

Динамичный рост российской кабельной промышленности создает предпосылки для консолидации отрасли. Ее активы интересны и профильным игрокам, и металлургам. "Собирание" сил должно укрепить конкурентные позиции отечественных производителей

12 октября в Екатеринбурге УГМК открыла торгово-складскую площадку, где представлена продукция предприятий электротехнического комплекса холдинга - ЗАО "Сибкабель" (Томская область) и ЗАО "Уралкабель" (Екатеринбург). Это последний, но не единственный пример: построение собственного сбытового бизнеса в кабельной отрасли оправдано. Именно здесь, отмечает аналитик ИК "Перспектив" Дмитрий Парфенов, создается максимальная наценка, соответственно повышается маржа продаж. Кабельная отрасль на подъеме конъюнктуры переживает сегодня те же процессы, какие 5 - 7 лет назад переживала металлургия, отпочковывая от себя металлотрейдинг. К середине следующего десятилетия мы увидим и структурированные холдинги, и сформированные сбытовые сети.

Кто тянет кабель

Производство кабельно-проводниковой продукции (КПП), по данным российской ассоциации "Электрокабель", растет уже второй год. В прошлом году объем продукции в денежном исчислении увеличился по всем предприятиям ассоциации и перевалил за 3,6 млрд. долларов. Прирост производства в первой половине этого года по сравнению с аналогичным периодом прошлого составил 29,3%, инвестиции в основной капитал - 23,3%.

Подъем производства КПП прямо пропорционален динамике отраслей-потребителей - нефте- и газодобычи, энергетике, металлургии, строительства, ЖКХ, телекоммуникаций. Так, прирост инвестиций в основной капитал в России в 2006 году в 13,2% (к 2005 году) определил динамику объемов производства силовых кабелей в группе энергетического назначения в 15 - 17%, а выпуск новых видов кабелей в этой группе - самонесущих изолированных проводов для ЛЭП - увеличился в 1,9 раза. Оживление в автостроении в 2006 году (рост легкового сегмента - на 9,9%, грузового - на 19,5% к уровню 2005 года) создало условия для расширения объемов производства автотракторных проводов за тот же период на 14%. И наоборот: переход к строительству волоконно-оптических линий связи привел к снижению потребности в традиционных кабелях с медной жилой и сокращению их выпуска.

В 2007 году рост потребления КПП прогнозируется на уровне 16 - 20%. По данным, опубликованным некоммерческим партнерством "Роскабель" и ассоциацией "Электрокабель", Россия импортирует в заметном количестве только коаксиальные кабели, кабели для сетей передачи данных, а также высоковольтные силовые с изоляцией из сшитого полиэтилена. Общий объем импортных поставок на российский рынок - 13 - 15%.

Завяжи в узел

Российская кабельная отрасль - это около 50 предприятий, 43 из них - члены ассоциации "Электрокабель". По словам заместителя генерального директора ассоциации Евгения Уварова, погоду на рынке делают крупные производители - десять заводов. Из них около половины входит в состав крупных холдингов или контролируется ими. Они поставляют на рынок 70% кабельно-проводниковой продукции и определяют вектор развития отрасли.

По объему перерабатываемого металла (меди и алюминия, именно этот показатель - ключевой) по итогам 2006 года лидерами российского кабельного рынка считаются: ОАО "Камкабель" (Пермский край, контролируется Владимиром Плотниковым), ОАО "Электрокабель. Кольчугинский завод" (Владимирская область, 72% акций - у менеджмента, 24,98% - у УГМК), холдинг "Ункомтех" (объединяет "Иркутсккабель" и "Кирскабель", принадлежит "Русалу"), ОАО "Севкабель-Холдинг" (Санкт-Петербург, объединяет девять кабельных заводов в России, на Украине, в Приднестровье, контролируется президентом холдинга Геннадием Макаровым), ЗАО "Сибкабель" (Томск) и "Уралкабель" (оба - УГМК),

а также ОАО "Саранскабель" (Мордовия, контрольный пакет - у топ-менеджмента предприятия).

- Курс на укрупнение берут не только производители кабельно-проводниковой продукции, но и крупнейшие поставщики цветных металлов ("Русал", УГМК), которые приходят к мысли об объединении производственного цикла. Ведь основными потребителями внутреннего рынка цветных металлов, в частности меди, являются именно кабельщики. К примеру, общая емкость внутреннего российского рынка меди составляет немногим больше 300 тыс. тонн в год, при этом одни только предприятия, входящие в состав нашей ассоциации, переработали ее в 2006 году 237 тыс. тонн. Поэтому крупные собственники, такие как УГМК, уже владеющие кабельными заводами, стараются укрепить производственную сферу переработки меди за счет кабельных изделий, - отмечает Евгений Уваров.

В процесс консолидации включились и сами кабельщики. Одно из крупнейших предприятий отрасли "Камкабель" начало самостоятельно наращивать активы: приобрело контрольный пакет акций ОАО "Рыбинскабель". А основные акционеры "Электрокабеля" выступили против увеличения доли УГМК, которая осенью 2006 года приобрела почти 25% процентный пакет акций этого предприятия. Для защиты от дальнейших возможных недружественных сделок они в январе этого года передали 71,8% акций завода, которыми владеют в совокупности, в созданное ими же ЗАО УК "Русэлектрокабель".

Следующим шагом стало объявление об объединении бизнесов в июне этого года владельцами контрольных пакетов "Электрокабеля" и "Камкабеля" (71,8% акций первого и 76% акций второго). В результате сделки в отрасли образуется крупнейшая компания с ежегодным объемом выпуска кабельных изделий по весу меди более 100 тыс. тонн и

капитализацией свыше 1 млрд. долларов. По информации "Электрокабеля", будет создана либо управляющая компания, руководящая объединенным бизнесом, либо единая структура, к которой в дальнейшем, "возможно, присоединятся дополнительные активы". По мнению аналитика ИК "Антанта-Капитал" Евгения Рябкова, альянс независимых игроков эффективней вхождения, к примеру, в УГМК (с этой компанией велись переговоры по продаже ей "Камкабеля", но стороны не сошлись в цене): "Для УГМК - кабельный бизнес непрофильный, хоть она и занимается производством меди. Позитивней объединение в холдинг крупных профильных компаний".

Сколько проводу не виться

Тенденция к консолидации отрасли будет укрепляться. Кабельная индустрия до сих пор сильно фрагментирована. Небольшие предприятия не в состоянии проводить комплексную модернизацию производства, инвестиции для них труднодоступны. Объединение должно помочь противостоять конкуренции со стороны зарубежных игроков. А попытки экспансии иностранцев на российский рынок, по словам Евгения Уварова, уже есть. Так, французская компания Nexans заканчивает в Угличе строительство завода электрических кабелей низкого и среднего напряжения с годовым оборотом 50 млн. евро. Он заработает в 2008 году. "Пока иностранцам сложно конкурировать с отечественными компаниями, так как наши заводы производят достаточно качественный кабель по разумной цене. К тому же у отечественной кабельной промышленности довольно высокая защищенность на уровне ввозных пошлин: в среднем около 15% от стоимости продукции. Однако вступление в ВТО может отрицательно сказаться на российском кабельном рынке, так как пошлины через два-три года будут снижены почти в два раза до 8 - 9%, а на некоторые виды продукции вообще отменены", - отмечает Евгений Уваров. Ценовую конкуренцию с западными компаниями отечественной кабельной промышленности выдерживать будет трудно.

Эту точку зрения разделяет и Евгений Рябков: "Вступление в ВТО повлечет усиление конкуренции на местном рынке со стороны западных компаний. Более того, Россия присоединилась к необязательному при вступлении в ВТО соглашению по беспошлинной торговле товарами информационных технологий. В результате кабели связи, включая волоконно-оптические и LAN, будут иметь нулевую ставку пошлины вместо действующих сегодня 15%". Еще один негатив для отрасли аналитики видят в росте цен на алюминий и медь, ведущем к увеличению себестоимости производства, снижению рентабельности и повышению отпускных цен на кабельную продукцию.

По словам Дмитрия Парфенова, будущее кабельного рынка России - за крупными специализированными компаниями. Дальнейшее объединение, скорее всего, пойдет под крылом УГМК, "Русала", "Севкабель-Холдинга". Серьезность намерений флагманов российской металлургии в части выпуска продукции высоких переделов очевидна. Но не стоит сбрасывать со счетов и другие отрасли-потребители КПП. Например, электроэнергетику. Согласно инвестиционной программе РАО "ЕЭС России", расходы на закупку оборудования в 2007 - 2011 годах составят 97,5 млрд. рублей, на материалы - 97,2 млрд. рублей. Исходя из этого, по расчетам РАО, объемы производства в электротехнической промышленности должны вырасти по сравнению с 2006 годом в 3,4

раза, в энергетическом машиностроении - в 7,1 раза. Кроме того, металлоемкость оптоволоконных систем или кабелей связи приближается к нулю, поэтому этот сегмент вряд ли будет интересен металлургам.

Можно предположить, что часть российской кабельной промышленности сохранит независимость. Однако без консолидации игрокам не обойтись, иначе им не удастся преодолеть техническую отсталость и составить конкуренцию Западу.

Ольга Корякина, Анна Корякина, Эксперт Урал

В подготовке материала принимала участие Юлия Кабакова