



Ускоренный распад

Согласно данным некоммерческого партнерства «Русская сталь» (компания, входящая в НП, производит 96% российского чугуна, около 90% стали и российского проката, значительную долю сырья для металлургической промышленности), приrost показателей по 2012 году по производству чугуна (50,4 млн тонн, +5,2%), стали (70,5 млн тонн, +3,3%) и готового проката (61,2 млн тонн, +3,6%) превисли среднемировых. Единственная позиция, где по итогам года наблюдалось сокращение производства, — трубная отрасль (–3,9%). Производство железной руды осталось практически на уровне 2011 года (–0,3%). Темпы роста выпуска готового проката обогнали темпы роста производства стали — повышается эффективность работы металлургов, и растет доля высокого передела в целом по отрасли.

(Окончание на стр. 18)

металлургия практика

Стальные окна роста

сценарий

(Окончание. Начало на стр. 17)

Лидером по изменению производства в разрезе крупнейших компаний в 2012 году стал Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК), который после ввода в строй доменной печи №7 почти на четверть (по сравнению с 2011 годом) увеличил выплавку, до 12,2 млн тонн на лицейской площадке. За НЛМК идут Магнитогорский металлургический комбинат (ММК) (увеличение на 4,5% — до 13 млн тонн) и Трубная металлургическая компания (+3,7%).

Наибольшее сокращение производства отмечено у «Северстали» (производство снизилось на 7,1%, до 10,6 млн тонн, дивизион «Северсталь Российская сталь»), ЕВРАЗ (на 3,7%, до 11,7 млн тонн в России) и «Металлоинвеста» (на 3,5%, до 5,6 млн тонн). Падение результатов связано в том числе с проведением капитальных ремонтов оборудования на ряде предприятий (ЕВРАЗ, «Мечел», ММК, НЛМК и др.).

Суммарно в прошедшем году отмечено сокращение выплавки стали в мартенгах при одновременном увеличении производства электростали в конвертерах. Что отражает естественный процесс обновления технологий. На сегодняшний день мартееновская сталь занимает не более 5,3% от общего объема (годом ранее этот показатель равнялся 6,6%). Для сравнения: в 1970 году на долю мартеенов приходило 72%, в 1990 году — 52%, а к 2005 году она сократилась до 21% (10 млн тонн в год).

Ослабление экономического кризиса 2008–2009 годов, восстановление потребности в металлопродукции и быстрая переориентация на внутренний рынок позволили отечественным металлургическим компаниям постепенно

возобновить отложенные и начать реализовывать новые проекты по наращиванию производственных мощностей. Результатом этой деятельности в 2012–2013 годах может стать увеличение мощностей по стали на 8,1 млн тонн (из которых 5,7 млн тонн придется в 2013 году на электросталь), по сортовому прокату — на 5,7 млн тонн (4,62 млн тонн в 2013 году), по листу и рулонам — на 1 млн тонн.

На глубину

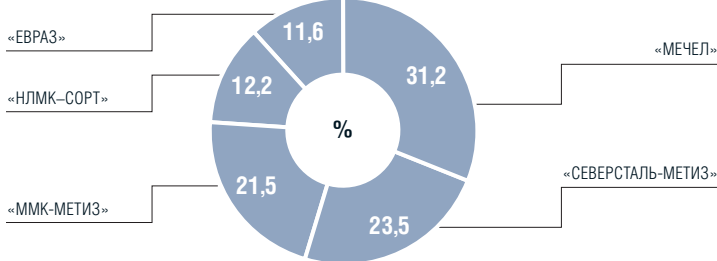
В плане экономики основной проблемой российских компаний остается тот факт, что рост затрат опережает рост цен на металлопродукцию. В 2007 году рентабельность в металлургической отрасли фиксировалась на уровне 29–36%. Сегодня она составляет 6–9%, что ограничивает объемы дальнейших капитальных вложений крупнейших компаний из-за роста долговой нагрузки. С 2001 года цены на прокат выросли в 3,9 раза, в то время как расходы крупнейших комбинатов увеличились в 5,6 раза.

По мнению многих аналитиков, основным стратегическим направлением для крупнейших компаний в средние и долгосрочной перспективе станет увеличение глубины переработки металла, повышение доли продукции с высокой добавленной стоимостью, повышение качества, снижение издержек за счет внедрения современных технологий низкоконтратного производства и эффективного использования сырья. В дальнейшем наращивание выпуска готовой продукции низкого передела отойдет на второй план.

Крупные инвестпроекты металлургов находятся в стадии завершения, ожидается снижение инвестиционной деятельности, за исключени-

ПРОИЗВОДИТЕЛИ МЕТИЗНОЙ ПРОДУКЦИИ

ИСТОЧНИК: «МЕТАЛЛОСНАБЖЕНИЕ И СБЫТ».



ем проектов эффективности, экологии и качества. Причины — сохранение низкой рентабельности (по крайней мере, в ближайшие годы не произойдет ее существенного роста), неопределенность темпов роста цен и тарифов естественных монополий и повышение эффективности их деятельности. Большую работу необходимо проделать для того, чтобы выравнивать условия деятельности отрасли с мировыми конкурентами на фоне избытка производственных мощностей и работы в рамках ВТО.

Существует возможность остановки или сокращения финансирования федеральных инвестиционных программ. Также дорогое кредитование металлопотребляющих отраслей из-за политики, проводимой Центробанком, будет сдерживать рост металлопотребления в стране. Кроме этого на рынке наблюдается высокая активность по вводу в строй мини-заводов, которые в случае реализации проектов составят конкуренцию крупным металлургам на региональном уровне.

Согласно оптимистическому сценарию, динамика инвестиций металлургических компаний в России будет плавной расти и достигнет 140 млрд руб. в 2013 году, однако даже к 2015 году не дотянет до уровня 2011 года, когда в отрасль было вложено около 160 млрд руб. В случае негативного сценария динамика будет отрицательной и объемы инвестиций будут снижаться по 20–25 млрд руб. в год.

В связи с этим на металлургических комбинатах полага-

ют, что для дальнейшего стимулирования и сохранения конкурентоспособности отрасли необходимы активные меры господдержки, такие, как сдерживание роста цен и тарифов естественных монополий и повышение эффективности их деятельности. Большую работу необходимо проделать для того, чтобы выравнивать условия деятельности отрасли с мировыми конкурентами на фоне избытка производственных мощностей и работы в рамках ВТО.

Также все федеральные инвестиционные программы, связанные со строительством, транспортом и энергетикой, должны быть полностью профинансированы, чтобы поддержать внутренний спрос на металл.

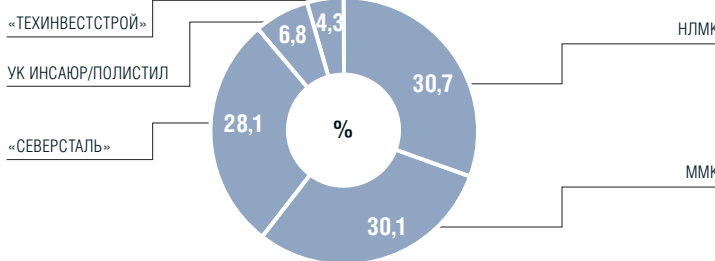
Проектный запуск

Например, на Челябинском металлургическом комбинате (ЧМК; «Мечел») завершается запуск универсального рельсобалочного стана, ведутся его горячие испытания, на рынок поступает первая продукция.

Его работа позволит выпускать высококачественную и уникальную продукцию для железнодорожной и строительной отраслей. Новый стан ЧМК производственной мощностью до 1,1 млн тонн будет производить высококачественные железнодорожные рельсы длиной до 100 м с применением передовых технологий по прокатке,

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ИЗДЕЛИЙ ДАЛЬНЕЙШЕГО ПЕРЕДЕЛА

ИСТОЧНИК: «МЕТАЛЛОСНАБЖЕНИЕ И СБЫТ».



закалке, правке, отделке и контроле качества. Также технологические характеристики оборудования позволяют производить фасонный прокат строительного назначения (балку, швеллер до №60, уголок до 200–250 мм).

Помимо этого в 2013 году в строй войдут новые мощные заводы: «Северсталь Сорт» завод Балаково» (а это плюс 1 млн тонн продукции на рынке сорта), «НЛМК-Калуга» (0,9 млн тонн), «УГМК-Сталь» в Тюмени (0,55 млн тонн) и множество мелких производителей. При этом, как отмечают игроки рынка, уже сегодня незагруженные сортопрокатные мощности существенно превышают объемы реального потребления на внутреннем рынке.

На рынке плоского проката наращивает свое присутствие группа ММК, которая активно использует возможности своих новых станов: стана 5000 и комплекса холодной прокатки стана 2000. Объем производства товарной продукции на стане 5000 за первый квартал 2013 года вырос на 39% к уровню четвертого квартала 2012 года и составил 245 тыс. тонн. Столь значительный рост отгрузки данного вида продукции связан с существенным ростом спроса со стороны трубных компаний, что позволило в течение первого квартала 2013 года поддерживать загрузку мощ-

ностей стана 5000 на уровнях, близких к максимальным.

Расстановка сил в сегменте трубной продукции пока не меняется: «большая пятёрка» отечественных трубных предприятий — Волжский трубный завод, Выксунский металлургический завод, Первоуральский новотрубный завод, Северский трубный завод и Таганрогский металлургический завод. Тем не менее в сегментах круглых труб малого и среднего диаметров и мелко- и среднего профилей серьезно сказывается избыточное предложение на фоне слабого спроса внутреннего рынка. Появившиеся за последние годы производители труб добавили на этот рынок дополнительно 2,5 млн тонн производственных мощностей.

На метизном рынке изменения идут в рамках существующих позиций. Сохраняет лидерство в реализации и производстве метизов Белорецкий металлургический комбинат («Мечел»).

«Северсталь-метиз», сохранив объемы производства, продолжает лидировать по нескольким направлениям: во-первых, по объемам инвестиций и инвестиционным проектам, нацеленным на обновление и оптимизацию производства метизов, во-вторых, по освоению новых видов продукции (ежегодно осваиваемые компанией современ-

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПОСТАВЩИК:

1. «Металлсервис», Москва и РФ.
2. «Металлокомплект-М», Москва и РФ.
3. Сталеромышленная компания, Екатеринбург и РФ.
4. ДипОС, Москва и РФ.
5. «Брок-Инвест-Сервис», Москва и РФ.

6. «Центрметалл», Ижевск и РФ.
7. «Севзапметалл», Санкт-Петербург.
8. «Метаслав», Казань и РФ.
9. Балтийская металлургическая компания, Калининград.
10. «Рустил», Владивосток и РФ.

ные прогрессивные конструкции метизов исчисляются сотнями), в-третьих, по продвижению инжиниринговых и сервисных услуг.

«ММК-метиз», третья по величине метизная компания России, является первой по количеству наименований выпускаемой продукции. В мире нет других метизных предприятий, имеющих такую широкую номенклатурную линейку.

Уральский завод прецизионных сплавов («НЛМК-Сорт»), четвертое по объемам метизное предприятие, остается певрым в выпуске гвоздей и успешно конкурирует с импортерами, освоив и наращивая производство широкого ассортимента саморезов.

На рынках изделий дальнейшего передела по суммарным позициям продолжает лидировать НЛМК, однако в последнее время на пятки компании начал наступать ММК, особенно в связи с пуском второй очереди стана холодной прокатки 2000.

Универсальные поставщики

Если с расстановкой позиций производителей более или менее все ясно, то ранжировать металлоторговые компании сложнее. ИИС «Металлоснабжение и сбыт» исходит при составлении такого рейтинга из нескольких критериев, стараясь комплексно оценить деятельность трейдеров. При определении лучших компаний «Металлоснабжение и сбыт» традиционно учитывались

следующие критерии: динамика развития бизнеса, объемы поставок, уровень сервисного обслуживания, качество продукции, надежность поставщика в части выполнения договорных обязательств в кризисных условиях, а также работа над поддержанием своей репутации.

При этом стоит отметить ужесточающиеся условия работы на рынке металлоторговли. Многие металлоторговые компании все чаще отмечают сложность в наращивании объемов продаж и катастрофически падающую маржинальность трейдинга в чистом виде. Клиенты становятся все более требовательными, продажи — все более сложными: практически каждый заказ требует особой проработки. Клиенты заказывают мелкими, частыми и специфичными партиями, что влечет удорожание стоимости складской обработки. Обострившаяся конкуренция заставляет более эффективно выстраивать бизнес-процессы, искать варианты диверсификации бизнеса, новых возможностей и рыночных ниш.

Клиентоориентированность и эффективность выходят на первый план в работе трейдеров: только эти условия позволяют сохранять лояльность потребителей, ведут к удержанию уровня маржи и, соответственно, позволяют входить в десятку трейдеров по РФ.

Татьяна Игнатенко, Максим Лобада, «Металлоснабжение и сбыт», специально для „Ъ“

Новый металлургический порядок

реализация

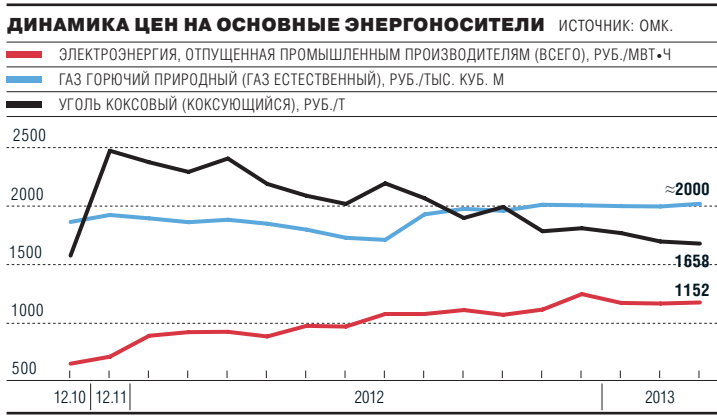
Тенденции роста в российской черной металлургии в начале 2013 года особенно заметны на фоне продолжающейся стагнации в мировой экономике. Поэтому стратегическая цель отечественных металлургов состоит в увеличении своей доли на мировом рынке.

Оптимистичные поводы

● По данным World Steel Association, мировое производство стали в начале 2013 года увеличилось на 2,3% по сравнению с тем же периодом 2012 года. В то же время во многих регионах мира и в ряде стран — крупнейших производителей стали ее производство снизилось. По отношению к январю — марту прошлого года прирост производства происходил за счет Великобритании

(42,1%), Украины (3,7%), Китая (9,3%) и Индии (10%). Россия же показала снижение производства (–4,6%).

С начала 2013 года российские металлургии увеличили объем производства стальных труб (на 1,8%), но снизили объем производства стали (на 4,4%) и проката (на 3,4%). Объем выпуска чугуна за этот период увеличился на трех крупнейших комбинатах (Новолипецком, Западно-Сибирском и Нижнетагильском). В наибольшей степени он вырос на Новолипецком комбинате (на 2,6%). Объем производства стали увеличился лишь на двух комбинатах — Новолипецком (на 2,8%) и Нижнетагильском (на 0,5%). Объем производства готового проката также увеличился лишь на двух комбинатах — Новолипецком (на 6,1%) и Нижнетагильском (на 1,3%). Рост объемов производства на Новолипецком комбинате



те обусловлен освоением введенных в конце 2011 года доменной печи объемом 4,3 тыс. куб. м и 300-тонного конвертера.

Увеличение по сравнению с январем — мартом 2012 года объема производства стальных труб произошло на пяти крупнейших трубных заводах — Волжском, Выксунском, Первоуральском, Северском и Таганрогском. На Ижорском

трубном заводе объем производства труб снизился на 10,6%. Лидером по объему производства труб и темпам его роста по сравнению с январем — мартом прошлого года стал Выксунский завод.

Преобладающая часть чугуна, стали и проката по-прежнему производится на восьми крупнейших металлургических комбинатах: Западно-Сибирском, Магнитогорском,

Нижнетагильском, Новолипецком меткомбинатах, Оскольском электрокомбинате, комбинате «Уральская сталь», Челябинском и Череповецком меткомбинатах. На этих предприятиях в январе — марте 2013 года было получено 94,4%, 81,8% и 83,5% общероссийского объема производства чугуна, стали и готового проката соответственно.

По оценкам консультационно-аналитического центра Объединенной металлургической компании, сегодняшние стратегические планы металлургических компаний направлены на увеличение доли российского рынка в общем объеме реализации товарной продукции. Такая тенденция в последние несколько лет была обусловлена более высокими темпами роста этого рынка по отношению к мировому.

Металлопотребление в России базируется в основном на спросе со стороны трех отраслей. В первую очередь это строительная отрасль, доля которой в общем объеме потребления металлопродукции в РФ в прошлом году составила 68%. Затем следуют трубное производство (18%) и машиностроение (включая автомобилестроение — 13%). По прогнозам, все эти ключевые металлопотребляющие отрасли в среднесрочной перспективе будут демонстрировать высокие темпы роста.

Поэтому планы некоторых компаний по увеличению своего присутствия именно на российском рынке кажутся вполне логичными.

Производственные показатели

В 2012 году Магнитогорский меткомбинат (ММК) отгрузил в адрес российских потребителей около 7,5 млн тонн товарной металлопродукции, что составило 68% от общего объема отгрузки (рост на 16%). В перспективе комбинат намерен увеличивать долю поставок металлопродукции на российский рынок и к 2015 году довести ее до 72%.

Ценовая динамика на металлургическую продукцию (%)

Виды продукции	Изменение цен в марте 2013 года по отношению к:	
	марту 2012 года	декабрю 2012 года
Руда железная (товарная)	+15,0	+26,1
Чугун переделанный	-14,8	+5,3
Штрипы листовые	-9,2	-6,9
Прокат толстолистовой горячекатаный (от 4 мм)	-9,2	-1,7
Прокат тонколистовой горячекатаный (до 4 мм)	-10,1	+3,2
Колеса цельнокатанные	+23,9	+7,1
Трубы стальные	+1,4	+0,4
Трубы для нефте- и газопроводов диаметром более 406,4 мм	+1,8	-6,9

Источники: ОМК.

Производство стали в январе — марте 2012 и 2013 годов

Регионы и страны	2013 (млн т)	2012 (млн т)	2013 к 2012 (%)
Мировое производство	388,7	379,8	102,3
Европа (включая СНГ)	77,5	81,8	94,7
В том числе:			
ЕС (27 стран)	41,5	43,9	94,5
В том числе:			
Франция	4,0	4,1	97,6
Германия	10,8	10,8	100,0
Италия	6,1	7,4	82,4
Великобритания	2,7	1,9	142,1
СНГ	27,1	28,2	96,1
В том числе:			
Россия	17,2	18,0	95,4
Украина	8,4	8,1	103,7
Северная Америка	24,8	26,5	93,6
Канада	3,4	3,5	97,1
Соединенные Штаты	21,5	23,0	93,5
Латинская Америка, Африка, Ближний Восток	25,1	25,3	99,2
Азия	259,8	244,0	106,5
Китай	191,9	175,6	109,3
Япония	26,6	26,6	100,0
Республика Корея	16,4	17,2	95,3
Индия	19,8	8,0	110,0
Океания	1,4	1,6	87,5

Источники: ОМК.

Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности в январе 2013 года (на конец месяца; млрд руб.)

	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Превышение кредиторской задолженности над дебиторской	
			Всего	% к дебиторской задолженности
Обрабатывающие производства	5376,7	5902,2	525,5	9,8
В том числе металлургическое производство	674,6	567,1	-107,5	—

* На 1 руб. ежемесячно производимой товарной продукции металлургического производства приходится в среднем (по данным на январь 2013 года) 2,00 руб. кредиторской задолженности и 2,37 руб. дебиторской задолженности.

Источники: ОМК.

Основными потребителями ММК на российском рынке традиционно выступают трубные, машиностроительные и метизные предприятия, а также компании строительной отрасли. Географически продажи компании в России сконцент-

рированы на Урале и в Поволжье (около двух третей продаж), значительный объем также приходится на Центральный регион. Существенный прирост в 2012 году продемонстрировали также поставки продукции ММК

в страны СНГ, повысившись на треть — до 920 тыс. тонн по сравнению с 690 тыс. тонн годом ранее. Среди основных партнеров ММК в странах СНГ — Казахстан, Украина, Узбекистан и Белоруссия. (Окончание на стр. 19)

МАШИНЫ GRADALL ДЛЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА



Экономичные и надёжные машины Gradall хорошо известны на крупных металлургических заводах Китая и Индии. Финская компания Tieluiska (полное название Huvinkään Tieluiska Oy) поставила их для компании Arcelor Mittal Steel (Бельгия, Франция и Казахстан). Isdemir (Турция), Raigarhskii (сталинский завод в Норвегии), Первоуральский трубный завод и Магнитогорский металлургический комбинат (Россия), а также ряд других предприятий. Новый контракт на поставку в Череповец машины для лопки футеровки заключен с ОАО «Северсталь».

Машины Gradall — экономичный выбор для обслуживания горловины конвертера, а также для лопки и ремонта футеровки конвертеров и передвижных миксеров.

Развивая большие усилия в сочетании с повышенной жесткостью стрелы, машины Gradall могут эффективно обслуживать и зачищать домы, кислородные конвертеры, электропечи, разливочные ковши (в том числе передвижные миксеры). Расширенная рабочая зона телескопической стрелы с уникальными возможностями её полного поворота вокруг продольной оси позволяет выполнять множество операций с навесным оборудованием. Благодаря отличной управляемости стрелы оператор может удалять повреждённый огнеупор и скопления шлаков, высверливать сталевапучные отверстия и заменять леточные блоки, а при необходимости — применять насадку для торкретирования. Шланги гидродринов внутри стрелы надёжно защищены от механических повреждений и от термического воздействия. Быстросъёмный адаптер помогает оперативно менять навесное оборудование. Удачное расположение центра масс придаёт машине отличную устойчивость как при работе с гидромолотом, так и с рыхлительным зубом или скребком.

Машина комплектуется гидрораспределителями, насосами и гидромоторами марки Rexroth и обеспечивает эффективное охлаждение масла. Тонкий фильтр возвратной гидролинии гарантирует, что в главный насос из гидробака всегда поступает чистое масло. Насос и гидрораширитель поворотной платформы и стрелы обладают исключительной надёжностью.

Чувствительная к нагрузке гидросистема Gradall XL адаптируется под любой вид работ, будь то лопка и удаление футеровки разливочного ковша или

очистка горловины конвертера от скрапин и шлакометаллических настилов. Автоматика холостого хода экономит топливо даже при небольших перепадах между рабочими операциями.

Компания Tieluiska обладает всем необходимым для качественного техобслуживания и ремонта машин Gradall и по желанию клиента проводит предпродажную подготовку. Помимо планового сервисного обслуживания при эксплуатации могут возникнуть потребности в запасных частях. В различных моделях Gradall используются от 70 до 90% стандартных деталей и узлов. Высокий уровень унификации запчастей существенно упрощает и удешевляет управление парком машин.

Запчасти и расходные материалы могут быть оперативно доставлены из Финляндии, из Северной Америки или со склада дилера в России. Опытный специалист компании обеспечит надлежащее гарантийное обслуживание, а также быстро устранит возможные неисправности.

Подробности: веб-сайт www.tieluiska.fi

ГРУППА СБЫТА

Ирина Исмайки
Ассистент по продажам
тел. +358 40 700 2382
E-mail: irina.isomaki@tieluiska.fi



Офис в Финляндии: факс +358 19 485278
тел. +358 20 7590400



Реклама



Новый металлургический порядок

реализация

(Окончание. Начало на стр. 18)

В то же время поставки ММК в дальнее зарубежье сократились на 25% — до 2,58 млн тонн металлопродукции по сравнению с 3,5 млн тонн годом ранее. Снижение экспортных поставок в страны дальнего зарубежья и увеличение поставок на внутренний рынок на ММК — следствие последовательной реализации сбытовой политики комбината, которая рассматривает внутренний рынок в качестве приоритетного и стратегически важного. Именно на импортозамещение и удовлетворение внутреннего спроса ориентированы крупнейшие инвестиционные проекты ММК последнего десятилетия.

«Северсталь» в этом году снова стала основным поставщиком для промышленных проектов альянса Renault—Nissan, заключив с ним договор на поставку металлопроката на период с марта по август 2013 года. Планируемая доля череповецкого металлопроката в поставках альянсу Renault—Nissan в 2013 году — 79% потребности предприятий в России. Автолист Череповецкого меткомбината (ЧМК) будет использоваться для производства моделей, выпускаемых на московском заводе Renault и в рамках промышленного проекта альянса. Кроме того, на ЧМК совместно с альянсом Renault—Nissan в этом году запланированы работы по освоению новых марок стали и осуществлению пробных поставок для прохождения испытаний в связи с подготовкой к локализации будущих моделей альянса. Группа «Новолипецкий металлургический комбинат» в первом квартале 2013 года увеличила производство стали до 3,7 млн тонн. Загрузка сталеплавильных мощностей была близка к максимальной (94%). Производство готового проката выросло на 5% и составило 3,8 млн тонн. Продажи готового проката увеличились

почти на 8%, до 2,6 млн тонн, а продажи продукции с высокой добавленной стоимостью выросли на 9%, до 1,3 млн тонн. Доля внутреннего рынка составила 36%. На рынке РФ продажи компании на 1% превысили рекорд, достигнутый в тот же период 2012 года: тогда было реализовано 1,336 млн тонн. Основные международные поставки осуществлялись на традиционные для компании рынки — в Европу, США, Юго-Восточную Азию и на Ближний Восток. Реализация металлопродукции в 2012 году выросла на 18,4%, до 15,2 млн тонн. НЛМК успешно прошел аудит норвежского сертификационного общества Det Norske Veritas (DNV) в режиме реального производства проинспектировало технологический процесс производства слывов толщиной 355 мм и шириной 2150 мм: подготовку металлолома, выплавку, внепечную обработку и раз-

ливку стали, контроль качества поверхности и макроструктуры стальных заготовок. Аудиторами подтверждены высокий уровень технической оснащенности и высокое качество производимых слывов. В 2012 году НЛМК заключил с Объединенной металлургической компанией долгосрочный договор на поставку слывов, предназначенных для производства толстого листа на прокатном стане МКС-5000 Выксунского металлургического завода и труб большого диаметра, в том числе по заказам «Газпрома» для расширения единой сети газопроводов в рамках проектов Бованенково—Ухта, Ухта—Торжок, «Южный поток».

ЕВРАЗ участвует в проекте по модернизации участка железнодорожного сообщения между Россией и Финляндией. Компания поставляет рельсы для строительства железнодорожной линии категории «особо грузонапряженная» Лосево—Каменогорск, по которой пойдет интенсивное грузовое движение к морским портам Финского залива. В на-

стоящее время строители прокладывают двухпутную ветку длиной более 60 км. ЕВРАЗ уже отгрузил около 7 тыс. тонн качественных термоупрочненных железнодорожных рельсов производства «ЕВРАЗ Нижнетагильский металлургический комбинат» (ЕВРАЗ НТМК). Всего компания планирует поставить примерно 13 тыс. тонн рельсов для реализации проекта строительства железной дороги в Северо-Западном федеральном округе. Сегодня на ЕВРАЗ НТМК выпускается больше десяти видов рельсов из различных марок стали повышенной прочности и износостойкости. Рельсы предназначены для эксплуатации на путях промышленного железнодорожного транспорта, метрополитена, в условиях низких температур и др. Кроме рельсов на двух промышленных площадках ЕВРАЗ НТМК — в Нижнем Тагиле и Нижней Салде — производится продукция, востребованная в железнодорожной отрасли: колеса, бандажи и рельсовые скрепления. Инвестиционный проект строи-

тельства железнодорожной линии категории «особо грузонапряженная» Лосево—Каменогорск утвержден Министерством транспорта РФ в 2010 году. Цель проекта — перенаправить грузовое движение к портам Финского залива на направление Ручьи—Петяярви—Каменогорск—Выборг. Это освободит линию Санкт-Петербург—Хельсинки, позволив пустить по ней скоростные пассажирские поезда. Более того, в 2013 году российские металлурги собираются наращивать свои производственные мощности. Сразу в нескольких регионах ожидается запуск мини-заводов. В частности, речь идет о сортовом мини-заводе «Северстали» производительностью 1 млн тонн проката в год в Саратовской области, мини-заводе НЛМК в Калужской области мощностью 1,5 млн тонн в год, мини-заводе ЕВРАЗа в Ростовской области мощностью 0,45 млн тонн, мини-заводе УТМК в Тюменской области мощностью 0,55 млн тонн. Таким образом, суммарная прибавка в сортовой мощности в 2013 году со-



ставит 2,5 млн тонн. Уместно отметить, что планы по увеличению своих производственных мощностей российские компании планируют проводить в условиях явного профицита рынка.

Сам себе хозяин

Прошлогодние показатели российских компаний выглядят достаточно оптимистично по той причине, что в 2012 году российские металлурги значительно увеличили выпуск стальных заготовок сортового проката на экспорт: по сравнению с 2011 годом рост составил 25%. Весьма обнадеживающий показатель, если учесть, что с середины 2011 года мировые рынки металлопродукции сужались.

Однако высокие показатели экспорта объясняются просто: основная часть выпуска стальных заготовок поставлялась в США и Италию, где расположены заводы некоторых российских металлургических холдингов (ЕВРАЗа, группы НЛМК и «Северстали»). При этом, увеличив загрузку производственных мощностей в России, компании увеличивали свои зарубежные активы за счет разницы цен на рынках. Другими

словами, большая часть добавленной стоимости оседала за пределами России.

Оценивая складывающуюся сегодня на мировых рынках ситуацию, эксперты полагают, что большого роста в российской металлургии ждать в 2013 году вряд ли стоит.

Во-первых, американский рынок небезграничен. К тому же в 2012 году конъюнктурой цен на американском рынке воспользовались не только российские компании. В итоге импорт стальной продукции в США вырос за год почти на 17%. К этому надо добавить рост местного производства (на 2,5%). Поэтому вряд ли американский рынок металлургической продукции сможет расти столь же мощно, как в прошлом году.

Во-вторых, и европейский рынок не внушает оптимизма. Некоторые мировые металлургические компании собираются сокращать производство, чтобы ликвидировать избыток предложения на рынке (нынешние мощности европейских металлургических компаний оцениваются в 210 млн тонн в год). Например, даже подорожание углекислого газа может привести к падению рентабельности

Железные дороги все больше способны к росту металлургического производства

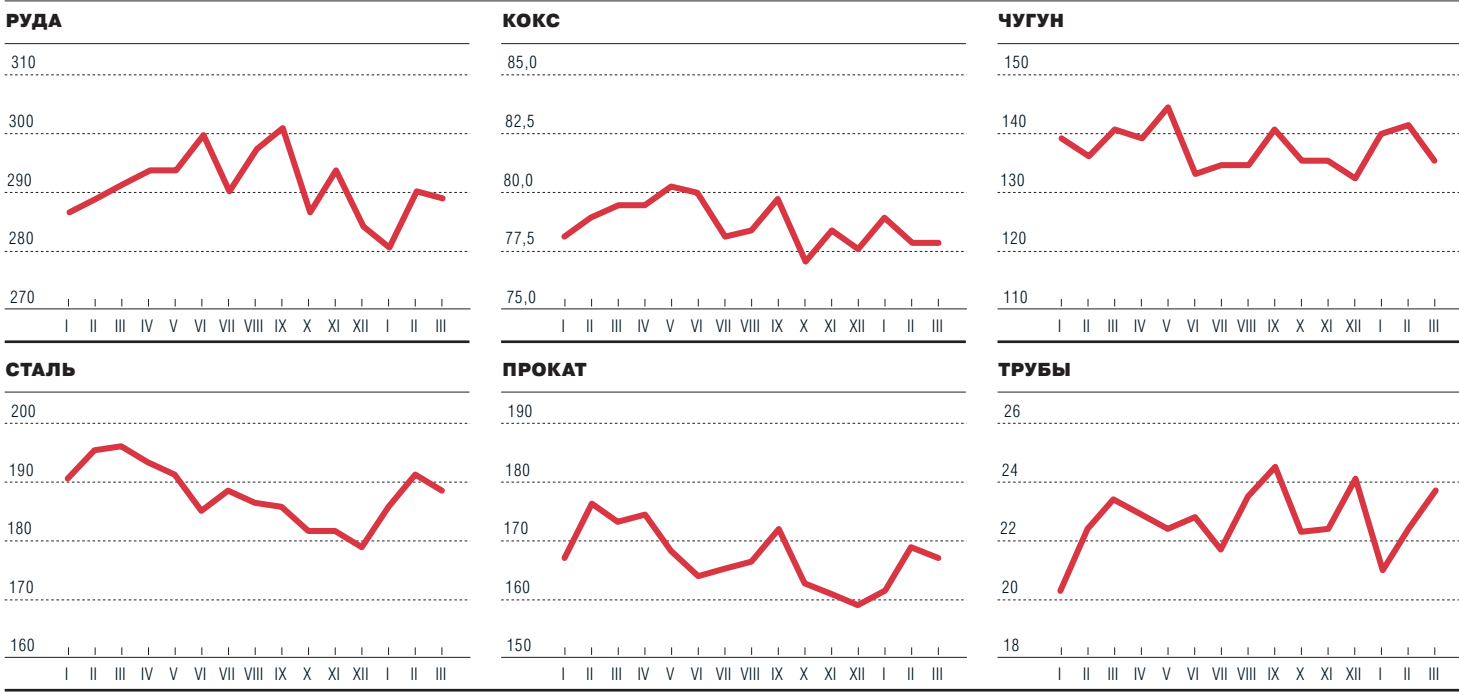
ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

выплавки стали в Евросоюзе на 27%, что приведет к закрытию как минимум четырех крупных интегрированных меткомбинатов и сокращению производства стали на 9%.

В-третьих, внутренний рынок России если и будет расти (по прогнозам российских металлургов), то не настолько динамично, чтобы компенсировать потери на внешнем рынке. В начале 2013 года пока остаются слабыми как инвестиционный спрос, так и потребительский. Промышленное производство в январе и феврале сокращалось, рост инвестиций по итогам двух месяцев был практически нулевым. Средние цены в марте 2013 года на большинство видов продукции также снижались. Так, по сравнению с декабрем 2012 года в марте текущего года снизились цены по сортовому прокату (на 5,3–6,0%), а по листовому прокату (кроме оцинкованного листа) — на 0,7–3,1%.

Константин Анохин, при участии ОМК

ДИНАМИКА СРЕДНЕСУТОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ РФ В 2012–2013 ГОДАХ (ТЫС. ТОНН/СУТКИ) ИСТОЧНИК: ОМК.



Железная уверенность в бизнесе не повредит

 СТРАХОВАНИЕ

Все предугадать нельзя, но можно быть во всем уверенным

- Наивысшие рейтинги надежности российских и международных агентств
- В десятке крупнейших участников рынка
- Надежная перестраховочная защита

8 800 100–44–40
звонок по России бесплатный
www.vtbins.ru

ООО СК «ВТБ Страхование»
Лицензия ФССН №3398 77. На правах рекламы.

металлургия конкуренты

«Катастрофически не хватает кадров»

экспертиза

Владимир Зарудный, генеральный директор и совладелец ОАО «Электростальский завод тяжелого машиностроения» (ЭЗТМ), отмечает необходимость ускоренной модернизации в условиях обостряющейся конкуренции на мировых рынках.



— Одному из нас довелось недавно побывать на металлургическом комбинате финской компании Ruukki в городке Раахе. Завод полного цикла, включая две домны, коксовую батарею и пр., был куплен в СССР в начале 1960-х годов и до сих пор работает. Есть в России компании, которые могут поставить любому потребителю металлургический завод полного цикла? — Сегодня, как ни печально, мы не в состоянии это делать. И я не знаю ни одного проекта, который был бы сделан «под ключ» нашими машиностроительными заводами.

Во многих проектах, которые были реализованы в России, очень небольшая часть оборудования была произведена нашими машиностроительными заводами. В настоящее время 70% металлургических заводов переоснащены самым современным западным оборудованием, во что вложено более \$30 млрд, оставшаяся часть небольших металлургических заводов имеет старое производство или мало переоснащена. Они могут быть объектами переоснащения для российского машиностроения. А такие гиганты, как НЛМК, «Северсталь», ММК, «Евразхолдинг», «Металлоинвест», сегодня работают на самом современном западном оборудовании.

— То есть они переоснащены не российским оборудованием? — Да, не российским. Основные компании, участвовавшие в переоснащении российского металлургического комплекса, были итальянская Danieli и немецкая SMS Siemag, а также несколько десятков других компаний этих стран.

А на нашем оборудовании на заводах, построенных еще в 1970–1980-е годы, производится более 50% труб в России и около 70% — на Украине по причине того, что украинские трубки меньше переоснащались.

А что касается новых заводов, то в России за последнее время с участием ЭЗТМ было реализовано несколько проектов.

В 2003 году специалистами ЭЗТМ по техзаданию Выхвусского металлургического завода было сделано техническое заключение о возможности переоснащения заводской линии 1020 под трубу 1420. И в 2004 году эта концепция была реализована в совместном проекте SMS Meer и ЭЗТМ. ЭЗТМ за год поставил более 3 тыс. тонн оборудования. В 2005 году проект был запущен в работу.

Следующий крупный проект по ТБД был реализован швейцарской компанией Hessler на Волжском трубном заводе. И еще один крупный проект под названием «Белая металлургия» был реализован на ЧТПЗ в 2010 году.

Совместно со специалистами ЭЗТМ была также построена линия по производству горячекатаных труб немецкой компанией SMS Meer на Таганрогском трубном заводе, входящем в группу ТМК.

— Что не позволяет машиностроению двигаться вперед, развиваться, переоснащаться? — Одна из проблем — это дешевые длинные деньги, которых на сегодняшний день в России для предприятий машиностроения нет. Кредиты, которые мы можем взять, — под 10% сроком от года до трех лет. Для машиностроения это очень высокий процент и короткий срок. Если сравнить машиностроение с человеческой жизнью, то человеческое поколение — 25 лет, а в промышленности и машиностроении поколение составляет 7 лет. Если ты за семь лет не сделал переоснащение, то все ушли вперед, а ты остался на другом этапе развития. Соответственно, кредиты должны быть минимум семилетние. И для того чтобы быть конкурентоспособными с западными компаниями, процентная ставка должна быть не выше 5%. Тогда мы будем в конкурентном поле лидерами машиностроения.

— За счет чего же вы и ваши коллеги выживаете? — Производительность у нас ниже в пять-шесть, а то и во семь раз по сравнению с серьезными мировыми машиностроительными концернами. Выживаем мы за счет того, что поставаем оборудование на внутренний рынок и на рынок СНГ. Только 5% машиностроительных заводов в России могут и поставляют оборудование на экспорт. Это очень мало. Не считая оборонки, конечно. И космоса. Там другие условия

жизни, другие кредиты. У нас есть программа государственная, по которой оборонке даются кредиты.

— Не хватает президентских указов?

— Наверное, это решение президента или решение правительства должно быть. Плюс у нас нет страховых компаний типа «Гермеса», которые могли бы помогать в работе для того, чтобы поддерживать российского производителя. Проблема государственных гарантий существует, о ней практически все знают, но пока нет путей ее реализации.

— Ряд ведущих российских металлургических компаний зарегистрирован в офшорных зонах. Ваше к этому отношение?

— Мы к этому вообще никак не относимся. Мы зарегистрированы по месту работы. — И все же получается, что слухи о деградации и даже вымирании российской отрасли производства оборудования для металлургии и трубной промышленности если и преувеличены, то не сильно? — Не то чтобы слухи преувеличены. Проблема существует.

Она серьезная. Но кое-что на сегодня мы делаем и делаем очень хорошо. Если говорить о нашем заводе, то мы единственные в мире можем производить и производим станы холодной прокатки труб диаметром свыше 250 мм! Мы поставили их в Китай и успешно работаем там. Сегодня мы имеем контракт с немецкой фирмой, она является заказчиком оборудования для поставок в США. Это стан для производства труб большого диаметра холодной прокатки из нержавеющей циркониевой и титановых сталей. Вообще, это очень сложный процесс, и нет в мире компаний, которые бы с нами конкурировали в этом плане. Поэтому нельзя сказать, что мы не можем делать совсем ничего. Еще один пример — новые разработки наши в области переработки титана. На-

ми была разработана машина для производства титановой губки, пользующейся успехом на мировом рынке.

Стоит недорого — \$1 млн, но это ноу-хау: очень сложно делать титановую губку в тех параметрах, которые требуются, дорогостоящий материал, и технология ее изготовления очень сложная и взрывоопасная...

— А есть металлургическое оборудование, которое еще не научились делать?

— Да, есть и очень много. Понимание есть, но нет технологических возможностей. Нет оборудования, на котором можно было бы делать, и катастрофически не хватает кадров.

У нас есть разработки, чертежи, документация, но нет достаточного количества квалифицированных кадров. Сотни миллионов долларов надо вкладывать не только в оборудование, но и в кадры, для того чтобы сегодняшнее предприятие привести в современное состояние. Мы вкладываем в год около 20 млн рублей, но это ничего практически. Надо в год по 100–150 млн рублей вкладывать для того, чтобы через три-четыре года быть современным предприятием. Если ставить амбициозные задачи, то нужны серьезные вложения.

В 1990-е годы уровень заработных плат и интерес к машиностроению был настолько низок, что мы практически потеряли инженера как класс. Очень сложно возвращать молодежь к тому, чтобы они шли в промышленность. Хотя профессия инженера очень интересная. Мы покупаем инженерные компании на Западе, чтобы иметь возможность быть в рынке, знать современные технологические новшества. И те техздания, которые мы получаем от наших заказчиков, мы прорабатываем со своим западным подразделением.

— Какова сейчас доля расходов на переоснащение от доходов компании? — Мы тратим больше на переоснащение, чем получаем доходов. Берем кредиты и переоснащаем все... — Но так же не бывает. — Так бывает! У нас есть комплекс огромный: здания, земли, станки, оборудование. Берем под это дело кредиты, ставим новое оборудование, которое повышает производительность в разы. — В 2011 году российские трубки пережили настоящий шок, когда резко снизились заказы на их продукцию, полетели планы, бюджет, выросли долги. Эта волна затронула вас, как производителя оборудования для российских трубок? Вам пришлось сворачивать производство? — Волна, конечно, затронула. 2011 и 2012 годы были не самыми лучшими. Это вызвано и европейским кризисом, и снижением потребления трубы на российском рынке. По прокатному оборудованию



Металлургический комбинат полного цикла финской компании Ruukki в городке Раахе, что совсем недалеко от Лапландии, родины Санта-Клауса, — такой немой укор современной российской машиностроительной отрасли. Дело в том, что этот финский завод на самой деле наш, купленный еще в СССР, и на нем вот уже более полувека исправно выплавляют одни из лучших в мире специализированные стали. Из таких сталей, например, делают автомобили во всем мире, ковши для экскаваторов, энергосберегающие панели, накапливающие энергию солнца, сваи, использующие земное тепло для обогрева домов, особо герметичные здания и даже 100-метровые подъемники (никакая другая сталь такой нагрузки не выдержит). Фото и текст Владислава Дорофеева

— Мы тратим больше на переоснащение, чем получаем доходов. Берем кредиты и переоснащаем все... — Но так же не бывает.

— Так бывает! У нас есть комплекс огромный: здания, земли, станки, оборудование. Берем под это дело кредиты, ставим новое оборудование, которое повышает производительность в разы.

— В 2011 году российские трубки пережили настоящий шок, когда резко снизились заказы на их продукцию, полетели планы, бюджет, выросли долги. Эта волна затронула вас, как производителя оборудования для российских трубок? Вам пришлось сворачивать производство? — Волна, конечно, затронула. 2011 и 2012 годы были не самыми лучшими. Это вызвано и европейским кризисом, и снижением потребления трубы на российском рынке. По прокатному оборудованию

мы просели по российскому рынку в несколько раз. Спасли Китай, Индия и другие страны Юго-Восточной Азии.

— Как распределяется портфель заказов между отечественными и иностранными заказчиками? В обороте по долям продажи на внутреннем и внешнем рынках? — 30% продукции мы сегодня делаем на экспорт. Были годы, когда делали и до 50% продукции, до кризиса 2008 года.

— За последний год выросли тарифы на электроэнергию и железнодорожные перевозки. Это сказалось на ценах на вашу продукцию? — Да, примерно 12% в стоимостной продукции — это очень много. Притом что мы снизили потребление электроэнергии и газа — газа за счет введения новых технологических процессов, печей, прессов в четыре раза, электроэнергии почти в два раза. А платим столько же, сколько платили четыре года назад.

— Какая ваша продукция пользуется спросом за рубежом? — В первую очередь это прессы горячей штамповки (Воронежский завод тяжелых механических прессов). Мы держим 70% мирового рынка механических прессов горячей штамповки. И в течение пяти лет являемся лучшим экспортером машиностроения России по версии Минпромторга.

— Как часто приходится работать на склад или вы научились выпускать продукцию только адресно? — Научились, выпускаем только адресно. — Планируете ли расширяться? Поглощать кого-нибудь, приобретать? — Мы не планируем кого-либо поглощать, мы планируем строительство новых современных цехов на имеющихся площадях.

Записали Оксана Зотикова, Владислав Дорофеев

ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛИТЕЙНЫХ ПРОИЗВОДСТВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Литейное производство является основной заготовительной базой машиностроения, обеспечивающей изготовление комплектующих изделий для сборки машин, станков, сложного оборудования для многих видов машиностроения и других отраслей промышленности.

Особенностью большинства литейных производств Санкт-Петербурга является технологическая и территориальная ориентация на крупные машиностроительные предприятия. Многие годы (90-е–00-е) крупное машиностроение страны и города испытывало недостаточные объемы заказов, что привело к утрате их технологических возможностей и соответствующего оборудования для качественного и массового производства комплектующих. Именно этим и объясняется тот факт, что производство литья как самостоятельный бизнес оформилось достаточно поздно и до сих пор испытывает серьезные трудности.

Санкт-Петербург и Северо-Западный регион в целом исторически отличались высокой концентрацией крупных машиностроительных предприятий, выпускающих высокотехнологичную продукцию. Практически каждое такое предприятие имело в своем составе мощную заготовительную базу, в которую входило и литейное производство. Номенклатура, весовые характеристики и материал для литья полностью определялись видом конечной продукции машиностроительного комплекса. С переходом на рыночные отношения и тотальной борьбой с издержками производства литейные цеха в составе большинства предприятий были признаны неэффективными или непрофильными, что привело к их реструктуризации или закрытию. Рассмотрим несколько примеров, наиболее ярко характеризующих современное положение дел в сегменте крупных производителей литейных заготовок.

ОАО «Кировский завод». Литейное производство этого крупнейшего машиностроительного предприятия Санкт-Петербурга выпускало стальные отливки мелкого и среднего развеса, предназначенные для тракторостроения, энергетики и военных заказов. В 90-е годы на предприятии были демонтированы линии и оборудование для массового изготовления комплектующих. В результате литейное производство, оставшееся без основных заказчиков, лишилось массового изготовления отливок, и сейчас испытывает серьезные трудности в развитии современных технологий литья и в значительной степени ослабило свое присутствие на рынке литейной продукции.

ОАО «ГОЗ «Обуховский завод» (ОАО Концерн ПВО «Алмаз-Антей»). Портфель заказов этого предприятия практически всегда на 90% состоял из заказов Министерства обороны. После того как предприятие вошло в Концерн ПВО «Алмаз-Антей», профиль его продукции коренным образом изменился, в связи с этим вопрос о продаже, сдаче в аренду и даже ликвидации литейного производства неоднократно обсуждался на самом высоком уровне. Сменив трех арендаторов и снова вернувшись в состав ОАО «ГОЗ «Обуховский завод», литейное производство потеряло модельный цех и цех точного литья, а цех фасонного литья выживает в основном за счет производства слитков.

ОАО «Балтийский завод». Литейный цех этого предприятия изначально имел судостроительную специализацию. В конце 90-х на предприятии была запущена мощная электропечь для выплавки бронзы различных марок, что и определило дальнейшую судьбу литейного направления. На сегодняшний день производство стальных отливок сведено к минимуму, а в сегменте поставщиков уникальных отливок из бронзы ОАО «Балтийский завод» остается лидером на постсоветском пространстве.

ЗАО «НЗЛ» (ЗАО «РЭП Холдинг», акционер ОАО «Газпромбанк»). До недавнего времени литейное производство «Невского завода» специализировалось на заготовках для энергетического машиностроения и имело неплохой портфель заказов. Но в 2009 году, в связи с особенностью его расположения в центре города и значительным износом основных фондов, было принято решение о закрытии старого и создании на его месте нового, современного производства, ориентированного на динамично изменяющийся рынок энергетики РФ, полностью удовлетворяющего высоким экологическим требованиям и обладающего технологиями мирового уровня. Основная его специализация — отливки из чугуна различных марок и стальные отливки весом до 2 тонн.

ООО «ОМЗ-ЛП» (ОАО ОМЗ, акционер ОАО «Газпромбанк»). Уже несколько лет литейная продукция крупнейшего в России машиностроительного холдинга ОАО ОМЗ успешно присутствует на рынке под брэндом «ОМЗ-ЛП» (ОМЗ-Литейное производство). Предприятие изначально создавалось как универсальное производство, способное изготавливать стальное литье практически всех известных марок сталей, развесом от 200 кг до уникальных 150–200 т. ООО «ОМЗ-ЛП», входящее в Группу ОМЗ, успешно реализует инвестиционную программу, направленную на сокращение издержек, проводит агрессивную маркетинговую политику и является лидером на рынке крупного стального литья РФ.

В нашей стране литейное производство в целом находится в тяжелом положении и развивается недостаточно высокими темпами. Одному, даже самому мощному и финансово благополучному машиностроительному, а тем более литейно-механическому предприятию, не под силу создать современное литейное производство.

Поэтому у нас в последние годы получили развитие несколько видов кооперации, ставшие особенно актуальными в условиях работы отечественной промышленности в условиях ВТО. Теоретические и практические основы этих направлений развития и модернизации разрабатываются многими учеными, например, в СПбГУФ (профессора Максимцев И.А. и Карлик А.Е.), в ИНИР (профессор Бодрунов С.Д.). Основные из них:

1. Технологические платформы. Призваны объединить усилия бизнеса, науки и государства при выработке приоритетов долгосрочного научно-технологического развития, формирования стратегических программ исследований и разработок, а также их реализации. Одним из важных инструментов работы платформ и реализации конкретных проектов рассматривается государственно-частное партнерство, которое призвано обеспечить модернизацию и новую индустриализацию нашей промышленности.

2. Отраслевые региональные кластеры. Объединение различных организаций и предприятий (промышленных, инженеринговых, научных, учебных, финансовых, государственных, общественных, технопарков, и др.), позволяющих использовать преимущества групповой иерархии и рыночного механизма отношений.

Цель — более быстрое и эффективное получение, распределение и использование новых знаний, реализация открытий и изобретений, повышение экономической результативности деятельности каждого члена кластера за счет высокой степени кооперации и концентрации ресурсов.

3. Центры коллективного доступа. Добровольное объединение возможностей различных предприятий на условиях государственно-частного партнерства. Все участники такого объединения могут на условиях аутсорсинга качественно и по приемлемой цене выполнять заказы для своего основного сборочного производства.

Подобные виды кооперации помогут, по мнению экспертов, провести модернизацию с активным привлечением инноваций и их внедрением в свое основное производство, а также помочь в достижении конкурентоспособности отечественного литейного производства на мировом рынке машиностроения в условиях работы в ВТО.

Примеры успешного создания компактных литейных производств на базе ЗАО «НЗЛ» (ЗАО «РЭП Холдинг») и ООО «ОМЗ-ЛП» (ОАО ОМЗ) позволяют сделать однозначный вывод, что в условиях рыночной экономики заготовительные производства могут и должны развиваться, создавая новые мобильные высокотехнологичные литейные производства взамен устаревших. Данная политика позволяет успешно конкурировать с мировыми производителями литья, используя различные виды кооперации, сохраняя или видоизменяя профиль производства, осваивая новые виды продукции с более высокой добавленной стоимостью, работая над качеством и проводя сбалансированную маркетинговую политику.

Евсеев В.И., к.т.н., президент Союза литейщиков Санкт-Петербурга

На правах рекламы



садовые
кварталы

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС НА ФРУНЗЕНСКОЙ

Комплекс клубных домов «Садовые Кварталы» сочетает в себе все, что представляет особую ценность для жителя мегаполиса. Современная авторская архитектура и продуманная до мелочей комплексная территория в самом центре Москвы становятся здесь единым пространством для жизни и отдыха. Стать хозяином этого пространства — истинная привилегия, ценность которой будет возрастать год от года.

(495) 755 88 87
sadkvartal.ru

ООО «Магистрат». Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью. Проектная декларация на сайте sadkvartal.ru

металлургия тенденции

По лезвию спроса

ИННОВАЦИИ

Экономика требует новых материалов, которые на открытом рынке можно или купить за рубежом, или произвести на месте. Чтобы сохранить внутренний рынок отечественные металлурги ускоренными темпами разрабатывают новые виды сталей, обладающие улучшенными характеристиками прочности, хладостойкости и коррозионной устойчивости.

Сверхдлинный транспорт

Сегодня основные направления в проектировании трубопроводов — это повышение эффективности (увеличение давления), увеличение срока их службы и улучшение показателей экологической безопасности.

Энергетическая стратегия России в связи с истощением разрабатываемых сегодня месторождений предполагает строительство сверхдлинных нефтегазопроводов для освоения источников на Ямале, в Якутии, Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, на арктическом шельфе. В этих регионах трубопроводы будут использоваться в экстремальных климатических условиях, с температурами наружного воздуха до -60°C . Бованенково—Ухта, (Северный поток), Сахалин—Хабаровск, Восточная Сибирь—Тихий океан— вот далеко не полный перечень проектов в этой сфере.

Нитки трубопроводов становятся все длиннее, мощностные магистрали растут, и это вынуждает нефтегазовую отрасль увеличивать требования к трубам в части прочности, ударной вязкости, свариваемости и сопротивления хрупкому разрушению. Это не прихоть нефтегазового сектора: условия эксплуатации при низких температурах, ледовых и сейсмических воздействиях, коррозионной активности окружающей среды вынуждают искать новые стали, способные противостоять всем негативным внешним факторам.

Существует и ряд проблем иного характера. Действующая система нефтегазопроводов внутри страны для доставки топлива от месторождения к потребителям построена несколько десятилетий назад и требует значительного ремонта и модернизации. Политика, проводимая Россией, вынуждает снижать внешние риски, а порядка 90% российского топлива идет к европейским партнерам не напрямую, а через посредников. Этим в том числе обусловлено строительство прямых магистральных трубопроводов в обход ряда стран Восточной Европы.

В 1960—1970-е годы для строительства магистральных газопроводов стране требовались в основном трубы диаметром до 1220 мм, для средней по лосы с температурой эксплуатации около 0 °С и рабочим давлением не более 5,4 МПа. Трубы изготавливались из нормализованной стали типа 17ГС с временным сопротивлением 52 кгс/кв. мм, что соответствует классу прочности К52.

В 1970-е годы началось освоение месторождений Крайнего Севера и транспортировка газа на большие расстояния в центральные районы и до западной границы СССР на экспорт. Сооружались магистральные газопроводы преимущественно из труб диаметром 1420 мм с рабочим давлением 7–8,–3 МПа, а температура эксплуатации понижалась до –20°С. Это потребовало перехода на стали контролируемой прокатки с временным сопротивлением 56–60 кгс/кв. мм (класс прочнос-

ти К55–К60 (Х70)) и ужесточения требований к трубной заготовке.

Использование более прочной стали в производстве подобных труб обладает рядом очень существенных преимуществ. Увеличение рабочего давления в газопроводе до 12 МПа позволяет повысить его производительность на 55–60%. На четверть снижаются объем и стоимость балластнорочных работ (балластировка — способ закрепления тру-

бопроводов с помощью утяжеляющих грузов или бетонирования при прокладке их на заболоченных либо обводненных грунтах). На 7–8% сокраща-



Объединенная металлургическая компания выпускает самую современную и востребованную металлургическую продукцию: трубы (например, для «Северного потока»), железнодорожные колеса (для РЖД), листовой прокат. А на базе Вуйсунского металлургического завода (Нижегородская область) компания не просто сохранила производство вил — исконно национального продукта, до сих пор востребованного в сельском хозяйстве и строительстве. Компания сумела укрепить их качество. И как это, может быть, не неожиданно звучит, но на сегодняшний день русские вилы являются признанным эталоном качества. И, пожалуй, культурным наследием, как и любой традиционный продукт. Владислав Дорофеев

ются удельные энергозатраты, и, что немаловажно, на 8–9% снижаются металлозатраты. Высокопрочные трубы требуют сочетания хороших прочностных свойств и высокой хладостойкости как для основного металла, так и для сварного соединения.

Увеличение давления при прокачке топлива до 12 МПа сегодня и до 25 МПа в перспективе потребует использования труб класса прочности Х80—Х90, а потом и Х100, что позволит увеличить пропускную способность и при этом сохранить толщину стенки трубы. Уже при строительстве магистрального трубопровода Бованенково—Уста в проекте изначально планировалось использовать трубы класса прочности К65 (Х80) диаметром 1420 мм с толщиной стенки 23–33 мм. Раньше подобные трубы нигде в мире не производились.

На Ижорском трубном заводе (ИТЗ), выпускающем трубы диаметром до 1420 мм и длиной до 18 м, в 2007–2010 годах осваивалось производство тол-

стостенных труб класса прочности Х80 (К65) и Х90 (К70) из штрипса Череповецкого металлургического комбината («Северсталь»), произведенного по технологии, разработанной совместно с ЦНИИ КМ «Прометей» и ЦНИИЧермет им. И. П. Бардина. Трубы класса прочности К65 с толщиной стенки 27,7 и 33,4 мм, изготовленные на ИТЗ с использованием разработанных режимов сварки, прошли аттестацию на соответствие техническим требованиям к магистральному газопроводу Бованенково—Ухта, трубы класса прочности Х90 и К70 — на соответствие требованиям заказчика проекта «Магистраль».

Ключевые аспекты производства ТБД — качество и сортамент листа для газопроводных труб. Качество листа может быть обеспечено только при применении полного комплекса современных металлургических технологий, таких, как выплавка стали из малоуглеродистого чугуна в кислородных конвертерах или электро-



и востребованную металлургичес-
ные колеса (для РЖД), листовой
область) компания не просто сохра-
ребованного в сельском хозяйстве
ыть, ни неожиданно звучит, но на се-
пожалуй, культурным наследием,

печах. Комплексы внепечной обработки и вакуумирования позволяют получить сталь с низким содержанием вредных примесей и оптимальным химическим составом (с пониженным содержанием углерода), что обеспечивает низкий углеродный эквивалент для улучшения свариваемости и предотвращения сегрегации и осевой ликвации в листе.

Сегодня специалисты говорят о том, что пока нет необходимости использовать еще более прочную сталь для изготовления ТБД. Тем не менее многие НИИ и металлургические компании прилагают большие усилия к тому, чтобы совершенствовать технологии производства труб из высокопрочных сталей. Рабочее давление в магистральных трубопроводах будет только расти, как и пропускная способность всей системы. Будут осваиваться новые месторождения, которые располагаются на территориях с более суровым климатом. Магистрали будут прокладываться на больших глубинах, соответственно, к трубам будут предъявляться все более и более жесткие требования. Таким образом, можно предположить, что и в дальнейшем для высокопрочной стали, используемой при строительстве магистральных нефте- и газопроводов, будет увеличиваться.

На международной промышленной выставке «Металл-Экспо» 2012 года «Северсталь», ММК и другие компании были награждены медалями и дипломами за разработку и внедрение в производство продукции, предназначенной для конечных потребителей. Это логично: инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы приносят в качестве результатов инновационные процессы, технологии и продукты, способные обеспечить российским металлургическим компаниям конкурентоспособность в любых, даже самых сложных рыночных условиях.



**Гарантируя
безопасность проезда**

Автомобильная индустрия потребляет значительные объемы стальной продукции. Поэтому металлургические компании стараются развивать долгосрочные взаимоотношения с автозаводами.

Сталь для подводных трубопроводов приблизилась по характеристикам к космическим материалам
ФОТО ДМИТРИЯ АЗАРОВА

тву нового семейства легких коммерческих автомобилей «Газель NEXT», основные детали кабины которых будут изготовлены из оцинкованной стали

На НЛМК проводятся мероприятия по повышению качества холоднокатаного листового проката, в том числе первой группы отделки поверхности, что чрезвычайно важно для автомобильной промышленности. Целью является уменьшение количества дефектов на готовом прокате за счет внедрения агрегатов инспекции.

На ММК в 2011–2012 годах введен в эксплуатацию комплекс холодной прокатки ЛПЧ-11, который дает возможность производить в одном цехе и холоднокатаный, и оцинкованный лист, с мощностью оборудования, необходимой для обеспечения всех потребностей России в высокопрочном прокате для автомобильной промышленности. Максимальное усилие прокатки в 3,5 тыс. тонн в сочетании с главными приводами повышенной мощности позволяет производить холодную прокатку высокопрочных и особо высокопрочных марок сталей. В планы ММК по работе с автопроизводителями входит освоение всего марочно-размерного сортамента комплекса, в том числе двухфазных и многофазных сталей, а также одобрение и поставка продукции комплекса стана 2000 российским и зарубежным производителям автомобилей.

Максим Лобада,
«Металлоснабжение
и сбыт», специально
для „Б“

12-15 ноября 2013

Москва, ВВЦ, пав. 69, 75

19-я Международная промышленная выставка

Металл-Экспо'2013

Международная выставка
металлопродукции и металлоконструкций
для строительной отрасли
МеталлСтройФорум'2013

Международная выставка
оборудования и технологий
для металлургии и металлообработки
МеталлургМаш'2013

Международная выставка
транспортных и логистических
услуг для предприятий ГМК
МеталлТрансЛогистик'2013

www.metal-expo.ru

Оргкомитет выставки:
тел./факс +7 (495) 734-99-66

Генеральный информационный партнер:
специализированный журнал «Металлоснабжение и сбыт»

Реклама 12



ГАЗПРОМБАНК





КОРПОРАТИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ♪ ФАКТОРИНГ И ЛИЗИНГ ♪
АККРЕДИТИВЫ И ГАРАНТИИ ♪ ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ♪

ГАРМОНИЧНОЕ ЗВУЧАНИЕ КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru
8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01

ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ № 354. Реклама.

металлургия тенденции

Ускоренный распад

тактика

(Окончание. Начало на стр. 17)

Забывать про «Фукусиму»

Полного отказа от атомной энергетики ожидать не следует, уверяют эксперты. После последней аварии в Японии произошли замораживание строительства новых АЭС и вывод из эксплуатации наиболее старых АЭС. «Однако ведущие развивающиеся ядерные страны (Россия, Китай, Индия) продолжают развитие ядерной энергетики прежними темпами (из 68 строящихся в мире АЭС 48 строится в странах БРИК), — напоминает член экспертного совета «ПИР-центра» и бывший заместитель главы МАГАТЭ Виктор Мурог. — Продолжается реализация планов развития атомной энергетики в новых странах — Белоруссии, Вьетнаме, Турции». Китай, Индия и ряд стран Азии, на которые приходится две трети населения мира, связали свое будущее с развитием ядерной технологии, в результате потребности развивающихся ядерных стран в уране растут.

Более того, полагают эксперты, даже отказавшиеся сразу после фукусимской аварии от дальнейшего развития АЭС ФРГ и Япония неизбежно вернутся к идее развития атомной энергетики, но уже на новом технологическом уровне. Проблема еще и в том, что закрытие реакторов не избавляет от необходимости решения задачи обращения с отработанным топливом, в том числе с плутонием, которая иначе будет требовать финансирования и длиться десятки тысяч лет и дорого обойдется странам, добавляет Виктор Мурог.

АЭС по-прежнему оказываются зачастую безопаснее и эффективнее любых других способов генерации, указывают аналитики. Страны с развивающейся промышленностью типа Японии и Германии не смогут отказаться от атомной энергетики: в текущих условиях ее нечем заменить. Газ и уголь приведут к росту выброса парнико-

вых газов. К тому же угольная генерация порождает и значительные логистические проблемы. Китай уже оказался заложником своей ориентированности на угольные электростанции: до 60% грузов на железных дорогах Китая — это уголь, китайские журналисты описывают ситуацию фразой «транспортная система Китая задыхается из-за угля». Кроме того, загрязнение воздуха продуктами сгорания угля чуть ли не в сотни раз превышает ПДК.

Более того, по всем прогнозам, Китай в ближайшее десятилетие сильно нарастит потребление урана — правда, значительную часть своих потребностей он сможет обеспечить за счет кулленных долей в уранодобытчиках в разных странах. Китай продолжает активно искать собственную ресурсную базу, в том числе в африканских странах. Это неудивительно: по оценкам китайских специалистов, уровень потребления природного урана в стране достигнет 20–25 тыс. тонн в год к 2020 году — около трети текущей годовой добычи по всему миру. У Индии также проблемы с ураном. Австралия, на которую эта страна возлагала большие надежды, не слишком стремится к поставкам урана из-за опасений, что Индия потенциально может тратить уран на ядерное оружие.

Европейская панацея — развитие «зеленых» альтернативных источников энергии, доля которых в энергобалансе Европы к 2020 году должна составить 20%, — оказывается слишком дорогой. «Но дело не только в их высокой цене, — говорит директор Фонда энергетического развития Сергей Пикин. — Проблема в том, что доля выработки по всем альтернативным источникам имеет нестабильный характер: она меняется в зависимости от наличия ресурсов — ветра, солнца, воды, то есть 1000 МВт энергии, вырабатываемые АЭС, неэквивалентны 1000 МВт альтернативных источников». Неслучайно многие европейские страны сейчас

снижают финансирование своих «зеленых» проектов. Однако в долгосрочной перспективе конкуренты у традиционных атомных станций все же появятся. Глобальным риском для АЭС, работающих на урановом сырье, становится как развитие новых технологий в атомной энергетике (водородная энергетика, ториевая энергетика, реакторы на быстрых нейтронах), так и технологические прорывы в углеводородной энергетике (сланцевый газ), и новейшие технологии энергосбережения, отмечает глава группы компаний «Атомпромресурс» Андрей Черкасенко.

Атомщики верят в высокий потенциал восстановления рынка. Несмотря на сложности, с которыми в 2011–2012 го-

дах столкнулась атомная отрасль, принципиальных изменений в мировом энергобалансе не произойдет, считают в АРМЗ. Дальнейший рост потребности в электроэнергии со стороны промышленности и частного сектора, обеспокоенность вопросами изменения климата определяют высокую вероятность развития атомной энергетики при системном повышении уровня безопасности. Дефицит урана будет особенно остро чувствоваться в 2014 году, после прекращения поставок по BOU-NOU (соглашение между Россией и США, предусматривавшее необратимую переработку российского оружейного урана в топливо для атомных электростанций), говорит Виктор

Мурог. Особого внимания к топливной проблеме требуют ядерная энергетика России с учетом обеспечения свежим топливом АЭС, построенных за рубежом по российским (советским) проектам (17% мирового рынка топлива) и потребности в уране для нашего самого передового по технологии обогащательного производства (до 35–40% мирового рынка обогащения).

Правда, как быстро будет восстанавливаться мировой рынок природного урана, пока непонятно. Темпы восстановления отрасли и ситуация на рынке в кратко- и среднесрочном периодах будут зависеть от фундаментальных факторов. В том числе речь идет о принятии необходимых решений и реальной готовности к восстановлению атомной энергетики в Японии после парламентских выборов в июле 2013 года, решении логистических вопросов при поставках в Китай, об объемах и темпах вовлечения материала из вторичных источников, рассказывают в АРМЗ. «Если правящая партия на японских выборах получит большинство, атомные реакторы в стране будут постепенно вводиться в строй, цены могут несколько оторваться от сегодняшнего дна, — считает Андрей Черкасенко. — Однако даже в случае благоприятной ситуации кардинального отхода от бокового тренда и резкого отскока в ближайшие два года не предвидится — цены на уран на спотовом рынке будут оставаться в районе \$45–50 за фунт при отсутствии форсмажорных обстоятельств». По словам эксперта, такая ситуация грозит продолжением закрытия нерентабельных при низкой цене сырья урановых проектов. На текущий момент ситуация на спотовом рынке сохраняет неопределенность и низкий уровень цен, но в целом большинство участников рынка ожидает роста котировок, более оптимистичны в АРМЗ.

Проектное ориентирование

По словам представителя компании, «Атомредметзолото» планирует сохранить место в тройке крупнейших уранодобывающих компаний мира в горизонте до 2030 года. «АРМЗ может гарантировать своим клиентам во всем мире поставки необходимого количества природного урана в течение полного жизненного цикла как действующих, так и строящихся АЭС. Поэтому перед холдингом не стоит задача добычи урана любой ценой: зарубежные приобретения и инвестиции в российские активы уже сформировали устойчивую основу для деятельности», — объясняют в компании.

Что касается АРМЗ, компания ориентирована прежде всего на поставки урана «Росатому», который продолжает программу строительства АЭС, отмечает Андрей Черкасенко.

«Ключевая задача в рамках реализации стратегии сегодня — оптимизация портфеля проектов, диверсификация по стадиям жизненного цикла, географии, способам добычи и другим параметрам исходя из критериев экономической эффективности», — рассказали «Ъ» в пресс-службе уранового холдинга. Особое внимание «Атомредметзолото» планирует уделять повышению эффективности работы крупнейшего российского предприятия ОАО ППГХО, где в декабре прошлого года компания ввела первую очередь рудника №8 мощностью 100 тыс. тонн руды в год — первого нового подземного объекта, введенного на комбинате в последние 20 лет. Одновременно в сентябре 2012 года «Росатомом» была утверждена среднесрочная программа развития ППГХО на период до 2020 года. Ее реализация, надеются в холдинге, в среднесрочной и долгосрочной перспективах позволит поддержать на экономически эффективном уровне объемы и себестоимость производства на комбинате. Направленные на решение аналогичных задач проекты осуществля-



В условиях падения цен и спроса на сырье для АЭС российская атомная отрасль выбрала агрессивную тактику сохранения и расширения своих позиций на мировом рынке

ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

ются и на предприятиях Uranium One. В частности, с целью сокращения расходов было принято решение об объединении двух СП в Казахстане — АО «СП «Акбастау» и ТОО «Каратау». По итогам 2012 года холдинг ожидает роста выручки и объема производства.

В ближайшие годы в список ключевых попадают и российские, и зарубежные проекты компаний, включая танзанийский «Мкуджу Ривер», лицензию на добычу урана на котором российская компания получила в апреле. Хотя его точные экономические параметры будут определены после завершения подготовки обновленного Definitive Feasibility Study, а также необходимой инженерной документации, уже сейчас очевидно, что «Мкуджу Ривер» входит в число наиболее эффективных проектов как в портфеле АРМЗ, так и среди новых перспективных проектов в глобальном масштабе, сказали «Ъ» в холдинге. Менеджмент российской компании ранее говорил, что расчетная себестоимость добычи на этом проекте сравнима с казахскими активами Uranium One (порядка \$18 за фунт закиси-оксида урана).

Правда, в Танзании у компании возникло сразу несколько проблем. Наряду с изменениями в законодательстве явно не в пользу зарубежных добывающих компаний холдингу приходится еще и сотрудничать с властями страны в решении проблемы борьбы с браконьерами, которые стали пользоваться тропой, пробитой к месторождению. АРМЗ и органы государственной власти Танзании завершают согласование технических аспектов совместной ра-

боты по борьбе с браконьерством и в скором времени будут готовы перейти к практическим шагам по решению этой проблемы на территориях охотничьего заказчика Selous, обещают в российском урановом холдинге. Ранее глава «Росатома» Сергей Кириенко рассказывал, что атомщикам пришлось специально закупать вертолеты и беспилотники для отслеживания костров, зажженных браконьерами в Танзании.

Также одним из вариантов дальнейшего развития уранового холдинга АРМЗ является разделение урановых активов на две структуры. Зарубежные месторождения с низкой себестоимостью добычи, принадлежащие Uranium One, могут быть выведены из состава ОАО «Атомредметзолото». Решение об этом «Росатом» может принять к концу мая. В этом случае, по мнению члена правления «Росатома» президента U1 и председателя совета директоров АРМЗ Вадима Живова, у АРМЗ останутся только российские предприятия с более высокой себестоимостью добычи — урановый комбинат ППГХО в Краснокамске, месторождения Далур и Хиагда, золотодобывающие активы и Павловское свинцово-цинковое месторождение на Новой Земле. А U1 можно использовать как глобальную платформу для дальнейших проектов, в том числе сделок M&A и разменов активами.

Ольга Алексеева

Streamтимся на юг!

Освоили север, идем на восток, думаем о западе ...

Газопровод South Stream

900 км —
общая протяженность
морской части
газопровода

2250 м —
максимальная глубина
залегания газопровода
в Черном море

**ОБЪЕДИНЕННАЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ**

www.omk.ru

QUARTIERE ITALIANO

Комплекс элитных особняков
ИТАЛЬЯНСКИЙ КВАРТАЛ

Москва, Фадеева, 4
495 28-000-28
www.2800028.ru

**УНИКАЛЬНОЕ
ВЕСЕННЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

Элементы декора Вид Стиль Фасады

металлургия тенденции

Перепроизводство прибыли

ЛОГИСТИКА

По некоторым направлениям развитие металлургических подотраслей вынужденно начинает тормозиться. Складские запасы столь велики, что ради сохранения рентабельности производителю становится выгоден непродолжительный простой. Производители полагают, что государству сейчас правильнее было бы поддержать потребителей металлургической продукции, способствуя расширению спроса, нежели получить очередной виток социальной неприязни.

Бескомпромиссная шутка

По всей видимости, взятый металлургами в посткризисный период курс на модернизацию и ввод новых мощностей оказался даже более эффективным, чем ожидалось. Выстроив вертикально интегрированные холдинги и обеспечив себя собственным сырьем, запустив миллиардные современные агрегаты, сохранив и создав тысячи и тысячи рабочих мест, производители, сами того не желая, загнали себя в тупик перепроизводством продукции. Из-за чего в некоторые месяцы предприятия работали исключительно на склад.

Впервые опасения грядущего кризиса перепроизводства металлургии стали высказывать осенью прошлого года.

Кто-то даже пошутил, что скопившиеся в мире товарные запасы алюминия позволили бы незаметно для потребителей остановиться на целый квартал всей мировой алюминиевой отрасли. Тогда же заговорили о необходимости изменения принципа поставок продукции и перехода к целевым, таргетным.

Директор «Русала» по стратегии и развитию бизнеса Олег Мухамедшин подтвердил, «Б», что проблема больших склад-

ских запасов в алюминиевой отрасли сегодня действительно существует, снижая цену на алюминий. «В настоящее время на складах LME, частных трейдеров и потребителей скопилось примерно 12 млн тонн алюминия, что составляет около четверти объема мирового потребления этого металла... Очевидно, что для постепенного выхода отрасли из того кризисного положения, в котором она находится сейчас, необходимо сокращать физическое производство».

«Русал», например, в первом квартале 2013 года вынужденно снизил объем производства на 42 тыс. тонн, что в годовом выражении составит не менее 150 тыс. тонн металла, при этом план сокращения до конца года — 250–300 тыс. тонн в годовом выражении. «Мы видим, что и другие мировые производители реализуют аналогичные программы по снижению объемов производства, так как текущее положение вещей не устраивает никого из производителей: около трети мировых мощностей по производству алюминия в настоящее время работает ниже уровня рентабельности», — рассказывает господин Мухамедшин.

По данным аналитика ИФК «Солид» Дмитрия Лукашова, за-



пасы алюминия в мире по сравнению с докризисным уровнем 2007 года выросли почти в пять раз. А стоимость первичного алюминия от максимального докризисного уровня снизилась на 40%. Поэтому, например, в мае 2013 года крупнейший производитель алюминия в США компания Alcoa объявила о закрытии двух линий в Канаде и перенесла срок строительства нового завода на 2019 год. Все идет к тому, что общее сокращение производства алюминия может превысить 10%.

Начальник отдела портфельного анализа ОАО «Банк „Петрокоммерц“» Евгений Дорощев приводит схожую статистику и для отечественной сталелитейной отрасли. «Северсталь» в 2012 году произвела в целом на 1% меньше стали и на 3% меньше чугуна, чем в 2011 году.

В начале года компания «Эрнст энд Янг» в своем исследовательском отчете назвала главной проблемой 2013 года в мировом сталелитейном секторе избыток производственных мощностей. По словам представителя компании Май-

ка Эллиота, избыток мощностей на начало года превысил показатель 12-месячной давности, притом что производственные мощности по-прежнему загружены менее чем на 80%. «Маловероятно, что в 2013 году темпы роста спроса на сталь на мировом рынке будут опережать темпы ввода в эксплуатацию новых мощностей. Это наряду с волатильностью цен на рынке сырья может подорвать устойчивость высокозатратных производств», — прогнозировал господин Эллиот.

При этом Майк Эллиот предупреждает, что «поддержка мертвых производств (со стороны государств. — „Б“) лишь повредит мировой сталелитейной отрасли».

Статистика снижения

Согласно мониторингу Института проблем естественных монополь (ИПЕМ), итоги развития промышленности в апреле 2013 года следующие: индекс «ИПЕМ-производство» — +3,1%, индекс «ИПЕМ-спрос» — -5,4% (к апрелю 2012 года). За январь—апрель 2013 года по отношению к соответствующе-

му периоду прошлого года индекс «ИПЕМ-производство» составил +0,7%, индекс «ИПЕМ-спрос» — -5,0%.

Эксперты ИПЕМа подсчитали, что рост спроса, причем очень высокими темпами, наблюдается только в низкотехнологичных отраслях (+9,0% к апрелю 2012 года, +5,1% с начала года). В отраслях, производящих товары инвестиционно-го спроса, наблюдается устойчивое падение индекса спроса: в высокотехнологичных -7,1% и -4,7%, соответственно, в среднетехнологичных — -8,3% и -6,4%, соответственно.

Более подробный анализ отгрузки товаров на внутреннем рынке выявил, что из основной продукции добывающих отраслей в апреле рост внутреннего спроса наблюдался лишь на руды черных металлов (+3,1%); отгрузка каменного угля, руд цветных металлов и минеральных удобрений демонстрирует спад (-3,8%, -9,5% и -5,5% соответственно). И если падение спроса на руды цветных металлов наблюдается уже давно, то на каменный уголь и минеральные удобрения — лишь последние два-три месяца.

Еще прошлой осенью кто-то cynично пошутил, что скопившиеся в мире товарные запасы алюминия позволили бы остановиться всей мировой алюминиевой отрасли на целый квартал незаметно для потребителей. С тех пор в индустрии мало что изменилось

ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

С начала года наблюдается снижение отгрузки строительных грузов (-1,8% в апреле), в марте стала снижаться отгрузка цемента (-3,4% в апреле). Ситуация с внутренним спросом на продукцию высокотехнологичных отраслей еще драматичнее: если в автомобилестроении снижение отгрузки наблюдается лишь с начала года (-10,2% в апреле), то отгрузка машиностроительной продукции падает уже больше года (-14,4% в апреле).

Противоречивые тенденции демонстрирует внутренний спрос на продукцию среднетехнологичных отраслей. Если для нефтепереработки, химической промышленности и черной металлургии после небольшого оживления в марте (мартовские показатели отгрузки составляют соответственно +5,1%, +0,8%, и +0,8%) в апреле наблюдалось замедление (-0,1%, -4,8% и -2,0% соответственно), то в цветной металлургии хотя все еще продолжается многомесячное падение спроса на внутреннем рынке, однако к апрелю оно несколько замедлилось (-11,4% против -30,2% в марте и -41,3% в феврале). Вероятно, замедление падения в цветной металлургии связано главным образом с низкой базой прошлого года.

Таким образом, делают вывод эксперты ИПЕМа, очередной виток замедления внутреннего спроса, выявленный еще в четвертом квартале 2012 года, к началу второго квартала 2013 года приобрел нежелательно устойчивый характер. Всплески потребительского спроса на продукцию отдельных отраслей оказались краткосрочными.

(Окончание на стр. 24)

СИСТЕМНЫЙ СЕКРЕТ РАВЕНСТВА

АНДРЕЙ БОЙКО, коммерческий директор электронной торговой системы B2B-Center, полагает, что электронная торговля обеспечивает честный, равный и открытый выбор победителя. При этом электронная торговая площадка не вмешивается в процесс организации и проведения торгов.

На электронной площадке можно покупать все что угодно, если этот вид товара или услуги предоставляют две и более компании. Компании закупают не только стандартизированную продукцию, например канцелярию или оргтехнику, но и услуги строительства электростанций, машины и оборудование, услуги по капремонту, рекламные, банковские, юридические услуги и пр.

Из металлопродукции через электронную площадку реализовывались конусные дробилки, различные виды металлопроката, продукты металлообработки, проволока и пр. Одна из металлургических компаний через нашу площадку закупила водные велосипеды. Оказалось, что они потребовались для выполнения технических работ на хвостохранилищах предприятия. На электронной площадке продают и покупают реальные товары — этим электронные торговые площадки отличаются от бирж.

Есть примеры торгов, в которых компании продают объемы невыпущенной продукции, иными словами, продают очередь на получение той или иной продукции. Однако это единичные примеры торгов.

Можно отметить два основных направления развития электронных торговых площадок — экстенсивное (привлечение новых клиентов) и интенсивное (предоставление клиентам новых услуг, в первую очередь более широкий охват процесса закупки: от поиска поставщиков до заключения договора, например услуга электронного документооборота через площадку).

А отказываем мы в тех случаях, когда заказчик просит сделать торги «управляемыми». То есть чтобы победителем становился нужный поставщик. Мы категорически против этого. Электронная торговая площадка не имеет права влиять на ход торгов, допуск участников, выбор победителя.

ПРИМЕРЫ ПОСТАВЩИКОВ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ B2B-CENTER

ООО «Ашинская сталь»	ОАО «Металлургический завод „Электросталь“»
ООО «Торговый дом „ММК-Москва“»	ООО «Сибирсурс-инвест»
ЗАО «Торговый дом „Северсталь-Инвест“»	ОАО «Сталепромышленная компания»
ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»	ОАО «Гамма-Сталь»
ОАО «Ихсталь»	ООО «ТиссенКрупп Материалс»
ЗАО «Торговый дом „Мотовилихинские заводы“»	ОАО «Металлсервис»
ЗАО «Удмуртская промышленная компания — Холдинг»	ООО ТМК-ИНОКС
ЗАО «Сибирсурс-Инвест»	ООО «Металлоцентр „Лидер-М“»
ЗАО «М-прайс»	ООО «Складской комплекс ТМК»
ООО «Торговый дом „Днепрспецсталь-М“»	ОАО КУЗОЦМ
ООО «Уральский завод спецстали»	ОАО «Челябинский электрометаллургический комбинат»
ООО «А Групп»	Торговый дом «Таразский металлургический завод»

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ-ЗАКАЗЧИКОВ, КОТОРЫЕ ПОКУПАЮТ ПРОДУКЦИЮ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ B2B-CENTER

ГК «Мечел»	ОАО «ОМК-Сталь»
ОАО «Ключевский завод ферросплавов»	ОАО «Челябинский трубопрокатный завод»
ООО «УК „Металлоинвест“»	ЗАО «Энгельсский трубный завод»
ОАО «Ашинский металлургический завод»	ООО «Волгоградский завод труб малого диаметра»
ЗАО «ВМЗ „Красный Октябрь“»	

НОВАЯ ЖИЗНЬ «СТАРОГО СОБОЛЯ»

— Мне надо написать статью про «Старого соболя»...

— А кто это такой? — последовал после смеха вопрос дочери.

Действительно, «Старый соболя» — само по себе чудное название, а применительно к металлу и вовсе нонсенс. Однако, несмотря на свою замысловатость, это словосочетание — синоним качественного железа — живет уже более 300 лет!

РОЖДЕНИЕ СОБОЛЯ

Некоторые истории считают, что знак «соболя» родился в Туле в начале XIII века. Именно там работал сын кузнеца, знатный оружейник Никита Демидович Антофеев, который в 1720 году за заслуги перед Отечеством получил от Петра I титул дворянина с фамилией Демидов и стал основателем династии горнозаводчиков. Однако более правдоподобна версия, что Демидов стал клеймить знаком «соболя» железо, перебравшись в Невьянск на свой первый уральский завод. Ведь соболя — сибирский, таежный зверек, и в большинстве случаев рядом с ним стояло слово СИБИРЬ. Так или иначе, Никита Демидов сделал блестящий маркетинговый ход: мех соболя ценился издревле, был визитной карточкой России. Знак «соболя», поставленный на железе, автоматически приписывал металлу высокое качество. Это была первая торговая марка в железоделательной промышленности России. Шестие «соболя» по Сибири (географического названия Урал тогда еще не было) было поистине победоносным. Ведь Демидовыми было построено 50 заводов! А знаком «соболя» в разных вариациях клеймилось железо, произведенное не только на демидовских, но и на других уральских заводах, даже никогда не принадлежавших знаменитой династии.

КАК СОБОЛЯ СТАЛ СТАРЫМ

Хотя Петр I и поддерживал своего любимчика Демидыча, но казенные заводы строил тоже. А в 1722 году он издал указ «О пробе железа, о клеймении оного и о непродаже без клейма», в котором описал, говоря современным языком, правила маркировки продукции. Эти правила не раз уточнялись, но суть их была одна — на железе ставился год, литеры завода, литеры «М» или «П» (мастер или подмастерье) с инициалами имени или фамилии и т.п. Места для «соболя» в этих правилах не нашлось, однако многие заводы в дополнение использовали полюболюбившую фигуру на другом конце железной полосы. В каталоге «Клейма уральских заводов XVIII-XIX веков», составленном историками Н.С. Корепановым и Е.Ю. Рукосуевым, я насчитала более полусотни клейм с изображением соболя. Их использовали, к примеру, на Артинском, Златоустовском, Кусинском, Саткинском, Кыштынском, Узянском, Верх-Исетском, Уткинском, Ирбитском, Ревдинском и многих других заводах. После ликвидации централизованной системы горного управления на Урале в 1781 г. клеймить железо стали безо всякой системы. Знак «соболя» мало-помалу ис-

пользовали вплоть до 1917 года. Наследник же основателя династии ставил на своем железе клеймо CCNAD — статский советник Никита Акинфиевич Демидов. Увидев такое клеймо, покупатели восклицали: «Да это же старый „соболя“!» И больше не торговались...

А истории до сих пор не нашли в архивах ни одного упоминания «Старый соболя».

СЕКРЕТЫ УРАЛЬСКОГО ЖЕЛЕЗА

Клейма на казенных заводах хранились в канцелярии под охраной, использование их не по назначению каралось смертной казнью. Но как ни старались управляющие казенных заводов, демидовское железо было на порядок лучше. Объяснялось это просто — демидовские заводы были построены на 10–20 лет раньше государственных, их работники имели богатый практический опыт. Кстати, этот опыт они перенимали у мастеров из Швеции, Англии, Франции, Германии, которых специально выписывали для внедрения новых технологий и обучения рабочих.

В целом же, все уральское железо отличалось высокой ковкостью, которая обеспечивалась примесью меди в высокогорной руде. За свои уникальные свойства оно получило немало медалей на промышленных выставках в России и за рубежом, имело широкий сбыт за границей.

«СТАРЫЙ СОБОЛЯ» ВНОВЬ СТАЛ СИМВОЛОМ КАЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Еще только задумывая проекты по производству металлоконструкций и стальных мелющих шаров, руководство компании ПРОМКО решило зарегистрировать торговую марку, которая впоследствии использовалась бы для клеймения продукции. «Старый соболя» — идеальный вариант, и ОАО «Промко» стало правообладателем этого товарного знака: в 2011 году Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам было выдано свидетельство на известное обозначение, а в 2012 году и на изображение товарного знака.

Забывший на долгие годы, живущий только в исторических очерках, «Старый соболя» вновь нашел практическое применение. История повторилась на новом витке спирали: в Нижнем Тагиле построен новый просторный цех, в Германии закуплено современное оборудование, позволяющее автоматизировать процессы и выпускать продукцию отличного качества...

Под торговой маркой «Старый соболя» компания

175 ЛЕТ КРЫША ЗИМНЕГО ДВОРЦА ОПИРАЕТСЯ НА «СТАРОГО СОБОЛЯ»

В 1838 году в Зимнем Дворце возвели одну из первых в России железных конструкций. Это была стропильная система — каркас крыши, поддерживающий кровлю и перекрытия над залами. Детали железной конструкции имеют клеймо «Старый соболя» с надписью «Сибирь».

17 декабря 1837 года, из-за неисправности печного отопления, Зимний Дворец сгорел дотла. Пламя, благодаря обилию дерева, распространилось мгновенно. В течение двух последующих лет дворец возводили заново: перекладывали водопроводные трубы, каменные и чугунные лестницы, возводили новые дымоходы. И везде дерево заменяли железом, чугуном и кирпичом.

Каркас крыши изготовил петербургский Александровский чугунолитейный завод из сортового железа с Демидовских заводов. На нем по сей день красуется пушной зверек, ставший отныне фирменным знаком продукции ПРОМКО.

ТОРГОВАЯ МАРКА КОМПАНИИ «ПРОМКО»
8 800 5555 002 старыйсоболя.рф

СТАРЫЙ СОБОЛЯ

Великая история —
железный характер

Реклама

металлургия тенденции

Молчание — золото

долгострой

Крупнейшее в РФ золоторудное месторождение Сухой Лог в Иркутской области, незаслуженно забытое в последние годы, снова оказалось в центре внимания. Минприроды не исключает того, что до конца года месторождение будет выставлено на аукцион.

Навстречу обществу

● **Месторождение Сухой Лог**, включенное в список стратегических, находится в Иркутской области в 135 км к северу от города Бодайбо. Оно считается крупнейшим месторождением коренного золота в России, входя в десятку крупнейших месторождений мира по прогнозным запасам. Согласно ТЭО проекта, подготовленного ЦНИГРИ в 2008 году, общие масштабы месторождения Сухой Лог (запасы плюс ресурсы) составляют 2,956 тыс. тонн золота и 1,541 тыс. тонн серебра. Ежегодная добыча золота на месторождении может составить 60 тонн золота при добыче не менее 32 млн тонн руды, в том числе 14 млн тонн рудовой руды, 17 млн тонн — бедной. Выпуск серебра должен составить 18,3 тонны, в том числе из рудовой руды — 14,6 тонны, из бедной — 3,7 тонны. Общий срок разработки месторождения — около 40 лет, в том числе первые 10 лет — геологическое доизучение, проектирование и строительство горно-обогатительного комбината. Предполагаемый объем инвестиций — 49 млрд руб., в том числе в промышленное строительство — 38,5 млрд руб., во внешнюю инфраструктуру — 4,7 млрд руб. Эксплуатационные затраты оцениваются в 4226 рублей на тонну руды. Срок окупаемости — 12 лет, рентабельность производства — 30%. В отличие от Юрия Трутнева, предыдущего руководителя Минприроды, новый министр Сергей Донской сразу предупредил, что месторождение будет выставлено на аукцион, а не на конкурс. Поводом для смены формата послужил внесенный в Госдуму в августе 2012 года президентом Владимиром Путиным законопроект, который предусматривает, что право пользования участками недр федерального значения (по золоту) — больше 250 тонн запасов) отныне может быть продано только на аукционе.

В начале сентября 2012 года первый вице-премьер Игорь Шувалов, выступая на саммите АТЭС во Владивостоке, сооб-

щил, что правительство РФ планирует в ближайшее время объявить аукцион на освоение Сухого Лога. Сроки не назывались, так как сначала необходимо было оценить конъюнктуру, собрав и обобщив мнения экспертов и финансовых консультантов. Но в Минприроды поспешили уточнить, что «ближайшее время» точно не наступит в 2012 году.

23 января 2013 года Сергей Донской объявил, что Минприроды РФ намерено до конца первого квартала подготовить проект об ускоренном лицензировании месторождений Сибири и Дальнего Востока по всем видам полезных ископаемых: «Ставим задачу выдавать комплексные лицензии не только на углеводородные полезные ископаемые, но и на твердые, а также на золото, уголь и другие полезные ископаемые».

Однако в середине марта глава Минприроды сообщил, что «решения [по Сухому Логу — „Ъ“] нет». Правда, добавил, что вероятность проведения аукциона в текущем году существует: «У нас решения принимаются быстро».

Похоже, что больше всего в проекте заинтересовано правительство Иркутской области, направившее еще зимой предложение по промышленной разработке Ангаро-Катской группы железорудных месторождений, Непского месторождения калийных солей, месторождений рудного золота Сухой Лог и Чертово Корыто, редкометального месторождения Зашихинское и ряда других для включения в проект государственной программы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года».

Параллельно решается вопрос об энергообеспечении региона. ОАО ДВЭЭК совместно с ОАО «Фонд развития Дальнего Востока и Сибири», ОАО ФСК ЕЭС, ОАО «Полос Золото» и правительствами Республики Саха (Якутия) и Иркутской области уже объявили о намерении построить две одноцепные высоковольтные линии 220 кВ между Республикой Саха (Якутия) и Иркутской областью общей протяженностью 870 км с подстанциями трансформаторной мощ-

ностью 450 МВА, которые обеспечат энергоснабжение потребителей Бодайбинского и Мамско-Чуйского Приангарья, а также золоторудных месторождений Сухой Лог, Чертово Корыто и Вернинское. Планируется, что строительство начнется в сентябре и завершится спустя год.

Видимых поводов упрекать Минприроды в умышленном затягивании аукциона по Сухому Логу нет, хотя по косвенным признакам можно сделать вывод, что приоритеты на ближайшее время уже расставлены. И явного интереса к золоторудным проектам правительство не демонстрирует.

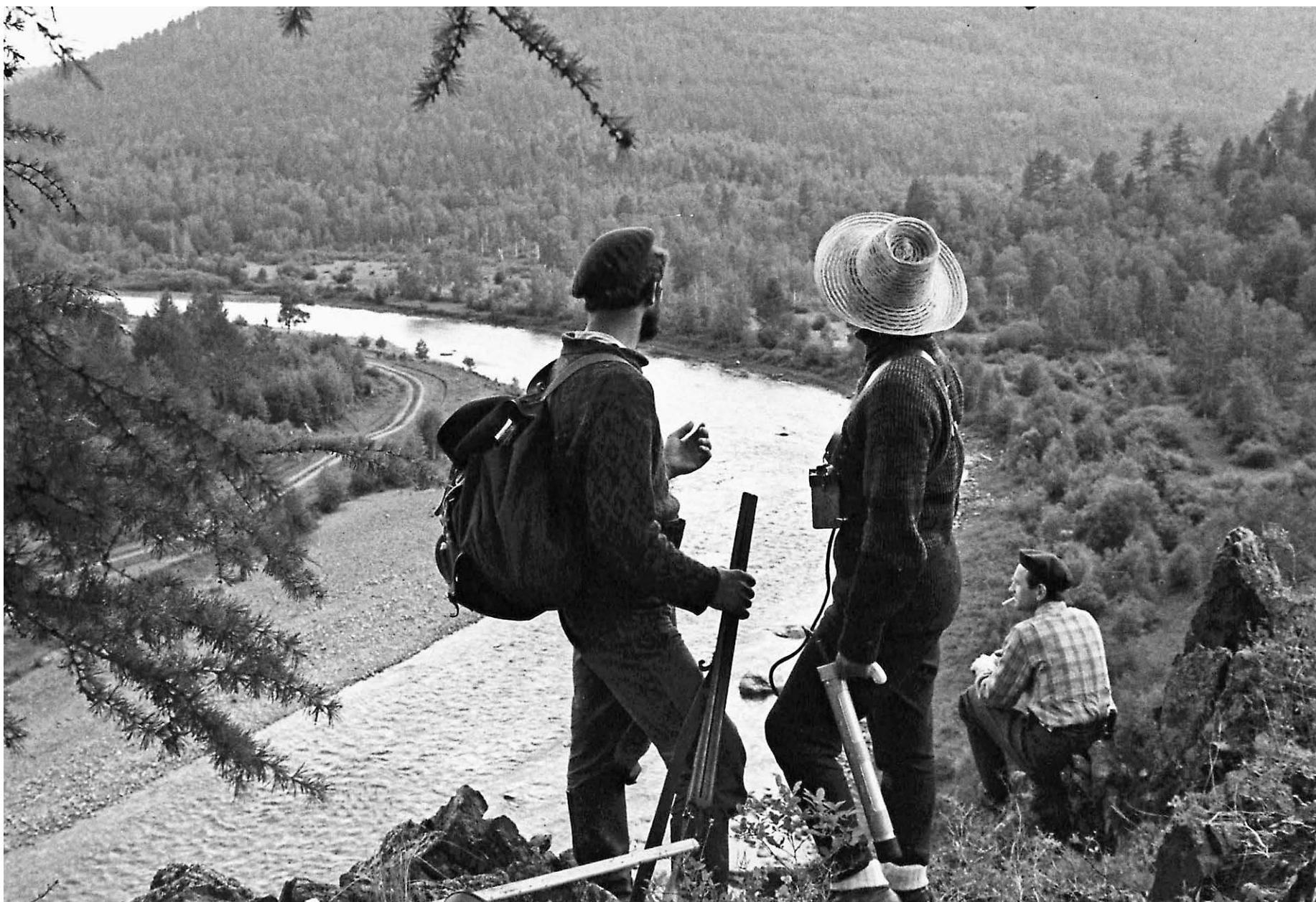
В поисках хозяина

За долгие годы ожидания круг претендентов на месторождение неоднократно менялся, хотя несущественно. Еще в 1997 году обсуждалось создание российско-австралийского СП «Лензолото» и Star Technology Systems для разработки месторождения, которое не состоялось из-за отзыва у иностранцев лицензии. Другие иностранцы тоже присматривались к Сухому Логу: геологическое изучение месторождения в разное время проводили международная компания Rio Tinto, канадские Placer Dome Inc. и Battick Gold.

С начала 2003 года интерес к объекту так или иначе проявляли АК АЛРОСА, ГМК «Норильский никель», «Полос Золото», «Полиметалл», «Базовый элемент», Highland Gold Mining, Peter Hambro Mining, «Северсталь», НПП «Альянс», «Высочайший», Battick Gold, компании, подконтрольные Алишеру Усманову и др.

Самой подготовленной к освоению была компания «Полос Золото», которая в свое время приобрела лицензию на пробное освоение западного фланга Сухого Лога и построила там опытную фабрику — ГОК «Западный». И компания пока сохраняет интерес к месторождению.

ОАО «Высочайший» тоже имеет близкие к Сухому Логу объекты, однако скромнее оценивает свои возможности. «Надо понимать, что это прежде всего колоссальный инфраструктурный проект, который без государственного участия не сможет поднять ни одна част-



Уже в конце 80-х годов прошлого столетия советские геологи обнаружили в районе Сухого Лога Иркутской области крупнейшее в мире золоторудное месторождение. ФОТО ЭДГАРА БРЮХАНЕНКО / ФОТО ИТАР-ТАСС

ная компания», — заявил гендиректор «Высочайшего» Сергей Васильев.

Совладелец горнорудной компании Petropavlovsk Павел Масловский высказывал мнение, что для разработки Сухого Лога нужно сделать госпредприятие и напрямую пополнять золотом казну.

Однако не только опыт нужен претендентам на месторождение. По прогнозам экспертов, только лицензия на его освоение может стоить не один миллиард долларов. Заплатить сразу такую сумму в одиночку может быть затруднительно для любой компании, поэтому умнее говорить о консорциуме или СП.

Идеальным вариантом было бы сплинение российских золоторудных производителей «Полос Золото» и «Полиметалл», возможность же участники рынка обсуждали в течение последнего года, но которое так и не состоялось из-за разногласий акционеров в оценке активов. Хотя все еще нельзя исключить такого альянса для

участия в аукционе по Сухому Логу, если он будет проведен в ближайшее время.

По словам заместителя директора ЮГ «Яковлев и партнеры» Ирины Рождественской, федеральным законом от 30 декабря 2012 года №323-ФЗ «О внесении изменений в закон Российской Федерации „О недрах“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации» было установлено, что торги на право пользования участками недр федерального значения теперь будут проводиться исключительно в форме аукциона. Хотя правительство все еще может устанавливать ограничения допуска к участию в таких аукционах юридических лиц с участием иностранных инвесторов.

Адвокат ЮК «Хренов и партнеры» Дмитрий Лобачев отмечает также, что Сухой Лог входит в перечень участков недр федерального значения в редакции от 30 января 2013 года, что в соответствии со ст. 6 закона РФ «О недрах» обязывает проводить разведку и добычу полезных ископаемых только после завершения на всем участке геологического изучения на основании решения правительства РФ о возможности осуществления на этом лицензион-

ном участке разведки и добычи полезных ископаемых. Это влечет за собой возникновение у владельца лицензии дополнительных финансовых издержек и расходов.

«Для освоения Сухого Лога потребуются огромные средства, которые государству надо уже начинать изыскивать», — считает старший аналитик ИК «Церих Капитал Менеджмент» Олег Душин. При этом эксперт полагает, что с точки зрения пополнения запасов данное месторождение будет интересно многим российским и зарубежным компаниям, но лишь немногим претендентам государство позволит удовлетворить свой интерес даже на условиях государственно-частного партнерства в рамках действующего законодательства.

По мнению председателя Союза золотопромышленников РФ Сергея Кошубы, освоение Сухого Лога нужно заниматься именно сейчас, когда цена на золото высока. При этом и господин Кошуба оптимистично считает вариант государственно-частного партнерства, при котором федеральные структуры могли бы взять на себя долю по финансированию строительства в этом регионе дорожной инфраструктуры и энергетики.

Партнер АБ «Дмитрий Матвеев и партнеры» Наталья Шербакова полагает, что «действующее российское законодательство не содержит легального определения понятия государственно-частного партнерства (ГЧП), равно как в современной системе законодательства нет комплексных либо кодифицированных актов, которые регулировали бы группу отношений, связанных с такой формой партнерства».

Это обстоятельство, по мнению адвоката КА «Юков и партнеры» Сергея Сорокина, не является препятствием, поскольку «фактически ГЧП уже давно применяется в России, но формы партнерства (например, концессионное соглашение) неидеальны и немногочисленны. Во исполнение поручений правительства РФ Минэкономразвития России разработало проект федерального закона „О государственно-частном партнерстве“, но пока он так и остается проектом».

Впрочем, бизнес имеет возможность ориентироваться на местные законы о ГЧП, принятые в 69 регионах РФ, отмечает адвокат МКА «Клишны и партнеры» Дмитрий Васильченко.

Однако устранение проблем в законодательстве лишь одна из задач, которые при-

дется решать при освоении Сухого Лога. Старший менеджер ЗАО «Делойт и Туш СНГ» Владислав Воронов утверждает, что ТЭО проекта по Сухому Логу, подготовленное несколько лет назад ЦНИГРИ, потребует существенного обновления в части способов отработки и стратегии развития, а также экономического моделирования. Основные корректировки, по его мнению, коснутся доходной части экономической модели в связи с существенным ростом цены на золото на мировом рынке с 2009 по 2013 год — более чем на 90%; с \$874 до \$1675 за тройскую унцию.

Генеральный директор «2К Аудит — Деловые консультации / Морисон Интернешнл» Тамара Касьянова прогнозирует дальнейший повышательный тренд цены на золото в 2013–2015 годах. Апрельские колебания котировок, по ее мнению, были вызваны слухами о возможной продаже кипрским Центральным банком своих активов. И в дальнейшем конъюнктура рынка золота будет зависеть от предложения и спроса на него как на товар в разных сферах экономики, а также от курса основных мировых валют.

Дмитрий Смирнов,
при участии Deloitte

Перепроизводство прибыли

логистика

(Окончание. Начало на стр. 23)

Госзадержка

Разумеется, производители ищут защиты у государства, отмечая все возрастающее давление естественных монополий на реальный сектор промышленности. По подсчетам того же ИПЕМА, недоразвитость железнодорожной инфраструктуры, например, может ограничить развитие угольной отрасли России.

Директор «Русала» по продажам в России и СНГ Сергей Бельский полагает, что сейчас в государственной поддержке нуждается не столько сама алюминиевая промышленность, сколько ее российские потребители — ряд алюминиевых потребляющих отраслей, свя-

занных с производством продукции глубокой переработки алюминия. Ведь многие из этих производителей не только не могут развивать свои производства, но и постепенно теряют долю рынка: в последние годы их вытесняет импортная продукция. «Рост импортозависимости нашей страны очевиден, и динамика этого роста, увы, положительная», — заключает господин Бельский.

Импорт алюминийсодержащей продукции сопоставим с потреблением первичного и вторичного алюминия вместе взятых. При этом его рост не падал даже в кризисные 2008–2009 годы, когда все отечественные производители существенно сократили производство. Это, по мнению представителя «Русала», говорит не только о возрастающей технологи-

ческой зависимости страны от зарубежных производителей, но и о неадекватной политике ЦБ, поддерживающего высокий курс рубля и фактически способствующего росту импорта в ущерб отечественным производителям.

«В итоге мы получаем снижение экспортного потенциала производителей алюминийсодержащей продукции. Сегодня они уступают свои доли не только на высококонкурентных рынках Европы и Азии, но и на рынках традиционного присутствия, в том числе в странах СНГ», — считает Сергей Бельский.

— Поэтому в стране необходимо срочно разрабатывать и внедрять собственную комплексную национальную программу развития и поддержки несырьевых высокотехнологичных производств, улучшения бизнес-климата, развития несырьевого экспорта и т. д.». Обеспокоены положением с импортом и трубкины. «В соответствии с условиями членства РФ в ВТО уровень таможенно-тарифной защиты в отношении трубной продукции по большинству кодов ТН ВЭД ТС снизился, однако эффективным инструментом защиты рынка трубной продукции традиционно являются меры нетарифного регулирования (антидемпинговые, компенсационные и специальные защитные меры), которые всецело соот-

ветствуют нормам и правилам ВТО, полноправным членом которой является РФ», — говорит директор по внешним связям ТМК Илья Житомирский. — Достичь максимального эффекта в данной деятельности можно за счет практики оперативного и постоянного применения предварительных пошлин на период того или иного проводимого Евразийской экономической комиссией расследования, как это происходит, например, в США».

А Дмитрий Лукашов убежден, что российский госустройство может хотя бы частично поддерживать отечественных производителей, предоставляя льготные кредиты в случае необходимости и обеспечивая четкое соблюдение покупательских норм ВТО.

Разумный рынок

«На наш взгляд, для формирования разумного рынка необходимо снижать степень влияния финансовых спекулятивных сделок на формирование конечной цены. Здоровая конкуренция основывается на соотношении реального спроса и предложения на рынке, именно оно должно быть ценоопределяющим», — полагает Олег Мухамедшин. В частности, он убежден, что продолжаться снижение объемов производства алюминия в мире будет способствовать оздоровлению рынка, вследствие

чего цена на алюминий достигнет справедливой отметки в \$2,3–2,4 тыс. за тонну.

Аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко отмечает, что снижение спроса поддерживает мировую тренд глобальной интеграции и монополизации практически во всех отраслях мировой экономики, в том числе в металлургии. «Из-за сильного падения спроса (в основном со стороны Европы) снижению подверглись цены на основные промышленные металлы», — отмечает эксперт. — Себестоимость добычи в это время не снижалась, что сильно отразилось на рентабельности предприятий и привело, в свою очередь, к распродажам неprofitных активов или убыточных предприятий (к примеру, «Мечел» избавился от румбынских подразделений).

Аналитик не исключает того, что новые правила игры на рынке не только усилят волатильность цен, но и способствуют их манипуляции. Впрочем, полагает господин Сороко, «когда мировая экономика войдет в фазу подъема, металлургическая отрасль будет одним из самых быстрорастущих сегментов, но в ближайшей перспективе надеяться на то, что реальный спрос начнет стремительно наращивать CAPEX, не приходится».

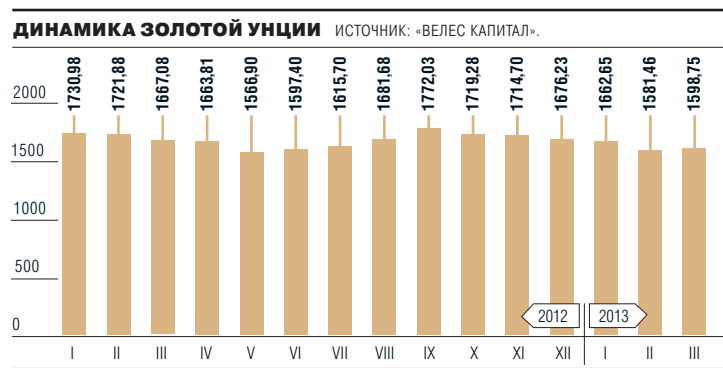
Дмитрий Смирнов

Неукротимый характер вложений

инструменты

(Окончание. Начало на стр. 17)

Более активно на рынке золота стал себя вести лишь Иран, страдающий от международных санкций. Эксперты обещают дальнейшее падение цен на золото. Цена унции уже в этом году может опуститься до \$1100, полагают пессимисты. Даже оптимисты снижают планку. Эксперты BNP Paribas ухудшили прогноз стоимости золота на 2013–2014 годы на 5%, до \$1580 и \$1520 за унцию соответственно. В то же время в ближайшие шесть месяцев они не исключают роста до \$1600 за унцию, если политика регуляторов на стимулирование экономики, в частности в США, сохранится. Не верит в будущее золота и глава Berkshire Hathaway Уоррен Баффетт, который пообещал, что не будет покупать золото, даже если оно подешевеет до \$800 за унцию. Однако некоторые надежды на поддержание спроса все-таки существуют. «Скорее всего, вытягивать рынок золота в ближайшие полгода будут центробанки. По ETF образовались скорее навес потенциальных продаж, если золото окажется снова выше \$1500. К тому же большей популярностью бу-



дуть пользоваться владением золотом в физическом виде (ETF), а не ETF», — прогнозирует Олег Душин из ИК «Церих Капитал менеджмент». Спрос, по оценке господина Душина, в ближайшие два года будет распределяться следующим образом: 44% придется на ювелирный (43% в 2012 году), 10% составит промышленный (10% в 2012-м), 14% — центробанки (12% в 2012-м), 5% — ETF (6% в 2012-м), 27% — монеты, слитки (29% в 2012-м).

Еще одна потенциальная мера поддержать цены — сокращение предложения. Дело в том, что запасы, введенные в оборот за счет когда-то экономически эффективных технологий чанового и кучного выщелачивания, уже истощились. Новых технологий переработки нет, разрабатывать новые запасы становится не-

рентабельно. «Поэтому цены на золото будут расти просто за счет того, что кривая затрат будет все время подниматься. Налицо и тенденция по переходу благосостояния от развитых стран к развивающимся, поэтому спрос развивающегося мира на золото будет также подталкивать цены вверх», — объяснил в интервью «Ъ» гендиректор Nordgold Николай Зеленский. Правда, пока золотодобытчики чувствуют себя неплохо: соотношение издержек и цен позволяет им существовать достаточно комфортно. Впрочем, Олег Душин полагает, что это ненадолго: «Часть трудных месторождений перестанут быть рентабельными, сократятся капитальные затраты в отрасли. Упадет и маржа золотых компаний».

Ольга Алексеева