



Уральская сталь НЛМК



Сегодня Группа компаний НЛМК — это около 40 предприятий, расположенных в России, Европе и США. НЛМК — один из признанных лидеров металлургической отрасли России. Существенное место в производственной структуре Группы занимают предприятия, расположенные в Уральском регионе: ОАО «НСММЗ», ООО «Виз-Сталь», ООО «УЗПС». Из 14,9 млн тонн стали, произведенной Компанией НЛМК в 2012 году около 2 млн приходится на уральские заводы. Об особенностях российского рынка сортового проката и мирового рынка электротехнической стали, о необходимости инвестирования в производственные мощности и реализуемых проектах нам рассказал директор «НЛМК-Урал» (филиал ОАО «НЛМК» в г. Екатеринбург) Валерий Шевелев.

— Валерий Валентинович, на Урале расположены основные производственные мощности Сортового дивизиона НЛМК. Какие результаты этот сегмент производства Группы продемонстрировал в 2012 году?

— В прошлом году объем реализации предприятий компании НЛМК-Сорт, объединяющей Сортовой дивизион Группы, составил 1,7 млн тонн стальной продукции — в основном это арматурный прокат и метизы. Ключевым для нас рынком в этих сегментах традиционно является российский внутренний рынок, на него было направлено 99% всей продукции. Доля продукции НЛМК-Сорт составляет 17% рынка арматуры, а в низкоуглеродистом сегменте метизной продукции достигла уже 22%, это на 2% выше показателя 2011 года.

— Можете выделить основные тенденции, характерные для рынка сортового проката в 2012 году, в условиях которых работали и компания НЛМК-Сорт, и другие предприятия отрасли?

— В целом, мы можем сказать, что динамика внутреннего российского потребления строительной арматуры в 2012 году даже несколько превзошла ожидания. В строительной отрасли сохранилась высокая деловая активность. Потребление арматурного проката по итогам 2012 года выросло на 19% к уровню 2011 года и составило 7,8 млн тонн. В течение года, в отличие от предыдущих посткризисных лет, наблюдалась классическая сезонная динамика потребления с началом роста в апреле, достижением пика в августе и снижением до минимального уровня к декабрю.

— Как в связи с этим изменилась цена на сортовой прокат?

— Динамика цен на внутреннем рынке арматуры в целом соответствовала цикличности потребления, от постепенного роста цен при активизации потребления весной до снижения цен в конце осени при сезонном спаде потребления. Более динамичное снижение цен в 4 квартале по сравнению с предыдущим годом объясняется эффектом обострения конкуренции при сезонном снижении потребления с уровня высокой базы летних месяцев. Динамика цен на метизную продукцию в низкоуглеродистом сегменте формировалась под влиянием аналогичных тенденций при заметном росте внутреннего потребления в 2012 году — на уровне 11%.

— Еще одно направление про-

изводства Группы НЛМК на Урале — электротехническая сталь, производством которой занимается ВИЗ-Сталь. Как показал себя этот рынок в прошлом году?

— Пока мы по-прежнему имеем дело с ситуацией, когда спрос на электротехническую трансформаторную сталь значительно ниже предложения. Начавшееся в 2009 году снижение цен на этот продукт продолжается и сейчас. Себестоимость, наоборот, постоянно растет из-за увеличения цен на сырье, материалы и энергоносители.

— Это связано с тем, что в 2005–2011 годах в Китае активно создавались новые мощности по производству электротехнической стали, что привело к их переизбытку в целом на мировом рынке. В 2012 году, по нашим оценкам, этот переизбыток оценивается в 450 тыс. тонн или около 15% от существующих мировых мощностей. Очевидно, такая ситуация может продолжиться в ближайшие несколько лет до тех пор, пока спрос в мире не восстановится до необходимого уровня.

— Как это отразилось на производственных планах ВИЗ-Стали?

— Несмотря на негативные рыночные тенденции, на сегодняшний день мощности ВИЗ-Стали полностью загружены. В 2012 году выпущено более 164 тыс. тонн трансформаторной стали. Отчасти это стало возможным за счет гибкого управления нагрузкой мощностей по выпуску этого проката — на Липецкой площадке НЛМК было снижено производство для проведения обновления мощностей, большая часть заказов была перераспределена на ВИЗ-Сталь, где мощности были загружены на полную силу. Важным фактором является и постоянная работа предприятия над повышением качества выпускаемой продукции, совершенствованием механизмов работы с заказчиками. Основная задача для проведения обновления — сохранить свои позиции на рынке за счет повышения конкурентоспособности продукции, в первую очередь, за счет повышения качественных характеристик проката.

— Какие инвестиционные проекты на сегодняшний день являются приоритетными для уральских заводов? Какие планы стратегического развития реализует Группа в регионе?

— Серьезный инвестиционный проект ВИЗ-Стали — Программа модернизации производства трансформаторной стали, направленная на освоение выпуска высокопроницаемой стали и повышение конкурентоспособности выпускаемого металла. Объем инвестиций в модернизацию производства в период с 2007 по 2012 год превысил 7 млрд рублей. За последние 5 лет, благодаря реализации проектов Программы, качество выпускаемого металла значительно улучшилось. Совершенствование технологий производства, модернизация агрегатов, введение в эксплуатацию лазерных комплексов, использование электроизоляционного магнитоактивного покрытия позволили улучшить магнитные свойства стали на 10% и повысить качество выпускаемой продукции. В целом, выпуск продукции премиальных марок стали к 2012 году увеличился в полтора раза по сравнению с 2007 и составил более 97% от общего объема. Производство металла высокого качества поверхности выросло до 86% (рост 15%).

— На что нацелена реализация проектов Сортового дивизиона?

— Что касается Сортового дивизиона, то крупнейшим инвестиционным проектом для него является строительство электрометаллургического завода НЛМК-Калуга мощностью 1,5 млн тонн в год — в этом году строительство завершается, завод готовится к пуску. Кроме того, важной задачей является модернизация производственных мощностей Нижнесергинского метизно-металлургического завода и лозагоготовительной сети «Вторчермет НЛМК». В целом, финансирование этих проектов за прошлый год составило более 9,7 млрд рублей.

Пуск НЛМК-Калуга, строительство которого завершается в Калужской области, позволит увеличить объемы производства Сортового дивизиона НЛМК, даст логистические преимущества в работе с центральными регионами страны и расширит продуктовый портфель за счет производства фасонного проката. В ушедшем году в строительство НЛМК-Калуга Компания инвестировала более 8,5 млрд рублей. В течение 2012 года был завершён монтаж основного производственного оборудования и проект вошел в стадию холодных ис-

пытаний. Пуск предприятия назначен на первое полугодие 2013 года.

На Нижнесергинском метизно-металлургическом комбинате проводят реконструкцию систем газоочистки. Сумма инвестиций составила более 45 млн рублей. Продолжается реконструкция блока очистных сооружений в Нижних Сергах, финансирование за прошлый год составило более 52 млн рублей.

В целом, на развитие производственных мощностей НСММЗ в ушедшем году было выделено более 286 млн рублей, из них 67 млн — на реализацию природоохранных мероприятий.

На УЗПС в Березовском, начиная с 2013 года, стартует программа по обновлению производственного парка предприятия. Реализация программы рассчитана на 2 года. Новое оборудование будет закуплено для цехов крепежных изделий, гвоздильного и сталепрокатного. Ставка делается на увеличение диапазона производимой продукции, а это дополнительный плюс к возможностям на рынке.

В лозагоготовительном сегменте бизнеса Группа НЛМК идет по пути повышения самообеспеченности одним из основных видов сырья. Сейчас НЛМК-Сорт активно реализует программу развития собственной лозагоготовительной сети, задача которой обеспечивать приемлемый уровень объемов и качества поставляемого металлолома. В 2012 году на инвестиционную деятельность лозагоготовительного объединения «Вторчермет НЛМК» направлено более 234 млн рублей, еще более 650 млн — на приобретение на условиях лизинга оборудования и техники.

— Какие еще предприятия Группы НЛМК в Уральском регионе Вы могли бы отметить?

— Прежде всего, хотел бы отметить Верх-Исетский металлургический завод — старейшее предприятие Екатеринбурга. Продукция ВИЗа занимает сегодня более 40% российского рынка санитарно-технического оборудования из стали — ванн, моек. В прошедшем году объемы производства увеличились на 10%. Хорошие показатели. Можно отметить результаты одного из крупнейших проектных институтов региона УралНИИАС — он также входит в состав предприятий Группы НЛМК. За

прошедший год им были выполнены работы по контрактам на сумму 290 млн рублей. Целый ряд значимых проектов, таких как подстанция «Бурная» во Владивостоке, водовод резервного водоснабжения города Сочи, объекты Всероссийского детского центра «Орленок», без преувеличения имеют общенациональное значение.

— Что Вы ждете от 2013 года?

— В 2013 году продолжится реализация тех проектов, о которых рассказывалось. В частности, на ВИЗ-Стали запланировано завершение проекта по строительству установки для риформинга природного газа в водород стоимостью более 1 млрд рублей. Это одна из частей Программы модернизации, благодаря которой расход электроэнергии на данном участке производства сократится в 37 раз — на 120,4 млн кВт/час в год. В денежном выражении экономия составляет 340 млн рублей в год.

Пуск нового металлургического завода в Калужской области, несомненно, укрепит позиции компании на рынке. Если говорить о рынке сортового проката отрасли в целом, то в этом году за счет запуска новых мини-заводов, в том числе и НЛМК-Калуга, прирост мощностей в сегменте прутковой арматуры и фасонного проката может составить 3,4 млн тонн. В связи с этим 2013 год готовит испытания для металлургов. Но именно за счет открытия завода НЛМК-Калуга, уверен, Сортовому дивизиону НЛМК удастся сбалансировать возможные риски, в первую очередь, за счет близости производства к потребителю и премиального сортамента продукции, востребованного строительным сектором. Завод располагается в Центральном Федеральном округе на границе Московской и Калужской областей, а строительный рынок ЦФО стабильно демонстрирует высокий спрос на сортовой прокат. Тем более, здесь мы также становимся ближе к источнику сырья — металлолому (ЦФО — профицитный регион по металлолому). Все это, в конечном счете, снизит издержки Сортового дивизиона на транспортные расходы и на сырье, даст серьезные преимущества на рынке, позволит эффективно конкурировать в том числе и с импортным прокатом.

ОФИСЫ В ЦЕНТРЕ

от 2 млн руб.

ГринПАРК

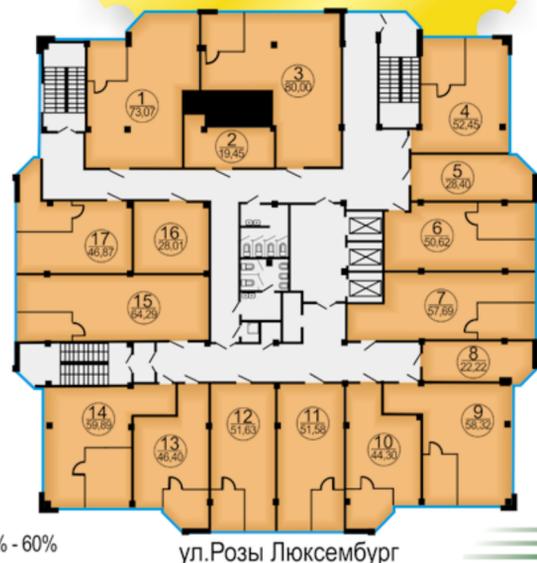
бизнес-центр

Исключительное центральное местоположение
Удобный подъезд с ул. Розы Люксембург
Офисы площадью от 20 кв. метров
Отделка офисов под ключ
Высококачественная отделка мест общего пользования
Панорамное остекление
Высота потолков 3,3 м
Высокоскоростные лифты Thyssen
Системы бесперебойного электроснабжения
Центральное кондиционирование
Приточно-вытяжная вентиляция
Профессиональная Управляющая компания
Круглосуточная служба безопасности
Видеонаблюдение, контроль доступа, охрана каждого офиса
Высокоскоростной интернет, телефония
Охраняемая наземная парковка
Двухуровневый подземный паркинг со спуском на лифте
Сдача - декабрь 2013 г.

Беспроцентная рассрочка до окончания строительства по схеме: 20% - 20% - 60%

* Рассрочку предоставляет ООО «Лазурит»

УНИКАЛЬНОЕ
ИНВЕСТИЦИОННОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ



ул. Розы Люксембург

ул. Энгельса



ул. Розы Люксембург-ул. Энгельса

тел.: 222-73-73
www.m73.ru

