

«Методы прогнозирования спроса на вторичные ресурсы»

Москва, 11 ноября 2015 года,
Металл-Экспо

Где наш рынок сейчас?

Немного свежих фактов от НП Русская сталь:

1. Рост китайского экспорта с 92 до 128 млн. тонн, в 2 раза больше чем все наше производство стали
2. Российский экспорт составит 28 млн. тонн или 41%
3. Рентабельность экспорта из России «ушла в минус»
4. Эффект от девальвации прошел

Свежие факты от ЕВРОФЕР:

1. Благодаря принятым ЕС мерам, стальной рынок вырос примерно на 2% в тоннах, тогда как в остальном мире рынки падали
2. Европейская сталелитейная промышленность по прежнему в стагнации
3. Белорусский МЗ увеличил поставки арматуры в ЕС на 69%, начато антидемпинговое расследование
4. 75% роста импорта полуфабрикатов – за счет поставок из России и Украины

Где будет наш рынок?

Экспорт и внутреннее потребление:

- Экспорт продукции низких переделов растет
- Маржа на экспорте падает
- Маржа на внутреннем рынке растет
- Осваиваются новые ниши благодаря импортозамещению

Экспорт:

- Дешевый низкий передел за счет кэптивного сырья (лом не входит)
- Охват ближних по логистике рынков до прихода Китая(Средняя Азия)

Внутренний рынок: выход на высокий передел

Максимальное сужение – до 45 млн. тонн

Что мы использовали ранее?

Крупные компании работают исходя из годовых и квартальных планов. От фактора цен зависит потребность предприятия в оборотных средствах, их стоимость, план предприятия по прибыли.

В то же время цены на лом как на металлургическое сырье, хотя и зависят в общем от ситуации на рынке ЖРС, но в квартальном измерении могут быть разнонаправлены, что зависит от факторов конкретно взятого локального рынка.

Что мы использовали ранее?

Основные способы планирования до 2015 года:

1. «От достигнутого» – «как в прошлом году» +%
2. «От прогноза ВВП» – «как в прошлом году» плюс процент по прогнозу Минпромторга/Минэкономразвития/Всемирного Банка
3. От амбиций первого лица (характерно для среднего бизнеса)
4. От требований государства (аудит Счетной Палаты)

В новом году это не работает: мы впервые за много лет столкнулись с падающим рынком!

Что мы использовали ранее?

Основные способы планирования до 2015 года:

1. «От достигнутого» – «как в прошлом году» +%
2. «От прогноза ВВП» – «как в прошлом году» плюс процент по прогнозу Минпромторга/Минэкономразвития/Всемирного Банка
3. От амбиций первого лица (характерно для среднего бизнеса)
4. От требований государства (аудит Счетной Палаты)

В новом году это не работает: мы впервые за много лет столкнулись с падающим рынком!

Что будет работать всегда?

Конференция 11 ноября

Особенности прогноза цен на сырье:

- Зависимость от внешнего рынка (Норникель, Ферроникель ЮВА)
- Зависимость от валютного курса (в порт поехал лом из Перми при росте курса в 2 раза)
- Зависимость от политики государства(пример: закрытие портов для вывоза)
- Зависимость от локального спроса(дефицит оборотных средств у заводов в припортовых зонах (Петросталь, Амурметалл, РЭМЗ)
- Зависимость от сезонности

Основой прогноза цен является квартальный прогноз. Этого достаточно для планирования «от достигнутого», и в то же время действие непрогнозируемых факторов может быть с меньшей вероятностью: например резкие колебания валютного курса бывают как правило в течение квартала.

Что использовать?

Прогнозирование на 2/3 доступно каждому.

Прогноз основывается на:

- Статистике прошлых периодов («если много раз повторилось в прошлом – почему бы не сработать еще раз?»)»)
- Опыте других стран («все уже где то было – надо понимать где именно»)»)
- **Бизнес-чутье прогнозиста/владельца бизнеса («в новом году главным фактором будет это, это и вот это»)»)**

Что использовать?

Прогнозирование на 2/3 доступно каждому.

Прогноз основывается на:

- Статистике прошлых периодов («если много раз повторилось в прошлом – почему бы не сработать еще раз?»)»)
- Опыте других стран («все уже где то было – надо понимать где именно»)»)
- **Бизнес-чутье прогнозиста/владельца бизнеса («в новом году главным фактором будет это, это и вот это»)»)**

За последние три года наблюдается следующая ситуация с ценами на лом в Сибирском регионе:

1. Падение цен на лом примерно на 800 - 000 руб. в год, связанное со снижением и последующим отсутствием конкуренции в регионе.
2. Ужесточение требований к качеству лома, что снижает потребность в негабаритном ломе 5а
3. Поскольку ЕВРАЗ ЗСМК не имеет оборудования для переработки лома 5а, его приходится сдавать дочерней структуре компании ОАО Втормет(г. Кемерово). Это отражается на его стоимости.
4. Стоимость лома 5а ниже на 500 руб., нежели приведенная в таблице цена лома 3а.
5. Во все предшествовавшие годы цена на лом падала не менее чем на 400 — 600 руб. в конце 2 кв. Это связано с субъективным фактором переоценки запасов лома на заводе и корректировки производственного плана на 3 кв. года

Это январь 2014 года!

Выводы:

1. При относительно позитивном развитии экономической ситуации (курс доллара США не выше 38 руб./Долл. США, экономический рост на уровне прошлого 2013 г. рост цен на лом 5а в конце 2 кв. может составить порядка 300 — 400 руб. от текущего уровня (7100 — 7200 долл. США)

2. При негативном развитии экономической ситуации ЕВРАЗ может ввести запретительную цену на лом черных металлов в 1000 руб. и заменить его чугуном собственного производства.

Для дочерних предприятий будет оставлена текущая цена 6800 руб., за вычетом расходов на содержание дочернего общества она может быть ниже на 1000 руб. для внешних поставщиков на уровне 5700 — 6000 руб.

3. В случае роста курса доллара США до уровня 40 руб. и выше данный прогноз теряет свою актуальность.

Это прогноз на конец 2 кв. 2014 года!

Как это делаем мы. 2013 – 2014 гг.

RUSLOM.BIZ
Istok Corporation LLC

Конференция 11 ноября

	1-10 июня		11-20 июня		21-30 июня	
	5A	12A	5A	12A	5A	12A
Новый Порт С-Петербург	9000авто	9200авто	9000авто	9200авто	9000авто	9200авто
Оскольский ЭМК (с ждт Московская обл.)	10000	10000	10300	10300	10500	10500
Волжский ТЗ (Волгоградская обл.)	8650	8500	8950	8800	8950	8800
ВМЗ "Красный Октябрь" (авто)	8400	8400	8400	8400	8400	8400
ТагМЕТ (Ростовская обл)	9900*	9900*	9900*	9900*	10000*	10000*
Магнитогорский МК (Челябинская обл)	8300	8300	8300	8300	8700	8700
Челябинский МК (Челябинская обл.)	8400	8400	8400	8400	8800	8800
Уральская сталь (с ждт Свердловская обл.)	8900	8900	8900	8900	8550	8550
Ижсталь (Удмуртия)	8200	8200	8200	8200	8700	8700
Северский ТЗ (Свердловская обл)	8300	8300	8400	8400	8900	8900
Западно-сибирский МК (Кемеровская обл)	7300	7300	7800	7800	8000	8000
Новокузнецкий МК (Кемеровская обл)	7300	7300	7800	7800	8000	8000

Это мониторинг цен на конец 2 кв. 2014 года!

Прогноз – 7100/7200, реальность 7300/8000

Клиента это устроило.

+7 495 210 30 26 main@ruslom.biz

Как это делаем мы. 2015 г.

Конференция 11 ноября

	1 кв.			1 кв. Итог	2 кв.			2 кв. Итог	3 кв.			3 кв. Итог	4 кв.			4 кв. Итог	Общий итог
	Январь	Февраль	Март		Апрель	Май	Июнь		Июль	Август	Сентябрь		Октябрь	Ноябрь	Декабрь		
Названия строк																	
ТД РЖД	38 968	58 652	72 328	169 948	68 262	69 068	83 120	220 450	63 746	71 616	74 705	210 067	65 537	63 935	38 940	168 412	768 877

Задача: прогноз сезонности продаж ЖД Лома. Определение точки пика цен.

Предпосылки:

1. Кто то это уже делал в прошлом – может это повторится и в будущем?
2. У кого самые большие объемы ЖД лома?
3. Как он продавал в прошлом?

Итак рассмотрим работу ТД РЖД в 2014 г.

Согласно статистике видим, что наибольший объем реализации был во 2 – 3 кв. 2014 г., стоит обратить внимание на месяцы наибольшей отгрузки: март, июнь, август, сентябрь.

Как это делаем мы. 2015 г.

Конференция 11 ноября

	1 кв.			1 кв. Итог	2 кв.			2 кв. Итог	3 кв.			3 кв. Итог
	Январь	Февраль	Март		Апрель	Май	Июнь		Июль	Август	Сентябрь	
ТД РЖД	37727	53336	63175	154238	59003	63388	79079	201470	61385	68399	71634	201418
ЗСМК					6578	9095	10395	26068	8308	14887	10379	33574
ПК Ресурс(Треjder по рельсам и ЖД лому)	1149	1976	4674	7799	10963	8207	13532	32702	9831	7025	8121	24977
АМУРМЕТАЛЛ	3905	10423	8672	23000	6896	8678	7950	23524	6393	6573	12941	25907
Порт	5536	6329	9671	21536	7664	7210	8035	22909	4847	5174	4616	14637
ПОРТ ВЛАДИВОСТОК	2762	598	288	3648	522	441	2084	3047	123	272	1445	1840
ПОРТ КОРСАКОВ	293	210	540	1043	398	485	757	1640	830	1310	785	2925
ПОРТ НАХОДКА												
ПОРТ РОСТОВ НА ДОНУ	90	243	143	476	106	19	30	155				
ПОРТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2391	5278	8700	16369	6638	6265	5164	18067	3894	3592	2386	9872
ВТЗ	1227	3121	4699	9047	4778	3940	4734	13452	4713	5662	4977	15352
НКМК	6718	5093	8607	20418	4612	4990	6116	15718	7480	648	610	8738
СЕВЕРСТАЛЬ	425	263	501	1189	600	843	3938	5381	3887	10295	6630	20812
ОАО "ТАГМЕТ"	994	2075	1855	4924	2064	3059	4315	9438	3146	3517	2994	9657
ЭКСПОРТ В БЕЛОРУССИЮ	7403	3245		10648	529	1113	1177	2819	1394	2700	5030	9124
ММК	2468	147		2615	756	971	1286	3013	1060	1519	1661	4240
ЛМЗ ЯРЦЕВО	603	4837	2844	8284	2042	3452	4819	10313	2404	1460	706	4570
ПНТЗ	718	575	745	2038	1541	1887	3311	6739	3999	2570	1610	8179

Конференция 11 ноября

Далее рассмотрим крупнейших потребителей ЖД лома:

ЗСМК – нужно понимать, что в Сибирском и Дальневосточном ФО нет других крупных внутренних потребителей лома, кроме ЗСМК и Амурметалл, и цены по которым они покупают ЖД лом далеко не самые высокие в силу их монопсонического(диктат единственного покупателя) в регионе. Они из дальнейшего рассмотрения исключаются

ПК Ресурс судя по объемам закупа, является компанией, по меньшей мере, дружески расположенной к структурам РЖД. Ее действия рассмотрим ниже.

Среди остальных покупателей можно выделить Северсталь(Череповец и Балаково), ВТЗ и Тагмет(оба относятся к группе ТМК), а также экспортеров в портах(выделены как порты). На их цены мы и будем ориентироваться при анализе сезонности как наиболее значимых потребителей ЖД лома.

Как это делаем мы. 2015 г.

Конференция 11 ноября

Далее рассмотрим крупнейших потребителей ЖД лома:

ЗСМК – нужно понимать, что в Сибирском и Дальневосточном ФО нет других крупных внутренних потребителей лома, кроме ЗСМК и Амурметалл, и цены по которым они покупают ЖД лом далеко не самые высокие в силу их монополистического (диктат единственного покупателя) в регионе. Они из дальнейшего рассмотрения исключаются

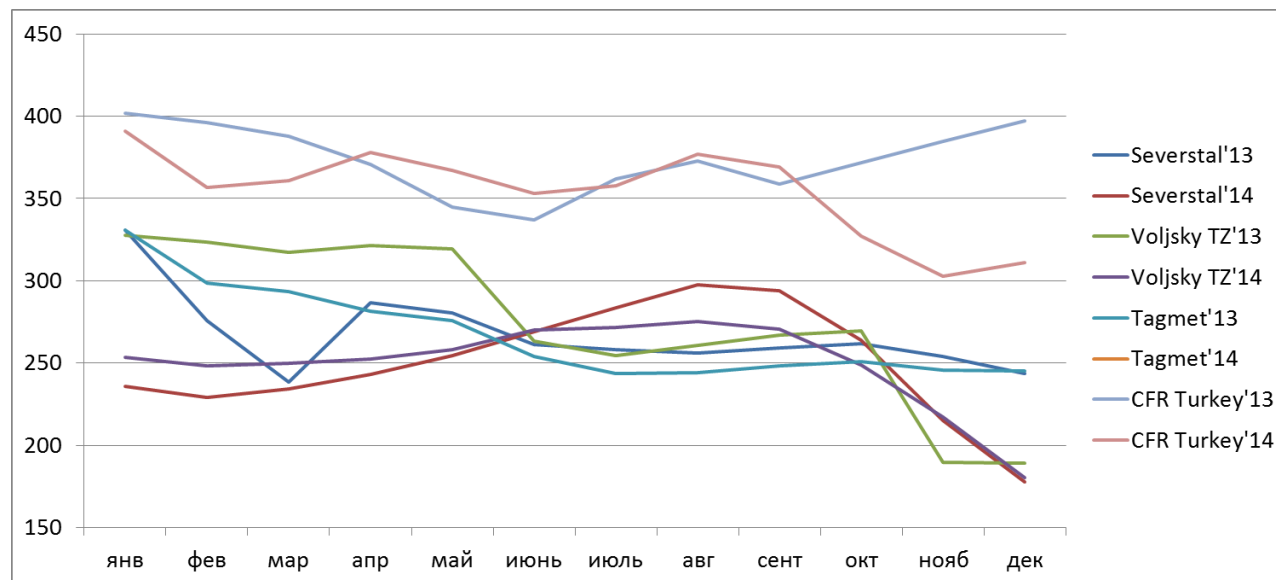
ПК Ресурс судя по объемам закупа, является компанией, по меньшей мере, дружески расположенной к структурам РЖД. Ее действия рассмотрим ниже.

Среди остальных покупателей можно выделить Северсталь (Череповец и Балаково), ВТЗ и Тагмет (оба относятся к группе ТМК), а также экспортеров в портах (выделены как порты). На их цены мы и будем ориентироваться при анализе сезонности как наиболее значимых потребителей ЖД лома.

Как это делаем мы. 2015 г.

Конференция 11 ноября

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Severstal'13	331	276	239	287	280	261	258	256	259	262	254	244
Severstal'14	236	229	234	243	255	269	284	297	294	264	215	178
Voljsky TZ'13	328	323	318	322	319	263	255	261	267	270	190	189
Voljsky TZ'14	254	248	250	252	258	270	271	275	270	249	217	180
Tagmet'13	331	299	293	282	276	254	244	244	248	251	246	245
Tagmet'14												
CFR Turkey'13	402	396	388	371	345	337	362	373	359	372	385	397
CFR Turkey'14	391	357	361	378	367	353	358	377	369	327	303	311



Как это делаем мы. 2015 г.

Надо понимать, что пик выгрузки ЖД лома в июне, в момент спада цен, мог произойти как из-за необходимости выполнения плана реализации за полгода для отчета(возможный фактор), так и не без учета интересов ПК Ресурс, выгодно купившем большую партию лома на спаде долларовой цены.

Если исключить июнь из рассмотрения, то наиболее интересными месяцами становятся:

Март, Август, Сентябрь – с высокой вероятностью пика цен и активности потребителей ЖД лома, как на внутреннем, так и на экспортном рынке.

В то же время стоит принять во внимание следующие риски:

- Тяжелого финансового положения отдельных предприятий, которые могут предпочесть закупать менее качественный лом по более дешевым ценам;
- Ограничения по реализации валюты, которые могут повлиять на экспортеров лома;

Как это делаем мы. 2015 г.

Конференция 11 ноября

Производитель	1Q'15			2Q'15			3Q'15		
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
ЕВРАЗ-ЗСМК	9500	9700	9800	9533,333333	8300	6833,333333	7400	7700	8000
ММК	10166,66667	10800	10800	9866,666667	8833,333333	8500	8500	8666,666667	9333,333333
НЛМК	10733,33333	12500	11800	10466,66667	9400	9533,333333	10200	10200	10100
Ростов-на-Дону	12433,33333	11400	10966,66667	10400	10650	10666,66667	10266,66667	10600	9166,666667
Северсталь	11016,66667	12100	11400	10133,33333	9266,666667	9350	9600	10300	9666,666667
Общий итог	10770	11300	10953,33333	10080	9290	8976,666667	9193,333333	9493,333333	9253,333333

Наша рекомендация на январь 2015 г.:

Март, Август, Сентябрь

Реальность:

Пик цен в феврале 11300 средняя, март – 10953 (минус 400 от времени прогноза в сравнении с февралем)

Август – средняя 9493, сентябрь 9253 (результат выше июня и июля)

Задача клиента - провести 2 тендера в году, за 1 раз он все не продаст.

1. Netback заготовки.

Цена в порту – 290, фрахт 15, доставка 25, итого на заводе 250 EXW

Передел – 140 с учетом некоторой прибыли

Netback цена лома – 110 долл. США, или ~7000 руб. с доставкой.

Это фантастика? Это сегодняшняя цена в порту Владивостока(и ниже).

Ну и о чем беспокоимся? **А будет ли лом по такой цене?**

2. Модель рынка лома.

Рынок поставщиков лома делится на 2 сегмента: обязательные продажи и «держатели запасов».

Корпоративный сегмент («демонтаж») относится к обязательным продажам лома, который будет продан в это время невзирая на цену. Если по плану положено демонтировать завод – он будет демонтирован, даже если лом принесет меньше денег собственнику актива.

Частные сборщики – реагируют только на рост цен. При снижении маржи собирать перестают и переходят на другие занятия.

Моделируем спад

Конференция 11 ноября

	Внутренний рынок	Экспорт	ВСЕГО
ВСЕГО	20	5	25
Кэптивный	10	2	12
Частный	10	3	13

	Внутренний рынок	Экспорт	ВСЕГО
ВСЕГО	16	4	20
Кэптивный	10	2	12
Частный (минус 30%)	6	2	8

	Внутренний рынок	Экспорт	ВСЕГО
ВСЕГО	15	3,5	18,5
Кэптивный	10	2	12
Частный (минус 50%)	5	1,5	6,5

Будут ли заводы сидеть без лома?

Исфахан стил: «Мы потребляем всего 4% от общего объема производства стали, а объемы оборотного лома у нас 7%. Поэтому мы нетто-продавец лома!

Тенденции: активное замещение лома чугуном. План закупа Уральской стали – 0 тонн.

Завод всегда возьмет лом из ближнего региона (до 300 км)

Имеющий возможность завод выберет свой чугун из своей руды вместо «колхозного» лома.

Война план покажет?

Сентябрь 14/Сентябрь 15 – 1852/1537

Октябрь 14/Октябрь 15 – 1844/1465

Ноябрь 14/Ноябрь 15 – 1516/1237

Минус 300 тыс. тонн в месяц или падение на 20%

Пройдет ли пик падения? Нет, он составит не менее 25% в декабре или падение до 950 – 970 тыс. тонн лома в месяц.

Основной резерв роста маржи – снижение цен на объекты демонтажа

Турецкие контракты

Рынок Спб – крупнейшие трейдеры заключились по 193.

Рабочая цена закупа лома – 9000

Заводам закупать свыше 8500 невыгодно.

Нижний предел 6700 – 7300 – Дальний Восток

Верхний предел 8500 – 9000 – Ростов, Спб.

Технология прогноза. Опыт США

Фактор 1	Плюс
Фактор 2	Плюс
Фактор 3	Плюс
Фактор 4	Минус
Фактор 5	Минус
Итого:	Рост рынка

Фактор 1	Минус
Фактор 2	Плюс
Фактор 3	Плюс
Фактор 4	Минус
Фактор 5	Минус
Итого:	Спад рынка

Технология прогноза. Опыт Istok Corporation

Фактор 1	Цена лома
Фактор 2	Экспортная цена заготовки (41%)
Фактор 3	Отгрузка готовой продукции на экспорт(41%)
Фактор 4	Отгрузка готовой продукции на внутренний рынок
Фактор 5	Поставка лома ЖД
Фактор 6	Поставка лома авто
Фактор 7	Поставка раскислителей

Технология прогноза. Опыт Istok Corporation

Завод	ВОЛГА-ФЭСТ		
Порт			
Вид лома			
Сумма по полю Объем перевозок(тн)			Общий итог
Названия строк			
⊕ Независимые ломопереработчики			
⊖ РЭМЗ/ФЭСТ			
ООО "Ломпром Саратов"			232414
ООО "Ломпром Подмосковье"			25148
ООО "ЛОМПРОМ ВОРОНЕЖ"			18727
⊖ ЕВРАЗ			5854
ОАО "ЕВРАЗ КГОК"			334
⊖ Профит			334
ОАО "ММК-МЕТИЗ"			273
⊖ ТМК			273
ОАО "Волжский трубный завод"			100
Общий итог			258269

Выберите поле:	
Грузоотправитель	
А↓	Сортировка от А до Я
Я↓	Сортировка от Я до А
Дополнительные параметры сортировки...	
✖	Удалить фильтр с "Грузоотправитель"
	Фильтры по подписи
	Фильтры по значению
Поиск	
<input checked="" type="checkbox"/>	ООО "МАСМА"
<input checked="" type="checkbox"/>	ООО "Грузовые железнодорожные пе
<input checked="" type="checkbox"/>	ЗАО "Сибкабель"
<input checked="" type="checkbox"/>	ООО "ВТОРМЕТ-БРЯНСК"
<input checked="" type="checkbox"/>	ООО "НМ"
<input checked="" type="checkbox"/>	ООО "Модуль"
<input checked="" type="checkbox"/>	ООО "Металл-Строй"
<input checked="" type="checkbox"/>	ООО "ТПМ - Башкортостан"
<input checked="" type="checkbox"/>	Автопоставка

Анализ данных по рынку лома черных металлов с помощью жд базы уже устарел: по отдельным производствам он давно не является показательным. ЖД поставка говорит об объемах потребления в 2-3 вагона в месяц, особенно это касается небольших производств, тогда как реальное потребление - от 3 до 15 - 20 тыс. тонн.

Учет автопоставки дает другую картину!

Технология прогноза. Опыт Istok Corporation

Основой расчетов является баланс металла: все что пришло на завод в виде сырья, расходных материалов и полуфабрикатов - должно его покинуть в виде готовой продукции и шлаков

Какие заводы включаются в баланс с минимальной погрешностью:

- Электрометаллургические;
- С отсутствием вывоза готовой продукции водным транспортом;
- С малой долей вывоза готовой продукции автотранспортом;

Список: РЭМЗ, ФЭСТ, Тагмет, ВМЗ, ВТЗ, СТЗ, НСММЗ, НЛМК-Калуга, Омутнинский МЗ, Пашийский цементно-металлургический МЗ, ЧЭМК, Гурьевский МЗ, Камасталь, Амурметалл.

Алгоритм прогноза. Опыт Istok Corporation.

	Предыдущий месяц			Текущий месяц			Факторы прогноза		
	1 декада	2 декада	3 декада	1 декада	2 декада	3 декада	1 декада	2 декада	3 декада
Отгрузка металла	7695	7144	10116	5536	8829	11132	-2159	-474	542
Поставка сырья	2555	10116	5536	8829	11132	8491	6274	7290	10245
Цена лома, руб.	10300	10300	10300	10300	10300	10300	0	0	0
Цена заготовки, руб.	16577	16367	16620	17364	17032	17045	787	1452	1877

Факторы:

- Поставка сырья
- Отгрузка продукции
- Цена лома
- Цена заготовки(актуально для СНГ, в США берется цена HRC)

Алгоритм прогноза. Опыт Istok Corporation.

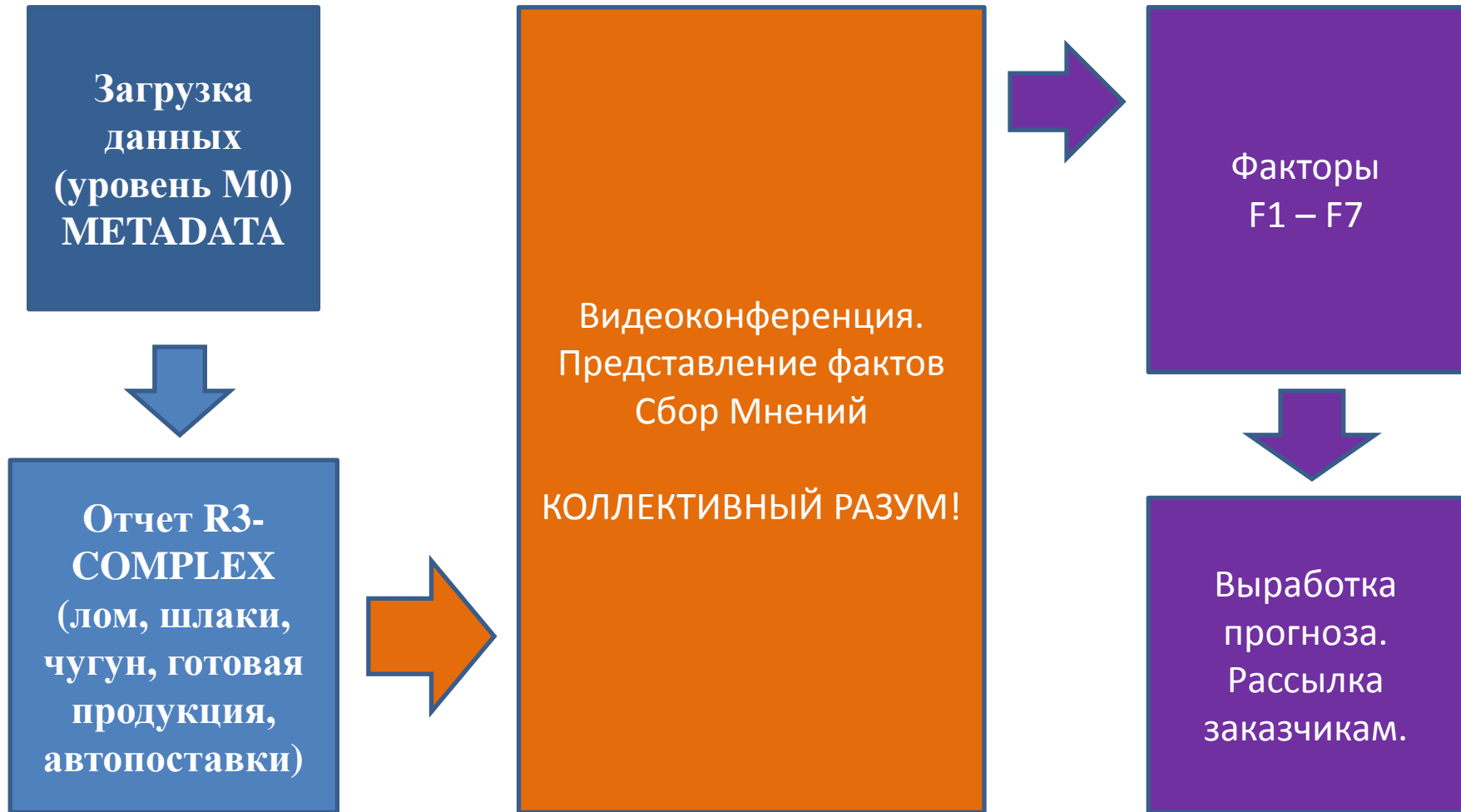
Производитель	⊕ Январь	⊕ Февраль	☒ Март		
			1-10 марта	11-20 марта	21-31 марта
ЕВРАЗ-ЗСМК	7790	7790	8190	8190	8290
ММК	8920	9120	9320	9320	9520
НЛМК	8660	8360	9360	9360	9360
Ростов-на-Дону	9500	9550	9400	9600	9600
Северсталь	9010	9143,333333	9210	9460	9710
Волга-ФЭСТ	9800	9800	9800	9800	9800
РЭМЗ	10300	10300	10300	10300	10300
Цена заготовки, руб.	16521,33333	17147	17498	17406	17415

В марте цена на лом в Ростове выросла в сравнении с ценой в феврале.

РЭМЗ не изменил цену, просто стал лучше платить.

Целью заказчика прогноза было выяснить, как изменится цена на рынке Юга России в марте 2014 года. При росте цены с ним стали рассчитываться по дебиторской задолженности в счет будущих поставок и он смог увеличить свою прибыль

Алгоритм прогноза. Опыт Istok Corporation.



Конференция 11 ноября

RUSLOM.BIZ
Istok Corporation LLC

Спасибо за внимание!

+7 495 210 30 26 main@ruslom.biz