

Компания Metals & Mining Industrial and Technical Consulting (MMITC) имеет интересный опыт работы с иранским металлургическим рынком и с другими сложными рынками Центральной Азии и Ближнего Востока. Для многих рынков Ирана – закрытый и непонятный. Журнал «Металлоснабжение и сбыт» решил узнать немного больше о металлургии и промышленности этой страны, для этого мы пообщались с руководителем проектов и партнером компании MMITC Павлом Серовым.

Контакты компании
serov@metalsmines.com
+998-90-044-81-01
www.metalsmines.com

РЫНКИ МЕТАЛЛОВ

Персидские мотивы в металлургии

ЧТО ТАКОЕ МЕТАЛЛУРГИЯ И
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ИРАНА СЕГОДНЯ?



ПАВЕЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ, насколько нам известно, был проект исследования рынка Ирана и вы имели опыт работы с ним. Расскажите, пожалуйста, вкратце о стране в целом и о промышленности.

Да, у нас было два интересных партнерских проекта по иранскому рынку. Начну с того, что Иран — это действительно колоритный и весьма непростой рынок. Население страны достигло 90 млн человек и продолжает увеличиваться. В этом регионе только Узбекистан растет такими темпами.

Если говорить о страновом ВВП, то Иран, по разным оценкам, занимает 39—41 место, а вот по подушевому ВВП он опустился ниже 80-й строки. Природными ресурсами страна не обделена. Так, по запасам железной руды она находится в первой десятке, по нефти — на четвертом-пятом месте, а по газу занимает второе место в мире после Катар. Стоит отметить, что по газу Иран делит с Катаром самое большое в мире месторождение в Персидском заливе. Порой даже шутят, что иранцы качают газ у катарцев. В стране также есть медь и другие металлы и минералы.

Насколько мощна иранская металлургия в цифрах?

По оценкам Всемирной ассоциации стали (Worldsteel), в 2023 г. Иран выплавил около 31 млн т стали. Но это косвенная оценка. Сами иранцы оценивают выпуск стали





в 29—33 млн т, и связано это в первую очередь с непрозрачностью реальной загрузки мощностей и внутреннего потребления, со слабой внутренней маркетинговой аналитикой, а также с непрозрачной импортно-экспортной статистикой.

Страна обладает собственной богатой по содержанию рудной базой. В Иране производится 70—75 млн т железорудного сырья, часть которого идет на экспорт в виде обычного окатыша и небольшого количества руды. Из него производится до 33—35 млн т прямовосстановленного железа по технологии DRI (Direct Reduced Iron), которое вместе с ломом является основным сырьем для плавильных мощностей. Небольшие объемы DRI-окатыша также идут на экспорт. На этом DRI-сырье работают печи 34 работающих комбинатов, оснащенных более чем 70 электросталеплавиными печами. Общие потенциальные мощности по выплавке стали превышают 40 млн т. Станов сортового и фасонного проката в стране более 100 единиц.

Этот рост будет продолжаться?

Посудите сами: 15 лет назад страна импортировала несколько миллионов тонн стали в год, а сегодня сама экспортирует 12 млн т, и эти объемы стремительно растут. К этому еще нужно прибавить экспорт сырья. Иранская экономика сильно огосударствлена и имеет почти плановый директивный рост промышленного производства по принципу советских пятилетних планов (в металлургии по крайней мере существуют пятилетние планы).

Стране нужны валюта и промышленный рост. Здесь есть богатая руда и значительные запасы природного газа. А на базе технологии DRI с дальнейшей переплавкой с ломом в электросталеплавиных печах Иран может производить сталь, а затем выпускать прокат.

Большое количество проектов находится на стадии строительства. Это говорит о том, что в ближайшие пять лет на рынок может быть введено мощностей на 7—11 млн т в зависимости от графика строительства и мировой конъюнктуры цен на сталь. Однако текущие цены, вероятно, несколько замедлят темпы ввода новых мощностей. К тому же начинают остро чувствоваться ограничения для промышленности по газу в зимнее время и по воде — в летнее.



Но участники рынков России и Центральной Азии должны понимать, что Иран — большой нетто-экспортер, поэтому продукция с новых предприятий пойдет преимущественно на экспорт, поскольку внутреннее потребление оценивается довольно скромно — на уровне 19—23 млн т вместе с промышленностью. Отмечу, что в силу постоянно слабеющего риала потребление растет не так быстро, как мощности. Сейчас основными экспортными направлениями являются Китай, Ирак, Объединенные Арабские Эмираты и Азия, но сближение Ирана с ЕАЭС, вероятно, усилит конкуренцию с российскими металлургами на рынках Центральной Азии, Закавказья, Ближнего Востока, части стран Африки и других регионов, особенно при развитии логистики в рамках международного транспортного коридора «Север — Юг», которому сейчас придается большое ускорение.

Вы упомянули конкуренцию с Ираном. Какие объемы и какую продукцию Иран импортирует и экспортирует? Расскажите о нынешних трендах.

Как я уже отметил выше, в 2023 г. Иран экспортировал около 12 млн т металлопродукции без учета сырья, импорт же составил около 1,5 млн т различной металлопродукции. Если говорить про экспорт, то Иран поставлял в основном полуфабрикаты и прокат, а импортировал тонкий плоский прокат, фасонную продукцию, трубы и другой различный сортамент. Интересно, что для машиностроения страна закупает по импорту высококачественные марки стали, о чем мы неоднократно слышали от представителей машиностроительной отрасли.

Экспорт будет планомерно расти за счет дотационного для промышленности газа, так как только технология DRI потребляет 300—350 м³ газа на тонну прямовосстановленного железа, который потом попадает в электропечь. Должно быть понятно, насколько стоимость металла зависит от газа. Это, конечно, некоторая регулируемая дотационная история. Причем параллельно через цены на газ и на электроэнергию государство диктует, кому, сколько продукции и по каким ценам поставлять на внутренний рынок, а кому и какую долю продукции экспортировать. Представители одного частного завода, выпускающего 1,5 млн т проката в год, это подтвердили: если предприятие экспортирует или поставляет на внутренний рынок «неправильные» объемы продукции по «неправильным» ценам, им сразу поднимают цены на газ и электроэнергию.

Можете более подробно рассказать о роли государства в промышленности и о плановой экономике?

Это сложно и немного запутано, к тому же является наследием нескольких волн либерализации, попыток перехода к квазирыночной экономике, а также попыток активного привлечения инвестиций, затем новых волн ужесточения и т.д. Сейчас наступила волна ослабления и попыток привлечения инвестиций на фоне сильного удара после жесточайших финансовых санкций в период президентства в США Дональда Трампа (Donald Trump). В этот период национальная валюта девальвируется быстрыми темпами — примерно как в Турции в последние годы. Относительно недавно во время наших поездок по проектам наличный риал обменивался по курсу 400—410 тыс. риалов за \$1. А недавно иранские знакомые сообщили, что наличный курс уже составляет 620 тыс.



риалов за \$1. Но это немного другая тема, и только о курсах конвертации валют с Ираном и внутри Ирана можно написать отдельную статью. Поэтому вернусь к роли государства. Кроме нефтегазовой отрасли, энергетики, сельского хозяйства и производства товаров народного потребления, есть две крупнейшие госкорпорации, курирующие практически всю оставшуюся промышленность. Первая — IMIDRO (Iranian Mines & Mining Industries Development & Renovation Organization) — контролирует практически всю горно-металлургическую отрасль (от крупных месторождений до комбинатов), тяжелое машиностроение и даже инжиниринговые компании по строительству этих заводов. Если сказать проще, то крупнейшие металлургические гиганты отрасли (Mobarakeh Steel, Khouzestan Steel, Esfahan Industrial Complex, National Iranian Steel Company и др.) находятся в собственности этой корпорации. Вторая госкорпорация называется IDRO (Industrial Development & Renovation Organization). Она контролирует практически все машиностроение — автомобилестроение, тяжелое машиностроение, производство и строительство объектов топливно-энергетического комплекса, вагоно- и судостроение, инфраструктурное строительство и строительство объектов нефте- и газопереработки, авиаремонтные активы и многое другое. Но это было бы слишком просто для сказочной Персии.

А если говорить не упрощенно: помимо этих двух госкорпораций, есть еще что-то интересное?

О, да! В стране существует некоторое количество квазичастных инвестиционно-промышленных холдингов или фондов, которые могут владеть какими-то активами полностью или их долями. Но самое интересное — система владения настолько запутана, что возникает перекрестное владение активами, когда квазичастный промышленный фонд и активы корпорации IMIDRO могут перекрестно владеть долями друг друга. То есть в этой паутине, кроме кластера активов IMIDRO, есть еще паутина владения, пересекающаяся с активами, подведомственными IMIDRO. Например, MIDHCO (Middle East Mines & Mineral Industries Development Holding, производит 8 млн т ЖПС и 4 млн т стали), CMIC (Chadormalu Mining & Industrial Co., владеет долей крупнейшего месторождения руды в стране), GMIC (Golgohar Mining and Industrial Co., владеет долей во втором крупнейшем месторождении руды Ирана) и десяток подобных формируют мощный класс промышленности. Они сложно кластеризованы или «перемешаны» сложны-

ми цепочками владения с активами под управлением IMIDRO. И это тоже проблема. Купить-то продукцию можно у любого завода в любом холдинге — готовый продукт вам готовы продать с радостью и улыбкой, а вот для того, чтобы вступать в какие-то кооперационные отношения или в более сложные договоренности, надо понимать специфику структуры собственности иранской промышленности и, наверное, экономики в целом.

Как же тогда там работает рынок металлоторговли — тоже управляется государством? В чем отличия от российской модели?

В Иране, конечно, присутствует частный бизнес. Так, в легкой промышленности или на конечных производственных переделах большая доля частного бизнеса. Это чем-то напоминает рынок Китая. Сегмент металлоторговли — преимущественно частный бизнес, представленный трейдерами разного размера и различной специализации. Помимо того, что рынок сильно отстает по степени зрелости и развития в целом, никаких особенных отличий нет — он работает ровно по таким же принципам и законам. Я бы даже сказал, что рынок металлоторговли Ирана схож с рынком трейдинга Узбекистана или Таджикистана. Да, некоторые трейдеры предлагают сервисные услуги (например, контроль качества отгружаемой продукции), но рынок еще эволюционно не созрел до сервисных моделей, нет торговых домов производителей. Цифровые каналы продаж и маркетплейсы производителей пока отсутствуют как класс. Да и некоторые районы нижней части Тегерана напоминают один большой базар. Особенность нижнего, «бедного», Тегерана — это целый квартал автозапчастей, квартал домашней утвари и квартал обуви и одежды. Рынок металлоторговли пока примерно такой же. Крупные игроки, конечно, есть, при этом крупный игрок — это компания, реализующая 150—200 тыс. т в год. С другой стороны, это и возможности: один импортер запчастей и техники для ГМК в России, с которым мы общались, интересуется возможностью производства запчастей-заменителей в Иране, а также разворачиванием и запуском там маркетплейса, поскольку Иран сам импортирует огромные объемы. Конечно, частный бизнес в стране присутствует, и какие-то возможности там открыты в силу меньшей зрелости рынка в целом.

Что в Иране с логистикой?

Основным способом перевозок внутри страны являются перевозки автомобильным транспортом, что связано с низкой субсидированной стоимостью топлива. В Иране слабо развита сеть железных дорог — они изношены, большое количество путей — однопутные, многие участки не электрифицированы. Планируемое расширение МТК «Север — Юг» оживит транспортные пути, но на это нужны время, намерение сторон и финансирование. Крупнейшим экспортным портом продукции является порт Бандар — Аббас, FOB-котировки которого обычно используются для котировок цен на иранскую продукцию. А есть еще северные порты в Каспийском море.

Общий товарооборот по всем участкам МТК «Север — Юг» в 2023 г. составил около 15—17 млн т. Ведется работа по расширению коридора, а именно, западного участка через Азербайджан. В первую очередь, ускоряют



участок Решт — Астара, далее планируется расширить однопутный участок через Азербайджан. Параллельно расширяется каспийская портовая инфраструктура. Соответственно, транспортировка грузов в обе стороны станет дешевле и будет осуществляться быстрее. Надо понимать, что для России МТК «Север — Юг» — это выход в Персидский залив через порт Бардар — Аббас.

Повлияет ли вступление Ирана в ЕАЭС на наши рынки? Чего следует ожидать?

Следует ожидать большего объема дешевого металла на тех рынках, где иранский металл пройдет по качеству. Вступление в силу соглашения о зоне свободной торговли приведет к тому, что по большому количеству ТНВЭД будут снижены таможенные пошлины, вплоть до нулевых ставок. Как мы понимаем, на уровне комиссии ЕАЭК идет согласование перечня продукции и нюансов таможенных процедур. Гибель в мае 2024 г. президента Ирана не остановила этот процесс — новый президент страны подтвердил приверженность курса, которым двигались.

Есть такое мнение, что иранцы за время длительной изоляции научились производить машиностроительные оборудование и продукцию.

Иран во многих сферах машиностроения вынужденно накопил определенный опыт импорта инжиниринга и локализации. Но то, что они научились все делать сами — конечно, миф. Да, часть оборудования, запчастей и продукции машиностроения Иран производит и может поставлять эту продукцию в Россию, частично заместив импортные потребности нашей страны (некоторые российские компании имеют опыт импорта машиностроительной продукции из Ирана). Но надо понимать, что при строительстве любого завода в Иране большая часть составляющих импортируется через обходные каналы, поэтому примерно в 50% случаев на заводах будет установлено оборудование известных брендов. После снятия международных санкций в 2016 г. компания Danieli официально открывала там производственную площадку, но в 2018 г., когда были

введены новые жесточайшие санкции, насколько мне известно, Danieli списала эти инвестиции.

Да, Иран преуспел во многом, хоть это и не самые современные технологии, но тем не менее.

Говорят, что с Ираном сложно вести финансовые расчеты. Что меняется в этом направлении?

Около года назад прямые расчеты можно было вести практически только через дочерний банк иранского госбанка MilliBank — Мир Бизнес Банк. Позже расчеты запустил ВТБ, но были проблемы с курсами конвертации. Сейчас в Иране отсутствуют представительства больших логистических компаний или других российских банков. Чаще расчеты ведутся через промежуточные компании или через счета в банках третьих стран.

Например, большой иранский государственный завод, входящий в состав IMIDRO, выставляет счет для оплаты в банке X (чаще всего это Турция, ОАЭ и похожие юрисдикции). Кстати, большинство накопленной валюты находится в банках за пределами Ирана, и самая магия начинается внутри страны между импортерами и экспортерами. Экспортер продал товар на \$1 млн, а вместо поступления валюты на счет ему на таможне дают сертификат на право продать \$1 млн на специальной валютной бирже в Центральном банке Ирана. А импортеру в свою очередь надо оплатить товар на \$1 млн. И вот первый продает сертификат по регулируемому курсу, а второй покупает право оплатить по другому регулируемому курсу. Затем импортер имеет право дать инструкцию своему банку оплатить с его счета \$1 млн. Это не просто рыночный биржевой курс покупки и продажи — это регулируемый курс, что для иранских производителей является проблемой, поскольку Центральный банк определяет, сколько риалов на внутреннее сырье, материалы и зарплаты дадут за виртуальный \$1 млн. Проще говоря, ни экспортер, ни импортер не видят валюты на своем банковском счете, соответственно, распоряжаться ею не могут, так как курс определяет не рыночная биржа, а Центробанк, и курсы имеют огромный спрэд. Другое дело — частный бизнес или трейдинг: там торговля осуществляется че-

рез промежуточные компании в третьих странах, но при таких расчетах банковские гарантии или аккредитивы нормально не работают. Я слышал об экспериментах с цифровыми валютами, но, насколько я понимаю, стабильно работающих сервисов пока нет, есть ситуативные бизнес-кейсы и пара банков, предлагающих через партнеров-агентов такие возможности. Поэтому торговля с иранцами — это сложно.

Тогда хочется спросить, каков бизнес-климат в Иране в целом, кроме финансовых расчетов? Влияют ли культурологические особенности на взаимодействие с иранским бизнесом?

Это большой открытый вопрос. Знаете, с первого взгляда, все как везде — открытые экономические зоны и зоны свободной торговли, элементы защиты прав инвесторов, возможность рассмотрения коммерческих споров по международному праву через специально созданный Арбитражный центр при торговой палате, программы поддержки экспорта, выставки. Но все это работает со своей спецификой. Плюс сложности с финансовыми расчетами с внешним миром.

По части культурологических особенностей, наверное, стоит отметить, что иранцы — это очень благожелательные, улыбчивые люди с юмором. Но при взаимодействии прослеживается необязательность. Например, на встрече или на выставке они сразу утверждают, что сделают для вас то, что вам нужно. А дальше, как говорится, идут нюансы: можем сделать, но чуть-чуть другое, что оборудование пока остановлено, и, вообще, завод мы пока не построили. Общение с иранскими трейдерами напоминает анекдот: один у другого купил автомобиль, первый пошел искать деньги, второй — автомобиль. А если серьезно, то нужно сразу обсуждать техническую суть вопроса и для экономии времени стараться подключить технического специалиста компании-партнера. Конечно, с большими корпорациями или производителями ситуация лучше — переговоры и обсуждения идут сразу более предметные, но при потере интереса коллеги перестают отвечать, а через пару месяцев выходят на связь и предлагают купить у них что-то другое.

Еще надо иметь в виду, что календарный год у них заканчивается в марте, цифры — не арабские, выходные — в четверг и пятницу (что они сейчас хотят изменить, поскольку это сильно сдерживает работу экспортеров) и что во время наличных расчетов внутри страны должны местные риалы быстро в уме переводить в томаты (1 томан — это 10 тыс. риалов), так как в быту иранцы чаще оперируют названием старой валюты, которое использовалось до риала. В свою очередь иранцы много спрашивают сами о ведении дел с российским бизнесом.

Какие возможности для российского бизнеса теоретически можно рассмотреть в Иране?

Давайте отложим в сторону гигантов вроде РЖД и Газпрома. Для крупного и среднего бизнеса Иран может стать площадкой для контрактного производства или частичной локализации на имеющихся в стране мощностях. Мы знаем, что довольно крупный российский производитель энергетического оборудования обсуждал с партнерами варианты кооперации. В рамках логистики МТК «Север — Юг» возможно создание логистических центров на пути экспорта российской продукции.



Теоретически при улучшении логистики Иран может стать поставщиком сырья для электропечей DRI (ПВЖ, ГБЖ), что актуально для рынков Центральной Азии и Закавказья. И мы знаем, что в этих регионах Иран рассматривается как возможный источник сырья, но не все просто с логистикой. Иран сам является импортером определенной металлопродукции — плоского проката, труб, спецсталей и др.

Среднему бизнесу трудно понять правила работы на таком сложном рынке, а крупный частный бизнес опасается санкционных рисков, к тому же всех сдерживают проблемы с расчетами. Но нам известно, что некоторые компании обсуждают совместные проекты с иранскими коллегами.

Расскажите вкратце, чем занимается и в чем сильные стороны ММИТС?

У нас получился интересный опыт нишевых продуктовых исследований и различных консалтинговых проектов на сложных рынках — в Центральной Азии, был проект по Ирану, Китаю. И мы решили специализироваться на них. Эта ниша оказалась востребована. Есть даже запросы на такие специфические страны, как Алжир и Пакистан. Юридически компания присутствует в Казахстане и Узбекистане.

Аналитические и исследовательские компании, как правило, проводят исследования кабинетными методами, работая с таможенными и другими источниками. Иностранные компании вообще плохо видят эти рынки, а мы обеспечиваем знание всех ключевых игроков и предоставляем большое количество полевых данных в рамках проектов. Также востребован технический консалтинг — обследования, технический аудит активов, сопровождение проектов и т.д. В настоящее время работаем над стратегией, промышленной политикой и регуляторикой черной металлургии одной из стран СНГ в рамках государственного контракта, проводим техническое обследование металлургического цеха предприятия на территории Казахстана, консультируем проект по разработке небольшого месторождения железной руды в СНГ. Бывает сложно, но всегда колоритно и интересно. **✎**

ИНТЕРВЬЮ ПРОВЕЛ СТАНИСЛАВ ДВОРСКИЙ

