www.metalinfo.ru

МС

МЕТАЛЛОСНАБЖЕНИЕ И СБЫТ

6/2015



Реалии трубного мира

Четвертый передел в России и за рубежом

Вагоностроение
Кризис жанра

Рынки металлов
Экспортные надежды

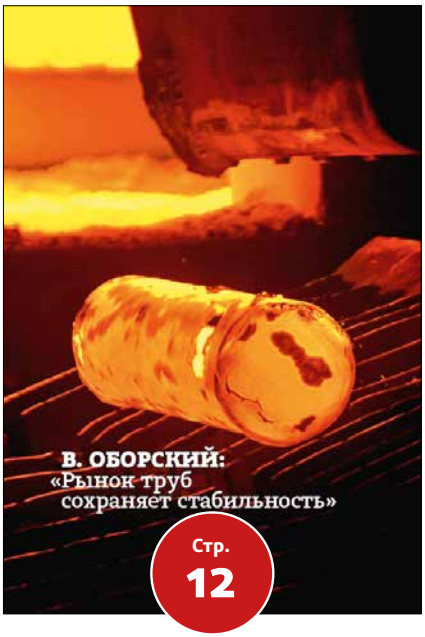
Нержавеющая сталь
Требуется импортозамещение

Металлопотребление
Оборонка как локомотив

Содержание

Металлоснабжение и сбыт

Апрель 2015















Новости в России

06 **Черные металлы**

10 **Цветные металлы**

Производство и сбыт

08 **КУМЗ: новый этап развития**
19 мая на Каменск-Уральском металлургическом заводе была введена в эксплуатацию первая очередь нового прокатного комплекса

12 **Рынок труб сохраняет стабильность**
Интервью с исполнительным директором — первым заместителем генерального директора ТМК **В. Оборским**

18 **ОМК обновила стратегию**
Интервью с президентом ОМК **В. Маркиным**

24 **5 лет Белой металлургии**
«Высота 239», «Железный Озон 32», Финишный центр Группы ЧТПЗ — эти инвестиционные проекты стали прорывными для отечественной промышленности, здесь впервые в мире родилось понятие «Белая металлургия»
С. Дворский

38 **Задача – удержать уровень продаж**
Интервью с начальником отдела маркетинга Уралтрубпрома **А. Новокрещеновым**

42 **Стан на миллиард**
По материалам бизнес-встречи РСПМ, основной темой которой стала презентация нового универсального рельсобалочного стана на Челябинском металлургическом комбинате

Рынки металлов

30 **Неутешительные прогнозы**
Обзор по материалам 5-й Общероссийской конференции «Стальные трубы: производство и региональный сбыт»

54 **Нержавеющая сталь: требуется импортозамещение**
Обзор по материалам Международной конференции «Нержавеющая сталь и российский рынок — 2015»

114 **Экспортные надежды металлургов СНГ**
Обзор по материалам Международной конференции «Экспорт стали и сырья из России и с Украины»

120 **Трудные времена для мирового рынка стальных труб**
По оценкам World Steel Association, в 2014 г. в мире было произведено порядка 150 млн т стальных труб. Однако сейчас мировой рынок труб переживает непростые времена
В. Тарнавский

Содержание

Апрель 2015

Металлоторговля и СМЦ

40 МК Промстройметалл: антикризисное развитие
Интервью с генеральным директором МК Промстройметалл **Г. Богославским**

48 Альпинизм как школа бизнеса
Интервью с председателем совета директоров ГК МАЯК **А. Корнейчуком**

60 А.Т.Н. ГРУПП: железные гарантии партнерства
Интервью с генеральным директором А.Т.Н. ГРУПП **Я. Гаджиевым**

62 Тайна Галактики, или Человек, без которого ничего не происходит
Краеугольным камнем подольской компании Галактика, вне всякого сомнения, является ее владелец и рулевой **С. Буниц** — открытый, всегда позитивно настроенный, прямой, веселый, весьма коммуникабельный, жизнерадостный человек

102 Довольный клиент – лояльный клиент
По материалам заседания Клуба маркетологов РСПМ, основной темой которого стало совершенствование клиентского сервиса в металлоторговых и металлургических компаниях

106 Мошенники на рынке металлов: какие схемы используются сегодня?
Обзор по материалам онлайн-конференции
А. Абрамов, А. Апухтин, С. Коватев, С. Шевцова

Металлы для стройиндустрии

44 Новый рынок – старые проблемы
Результатом появления большого числа новых производств по переработке оцинкованного листа стало создание новых подотраслей строительства, в том числе выпуск сэндвич-панелей



Стр. 78

Сырьевая база

66 Из глубины уральских руд
В апреле состоялось торжественное открытие на Севуралбокситруде первого пускового комплекса новой шахты «Черемуховская-Глубокая»

68 Новости смежников
70 Новости металлоторговли и СМЦ

Металлопоставки

72 Российская металлургия и оборонная промышленность
Непростые отношения отечественных металлургов с оборонно-промышленным комплексом показывают, что наша экономика недостаточно сбалансирована, а доля в ней высокотехнологичных секторов слишком мала
В. Тарнавский

98 Союз металла и атома
Металлургия потребляет четверть электроэнергии, используемой в промышленности, следовательно, это наиболее энергоемкая отрасль. Сама она тоже активно участвует в развитии энергетики – из стали и цветных металлов изготовлены реакторы, энергетическое оборудование и энергоблоки
В. Малый

Машиностроение

78 Вагоностроение: кризис жанра
Вагоностроение находится в жесточайшем кризисе, дело доходит до остановки производств, увольнения и отправки персонала в вынужденные неоплачиваемые отпуска
А. Леденев, А. Цыганов, Ю. Саакян

88 Интерес к железнодорожной технике СТМ возрос
Интервью с генеральным директором холдинга Синара — Транспортные Машины **Е. Гриценко**

92 Локализация = импортозамещение?
Локализация производства иностранной машиностроительной продукции — одна из самых обсуждаемых тем в российской промышленности. Однако такой инструмент развития машиностроения не всегда оказывается результативным
В. Малый

Новости за рубежом

110 Черные металлы
112 Цветные металлы

126 Металлургическая мозаика

Металлоснабжение и сбыт

На обложке: ТМК

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС
129085, Россия, Москва, ул. Б. Марьинская, д. 9, стр. 1
Тел./факс: (495) 734-99-22 (многокан.)
info@metalinfo.ru, news@metalinfo.ru

Генеральный директор, шеф-редактор
Александр Романов
analytics@metalinfo.ru

Главный редактор
Дмитрий Ляховский
lid@metalinfo.ru

Ответственный секретарь
Юлия Алексеева
editor@metalinfo.ru

Заместитель главного редактора, руководитель отдела цветных металлов
Леонид Хазанов
leonid@metalinfo.ru

Руководитель отдела металлоторговли и СМЦ, обозреватель
Татьяна Игнатенко
ignatenko@metalinfo.ru

Руководитель аналитического отдела
Виктор Тарнавский
vt@metalinfo.ru

Консультант
Виталий Некрасов

Редактор колонки IT-технологии
Данил Дехканов
danil@metalinfo.ru

Редактор англоязычной версии web-сайта
Алексей Яковенко

Редактор-корректор
Вера Юрьева

РЕКЛАМА И PR
Директор по рекламе и PR
Марина Романова
reklama@metalinfo.ru

Заместитель директора по рекламе и PR
Виктория Абрамкина
vika@metalinfo.ru

Руководитель отдела конференций
Ираклий Бандзеладзе
ir@metalinfo.ru

Руководитель проекта
Виталий Малый
vm@metalinfo.ru

Руководитель проекта
Александр Дейнеко
ad@metalinfo.ru

Офис-менеджер
Ангелина Темнышева
angelina@metalinfo.ru

Менеджер по распространению
Михаил Беляев
beluaevmd@metalinfo.ru

ДИЗАЙН-ГРУППА
Главный художник
Владимир Корнилов

Дизайнеры
Дмитрий Федан
Андрей Рубан

Директор по производству
Алексей Ефимов

Руководитель IT-отдела
Евгений Иванюк

Водители
Сергей Шестаков
Павел Тохтамир

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В ЕКАТЕРИНБУРГЕ
Тел./факс: (343) 376-24-22
marketing@metalinfo.ru
Администратор
Алена Белорыбкина

Подписные индексы по каталогам:
«Роспечать» 79756, 72499
«Почта России» 24521
«Объединенный каталог» 44767

Подписной купон — стр. 128
podpiska@metalinfo.ru

Специализированный журнал «Металлоснабжение и сбыт». Издается с 1996 г. Издатель ООО «Информационно-издательская служба «Металлоснабжение и сбыт». Свидетельство о регистрации ПИ №77-11191. В номере использованы фотоматериалы предприятий и редакции. Ответственность за достоверность информации в публикуемых материалах и рекламе несут авторы и рекламодатели. Мнение редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов. Перепечатка материалов разрешается со ссылкой на источник информации только по согласованию с редакцией. Отпечатано в полиграфическом комплексе «Пушкинская площадь». Тираж — 8 000 экз.



Новый сортовой завод в Колпино заработает во второй половине 2017 г.

В промышленной зоне Колпино (Ленинградская обл.) состоялась торжественная церемония закладки первого камня завода по производству арматуры компании МЕРА-Сталь. Объем инвестиций составит более 7,5 млрд руб. На предприятии будут использоваться новейшие технологические достижения в области металлургии, предоставленные итальянской Danieli.

Проект планируют реализовать на земельном участке площадью 13,5 га на территории Ижорских заводов. Предприятие введут в эксплуатацию во II квартале 2017 г. Численность персонала составит 260 человек. Годовая мощность — 350 тыс. т арматуры. Это позволит в значительной степени покрыть спрос на нее в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Использование местного скрапа и продажа продукции на региональном рынке сведут транспортные расходы к минимуму — они будут занимать порядка 15% в цене.

Красный Октябрь планирует построить листопрокатный стан 3000

На площадке Волгоградского металлургического комбината «Красный Октябрь» организуют производство толстолистового проката. Сумма инвестиций в проект — 4,8 млрд руб.

Инвестиционный проект предполагает строительство листопрокатного стана 3000. Специализация комплекса — изготовление металлопроката из легированных и нержавеющих марок стали. Новое производство будет приносить ежегодный доход 33,8 млрд руб.

Новый проект ВМК «Красный Октябрь» направлен в Минпромторг РФ, он претендует на субсидии из федерального бюджета, компенсирующие часть затрат на уплату процентов по кредитам. Предприятие объявило о планах по реконструкции стана 2000 в стан 3000 осенью прошлого года. После реализации проекта появится возможность производить лист шириной более 2 м и весом до 11 т.



ЕВРАЗ НАЧИНАЕТ ПОСТАВЛЯТЬ РЕЛЬСЫ В Юго-Восточную Азию

***ЕВРАЗ** отправит в Малайзию 2 тыс. т рельсов европейского профиля 54 Е1 до конца III квартала 2015 г. Продукция производства ЕВРАЗ ЗСМК предназначена для терминала SkyPark аэропорта Sultan Abdul Aziz Shah столицы Малайзии — г. Куала-Лумпур.*

В апреле 2015 г. ЕВРАЗ ЗСМК успешно прошел квалификацию Малазийских железных дорог (Keretapi Tanah Melayu Berha, KTMB), крупнейшего железнодорожного оператора в Малайзии. В марте представители KTMB побывали в Новокузнецке (Кемеровская обл.), где провели аудит производства и оценили технологию проката и закалки рельсов. Положительные результаты аудита подтверждены сертификатом.

«ЕВРАЗ продолжает масштабную работу по совершенствованию качества рельсов, и высокая оценка нового заказчика для нас — подтверждение того, что мы двигаемся в правильном направлении, — отметил вице-президент ЕВРАЗа по продажам И. Широкоброд. — Для компании получение статуса сертифицированного поставщика в Азии — серьезный успех, так как этот регион входит в число наших целевых рынков. Мы видим устойчивый рост спроса на железнодорожную продукцию благодаря развитию городского транспорта, а также строительству новых железнодорожных веток».

ЕВРАЗ готов поставлять в Малайзию рельсы для грузового и высокоскоростного движения, а также для линий городского и пригородного общественного транспорта. Юго-Восточная Азия — одно из приоритетных для компании направлений экспорта. ЕВРАЗ планирует поставлять продукцию также в Индонезию, Таиланд, на Тайвань, в Сингапур и Вьетнам.



Армавир может остаться без мини-завода

Судебные приставы арестовали земельный участок в Армавире (Краснодарский край), на котором должны были построить электрометаллургический завод. Владельцы участка заказали у подрядчика проектную документацию, но расплатиться за нее не смогли. Федеральная налоговая служба тоже претендует на оплату долга, поскольку зарегистрированное предприятие должно было платить, но не платило налоги. Общая сумма задолженности превысила 30 млн руб.

Инвестиционный проект металлургического завода в Армавире имеет давнюю историю. В 2006 г. инвестором выступил Индустриальный Союз Донбасса, однако проект был заморожен на стадии проектной документации. В 2013 г. проектом заинтересовался новый инвестор, а стоимость его возросла с 3,6 млрд до 9,7 млрд руб.

Проектная мощность предприятия — 450 тыс. т проката в год. Здесь планировалась установка электросталеплавильной печи,

Читайте ежедневные новости на www.metalinfo.ru







НЛМК сертифицировал арматуру для поставок в Германию

Электрометаллургический *завод НЛМК-Калуга сертифицировал арматурный прокат класса В500В диаметром 10—25 мм по национальному стандарту Германии DIN 488.*

Испытания материала провел Технический университет Мюнхена. По итогам НЛМК-Калуга выдан сертификат соответствия сроком действия до 2020 г.

Сертификат позволяет использовать арматуру НЛМК-Калуга не только в строительной индустрии Германии, но и в других странах Европы.

«Приоритет всех предприятий Группы НЛМК — производство стальной продукции, отвечающей самым высоким требованиям. Сертификат, подтверждает соответствие арматурного проката требованиям DIN 488, гарантирует высокий уровень качества продукции НЛМК-Калуга и открывает предприятию новые возможности для расширения рынка сбыта», — отметил директор по сортовому прокату и метизам Группы НЛМК А. Бураев.

Сортамент НЛМК-Калуга, помимо фасонного проката (стальные уголки 25х4, 75х6, 63х6, 100х7 мм), включает арматурный прокат №12, 14, 16, 18, 20, 22 и 25. До конца текущего года планируется предложить потребителям также стальные уголки 50х5, 100х8 и 90х7 мм.

а также сортопрокатного и трубопрокатного станов.

ММК-МЕТИЗ расширил продуктовую линейку

Магнитогорский метизно-калибровочный завод ММК-МЕТИЗ пополнил номенклатурную линейку выпускаемых сеток новыми видами продукции. По разработанной программе начато производство сварной сетки с ячейкой 150х150 мм по ТУ 1276-127-00187240-2014 из проволоки Вр-1 диаметром 3,8 мм в рулонах. Проведенные испытания показали, что изготовленная опытная партия сетки полностью отвечает требованиям потребителя.

С целью удовлетворения требований потребителей освоено производство облегченной плетеной сетки с размером ячейки 50х50 мм из низкоуглеродистой оцинкованной проволоки диаметром 1,6 мм в рулонах шириной 1500 мм. Облегчение сетки достигается за счет применения более тонкой проволоки в процессе производства при сохранении оптимальных потребительских свойств сетки.

Расширился типоразмерный ряд холоднодеформированного арматурного проката с периодическим профилем по СТО АСЧМ 7-93 за счет освоения производства диаметра 11,5 мм. Также расширена линейка выпускаемых типоразмеров проволоки периодического профиля Вр-1 по ТУ 1213-034-00187240-2006 диаметром 5,5 мм. Данная продукция нашла широкое применение в строительной отрасли для армирования железобетонных конструкций.

Группа ЧТПЗ представила разработки в рамках программы импортозамещения

Компания ЧТПЗ-Инжиниринг представила инновационные разработки для строительства и эксплуатации скважин.

Среди разработок ЧТПЗ обсадные и насосно-компрессорные трубы с резьбовыми соединениями премиум-класса, которые применяются для добычи газа и нефти в скважинах с осложняющими факторами, такими как высокое давление газа, скважины с наклонными, горизонтальными участками и т.д., не позволяющими использовать стандартные резьбовые соединения.

В рамках программы импортозамещения Группа ЧТПЗ разрабатывает трубы нефтяного сортамента из коррозионностойких сплавов с высоким содержанием никеля. До настоящего времени такие трубы в России не производились. Также разрабатываются резьбовые соединения нового поколения, которые будут способны выдерживать в том числе высокую интенсивность искривления ствола скважины, противостоять высоким сжимающим нагрузкам и внешнему давлению, передавать высокий крутящий момент.

Северсталь наращивает поставки российским строителям

Северсталь в I квартале 2015 г. увеличила поставки предприятиям строительной отрасли России на 20%, или более чем на 160 тыс. т, по сравнению с I кварталом 2014 г.

Поставки сортового проката выросли на 37%, или на 110 тыс. т, труб и гнутых профилей — на 16%, или на 23 тыс. т. Отгрузка проката с покрытиями выросла на 25 тыс. т (+18%).

«Всего Северсталь поставила российским строителям в I квартале около 1 млн т металлопродукции, — отмечает директор по маркетингу и продажам дивизиона «Северсталь Российская Сталь» Д. Горошков. — У компании лучшее предложение по сортаменту и сопутствующему сервису для строительного рынка.

По материалам www.metalinfo.ru, Металлсервис, Деловой квартал, Российская газета, Коммерсантъ

КУМЗ:

НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ

Принято считать, что в трудных экономических условиях промышленные предприятия не занимаются инвестиционными проектами, предпочитая отложить их до лучших времен. Однако в мае на Каменск-Уральском металлургическом заводе (КУМЗ) произошло событие, которое в полной мере показало ошибочность подобного суждения.



19 мая на Каменск-Уральском металлургическом заводе была введена в эксплуатацию первая очередь нового прокатного комплекса. В торжественной церемонии пуска приняли участие представители органов государственной власти, потенциальные заказчики новой продукции, сотрудники компаний — поставщиков оборудования, проектных и строительных организаций.

Проект нового прокатного комплекса КУМЗа по технико-технологической оснащенности превосходит российские и европейские аналоги. Его реализация позволит обеспечить поставки изделий из самых современных алюминиевых и алюминий-литиевых сплавов с качеством, отвечающим всем международным стандартам и пожеланиям заказчиков, в роли которых выступают ведущие российские и зарубежные компании из высокотехнологичных отраслей.

В 2009 г. проект прокатного комплекса КУМЗа был одобрен Министерством промышленности и торговли РФ, он вошел в Стратегию развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2020 г.

Строительство прокатного комплекса осуществляется в две очереди. В рамках первой очереди возводился цех по выпуску тонких листов, осуществлялась установка и ввод в эксплуатацию шестивалкового нереверсивного рулонного стана холодной прокатки с длиной бочки рабочего валка 2950 мм, 18-камерных печей отжига рулонов массой 25 т, линий поперечной резки рулонов на листы и продольной резки рулонов на ленты, создан шестиуровневый высотный автоматизированный склад хранения рулонов, смонтированы мостовые электрические краны, а также комплекс вспомогательного оборудования.

Ввод в эксплуатацию оборудования первой очереди позволит выпускать уникальную по характеристикам продукцию из термонеупрочняемых сплавов в любых состояниях поставки, с безупречным качеством поверхности и высокой точностью геометрических размеров (с допусками на толщину и плоскостность в пределах 1/4 от требований международных стандартов).

В рамках второй очереди будет построен цех выпуска плит и толстых листов, цех термомеханической обработки плит и листов. Окончание второй очереди и ввод в эксплуатацию нового прокатного комплекса запланированы на конец 2016 г. — начало 2017 г.

Основными потребителями продукции нового прокатного комплекса станут предприятия из высокотехнологичных отраслей. Общая стоимость проекта — свыше 30 млрд руб.

«С пуском нового прокатного комплекса КУМЗ получает новый мощный импульс развития, завершается важный этап радикального обновления ведущих производств, обозначенный в стратегии предприятия на период 2005—2015 гг., — отметил В. Скорняков, председатель совета директоров КУМЗа. — Сейчас готовится программа преобразования КУМЗа до 2025 г., в которой будет зафиксирована преемственность стратегических задач, связанных с выводом предприятия на лидирующие позиции».

Сегодняшний КУМЗ — это успешное предприятие с известной торговой маркой и хорошей деловой репутацией. Оно выпускает различные виды полуфабрикатов из алюминия и сплавов на его основе. Завод поставляет продукцию на рынок России и СНГ, а также на экспорт, в том числе в Северную и Южную Америку, в Европу и Азию. С запуском нового прокатного комплекса его возможности для удовлетворения потребностей клиентов в России и за рубежом только расширятся. МК

Обзор подготовил Леонид Хазанов







Русал увеличил выручку и сократил долг

Выручка *Русала в I квартале 2015 г. выросла на 16,7% по сравнению с I кварталом 2014 г. — до $2,477 млрд в связи с ростом цен на алюминий на LME, увеличением продаж алюминия, а также более высокими премиями к цене алюминия на LME.*

В I квартале 2015 г. себестоимость 1 т в алюминиевом сегменте находилась под давлением существенного роста цен на электроэнергию, железнодорожных тарифов, а также стоимости сырья, номинированного в рублях. В то же время влияние этих факторов было компенсировано мерами по повышению эффективности, а также существенным ослаблением курсов российского рубля и украинской гривны по отношению к доллару США. В результате себестоимость 1 т в алюминиевом сегменте снизилась на 17,5% — до $1,437 тыс.

Компания сократила чистый долг на $213 млн, что в совокупности с хорошими финансовыми результатами позволило снизить коэффициент долговой нагрузки ниже чем до 3,5:1 по состоянию на 31 марта 2015 г.

Башкирская медь приступила к подземной добыче

Башкирская медь (предприятие сырьевого комплекса УГМК) начала подземную добычу руды на месторождении Юбилейное.

Отработка месторождения Юбилейное открытым способом ведется с 2006 г. Его общие запасы составляют порядка 100 млн т руды, причем большую часть, а именно 88%, планируется добывать подземным способом. Для этой цели в 2011 г. началось строительство подземного рудника.

За четыре года шахтерами пройдено 5,67 км горных выработок, в том числе наклонный съезд с борта карьера, а также три вертикальных ствола — глубиной 42, 409 и 810 м. В 2014 г. при строительстве шахты началась нарезка горизонтов опытно-промышленного участка, добыта первая попутная руда. В середине марта Башкирская медь получила положительное заключение государственной экспертизы на проект: «Вскрытие и отработка опытно-промышленного участка четвертого и пятого залежей месторождения Юбилейное».

«Это действительно важное, историческое событие для нашего предприятия, — сказал генеральный директор Башкирской меди А. Лисица. — Первая руда, добытая подземным способом, знаменует собой качественно новый этап развития. В текущем году завершается отработка карьера Юбилейный, и с этого момента основной поток медно-цинковой руды на переработку будет поступать с подземного рудника. В 2015 г. подземным способом на данном опытно-промышленном участке планируется добыть 237 тыс. т руды».

Как отмечают на предприятии, к 2020 г. планируется выйти на уровень добычи 1,4 млн т руды, что позволит получать около 22 тыс. т меди и почти 14 тыс. т цинка в концентрате в год. Общие запасы четвертого и пятого залежей месторождения Юбилейное составляют 11,385 млн т медной и медно-цинковой руды.

БоАЗ готовится к запуску

Богучанский алюминиевый завод (БоАЗ, входит в состав Русала) получил разрешение на подачу напряжения на заводские электроустановки, питающие производственные объекты на предприятии. В связи с этим на всех установках начаты пусконаладочные работы. Общий объем инвестиций в энергосистему завода — 6,4 млрд руб.

Производство алюминия основано на электролизе и требует большого количества электроэнергии, которую БоАЗ будет получать с Богучанской ГЭС (БоГЭС), расположенной в 200 км от завода, по высоковольтным линиям электропередачи (ЛЭП-500). После выхода предприятия на полную мощность оно будет потреблять более 10 млрд кВт·ч в год.

На основании разрешения Ростехнадзора специалисты предприятия присоединили высоковольтные линии завода к подстанции «Ангара», на которую поступает электроэнергия БоГЭС.

В результате на комплектное распределительное устройство с элегазовыми выключателями (КРУЭ) БоАЗа подано напряжение 220 кВ. С КРУЭ напряжение поступило на главную понизительную подстанцию завода, а также на распределительные пункты. От этих электроустановок напряжение будет подаваться на все объекты завода, в том числе в цех электролиза — основной потребитель энергии на предприятии.

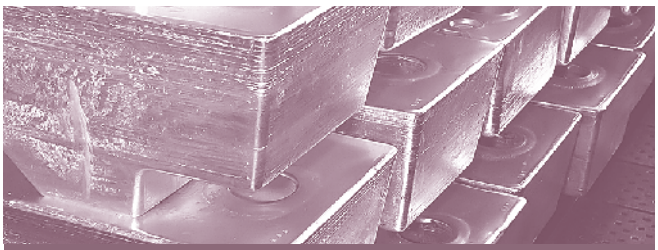
Татпроф готов выполнять заказы для коллег по рынку

«В I квартале рынок алюминиевого профиля упал на 40%. Производственные экструзионные компании, у которых в наличии до двух прессов, испытывают значительные трудности в связи с недозагрузкой», — сообщается в пресс-релизе Татпрофа (Набережные Челны, Татарстан).

Татпроф готов выполнять заказы отечественных экструзионных предприятий на прессование алюминиевых профилей и обещает

Читайте ежедневные новости на www.metalinfo.ru







прекратить работу с их клиентами после завершения экономического кризиса в России. Срок выполнения заказа — 7—25 дней, минимальный объем по одной номенклатуре — 250 кг.

КраМЗ обновляет кузнечно-прессовое производство

В кузнечно-прессовом цехе Красноярского металлургического завода (КраМЗ) введен в эксплуатацию продольно-фрезерный обрабатывающий комплекс нового поколения.

«Это наше детище, на которое мы возлагаем большие надежды, — сказал начальник кузнечно-прессового цеха Д. Черняк. — Прошло время, когда мы общались с заказчиками на языке штангенциркуля. Автоматизированная компьютерная система позволяет производить механическую обработку с качеством мирового уровня, причем в 4 раза быстрее. То есть на изготовление детали средней сложности вместо месяца будет уходить неделя».

Весь цикл обработки выполняется одной программой, благодаря чему исключается влияние человеческого фактора. В тестовом режиме фрезерный центр будет функционировать ближайшие месяц-два. Затем планируется начать производство штампов на новом оборудовании в массовом объеме. В основном это будут детали авиационного назначения.

ЧЦЗ увеличил продажи на российский рынок

***Челябинский** цинковый завод (ЧЦЗ) подвел итоги операционной деятельности в январе—марте 2015 г.*

В I квартале выпущено 44,88 тыс. т товарного цинка марки Special High Grade (SHG) и сплавов на его основе — на 1% больше, чем в АППГ. 65% металла реализовано на российском рынке (в I квартале 2014 г. — 58%).

Предприятие Nova Цинк (оператор свинцово-цинкового месторождения Акжал, Республика Казахстан), принадлежащее той же группе лиц, что и ЧЦЗ, в I квартале 2015 г. произвело 8,89 тыс. т цинка в концентрате — на 1,6% больше по сравнению с I кварталом 2014 г., 1,84 тыс. т свинца в концентрате — на 15% больше, чем в АППГ.

«Дочка» ЧЦЗ — Brock Metal (производитель цинковых сплавов для литья под давлением, Великобритания) в I квартале 2015 г. реализовала 9,603 тыс. т цинковых сплавов — на 38% больше, чем в АППГ.

ВСМПО-АВИСМА отложила разработку месторождения в Тамбовской области

В рассчитанной на 6—8 млрд руб. ежегодных вложений инвестиционной программе корпорации ВСМПО-АВИСМА до 2020 г. разработка циркон-рутил-ильменитового месторождения Центральное (Тамбовская обл.) отложена до 2019 г. Планируется вложить средства в комплекс кольцераскатного стана, в новые цеха: механической обработки деталей для авиационных двигателей и механической обработки конструктивных штамповок для авиации.

ВСМПО-АВИСМА планирует уже в текущем году начать разработку Волчанского титан-циркониевого месторождения (Днепропетровская обл., Украина). «Получится ли у нас начать, зависит от ситуации на Украине и от позиции местных властей», — отмечают в корпорации. По данным Ростеха, предприятие планирует до 2016 г. увеличить выпуск титановой губки (исходного сырья для производства титана) на 10 тыс. т в год. Соответствующая технологическая линия уже получила заключение государственной экспертизы, позволяющее приступить к ее строительству.

КУЗОЦМ увеличивает реализацию продукции

Каменск-Уральский завод по обработке цветных металлов (КУЗОЦМ) продемонстрировал рост продаж продукции и ключевых финансовых показателей в I квартале 2015 г.

В период с января по март общий объем реализации продукции предприятия вырос на 8,7% по сравнению с АППГ — до 4,767 тыс. т. Наибольшую динамику роста продемонстрировали продажи металлических порошков и пудр (+30,5%, до 706,5 т), латунного проката (+18%, до 2,697 тыс. т), медного проката (+1,9%, до 1,04 тыс. т).

Выручка предприятия по итогам работы в I квартале увеличилась почти в 1,5 раза — до 1,61 млрд руб. (+50,5%). Также выросла чистая прибыль — до 2,9 млн руб. (+52,6%).

«Рост выручки и чистой прибыли в I квартале вызван теми же факторами, что и в 2014 г., а именно увеличением экспорта высокомаржинального медно-никелевого проката и металлических порошков и пудр в связи с началом строительного сезона (продукт востребован предприятиями строительной отрасли). Также повлиял рост средних цен реализации продукции, вызванный ослаблением рубля», — рассказал генеральный директор КУЗОЦМа И. Мочалин.

Отметим, что продажи продукции завода росли и в начале II квартала. Так, реализация продукции в апреле увеличилась на 6,25% — до 1,7 тыс. т. Росли продажи медного (+8,7%), латунного (+4,7%), никелевого (+28,6%) проката, а также порошков и пудр (+14%).

По материалам www.metalinfo.ru, Металлсервис, Деловой квартал, Российская газета, Коммерсантъ



В. ОБОРСКИЙ: «Рынок труб сохраняет стабильность»



Трубная Металлургическая Компания (ТМК) – крупнейший в мире комплексный поставщик трубных решений. В интервью журналу «Металлоснабжение и сбыт» исполнительный директор – первый заместитель генерального директора ТМК **В. Оборский** рассказал о работе на ключевых рынках, о реформировании системы продаж, о взаимодействии с потребителями и о развитии системы технического сопровождения и сервисных услуг.

Владимир Брониславович, как вы оцениваете текущую ситуацию на трубном рынке? Каковы ожидания ТМК по итогам 2015 г.?

Российский рынок нефтегазовых труб, который является основным для нашей компании, сохраняет стабильность, несмотря на негативную макроэкономическую конъюнктуру, в том числе падение цен на нефть. Изменения по ряду крупных трубопроводных проектов компенсируются не менее значимыми действующими и планируемыми проектами. В том числе Газпром приступил к реализации одного из крупнейших на сегодня газотранспортных проектов — «Силы Сибири», для которого только на первом этапе, до 2018 г., потребуется более 1,7 млн т труб. Этот мегапроект предусматривает также разработку газовых месторождений в Восточной Сибири — Чаяндинского месторождения в Якутии и Ковыктинского месторождения в Иркутской области, где будет добываться газ для наполнения новой газовой магистрали. Для освоения месторождений будут использоваться обсадные и насосно-компрессорные трубы.

Результаты I квартала 2015 г. показывают положительную динамику спроса на российском трубном рынке — он вырос на 7% по сравнению с тем же периодом 2014 г. Основной драйвер роста — спрос на трубы большого диаметра (ТБД) для магистральных трубопроводов.

Спрос на ТБД будет основным фактором роста российского рынка трубной продукции в 2015 г., компенсируя снижение потребления в других сегментах рынка, в том числе в индустриальном. По нашим прогнозам, российский рынок OCTG, где идет активное импортозамещение, останется относительно стабильным, а доля ТМК на этом рынке будет расти.

В США мы ожидаем роста количества действующих буровых установок и умеренного увеличения объемов бурения во II полугодии. Хотя потребление OCTG будет увеличиваться, из-за высокого уровня запасов у дистрибьюторов восстановление спроса и повышение цен на трубную продукцию начнется не раньше IV квартала. На европейском рынке конъюнктура останется сложной из-за высокой конкуренции, особенно со стороны производителей из Восточной Европы.

В целом по итогам года ожидаем сохранения объемов реализации и рентабельности на уровне 2014 г.

На каких принципах выстраиваются ваши отношения с потребителями?

Наша система продаж полностью ориентирована на клиента и его потребности. Один из основополагающих факторов, обеспечивающих такой подход, — динамика развития целевых рынков, то есть «где» и «кому» мы продаем продукцию. Чтобы предоставить наиболее удобный для клиента формат сотрудничества, создаем офисы продаж в тех регионах, где требуется активное взаимодействие с потребителем. Сейчас 15 наших офисов продаж представлены по всему миру: в России, СНГ, Европе, Северной Америке, Африке, Азии и на Ближнем Востоке. Таким образом, мы обеспечиваем тесный контакт с клиентом на локальном уровне и можем оперативно реагировать на его потребности. В будущем возможно открытие новых офисов продаж или укрупнение



имеющихся. Также планируем развивать сеть торговых агентов на зарубежных рынках.

Второй фактор, значительно влияющий на систему продаж, — структура спроса, иными словами, «что» необходимо клиенту. Сегодня недостаточно иметь самый современный производственный комплекс, развитую систему технических продаж и лучшие управленческие технологии. Для успеха компании и достижения стабильного финансового результата необходимо

сохранять домашние рынки, лояльность давних клиентов и одновременно завоевывать новые направления.

На современном трубном рынке высок спрос на высокотехнологичные виды продукции: трубы с премиальными резьбовыми соединениями, теплоизолированные лифтовые трубы (ТЛТ), трубы для глубоких скважин с высоким давлением и содержанием сероводорода, а также новые виды продукции, разрабатываемые и испытываемые совместно с клиентом. Для удовлетворения этих потребностей в ТМК сформированы профессиональные команды технических специалистов и созданы два центра НИОКР: один в России — на базе РосНИТИ, другой — в США, в Хьюстоне. В прошлом году мы заключили договор с Объединенной дирекцией по управлению активами и сервисами «Сколково» о создании на этой инновационной площадке нового центра НИОКР ТМК.

Кроме того, клиенты уделяют все больше внимания оценке полной стоимости продукции, куда помимо стоимости самого товара входят затраты на обслуживание, ремонт, инспекцию, подготовку труб и супервайзинг при эксплуатации. Для предоставления этих услуг развиваем сеть сервисных центров. Сегодня в ее составе Threadingand & Mechanical Key Premium LLC на Ближнем Востоке, сервисный центр в Эдмонтоне (Канада), OFS International в США. В России работает сервисное подразделение ТМК Нефтегазсервис.



Как вы прокомментируете перевод всех служб по продажам из Торгового дома в ТМК? Связано ли это с дальнейшим совершенствованием взаимодействия с потребителями?

Действительно, с марта 2015 г. ТМК изменила порядок реализации продукции. Теперь все продажи будут выполняться через ТМК, а не через Торговый дом, как раньше. Для этого все подразделения сбыта были переведены в материнскую компанию. Уверен, что сокращение корпоративных структур в цепочке «клиент — коммерческие службы — заводы» сократит документооборот, количество внутренних процедур, упростит бизнес-процессы. Помимо повышения эффективности продаж (а именно такого результата мы ожидаем по итогам организационных преобразований) переход сбытовых функций в ТМК, безусловно, увеличит привлекательность компании и на рынке капиталов.

Стоит подчеркнуть, что данные изменения не затронут обязательств Торгового дома перед клиентами по подписанным ранее контрактам. Все обязательства будут выполнены.

Как развивается практика взаимодействия с вашими ключевыми потребителями — нефтегазовыми компаниями?

Среди наших клиентов за рубежом практически все лидеры нефтегазовой отрасли: Exxon, Shell, Saudi Aramco, Eni. В адрес российских компаний — Роснефти, Сургутнефтегаза, Газпром нефти, ЛУКОЙЛа, Башнефти, Славнефти, Татнефти в 2015 г. будет поставлено суммарно около 1 млн т. Отдельно отметим крупный контракт с Роснефтью на поставку в этом году 430 тыс. т продукции.

Наша цель — стратегическое долгосрочное партнерство. Правильность такого подхода подтверждается тем, что на протяжении всей истории ТМК нам удавалось укреплять позиции на российском рынке. В 2014 г. в сегменте бесшовных OCTG мы занимали более 60%, в сегмен-



те бурильных труб — более 64%, нефтегазопроводных — около 65%.

В некоторых случаях, например, с Газпромом, помимо долгосрочного договора мы сформулировали четкий механизм определения цены, который делает прозрачным эффект колебания курсов валют, цен на металл и других внешних факторов.





Значительных результатов нам удалось достичь и в глобальных продажах высокомаржинальных труб с премиальными соединениями. При падении премиального рынка России почти на 30% доля поставок ТМК выросла с 53% в 2013 г. до 61% в 2014 г. Одновременно на рынке Северной Америки мы стали лидерами этого сегмента с долей 12%.

Таким образом, прозрачная система сбыта, долгосрочные отношения, использование формулы цены, развитие программ научно-технического сотрудничества — все это способствует укреплению наших отношений и их развитию в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Как нефтегазовые компании расценивают сервисное предложение ТМК по сопровождению спусков труб?

С момента создания ТМК стремилась стать интегрированным поставщиком комплексных решений на мировых трубных рынках. Мы понимали, что потребитель заинтересован не только в качественных трубах, поставленных точно в срок, но и в скважинном оборудовании, аксессуарах, во всем спектре сопутствующих услуг. Сопровождение спусков трубных колонн — важная часть нашего предложения и востребованный у клиентов сервис. Благодаря в том числе сервисным услугам мы нарастили объемы продаж премиальной продукции: по итогам прошлого года они превысили 400 тыс. т — это вчетверо больше, чем, скажем, в 2008 г., когда мы развивали премиальное направление уже с учетом вошедших в состав компании предприятий ТМК IPSCO.

Основное преимущество данного сервиса заключается в том, что квалифицированный персонал ТМК, знающий технические особенности трубной продукции, позволяет клиенту сэкономить время и избежать поломок при спуске колонны. В прошлом году специалисты ТМК Нефтегазсервиса сопроводили спуск более 100 тыс. м труб. Услуги были предоставлены не только в России (Саратовнефтегазу, Татнефти), но и в Узбекистане (Лукойл-Узбекистану), в Казахстане (Жаикмунаю, Smart OIL), в Индонезии (VICO). Привлечение сотрудников ТМК позволило обеспечить герметичность соединений в 100% случаев. Этот убедительный результат свидетельствует об эффективности предоставляемого сервиса.

Данное направление развивается и в этом году. За первые три месяца 2015 г. уже произведен контроль спуска порядка 50 тыс. м трубных колонн, что соответствует 50% прошлогоднего результата.

Какая работа для вас приоритетна — с конечным потребителем или с его подрядчиками?

Формат взаимодействия диктуется рынком и конкретным проектом. В России, как правило, нефтегазовые компании контролируют практически все работы подрядных организаций, обеспечивая их основным объемом труб. Поэтому в большинстве случаев закупка материально-технических ресурсов и вся работа осуществляются напрямую через нефтяную компанию.

За рубежом проект нередко реализуют большое количество специализированных компаний, вовлеченных в отдельные фазы проекта. Здесь работа выстраивается как через подрядчиков, обладающих большой степенью самостоятельности в выборе технологий и материалов, так и через потребителей, которые квалифицируют и согласовывают работу поставщиков труб.

В любом случае наша задача — обеспечить включение продукции ТМК в проект на самых ранних стадиях. Мы предлагаем клиенту, его про-



ектировщикам и подрядчикам наиболее подходящие для целей проекта технические решения.

Как компания взаимодействует с потребителями на спотовом рынке? Каково соотношение поставок металлотрейдерам и напрямую конечным потребителям?

Продажи на спотовом рынке продукции для машиностроения, которую мы относим к отраслевой, нацелены на конечных потребителей, сегментированных на подотрасли. В сегменте сварных труб для ЖКХ и стройиндустрии работаем преимущественно с крупными трейдерами, имеющими складские мощности на региональном рынке и отлаженную систему взаимодействия с муниципалитетами по поставкам продукции в рамках госзакупок. Здесь порядка 90% поставок приходится на металлоторговые компании, и только 10% мы поставляем конечным потребителям.

Продажи трейдерам осуществляем в том числе через нашу дилерскую сеть, которую активно развиваем. На сегодня 122 металлотрейдера, действующие в регионах России и в СНГ, являются официальными представителями ТМК. Эта система эффективно работает, дилерская сеть обеспечивает компании необходимый уровень продаж на региональных рынках. Широкий географический охват официальных представителей позволяет нам более детально изучить рыночную ситуацию в регионах и своевременно реагировать на ее изменение.

Насколько ощутима на региональном рынке конкуренция со стороны трубных мини-заводов? Что компания может противопоставить в качестве конкурентных преимуществ?

Мы видим, что таких небольших предприятий, ориентированных на конкретные потребности местных рынков в сегменте сварных труб малого диаметра, становится больше, сегодня их порядка 66. При этом вводятся новые мощности, а также модернизируются старые. Учитывая профицит на рынке производственных мощностей, а также снижение спроса в сегменте труб промышленного назначения в связи с замедлением темпов строительства и производства в машиностроительной отрасли, отметим, что конкуренция на региональном рынке, безусловно, возрастает. У мини-заводов в силу их небольших масштабов есть свои плюсы. Но и мы обладаем неоспоримыми преимуществами — прежде всего это высокое качество и узнаваемый на рынке бренд. Кроме того, как и во всех наших продажах продукции для разных сфер, здесь мы также берем за основу клиентоориентированный подход. Стараемся быть гибкими в производстве, в ценообразовании, а также в сервисе. В том числе организуем доставку продукции любого уровня сложности с точки зрения логистики, осуществляем комплектацию поставок, включающих 25 и более позиций по видам труб. Развиваем программы лояльности с официальными представителями. Взаимовыгодное сотрудничество — наша цель.

Как сегодня работает единый бренд ТМК?

ТМК — глобальная компания, которая поставляет продукцию и услуги более чем в 80 стран мира под единым международным брендом «ТМК». Именно поэтому мы уделяем большое внимание репутации компании и качеству продукции, стремимся обеспечить соответствие каждого завода нашим высоким внутренним стандартам.

Мы разработали и внедряем корпоративные стандарты ТМК-1 и ТМК-2, которые устанавливают повышенные требования к технологии производства и качеству продукции. В этом году стартуют первые поставки труб по этим стандартам. Мы стремимся к тому, чтобы со временем стандарты ТМК-1 и ТМК-2 стали признанными и узнаваемыми среди клиентов во всем мире.

Помимо этого, стараемся проходить квалификацию как единая структура. Например, в феврале мы были квалифицированы одной из крупнейших нефтедобывающих компаний Ирака — Missan Oil Company (MOC) в качестве одобренного поставщика OCTG с использованием российских исходных материалов. Эта квалификация позволяет всем нашим российским заводам участвовать в тендерах MOC на поставку трубной продукции для проектов нефтедобычи в Ираке. Клиенты уже воспринимают нас как единого международного производителя.

Какие регионы нефтегазодобычи в мире наиболее интересны, в каких проектах компания участвует или планирует участвовать?