

Экономический тигр Центральной Азии

О ТОМ, ЧТО происходит в металлургической отрасли этой красивой страны, в интервью журналу «Металлоснабжение и сбыт» рассказал аналитик рынков и руководитель проектов компании Metals&Mining Industrial And Technical Consulting (MMITC) **Павел Серов**.

Павел Александрович, на одной из отраслевых конференций вы отметили, что только Узбекистан в регионе демонстрирует такие высокие темпы роста. Как в целом выглядит ситуация на рынке Центральной Азии?

Если говорить о Центральной Азии и Закавказье, исключая Россию, то это рынок с населением около 100 млн человек. Суммарное потребление стали и металлопродукции в регионе составляет 13—15 млн т в год. При этом во многих странах преобладает импорт как готовой продукции, так и полуфабрикатов.

Особенно это касается сегмента плоского проката. Дело в том, что в соседних странах, за исключением Казахстана, России и Ирана, практически отсутствуют производства горячекатаного плоского проката. Это делает данный рынок весьма привлекательным для российских экспортеров металлопродукции, особенно в сегментах плоского, сортового и фасонного проката, а также метизной продукции.

Стоит отметить, что это также перспективный рынок для экспорта металлургического сырья. Например, до 2022 г. Лебединский ГОК поставлял значительные объемы горячебрикетированного железа в Узбекистан.

Сегодня республика является явным «локомотивом» рынка по темпам роста населения, экономического развития и, как следствие, роста промышленности и металлопотребления. При населении около 38 млн человек, по итогам 2025 г., потребление металлопродукции в Узбекистане прогнозируется на уровне 5,5—6 млн т.

Этот диапазон обусловлен особенностями методологии оценки, которая учитывает внутренний сбор лома, импорт сырья и готовых металлоизделий (включая метизы в виде канатов и крепежную продукцию, относящиеся к 73-й товарной группе ТН ВЭД). Для сравнения: в Казахстане это 3,4—3,8 млн т, в Азербайджане — 1,7—1,8 млн т, в Таджикистане — 0,8–0,9 млн т, далее по убыванию следуют Кыргызстан, Туркменистан, Грузия и Армения.

Именно эти показатели в совокупности дают общую цифру потребления в 13—15 млн т, где основная доля полуфабрикатов импортируется (за исключением Казахстана).

Если сравнивать с среднемировым подушевым потреблением металла, все страны региона относятся к класте-

ру с низким уровнем потребления. Однако Узбекистан демонстрирует стремительный рост, и потребление уже превысило отметку 15 кг на душу населения.

Узбекистан находится на этапе активного промышленного роста, и в ближайшие годы потребление будет продолжать увеличиваться. В отличие от Казахстана, где структура спроса более зрелая и большая часть инфраструктуры уже построена, Узбекистан растет с низкой базы. Всего десять лет назад потребление металла в стране составляло около 1,3—1,5 млн т.



Узбекистан сегодня – самая динамичная страна по темпам экономического развития и росту населения в Центральной Азии, что напрямую влияет на быстрое увеличение потребления металла в стране. Устойчивый рост металлопотребления, наблюдаемый в республике, значительно ускорился после 2016 г., когда Узбекистан перешел к новому курсу открытой рыночной экономики и активно открылся внешнему миру во многих сферах.

Каково состояние сырьевой базы металлургической отрасли региона, учитывая упомянутую высокую долю импорта полуфабрикатов и поставки горячебрикетированного железа (ГБЖ) из России?

Сырьевая база является существенным ограничением для развития металлургического сектора Узбекистана. По нашим оценкам, объем внутреннего ломосбора в республике составляет около 700—800 тыс. т в год с незначительной долей так называемого «серого» сбора. К сожалению, в регионе практически отсутствуют собственные источники лома, а небольшие поставки (до 30 тыс. т) поступают из Таджикистана. В настоящее время в стране отсутствует собственная железорудная база.

В 2025 г. общий объем импорта сырья и ферросплавов составил около 320 тыс. т. Основную часть этих поставок составило ГБЖ из России, также были импортированы небольшие объемы ГБЖ из Ирана, чугуна и вышеупомянутый ранее лом — из Таджикистана.

Ожидается, что в текущем году начнется экспорт лома в Узбекистан. Это может частично решить проблему сырьевого обеспечения, однако вопросы логистики, экономической целесообразности и транзита через Казахстан остаются нерешенными. В настоящее время поставки сырья из Казахстана отсутствуют.

Мы обсуждаем ресурсную базу железорудного сырья. На одной из конференций «Рынки металлов Центральной Азии и Закавказья» спикер упомянул ресурсную базу страны, и в этом контексте неизбежно возникнет месторождение Тебинбулак, которое часто связывают с железорудным потенциалом Узбекистана. Какова ваша оценка этого проекта и каков его текущий статус?

Действительно, в Узбекистане существуют несколько месторождений железорудного сырья. Наиболее крупным по разведанным запасам является месторождение Тебинбулак, открытое довольно давно. По своим харак-



теристикам это месторождение схоже с Качканарским: оно содержит титаномагнетитовые руды с относительно низким содержанием магнитного железа. Важно отметить, что эта информация не является закрытой. Данные о месторождении, включая статьи и диссертации, доступны в открытых источниках еще с советских времен. Поэтому в своем ответе я опираюсь исключительно на общедоступные данные и информацию, используемую отраслевыми аналитиками.

Содержание железа в руде Тебинбулака, особенно в его магнитной форме, очень низкое — в пределах 7—9% на различных участках. Это напрямую влияет на высокую себестоимость выходящего добываемого железорудного сырья, а затем и металлургической продукции (учитывая затраты на карьер, вскрышные работы, обогащение, производство окатышей и прямовосстановленного железа (ПВЖ). Осознавая эти экономические сложности, попытки построить горно-обогатительный комбинат на базе Тебинбулака предпринимаются в Узбекистане уже более 15 лет, но пока безрезультатно.

Проект неоднократно переходил к разным операторам, однако каждый раз останавливался на стадии технико-экономического обоснования. С 2021 г. проектом занимается местная бизнес-группа. Коллеги приступили к строительству одной установки по производству ПВЖ (DRI) мощностью 1,5—1,8 млн т. Однако строительство самого ГОКа находится на нулевой стадии. Таким образом, в оптимистичном сценарии в ближайшие годы может быть запущена установка DRI, работающая на привозных окатышах. Учитывая реалистичные сроки строительства подобных мощностей, полный запуск ГОКа займет четыре-пять лет. Следовательно, маловероятно, что мы увидим сырье с Тебинбулака до 2030 г.

К этому следует добавить экономические факторы и «банкуемость» проекта. Также важно учитывать географическое положение месторождения — оно находится в западной части страны, тогда как основные сталеплавильные мощности расположены на востоке. Это создает дополнительные логистические задачи для транспортировки ПВЖ.

А что делать узбекским металлургам со сталеплавильными печами в текущей ситуации?

Есть несколько альтернативных источников сырья: лом поставляется из России (этот вопрос, можно сказать, решается), окатыши — из Казахстана, чугуны — из России и Казахстана, ПВЖ — из Ирана.

Кроме того, в Таджикистане разрабатывается месторождение Шокхадамбулак, в Узбекистане китайские инвесторы строят ГОК Сюрената, который потенциально может производить до 1 млн т концентрата. Остальной дефицит сырья планируется покрывать импортом полуфабрикатов.

Интересный факт: в прошлом году один крупный игрок рассматривал возможность создания совместного предприятия с плавильными мощностями в Казахстане, чтобы затем импортировать готовые полуфабрикаты для переката в Узбекистане. Однако, насколько мы понимаем, Казахстан ограничивает экспорт полуфабрикатов, что делает реализацию этой задачи весьма сложной.

Рынок замер в ожидании 2026 г. Что происходит у узбекских металлургов?

Мы вступаем в период профицита на мировом рынке железной руды. Прогнозируется, что мировые цены на руду могут снизиться до уровня \$75—80 за тонну, и в долгосрочной перспективе ожидается избыток предложения руды.

Для мировой металлургии это означает общее снижение цен по всей цепочке. В долгосрочной перспективе корреляция цен между рудой и готовой продукцией составляет 80—98%, в зависимости от конкретных показателей и анализируемого периода.

Вертикально-интегрированным холдингам, благодаря совокупной сквозной EBITDA, будет несколько легче. Однако игрокам, специализирующимся на одном-двух переделах, вероятно, придется сложнее. Им необходимо тщательно балансировать спрэд между стоимостью входящего сырья или полуфабриката и рыночной ценой своей продукции. Например, если вы производите трубы, критически важно, чтобы спрэд между ценой импортного рулона и рыночной ценой трубы позволял вам оставаться в зоне минимальной операционной прибыльности.

Как чувствуют производители на рынке Узбекистана?

Рынок Узбекистана за период с 2020 по 2026 г. претерпел значительные изменения, а с 2022 по 2025 г. трансформация стала еще более интенсивной, что, впрочем, характерно для многих рынков. Конкуренция здесь очень высока. Крупные российские производители, такие как Мечел, Магнитогорский металлургический комбинат (ММК), Северсталь, Новосталь-М и многие другие, уже открыли свои представительства. Казахский Qarmet также представлен на рынке.

В некоторых сегментах наблюдается явный избыток мощностей, особенно это касается рынков трубного и сортового проката. Несмотря на это, более конкурентоспособный импорт по себестоимости все еще вытесняет отечественных производителей.

Крупнейшее предприятие страны, Узметкомбинат, построенное еще в годы Великой Отечественной войны, сейчас находится в непростой ситуации. Идет программа его финансовой стабилизации, недавно сменилось руководство. Перед комбинатом стоит амбициозный проект запуска нового листопрокатного цеха, в который было инвестировано \$700 млн (на покупку современного европейского оборудования). Это происходит на фоне острой нехватки сырья.





На рынке арматурного проката часто отмечают, что в определенные рыночные периоды производство арматуры становится невыгодным. В трубном сегменте, особенно в производстве труб малого и среднего диаметра, появилось много новых игроков, что привело к снижению рентабельности.

Существенным фактором, влияющим на производителей, стало значительное подорожание электроэнергии в Узбекистане. Это одна из проблем для перекаччиков. В энергетической сфере проводится реформа, и, вероятно, тарифы будут продолжать быстро расти.

Тем не менее, новые игроки активно запускают проекты. Так, в 2024—2025 гг. в эксплуатацию были введены два завода по производству труб большого диаметра, Самаркандский металлургический завод реализует масштабную программу и вскоре может стать заводом миллионником по выпуску готовой продукции, российские инвесторы в 2022 г. запустили завод PipeMetal, а также упомянутый новый цех Узметкомбината, рассчитанный на 1 млн т рулонного проката... Каждый игрок «второго эшелона» также имеет свои планы по расширению или запуску новых видов продукции.

Как и в России, отрасль сталкивается с задачей преодоления этого сложного периода, но одновременно с этим появляются новые перспективные проекты.

Какие государственные меры поддержки существуют для отрасли?

Государство поставило задачу разработать национальную отраслевую стратегию, что было инициировано поручением президента Узбекистана. Основная цель — определить целевую модель развития отрасли и возможные сценарии ее роста.

В отличие от цветной металлургии, где доминируют два крупных игрока (Алмалыкский (медь) и Навоийский (золото) горно-металлургические комбинаты), черная металлургия характеризуется большим количеством игроков. Основные вызовы здесь — дефицит сырья и значительный объем импорта полуфабрикатов и готовой продукции. Из-за сложности всех возможных сценариев, работа над стратегией заняла продолжительное время. Она включала в себя моделирование баланса рынка, анализ ресурсной базы, расчет необходимых мер поддержки и многое другое. В разработке отдельных разделов документа принимал участие ММТС.

Очевидно, что отрасль нуждается в поддержке и решении множества задач. До 2016 г. в Узбекистане дей-

ствовали всего два крупных завода — Узметкомбинат (производство арматуры и шаров объемом около 1 млн т) и Ташкентский трубный завод (специализировался на трубной продукции с большими мощностями). В процессе работы над стратегией мы анализировали производственные мощности игроков по видам продукции. Было отмечено, что после 2020 г. новые заводы начали появляться в большом количестве.

Так, два ключевых игрока в сегменте плоского проката — Ташкентский металлургический завод и прокатные станы Самаркандского металлургического завода — были запущены практически одновременно в 2020 г. Их суммарные мощности по холодному прокату сегодня превышают 800 тыс. т.

По нашим последним оценкам на конец 2025 г., совокупные номинальные мощности предприятий по производству конечной продукции превысили 7 млн т. К этому добавляются сложности, связанные с проектом Тебинбулак, вопросы качества продукции от мелких производителей и другие накопившиеся проблемы. Это связано с тем, что до 2020 г. отрасль не привлекала такого пристального внимания, как сейчас.

В связи с этим государство начало активно заниматься развитием отрасли. В 2022 г. была проведена реструктуризация министерств, и теперь отрасль курирует Министерство геологии и горнодобывающей промышленности.

В совокупности эти факторы создают сложную картину, и «простых решений» ожидать не приходится. Поэтому процесс развития отрасли постепенный процесс и требует времени.

Расскажите, пожалуйста, о саморегулируемых организациях и ассоциациях в металлургической отрасли. В России, например, существует Ассоциация «Русская Сталь», объединяющая крупнейших производителей металлургической продукции.

В Узбекистане в 2025 г. была создана Ассоциация металлургии Узбекистана. Организация существует около полугода с момента регистрации и уже активно запускает различные процессы. Ее основная задача заключается в консолидации игроков рынка. Ассоциация проводит отраслевые мероприятия и налаживает сотрудничество с аналогичными объединениями из других стран. Среди партнеров — российская Ассоциация «Русская Сталь» и НСРО «РУСЛОМ.КОМ», китайская CISA, а также представители из Казахстана и Ирана (поставщики сырья или готовой продукции). Таким образом, назревшая потребность в отраслевой консолидации была успешно удовлетворена.

ММТС выступает в качестве официального постоянного экспертного и аналитического партнера Ассоциации металлургии Узбекистана, оказывая поддержку в области аналитики, прогнозирования и предоставления данных.

Вы упомянули значительный объем импорта. Не могли бы вы привести примерные цифры и назвать основные страны-поставщики?

Основными странами-импортерами металлургической продукции в Узбекистан являются Россия, Казахстан, Китай и Иран. Общие объемы импорта по 72-й и 73-й группам ТН ВЭД составляют: 2,5 млн, 1,2 млн, 1 млн



и 0,4 млн т соответственно. Поставки из других стран составляют менее 50 тыс. т.

По видам продукции импорт распределяется примерно следующим образом: плоский прокат (включая готовый и горячекатаный лист и рулон) — 2,3 млн т, сортовой прокат — 1,2 млн т, полуфабрикаты — чуть меньше 0,8 млн т, все виды труб — 0,35 млн т, прочая металлургическая продукция — 0,5 млн т, сырье — 0,3 млн т.

С учетом внутреннего сбора лома, объемов экспорта (около 0,3 млн т) и расходных коэффициентов по сырью и переделам, мы можем рассчитать общее потребление отрасли.

Как вы оцениваете текущее состояние рынка металлоторговли и трейдинга?

Он сильно изменился, я даже сказал бы стремительно. До 2016 г. в Узбекистане считалось нормальным получать значительную прибыль от трейдинга даже на таких позициях, как арматура, а на балке или плоском прокате — тем более.

Сегодня рынок стал гораздо более конкурентным и прозрачным. Активное присутствие российских игроков, открывших представительства и базы, существенно повлияло на его структуру. В 2023 г. мы проводили маркетинговое исследование для одного из российских лидеров рынка, и сбор ценовых котировок для оценки маржинальности трейдеров оказался непростой задачей. Сейчас же ценовые предложения доступны оперативно, что свидетельствует о возросшей прозрачности.

Несмотря на попытки местных маркетплейсов, их развитие пока находится на начальной стадии. Некоторые крупные трейдеры уже отказались от торговли сортовым прокатом и трубой. Объем рынка в Узбекистане значительно уступает российскому, и сегмент трейдинга — тем более. Рынок еще не готов к полноценному развитию сервисных моделей и металлоцентров, хотя крупные игроки начинают осознавать их потенциал.

Каков ваш прогноз на ближайшие годы и какие шаги следует предпринять российским производителям для успешного экспорта своей продукции?

Это комплексный вопрос, постараюсь ответить кратко.

В ближайшие годы ожидается продолжение роста строительного сектора. Уже сейчас объемы строительства достигли 15 млн м², и этот показатель будет расти, поскольку рынок еще не насыщен. Стабильным останется промышленное потребление, обусловленное крупными инфраструктурными проектами:

- транспортная инфраструктура: расширение аэропортов, модернизация и строительство дорог требуют значительных инвестиций;
- коммунальное хозяйство: изношенная инфраструктура водоснабжения и ЖКХ нуждается в обновлении;
- промышленное строительство: активно возводятся новые предприятия (металлоконструкции);
- железнодорожная инфраструктура: критически важна модернизация и расширение сети железных дорог;
- логистика и складская инфраструктура: планируется строительство большого количества складов и



развитие логистических цепочек. Примером может служить выход макретплейса Wildberries на рынок Узбекистана;

- развитие городов: в частности, Ташкент планирует масштабное расширение, что стимулирует активное строительство и появление новых объектов.

По различным оценкам, при отсутствии внешних шоков и торговых войн общий рост может составить 4—7% в течение ближайших трех—пяти лет.

Регион активно потребляет металл из России, Казахстана и Китая. Для некоторых российских компаний, например, для ММК (в сегменте рулонного проката), этот рынок уже является важным каналом сбыта.

Однако существуют и угрозы. Так, нарастает экспорт из Ирана, но его стабильность ограничена колебаниями курса и внутренним валютным регулированием, что может сделать его нерентабельным. Кроме того, строительство железной дороги Китай — Кыргызстан — Узбекистан значительно облегчит импорт металла из Китая. В настоящее время основу китайского экспорта в Узбекистан составляет плоский оцинкованный прокат, прокат с полимерным покрытием, автолист и лист для бытовой техники. Снижение логистических затрат приведет к расширению ассортимента импортируемой продукции.

Для эффективной работы на рынке Узбекистана необходимо развивать партнерские отношения с местными компаниями и удовлетворять нишевые потребности. Например, в сегменте бесшовной трубы для бурения и в целом для ТЭК наблюдается 100%-ная импортозависимость, аналогичная ситуация с балкой, где одним из поставщиков является ЕВРАЗ.

Мы можем оказать поддержку российским компаниям, предоставляя детальную торговую статистику (цены, объемы, импортеры и экспортеры) более чем по 200 странам. Эти данные, доступные в разовом и регулярном форматах, пользуется высоким спросом для анализа экспортных перспектив. Так, активное строительство на северном берегу озера Иссык-Куль в Кыргызстане открывает новые экспортные возможности для российских производителей.

Благодарим вас за столь подробный рассказ.

Спасибо вам. Надеюсь, для читателей эта информация будет интересной и полезной. До новых встреч на ваших мероприятиях и конференциях. ✍

ИНТЕРВЬЮ ПРОВЕЛ СТАНИСЛАВ ДВОРСКИЙ

БАТУМИ, ГРУЗИЯ
02-03 апреля 2026
+7 (495) 734-99-22



6-я Международная конференция

РЫНОК МЕТАЛЛОВ КАВКАЗА И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

www.asiaconf.ru

Ключевые вопросы

- Конъюнктура мирового рынка стальной продукции: производство и потребление, ценовые тренды
- Состояние и перспективы рынков металлов Грузии, Азербайджана, Армении, Узбекистана, Казахстана, Киргизии, Туркмени и Таджикистана
- Инвестиционные проекты в металлургии стран Кавказа и Центральной Азии
- Региональная логистика и перевозки
- Драйверы спроса на стальную продукцию в странах Кавказа и Центральной Азии в 2026–2027 гг.
- Развитие металлоторговли и сервисной металлопереработки

Организаторы



При поддержке

