МС
www.metalinfo.ru
МЕТАЛЛОСНАБЖЕНИЕ И СБЫТ
11/2018



МЕТАЛЛ-ЭКСПО

ГЛАВНЫЙ ФОРУМ МЕТАЛЛУРГОВ НА ТЕРРИТОРИИ РФ

Экономика металлургии
Начинается новая волна крупных проектов

Металлоторговля
Сервисные металлоцентры шагают по России

Цветные металлы
Производители и поставщики не теряют оптимизма

Информационные технологии
Кто первым изобретет «Яндекс.Металл»?

Содержание

















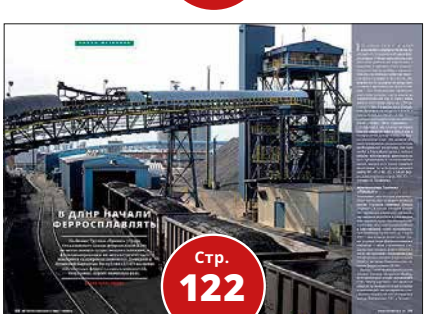












Новости в России

06 Черные металлы

10 Цветные металлы

Экономика металлургии

12 Движение в жестко заданном направлении

О текущих тенденциях российского и мирового рынка стали

В. Тарнавский

24 Новый инвестиционный цикл

В российской металлургической промышленности начинается новая волна крупных проектов

42 Черметстандарт'2018: текущее состояние и развитие стандартизации в металлургии

По материалам 3-й Международной конференции «Черметстандарт-2018»

Производство и сбыт

20 А. Шевелёв: «Северсталь развивается по нескольким направлениям»

23 октября на ЧерМК состоялась торжественная церемония выдачи первого кокса на коксовой батарее №4 после реконструкции

32 По прямому проводу

Российские меткомбинаты развивают прямые связи с конечными потребителями. Об этом рассказали директор по продажам компании Северсталь Менеджмент **Е. Черняков** и директор по прямым продажам НЛМК **М. Герасимова**

36 По пути реализации намеченных планов

Несмотря на экономические трудности и нестабильный спрос на металлопродукцию в потребляющих отраслях, на Ашинском метзаводе продолжается реконструкция листопрокатного производства, внедряются инновации

38 Новые подходы к закупочной деятельности. Опыт ММК

4 октября на площадке ММК состоялась встреча руководителей и специалистов служб материально-технического снабжения российских промышленных предприятий, посвященная совершенствованию закупочной деятельности

40 Решение проблемы импортозависимости от Русполимета

Делегация Минпромторга РФ проинспектировала строительство на Русполимете импортозамещающего производства металлических порошков и гранул

Цветные металлы

46 Производители и поставщики проката цветных металлов не теряют оптимизма

Обзор по материалам конференции «Медь, латунь, бронза: тенденции производства и потребления»

Содержание

52 AMP увеличивает производство и строит планы развития
Интервью с генеральным директором компании Алюминий Металлург Рус **С. Красноперовым**

Материалы и технологии

56 Пути развития импортозамещения в отечественной металлургии
Волгохимнефть старается производить такие смазочные материалы, чтобы они как можно полнее удовлетворяли запросам потребителей

72 Первая линия бескислотного травления металла (EPS-очистки) Red Bud Industries в России
В 2018 г. Red Bud Industries ввела в эксплуатацию комплекс оборудования бескислотного травления металла в Компании Металл Профиль

76 Скупой платит дважды
Bronx поставляет линии нанесения полимерных покрытий с 1970-х годов и знает, что зачастую приобретение дешевого оборудования оборачивается проблемами

94 «Квантовый скачок» для индустрии СОЖ
ЛУКОЙЛ готов предложить премиальные решения для металлообработки, позволяющие на порядок снизить затраты клиентов

96 3D-технологии в литейных процессах — снижение металлоемкости отливок
Многие организации по всему миру, в том числе национальные правительства, вкладывают значительные средства в развитие и распространение этой технологии
В. Дорошенко

58 Новости металлоторговли и СМЦ

Металлоторговля и СМЦ

60 СМЦ шагают по России
Обзор по материалам конференции «Сервисные металлоцентры России: оборудование, технологии, рынок — 2018»

74 Эффективность во главе угла
Интервью с коммерческим директором МК Промстройметалл **А. Бродягиным**

78 Стратегия развития — движение вперед!
В основу стабильных позиций ГК ДиПОС на рынке в настоящий момент заложены две составляющие: развитие металлоторгового и производственного направлений

80 Задача №1 — сохранить свои позиции
Интервью с генеральным директором ГК Демидов **М. Козловым**

82 На пике возможностей
По материалам конференции «Развитие региональной металлоторговли ОМК»

86 Наводим порядок на складе
По материалам круглого стола «Логистика на складских комплексах и металлобазах»

89 Агран: качество, технологичность, широкий ассортимент
На протяжении многих лет компания Агран сотрудничает с металлургическими комбинатами Казахстана, России и ближнего зарубежья в области поставок высококачественной продукции

90 Новости металлоконструкций

92 Новости смежников

Охрана труда

104 Чистая работа: важность ДСИЗ в тяжелой металлургии
Многие работодатели до сих пор пренебрегают выдачей ДСИЗ, считая это необязательной мерой. Последствия такого отношения к гигиене труда могут быть печальными

Сырьевая база

106 Новые подходы к добыче и обогащению полезных ископаемых
Россия чрезвычайно богата полезными ископаемыми, поэтому она является признанным лидером мировой обогатительной науки

Информационные технологии

110 Кто первым изобретет «Яндекс.Металл»?
Появление более совершенных инструментов онлайн-продаж спровоцировало всплеск интереса к электронной коммерции, производители металла начали активно открывать интернет-магазины. Впрочем, создать электронную площадку сегодня уже недостаточно
Л. Демченко

Новости за рубежом

114 Черные металлы
116 Цветные металлы

Рынки металлов

118 DCH Group наращивает активы
В 2016—2018 гг. украинская DCH Group приобрела технологически не связанные между собой горно-металлургические и машиностроительные активы, которые намерена объединить в производственную цепочку
Е. Герасимова

122 В ДЛНР начали ферросплавлять
На бизнес Группы «Приват» утрата Стахановского завода ферросплавов не могла оказать существенного влияния, в функционировании же металлургического комплекса самопровозглашенных Донецкой и Луганской Народных Республик наличие собственных ферросплавных мощностей, безусловно, играет значимую роль
Е. Герасимова

126 Металлургическая мозаика

Металлоснабжение и сбыт

На обложке: БМЗ

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

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

Ответственный секретарь
Юлия Алексеева
editor@metalinfo.ru

Заместитель главного редактора, руководитель аналитического центра
Виктор Тарнавский
vt@metalinfo.ru

Заместитель главного редактора, руководитель отдела металлоторговли и СМЦ
Татьяна Игнатенко
ignatenko@metalinfo.ru

Руководитель проекта, обозреватель
Дмитрий Ляховский
lid@metalinfo.ru

Руководитель отдела черной металлургии и металлоконструкций
Николай Николаев
nn@metalinfo.ru

Руководитель проекта «Мониторинг цен»
Александр Дейнеко
ad@metalinfo.ru

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

Редактор англоязычной версии web-сайта
Алексей Яковенко

Редактор-корректор
Вера Юрьева

Руководитель IT-отдела
Евгений Иванюк

Руководитель направления SMM
Илона Герасименко
ilona@metalinfo.ru

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

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

Офис-менеджер
Вероника Федотова
veronika@metalinfo.ru

ДИЗАЙН-ГРУППА
Главный художник
Владимир Корнилов

Дизайнер
Андрей Рубан

ОТДЕЛ КОНФЕРЕНЦИЙ
Руководитель отдела конференций
Ираклий Бандзеладзе
ir@metalinfo.ru

Руководитель проекта
Владимир Мокряков
vladimir@metalinfo.ru

Директор по производству
Алексей Ефимов

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. Тираж —6 000 экз.

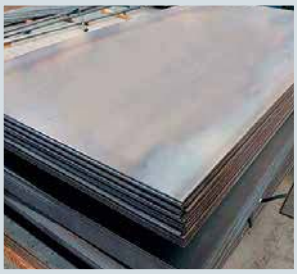
НОВОСТИ

ЧИТАЙТЕ
ЕЖЕДНЕВНЫЕ
НОВОСТИ НА
WWW.METALINFO.RU









ММК ПЛАНИРУЕТ МОДЕРНИЗИРОВАТЬ КОКСОХИМИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Магнитогорский металлургический комбинат (ММК) и Sinosteel Equipment & Engineering Co., Ltd. (КНР) по результатам завершившегося тендера подписали меморандум о намерениях и взаимном сотрудничестве в реализации проекта комплексной реконструкции коксохимического производства (КХП) ММК.

Подписи под документом поставили генеральный директор ММК П. Шиляев и председатель совета директоров Sinosteel Equipment & Engineering Co., Ltd. Лу Пэнчэн (Lu Pengcheng). Стороны договорились заключить контракты на строительство объектов в рамках реализации проекта реконструкции коксохимического производства ММК.

Данный проект предполагает строительство комплекса коксовой батареи №12, реконструкцию цеха улавливания и переработки химических продуктов, а также строительство в КХП биохимической установки.

ОСВОЕНО ПРОИЗВОДСТВО ОЦИНКОВАННОГО МЕТАЛЛОПРОКАТА С ЭКОЛОГИЧНОЙ КОНСЕРВАЦИЕЙ

Северсталь успешно провела испытания 60 т оцинкованного металлопроката с применением экологичной пассивации на основе трехвалентного хрома, защищающей от коррозии.

Специальное покрытие нанесли на металлопрокат валковым методом на агрегате непрерывного горячего цинкования №4 в цехе покрытий металла №3, после чего коррозионную стойкость образцов протестировали в лаборатории Северстали, а также на площадке компании Henkel — поставщика трехвалентной пассивационной жидкости. Специалисты подтвердили высокое качество покрытия и одобрили отгрузку металлопроката в адрес клиентов из Европы.

До конца октября первые 250 т оцинкованного металлопроката с экологичной консервацией отправятся в Северсталь Дистрибуцию в Риге (Латвия). В случае положительного отклика от клиента Северсталь планирует увеличить поставки данной продукции до 10 тыс. т в месяц. Основные потребители проката с трехвалентным защитным покрытием — производители бытовой техники, а также представители гражданского и промышленного строительства.

ГРУППА НЛМК НА 14% УВЕЛИЧИТ МОЩНОСТИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОНЦЕНТРАТА НА СГОКЕ

На Стойленском ГОКе (СГОК) Группы НЛМК начато строительство секции дополнительного обогащения. Три новые линии измельчительного оборудования (вертикальные мельницы) позволят к 2020 г. увеличить производство концентрата с 17,5 млн до 20 млн т в год, переработку руды — с 37 млн до 42 млн т, тем самым увеличив производство железорудного сырья для Новолипецкого металлургического комбината (НЛМК) на 14%.

Инвестиции в проект, в том числе в развитие карьера и модернизацию транспортной инфраструктуры Стойленского ГОКа, превысят 15 млрд руб. Завершить строительство планируется в 2020 г.

Проект секции дообогащения предусматривает строительство отдельного корпуса и установку в нем трех вертикальных мельниц. Новая секция будет работать в единой технологической цепочке с тремя секциями обогатительной фабрики. Руда, проходя через передел средне-мелкого дробления и через валковые прессы высокого давления, будет поступать на три вертикальные мельницы для дальнейшего доизмельчения и обогащения и затем направляться на фабрику окомкования для производства окатышей или отгружаться на НЛМК.

ЕВРАЗ МОЖЕТ ПОСТРОИТЬ НОВЫЙ ЦЕХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЛИСТОВОГО ПРОКАТА НА ЗСМК

Как сообщает Reuters со ссылкой на опубликованные презентации ко дню инвестора, который состоялся 19 октября в Лондоне (Великобритания), российская металлургическая группа ЕВРАЗ рассматривает четыре крупных инвестиционных проекта в России и Северной Америке на общую сумму $1,3 млрд. Один из них предусматривает создание на Западно-Сибирском металлургическом комбинате (ЗСМК) производства листового проката мощностью 2,5 млн т в год.

Ранее на ЗСМК осуществлялся выпуск листовой продукции в размере до 500 тыс. т в год, но он был прекращен в 2013 г. из-за ввода в строй новых прокатных станов на других российских предприятиях, расширения импорта с Украины и вызванного этими факторами избытка предложения.

Однако теперь ЕВРАЗ планирует расширить продажи готовой продукции и в связи с этим собирается увеличить капитальные вложения в 1,5 раза по сравнению с текущими показателями ($640—660 млн) и довести их до $860—990 млн в год в течение 2019—2022 гг.

МЕТАЛЛОИНВЕСТ И ГРУППА ЧТПЗ ОБСУДИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ УВЕЛИЧЕНИЯ ПОСТАВОК СТАЛИ ОЭМК ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ТРУБ

Компания Металлоинвест и Группа ЧТПЗ провели очередной координационный совет. Встреча состоялась на Оскольском электрометаллургическом комбинате (ОЭМК). На совете обсуждались вопросы увеличения поставок с ОЭМК на Первоуральский новотрубный завод (ПНТЗ) стали высококачественных марок. Специалисты Группы ЧТПЗ ознакомились с работой основных подразделений предприятия, с технологиями разливки сложных марок стали, с процедурами испытаний и контроля качества трубной заготовки.

ОЭМК поставляет на ПНТЗ до 10 тыс. т трубной заготовки в месяц, которая используется в основном в производстве труб для нефтяной промышленности, машиностроения, атомной отрасли. Сотрудничество предприятий началось с момента пуска в эксплуатацию на ОЭМК стана 700 в 1987 г. Уральская Сталь поставляет на предприятия группы значительные объемы штрипса для производства труб большого диаметра.

ТМК УВЕЛИЧИЛА ОТГРУЗКИ ТРУБ

Общий объем отгрузки труб ТМК за девять месяцев текущего года увеличился на 7% по сравнению с АППГ — до 3,004 млн т.

Бесшовных труб отгружено 2,025 млн т — на 1% больше, чем в АППГ, главным образом за счет увеличения отгрузки OCTG в Российском дивизионе.

Отгрузка сварных труб выросла на 19% по сравнению с АППГ — до 979 тыс. т, что обусловлено прежде всего увеличением отгрузки сварных труб в Американском дивизионе и ростом отгрузки труб большого диаметра в России.

ЧИТАЙТЕ ЕЖЕДНЕВНЫЕ НОВОСТИ НА WWW.METALINFO.RU









ОМК УМЕНЬШИТ СУММУ СКЛАДСКИХ ИЗДЕРЖЕК НА 30%

Объединенная металлургическая компания (ОМК) внедряет решение для управления складом SAP EWM на Выксунском металлургическом заводе (ВМЗ). Благодаря системе компания планирует сократить трудозатраты в целом на 15%, а на проведение годовой инвентаризации — на 30%. Помимо этого, на 50% уменьшится сумма излишков и недостач.

Исполнителем для внедрения проекта была выбрана компания Технология Логистических Систем. Ключевые цели проекта — отслеживание актуальности запасов для планирования закупок и обработки потребности цехов, увеличение скорости и точности обработки заказов, оптимизация и повышение прозрачности складских процессов, увеличение уровня сервиса складской обработки, а также снижение степени влияния человеческого фактора в управлении складом. Важным критерием при выборе системы стало обеспечение надежной интеграции с корпоративной системой управления предприятием SAP ERP.

БМК УВЕЛИЧИЛ РЕАЛИЗАЦИЮ МЕТИЗОВ СТРОИТЕЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Белорецкий металлургический комбинат (БМК) за девять месяцев текущего года увеличил отгрузку метизов для предприятий строительной отрасли.

На 28% по сравнению с АППГ выросли продажи холоднодеформированной арматуры, на 26% — сетки стальной, на 25% — проволоки низкоуглеродистой, применяемых в строительстве для изготовления различных железобетонных конструкций. Также увеличилась отгрузка проволоки обыкновенного качества и сортовой холоднотянутой стали для изготовления крепежа — на 15 и 13% соответственно. Выросли продажи проволочных гвоздей — на 11%. Небольшой рост реализации — на 2% — показали стальные канаты для нефтегазовой промышленности.

Всего за девять месяцев 2018 г. комбинат отгрузил более 358 тыс. т метизов, что соответствует АППГ.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СТАЛЕПЛАВИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ОМЗ-СПЕЦСТАЛИ

ОМЗ-Спецсталь ввела в эксплуатацию угольный инжектор для установки LF-VD/VOD в сталеплавильном цехе №8.

Угольный инжектор предназначен для вдувания углеродосодержащего порошка в металл в ходе плавки на установке LF-VD/VOD. В него входит инжекционная установка фирмы VELKO, трубопроводы подачи сжатого воздуха и аргона от цеховых трубопроводов, инжекционный трубопровод, по которому угольный порошок подается от инжектора в фурму, устройство подачи фурмы (манипулятор), а также пневмо- и электроаппаратура управления. Угольный инжектор позволит вдувать углеродосодержащий порошок в расплав металла через крышку стенда LF в среде аргона.

До внедрения угольного инжектора на установке VD/VOD присадка углерода производилась посредством ввода углеродосодержащей проволоки.

НОВОСТИ

ЧИТАЙТЕ ЕЖЕДНЕВНЫЕ НОВОСТИ НА WWW.METALINFO.RU









ПОДТВЕРЖДЕН СТАТУС GOOD DELIVERY ПО СЕРЕБРУ

Уралэлектромедь (предприятие Уральской горно-металлургической компании) в очередной раз продемонстрировала высокое качество аффинированного серебра, подтвердив международный статус Good Delivery — мировое признание надежной поставки.

Как сообщил заместитель директора Уралэлектромеди по качеству и работе с драгметаллами А. Батуев, по результатам упрежденного мониторинга серебро, выпускаемое предприятием, соответствует международному стандарту Лондонской ассоциации участников рынка драгоценных металлов (LBMA). Анализ на качество серебряных слитков уральского предприятия провели международные специализированные лаборатории, имеющие соответствующую аккредитацию. По результатам выполненной работы физическим комитетом LBMA предприятию вручен сертификат надежного поставщика серебра.

Согласно требованиям LBMA члены ассоциации обязаны подтверждать статус признанных производителей золота и серебра в слитках раз в три года. В LBMA провели экспертизу качества серебряных слитков, проверили пакет документов, подтверждающих финансовую и экономическую состоятельность предприятия и объем выпуска драгоценных металлов за последние три года.

По стандарту Good Delivery серебряные слитки должны быть определенной массы, состава и формы. На них должны быть нанесены клеймо завода-изготовителя, масса слитка, серийный номер, проба металла, год изготовления, знак «Россия». Обязательным требованием к слиткам является правильная форма с прямыми краями. Слиток не должен иметь никаких физических повреждений и недостатков.

LME НАЧАЛА ТОРГИ ПРОДУКЦИЕЙ НОРНИКЕЛЯ ПОД НОВЫМ БРЕНДОМ

Лондонская биржа металлов (LME) зарегистрировала новую торговую марку NORNICKEL. Под данным брендом будут торговаться никелевые катоды Кольской ГМК (КГМК) — дочерней компании Норникеля.

Катоды NORNICKEL произведены по новой современной технологии электроэкстракции, которая позволяет повысить эффективность производства, качество продукции и снизить негативное воздействие на экологию.

«Регистрация бренда на LME повышает ликвидность продукции и прозрачность ценообразования», — сказал руководитель глобальных продаж Норникеля Маркус Мойрер (Markus Meurer).

Два действующих бренда Норникеля — Severonikel Combine H-1 и Severonikel Combine H-1Y — по-прежнему торгуются на LME.

Внедрение технологии электроэкстракции на КГМК является продолжением масштабной экологически ориентированной программы реконфигурации производственных мощностей всего Норникеля. В 2016 г. компания закрыла Никелевый завод в Заполярном филиале, переориентировав поставки файнштейна на Кольскую ГМК. Это позволило сократить выбросы диоксида серы в черте Норильска на 30%. После закрытия завода компания прекратила выпуск никелевых марок NORILSK COMBINE H-1 и NORILSK COMBINE H-1Y, которые впоследствии были исключены из LME.

ГМК «УДОКАН» ПОЛУЧИЛ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

Приказом управления Росприроднадзора по Забайкальскому краю утверждено положительное заключение экспертной комиссии государственной экологической экспертизы федерального уровня проектной документации «Горно-металлургический комбинат „Удокан“. I очередь строительства на производительность 12 млн т руды в год».

В соответствии с заключением экспертной комиссии установлено, что подготовленный Байкальской горной компанией проект ГМК «Удокан» полностью соответствует экологическим требованиям, установленным техническими регламентами и законодательством в области охраны окружающей среды.

При подготовке проектной документации Байкальская горная компания проделала большую работу по интеграции в проект решений на основе наилучших доступных технологий и современных средств производственного экологического контроля.

По итогам общественного обсуждения с жителями Каларского района Забайкальского края материалов предварительной экологической оценки проекта были определены и внесены в проектную документацию решения по маршруту и покрытию автомобильного объезда с. Удокан, по частичному изменению предполагаемой к использованию при работе ГМК «Удокан» оборотной системы водоснабжения, а также системы снижения выбросов.

ПО МАТЕРИАЛАМ WWW.METALINFO.RU

ДВИЖЕНИЕ В ЖЕСТКО ЗАДАННОМ НАПРАВЛЕНИИ

ТЕКУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКОГО И МИРОВОГО РЫНКОВ СТАЛИ

ВИКТОР ТАРНАВСКИЙ



Большие ставки

Для российского рынка стальной продукции 2018 г. был, можно сказать, годом без лета. I полугодие — очень длинная и вялая раскачка, завершившаяся паузой на время чемпионата мира по футболу. После его завершения — непродолжительный подъем, вызвавший кратковременный скачок цен на арматуру, и неизбежное затухание поздней осенью. И практически постоянные сетования дистрибьюторов на недостаточный спрос на споте, накопление складских излишков и давление со стороны металлургических комбинатов.

С точки зрения производителей обстановка виделась менее негативной. Металлургические компании успешно развивали прямые продажи потребителям из автомобилестроительной, судостроительной, оборонной, трубопрокатной отраслей. Правда, за рубежом в этом году у них возникли серьезные трудности вследствие экономического кризиса в Турции, лишившего их крупнейшего клиента, который вдруг превратился в весьма неприятного конкурента.

Так или иначе, нынешняя ситуация на российском рынке стали жестко задавалась теми переменами, которые происходят в последнее время в отечественной экономике. Охарактеризовать их можно одним словом — мобилизация.

Российское правительство по ряду причин не пошло по пути Китая или докризисной Турции, которые стимулировали экономический рост предложением доступных кредитов реальному сектору, в том числе малому и среднему бизнесу. Можно сказать, что ни у властей, ни у бизнеса, ни у банковского сектора не хватило элементарной квалификации и доверия друг к другу для реализации подобной политики. Да и подъем за счет кредитов все-таки в значительной степени искусственный. Займы надо возвращать, а для этого мало произвести товар — нужно его продать.

Подлинным проклятием для российской экономики остается слишком низкий платежеспособный спрос. Уровень доходов основной массы населения сократился, к тому же существенную долю потребительского рынка занимает импорт. Там, где российскому бизнесу предоставлялась возможность хотя бы частично его заместить, происходил бурный рост, например, как в сельском хозяйстве после введения «антисанкций». Но вот кто бы ограничил импорт одежды, бытовой техники и всякого ширпотреба с бирками «made in China» и, самое главное, помог российским компаниям заполнить эти ниши?! Увы, если в случае с сельским хозяйством у нас и ранее были серьезные заделы, то смартфоны и компьютерную технику в России просто не выпускают, и этот поезд, скорее всего, к сожалению, уже давно ушел.

Спад – такой была основная тенденция последних недель на российском и мировом рынках стали. Медленное, но неуклонное понижение, вызванное прежде всего негативными процессами в экономике. Пока что рынок словно двигается жестко по рельсам, ведущим под уклон. Но можно ли свернуть с них на другую, лучшую дорогу?



Не лучше обстоят дела с инвестиционным спросом. Какова доля российских предприятий на внутреннем рынке промышленного оборудования — 5, 10, 15%?! В отдельных направлениях отечественные компании реально занимают серьезные позиции, но прокатные станы, линии по производству проволоки и крепежа, обрабатывающие центры, промышленных роботов, серверы и роутеры, а также многое другое, без чего невозможна современная обрабатывающая промышленность, в основном привозят в Россию из-за границы.

И хотя снижению зависимости от импорта на этих стратегических направлениях уделяется большое внимание, за последние несколько лет ситуация изменилась мало. Удалось снять с крючка внешних поставок главным образом только оборонку, да и то далеко не полностью. Даже в авиастроении не обойтись без зарубежных комплектующих, а уж станкостроение... Не будем говорить о грустном. Работы здесь на десятилетия.

Еще одна проблема заключается в том, что российская обрабатывающая промышленность никогда не была экспортно ориентированной. В последние годы в нашей стране строилось много предприятий, в том числе иностранными компаниями, но практически все они были нацелены на внутренний рынок. В лучшем случае на небольшие по объемам попутные поставки в страны СНГ. ▸

Можно критиковать А. Кудрина или Г. Грефа, когда они сетуют на «невовлеченность России в международные цепочки создания стоимости», однако это действительно проблема. В современной мировой экономике доминируют глобальные компании, которым нужны глобальные поставщики. Особенно это развито в автопроме, где порой один завод, предельно узко специализирующийся на какой-либо определенной продукции, снабжает ею полмира. Строить отдельное предприятие аналогичной направленности только для России часто нелогично.

Правда, следует отметить, что в нашей стране появляются такие поставщики международного уровня, а российский несырьевой экспорт стабильно растет, хотя это совсем не просто, в частности, по политическим причинам. Так или иначе, экспорт не может быть значимым источником роста российской промышленности. К тому же с подачи США мир сейчас, похоже, переходит от прежнего курса на глобализацию к протекционизму и разделению на торговые блоки. Кстати, для России из-за специфики ее экономики это создает больше возможностей, чем рисков.

Очевидно, в силу данных причин в Правительстве РФ решили сконцентрировать ресурсы на приоритетных направлениях — с очевидными и достаточно печальными последствиями для тех, кто оказался вне этих торных путей. В текущем году увеличились капиталовложения большинства ведущих госкорпораций. От крупного частного бизнеса ждут расширения инвестиций. Причем Объединенная металлургическая компания, ЕВРАЗ и Северсталь уже анонсировали ряд новых проектов.

Однако все это происходит ценой усиления налогового давления на средний бизнес. Именно он в первую очередь должен сыграть роль финансового донора для мегапроектов. Отсюда снижение спроса на жилую и коммерческую недвижимость, сокращение инвестиций и в конечном итоге падение платежеспособного спроса на прокат на спотовом рынке.

В то же время в стране запускается новый механизм национальных проектов, который при надлежащем исполнении действительно может стать мощным локомотивом экономического подъема. Как было заявлено на заседании Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам, состоявшемся 24 октября, для финансирования конкретных программ, разработанных Правительством РФ, потребуется 28 трлн руб. на шесть лет. 14 трлн руб. будут выделены непосредственно из бюджета, а 8,5 трлн руб. должны предоставить частные инвесторы, которые станут работать совместно с государством либо самостоятельно, но в соответствии с выделенными приоритетами.

Потенциал этих программ действительно очень значителен. Они предусматривают высокую вовлеченность регионов, освоение новых технологий, в том числе информационных, обеспечение максимально возможной локализации, использование ресурсов оборонной промышленности для выпуска гражданской продукции. Это именно то стратегическое планирование, отсутствие которого признавалось одной из главных бед постсоветской экономики. Наконец, как отметил на заседании совета президент В. Путин, это возможность поставить заслон утечкам капитала. Деньги должны работать на страну, а для этого у них должно здесь быть широкое и выгодное применение.

Следовательно, можно ожидать, что реализация национальных проектов и входящих в них программ уже в 2019 г. даст определенный прирост потребления стальной продукции. Не везде, пока лишь на определенных направлениях, например, в инфраструктурном строительстве, но этот эффект безусловно проявится. Задача бизнеса — правильно воспользоваться предоставляющимися возможностями.

Риски находятся здесь

Важной частью стратегии российского правительства, очевидно, является снижение зависимости от внешних факторов. Да, при проведении модернизации отечественной промышленности не обойтись без зарубежных технологий и зарубежного оборудования. Однако в финансовой сфере Россия до минимума сократила вложения в американские казначейские облигации. Консолидированный внешний долг за четыре с небольшим года уменьшился на 36% и опустился к настоящему времени на уровень 2009 г. За счет отчислений от экспорта нефти восстанавливается заначка на случай нового кризиса — к сожалению, ценой замедления экономического роста сегодня, так как эти средства не поступают в ре-

Реализация национальных проектов и входящих в них программ уже в 2019 г. даст определенный прирост потребления стальной продукции.





альный сектор. Дедолларизация российской экономики, о которой в последнее время начали говорить с высоких трибун, — событие того же рода.

Основные риски для российской экономики и в самом деле находятся сейчас в основном извне. В частности, это спад на мировом рынке стали, который бьет по доходам отечественных экспортеров. Но сталь — это только отражение более широких процессов.

США сознательно разрушают сложившуюся за последние десятилетия систему международной торговли. Программа-максимум тех сил, что стоят за президентом Дональдом Трампом (Donald Trump), — провести некую глобализацию наоборот. Вернуть производственные мощности, которые были выведены из США в Китай, Мексику и другие страны с низкими затратами, в частности, на экологию и оплату труда. Отгородиться таможенными барьерами от Евросоюза, Восточной Азии и других по-настоящему серьезных конкурентов. Подмять под себя как можно бóльшую территорию зарубежной периферии, которая должна снова стать рынком сбыта для американских товаров.

Очень характерным примером такого подхода является новое торговое соглашение, которое должно заменить прежнее НАФТА. Одно из ведущих условий, которые Штаты смогли навязать Мексике и Канаде, — квоты на поставки автомобилей в США и повышенные нормы локализации, которым должны отвечать машины, чтобы быть признанными изготовленными в Северной Америке. Наконец, очень важное нововведение — бóльшая часть автокомпонентов должна быть произведена на предприятиях со средним уровнем зарплаты не ниже $16 в час. Это соответствует США или Канаде, но отсекает Мексику, не говоря уже о Китае и странах Юго-Восточной Азии.

Кстати, в США продолжается расследование импорта автомобилей и автокомпонентов по той самой 232-й статье, что была применена весной текущего года к стальной и алюминиевой продукции. Не исключено, что через несколько месяцев американцы введут пошлины на европейские, японские и корейские автомобили, что станет новым этапом всемирной торговой войны. Опасения по этому поводу уже привели к замедлению роста европейской промышленности и стали одной из причин снижения спроса и цен на стальную продукцию в Евросоюзе в конце текущего года.

К слову, недостаточный спрос — это сейчас всеобщая проблема на мировом рынке стали. Роль того камешка, который стронул лавину спада, сыграла Турция как крупный импортер и одновременно крупный экспортер стальной продукции. Однако в последние месяцы со снижением курсов местных валют и общим ухудшением экономической обстановки столкнулись и другие новые рыночные и развивающиеся страны — Аргентина, ЮАР, Пакистан, даже в какой-то степени быстро растущая Индия, где курс рупии упал до рекордно низкой отметки по отношению к доллару.

Это тоже тенденция, которая, очевидно, получит продолжение. США поднимают

Программа-максимум тех сил, что стоят за президентом Дональдом Трампом (Donald Trump), — вернуть производственные мощности, которые были выведены из США в Китай, Мексику и другие страны с низкими затратами, в частности, на экологию и оплату труда.

процентные ставки, что вытягивает на американский рынок средства, ранее размещенные в развивающихся экономиках. Мы это пережили еще в 2014 г., нам не страшно. Но для таких стран, как Турция или Пакистан, зависящих от постоянного притока средств из-за рубежа, последствия могут быть весьма неприятными. Так или иначе, данный процесс тоже замедляет спрос на стальную продукцию во всем мире.

Рынок и в самом деле становится более узким. Ряд стран идут по пути усиления протекционизма. К американской инициативе присоединились Европейский союз, установивший квоты и пошлины на импорт стальной продукции. Аналогичные системы внедрили Турция и Канада. Увеличивается в последнее время и количество антидемпинговых процессов. По-видимому, движение в сторону большей закрытости будет продолжаться.

С другой стороны, импортозамещением занимается не только Россия. Так, рынок горячекатаного проката в Юго-Восточной Азии получил серьезную пробоину после ввода в строй в июне текущего года второй доменной печи на вьетнамском металлургическом комбинате Formosa Ha Tinh. В последние месяцы этот завод увеличивает производство и одновременно расталкивает локтями конкурентов, отвоевывая себе рыночную долю. В прошлом году подобную политику проводил на российском рынке казахстанский металлургический комбинат АрселорМиттал Темиртау.

При этом пример Вьетнама не единственный. Еще в прошлом году практически прекратили импортировать арматуру ОАЭ — некогда один из крупнейших покупателей данной продукции в мире. Покончили с внешними закупками аналогичной продукции либо уменьшили их до минимума Алжир и Египет. Превратился из импортера в крупного экспортера Иран, впрочем, сейчас перед ним встала проблема американских санкций. Новые проекты реализуются в таких странах, как Индонезия, Филиппины и Пакистан, не говоря уже об Индии. Недавно было анонсировано строительство металлургического завода на 1 млн т сортового проката в год в Сенегале.

В результате получается, что западные страны закрывают свои рынки, а потребление в них стагнирует либо растет слишком медленно, чтобы дать место импорту. Более быстро развивающиеся государства создают свою металлургическую промышленность, а затем и сами превращаются в экспортеров. Такую эволюцию в последние годы совершил Вьетнам, на очереди — Индонезия.

Наконец, немалое влияние на мировой рынок продолжает оказывать Китай. Местные производители сократили экспорт, но его объем за девять месяцев 2018 г. составил



РЫНОК ГОРЯЧЕКАТАНОГО ПРОКАТА В ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ ПОЛУЧИЛ СЕРЬЕЗНУЮ ПРОБОИНУ ПОСЛЕ ВВОДА В СТРОЙ В ИЮНЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА ВТОРОЙ ДОМЕННОЙ ПЕЧИ НА ВЬЕТНАМСКОМ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ КОМБИНАТЕ FORMOSA HA TINH.

53,2 млн т — больше, чем у любой другой страны мира. В этом году китайская статистика выдает совершенно фантастические данные о производстве стали — 935 млн т в годовом эквиваленте по итогам трех кварталов.

При этом внутренний спрос и внутренние цены на стальную продукцию в КНР достаточно велики, чтобы поддерживать весь мировой рынок. Однако осенью текущего года на китайском рынке листового проката обнаружилась слабость, основным источником которой специалисты называют торговый конфликт со США. И это сразу же сказалось негативным образом на стоимости стальной продукции во всем Азиатском регионе.

Таким образом, прогнозы для мирового рынка стали на ближайшие месяцы выглядят не слишком оптимистично. Экономический рост во всем мире тормозится из-за валютных и торговых факторов, соответственно уменьшается видимый спрос на прокат. Производственные мощности избыточны, а протекционизм еще и обостряет данную проблему. Даже если с рынка начнут уходить самые слабые игроки, это не решит вопрос недостаточных объемов потребления. И хотя резкого падения, как в 2015 г., в обозримом будущем, скорее всего, не произойдет, так как нет той силы, что могла бы обрушить рынок, для возобновления роста сейчас просто не видно никаких возможностей. МС

А. ШЕВЕЛЁВ: «СЕВЕРСТАЛЬ РАЗВИВАЕТСЯ ПО НЕСКОЛЬКИМ НАПРАВЛЕНИЯМ»

23 октября на Череповецком металлургическом комбинате (ЧерМК, входит в дивизион «Северсталь Российская сталь») состоялась торжественная церемония выдачи первого кокса на коксовой батарее №4 после реконструкции. Запуск этого объекта стал началом реализации масштабной программы обновления производственных мощностей горячего передела на Северстали. После церемонии генеральный директор компании А. Шевелёв рассказал журналистам о том, что в ближайшие несколько лет предприятие увеличит объем капитальных затрат и будет активно применять наилучшие доступные технологии. Кроме того, он ответил на вопросы журналистов.





ОСНОВНОЙ ЭТАП ПРОЕКТА РЕКОНСТРУКЦИИ КОКСОВОЙ БАТАРЕИ №4 стоимостью около 6 млрд руб. направлен на совершенствование начальных переделов производственной цепочки. Новый агрегат будет работать преимущественно на доменном газе, что позволит точнее регулировать температуру и, следовательно, получать кокс более высокого качества. В то же время Северсталь сможет экономить коксовый газ, для того чтобы применять его с большей эффективностью на других агрегатах ЧерМК с целью снижения издержек и обеспечения конкурентного преимущества компании.

«Стратегия Северстали предполагает развитие в нескольких направлениях: лидерство по сокращению издержек, существенный отрыв от конкурентов по себестоимости продукции, а также реализация новых возможностей, в том числе с использованием наилучших доступных технологий», — сказал А. Шевелёв.

По его словам, объем капитальных затрат на конец текущего года составит около 49,5 млрд руб. и в ближайшие несколько лет увеличится за счет реализации программ по модернизации чугунно-литейного производства. «Это достаточно капиталоемкий передел. Его модернизация обеспечит нам серьезную конкурентоспособность. Мы запускаем крупные проекты, которые потребуют увеличения капитальных затрат», — подчеркнул генеральный директор Северстали.

Кроме того, компания ожидает роста финансовых показателей по итогам 2018 г. «В принципе год будет хорошим. Он будет лучше 2017 г., это уже очевидно. Сейчас мы выходим на нормальный цикл, и в целом и коммерческая политика, и цены на рынке говорят о том, что год будет хороший», — сказал А. Шевелёв.

Он обратил внимание, что в 2019 г. в металлургической отрасли все показатели немного снизятся. «Насколько снижение будет значитель-



ным, покажет время. Макрофакторы, конечно, важны, но Северсталь концентрируется на повышении собственных компетенций и ищет новые возможности для снижения издержек», — добавил гендиректор компании.

Северсталь не опасается перехода на расчеты по контрактам в национальных валютах из-за возможного ввода дополнительных санкций в отношении России. Компания уже ведет расчеты в национальных валютах. «Если говорим о России, то здесь все контракты мы ведем в национальной валюте. Если говорим об экспортно ориентированной стратегии (а сегодня 40% нашей выручки формируется от этих продаж), то там мультинациональные валюты, там разные валюты — и евро, и доллар, и другие валюты», — сказал он.



А. Шевелёв пояснил, что вопрос перехода на расчеты в национальной валюте должен лежать скорее на уровне компаний, а не правительства.

«Не очень понял логику, почему чиновники обсуждают этот вопрос. Ведь контрактодержателями являются две стороны бизнеса — например, Северсталь и наш потребитель. В этом смысле мы заключаем контракты в тех валютах, которые удобны обеим сторонам. Мне кажется это правильным, и так будет продолжаться и дальше», — сказал он.

Северсталь также рассматривает варианты создания новых совместных предприятий. «Безусловно, обсуждаем варианты создания совместных предприятий. Есть ли у нас сегодня проекты, связанные с аналогичными историями? Ответ: есть. Какие это проекты, я сейчас не готов озвучить, потому что пока нет конечных решений. Кроме того, есть другая сторона переговоров, которая также чувствительна к раскрытию информации. Но то, что мы будем двигаться в данном направлении, это безусловно. У нас есть целый ряд проектов, направленных на участие в реализации современных трендов», — сказал он.

У НАС ЕСТЬ ЦЕЛЫЙ РЯД ПРОЕКТОВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА УЧАСТИЕ В РЕАЛИЗАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ ТРЕНДОВ.

При этом А. Шевелёв уточнил, что переговоры ведутся как с российскими, так и с иностранными партнерами.

В качестве примера организации совместных предприятий гендиректор компании назвал недавнее соглашение с Роснано и испанской Windar Renovables о создании СП «Башни ВРС» по производству стальных башен ветроэнергетических установок.

«Ветроэнергетика — это серьезный тренд. В России она только зарождается, и мы хотели бы стать пионерами», — резюмировал он. МС



ПОДГОТОВИЛ НИКОЛАЙ НИКОЛАЕВ