс: (846) 279 12 10, 276 98 99
E-mail: sales@samaracable.ru
www.samaracable.ru