

Продукты информационного агентства "INFOLine" были по достоинству оценены ведущими европейскими компаниями. Агентство "INFOLine" было принято в единую ассоциацию консалтинговых и маркетинговых агентств мира "ESOMAR". В соответствии с правилами ассоциации все продукты агентства "INFOLine" сертифицируются по общеевропейским стандартам, что гарантирует нашим клиентам получение качественного продукта и постпродажного обслуживания.



Крупнейшая информационная база данных мира включает продукты агентства "INFOLine". Компания "Lexis-Nexis" с 1973 года интегрирует информацию от 9000 СМИ всего мира, в рамках работы по мониторингу данных о России и странах СНГ сбор информации осуществляет с помощью продуктов агентства "INFOLine".



Информационное агентство "INFOLine" имеет свидетельство о регистрации средства массовой информации ИА № ФС 77 – 37500.

База событий

"Черная металлургия РФ"

2011-2014

Информационные услуги для Вашего бизнеса

- Тематические новости
- PR-поддержка
- Отраслевая лента новостей
- Готовые маркетинговые продукты
- Заказные исследования
- Доступ к базе данных 7000 СМИ и многое другое





Содержание выпуска

Общие новости	4
<i>ЕАБР: накопленные прямые инвестиции России, Беларуси, Казахстана и Украины в странах Евразии за пределами СНГ увеличились за три года на 68%.....</i>	
<i>В Комсомольске прогнозируют увеличение погрузки на 2015 год. "Дальневосточная магистраль". 15 декабря 2014.....</i>	<i>4</i>
<i>Ноябрьское оживление. "Эксперт". 13 декабря 2014.....</i>	<i>6</i>
<i>Государство встает к станку. "КоммерсантЪ". 15 декабря 2014.....</i>	<i>8</i>
Региональные новости	14
<i>Станкостроение – локомотив отечественного оборонно-промышленного комплекса.....</i>	<i>14</i>
Черная металлургия	15
Новости о группе "Евраз"	15
<i>Evraz перекачивает производство на Урал. "КоммерсантЪ". 15 декабря 2014.....</i>	<i>15</i>
Новости о компании "Северсталь"	17
<i>Выявление неисправностей на ранней стадии в 16 раз чаще: ПАО "Северсталь" и SAP Consulting раскрыли некоторые результаты внедрения мобильных ремонтов.....</i>	<i>17</i>
Новости о компании "ММК"	18
<i>Разработчики ММК отмечены правительственной премией за создание новой металлопродукции для автопрома.....</i>	<i>18</i>
Новости о компании "Мечел"	19
<i>Компания НОВАТЭКа отозвала иск о банкротстве предприятия "Мечела".....</i>	<i>19</i>
<i>"Мечел" ищет план спасения. "КоммерсантЪ". 15 декабря 2014.....</i>	<i>19</i>
Новости об ОАО "Ашинский металлургический завод"	20
<i>РОСГОССТРАХ застраховал новую производственную линию ОАО "Ашинский металлургический завод".....</i>	<i>20</i>
Новости прочих компаний черной металлургии	21
<i>Верховный суд страны отказал инвесторам Енисейского ферросплавного завода (Красноярский край).....</i>	<i>21</i>
Новости о металлоторговых компаниях	22
<i>С.Анкудинов (САНК): "Этот год с формальной точки зрения лучше, чем 2013 г.".....</i>	<i>22</i>
Новости черной металлургии стран ближнего зарубежья	23
<i>Днепропеталь выпустило 260 тыс. т стали за 11 месяцев 2014 г.....</i>	<i>23</i>
<i>Прямая связь. "Ильичевец". 13 декабря 2014.....</i>	<i>23</i>
Новости черной металлургии стран дальнего зарубежья	27
<i>Мировой рынок стали - металлургическое сырье: налетай — подорожало!.....</i>	<i>27</i>
<i>ВТО встала на сторону индийских металлургов в конфликте со США.....</i>	<i>28</i>
<i>Стальные заводы Китая стали рентабельнее.....</i>	<i>29</i>
<i>Китайское производство стали падает третий месяц подряд.....</i>	<i>30</i>
<i>CSN и азиатские металлургии создадут единую компанию до конца 2015 года.....</i>	<i>30</i>
<i>Otokritи отгрузит меньше стали в IV квартале, чем планировала.....</i>	<i>30</i>
<i>Tata Steel впервые начала закупки железной руды.....</i>	<i>30</i>
Инвестиционные проекты	31
Новости инвестиционных проектов	31
<i>ОАО "ОмЗМ-МЕТАЛЛ" ведет оснащение покрасочного цеха.....</i>	<i>31</i>
<i>ТАГМЕТ вновь ввел в строй трубозлектросварочный комплекс ТЭСА 51-114.....</i>	<i>31</i>
Трубная промышленность	32
Общие новости трубной промышленности	32
<i>Челябинские металлурги будут сотрудничать с казахстанскими нефтяниками и газовиками.....</i>	<i>32</i>



Новости о компании "ТМК"	33
<i>ТМК сообщает о решениях Совета директоров.</i>	<i>33</i>
Новости трубной промышленности стран дальнего зарубежья.....	34
<i>Турция нарастила экспорт стальных труб на 2,7%.</i>	<i>34</i>



Общие новости

ЕАБР: накопленные прямые инвестиции России, Беларуси, Казахстана и Украины в странах Евразии за пределами СНГ увеличились за три года на 68%.

В Европе среди их получателей лидирует Италия, на Ближнем и Среднем Востоке — Турция, в Южной и Юго-Восточной Азии — Индия

Санкт-Петербург, 10 декабря 2014 года. — Несмотря на мировой экономический кризис, накопленные прямые иностранные инвестиции (ПИИ) четырех крупнейших экономик СНГ в странах Евразии за пределами СНГ увеличились в 2010-2013 гг. с 41,1 до 69 млрд. долларов. Об этом говорится в докладе Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЦИИ ЕАБР) "Мониторинг прямых инвестиций России, Беларуси, Казахстана и Украины в странах Евразии — 2014" (МПИ-Евразия). Он подготовлен в рамках анализа крупной базы данных прямых инвестиций, разрабатываемой ЦИИ ЕАБР в партнерстве с ИМЭМО РАН.



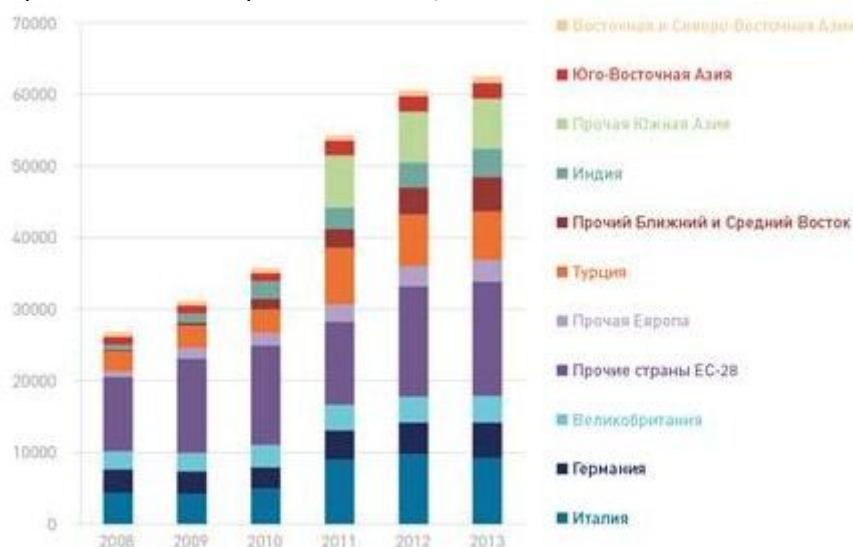
Евразийский Банк Развития

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Накопленные ПИИ «четверки» ведущих стран СНГ в государствах Евразии вне СНГ и Грузии	30.9*	35.9	41.1	60.1	66.9	69.0
Накопленные ПИИ России в государствах Евразии вне СНГ и Грузии	26.9	31.3	35.8	54.3	60.6	62.6

* Здесь и далее в таблицах и графиках показатели указаны в млрд долларов США

В докладе отмечается, что 89,8% суммы (62,6 млрд. долларов) накопленных четверкой стран СНГ прямых инвестиций в Евразии приходится на ПИИ России. Среди реципиентов российских ПИИ доминируют страны Евросоюза. По итогам 2013 года их доля составила свыше 54% всех ПИИ. При этом доля Италии достигла почти 14,8%, Германии — 8,0%, Великобритании — 5,8%, Болгарии — 4,9%.

За пределами ЕС в десятку крупнейших реципиентов входят Турция (10,9%), Ирак (6,8%), Индия (6,3%), Пакистан (5,8%), Бангладеш (5,3%) и Вьетнам (3,3%). В целом за прошедшие несколько лет опережающими темпами росли российские ПИИ в страны Ближнего и Среднего Востока, а также Южной Азии.



Казахстан пока не ведет масштабной инвестиционной экспансии в странах Евразии за пределами региона СНГ (4,5 млрд долларов), но обладает потенциалом значительного роста инвестиционной активности. Объем украинских ПИИ составляет 1,8 млрд. Белорусские ПИИ в странах Евразии практически отсутствуют.

Компания	Объем ПИИ	Количество стран-реципиентов	Доля ведущего реципиента
«ЛУКОЙЛ»	12,89	25	Ирак — 31%
«ВымпелКом»	10,68	4	Италия — 39%
«Газпром» (в т.ч. «Газпромнефть»)	6,51	16	Германия — 39%
«КазМунайГаз»	4,47	4	Румыния — 96%
«Сбербанк»	4,12	10	Турция — 83%
АФК «Система»	3,46	2	Индия — 93%
«ВТБ»	2,96	14	Австрия — 30%
«Роснефть»	2,25	3	Германия — 63%
«Зарубежнефть»	1,64	3	Вьетнам — 67%
«РЖД»	1,36	3	Франция — 78%

Среди корпораций, лидирующих по ПИИ в странах Евразии, лидирует российский "ЛУКОЙЛ", в десятку входят еще четыре нефтегазовые компании — "Газпром", "КазМунайГаз", "Роснефть" и "Зарубежнефть". В десятку крупнейших инвесторов входит казахстанский "Казмунайгаз".

В этом году в МПИ-Евразия, помимо ПИИ стран региона, исследуются встречные ПИИ в четверку ведущих экономик СНГ со стороны ряда стран Евразии, в том числе Австрии, Турции, Индии, Вьетнама и Китая. Авторы доклада отмечают, в частности, что особенностью турецких ПИИ (7,8 млрд долларов) является их сильная диверсификация по отраслям, а индийских (15 млрд) — высокий удельный вес в общем объеме прямых капиталовложений в СНГ при небольшом количестве инвестиционных проектов. В частности, на металлургическую компанию "ArcelorMittal", контролируруемую индийским капиталом, приходится 76% всех индийских ПИИ в СНГ. Второй по значению компанией индийского происхождения стала нефтегазовая корпорация "ONGC", вложившая 3,5 млрд долларов в добычу природных ресурсов в России.

Всего в докладе представлены данные и аналитика по 620 инвестиционным проектам. Как считают аналитики ЦПИ ЕАБР, этот массив информации позволит компаниям лучше ориентироваться в евразийском бизнес-пространстве, а государствам — продвигать корпоративную интеграцию в интересах повышения конкурентоспособности национальных экономик. Подробно ознакомиться с МПИ-Евразия можно [здесь](#).

Евразийский банк развития (ЕАБР) является международной финансовой организацией, учрежденной Россией и Казахстаном в январе 2006 года с целью содействия развитию рыночной экономики государств-участников, их устойчивому экономическому росту и расширению взаимных торгово-экономических связей. Государствами-участниками Банка являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация, и Республика Таджикистан.

Для справки: Название компании: *Евразийский Банк Развития* Адрес: 109240, Москва, Большой Ватин пер., д.3
Телефоны: +7(727)2444044 Факсы: +7(727)2446570 E-Mail: info@eabr.org Web: <http://www.eabr.org> Руководитель: *Финогенов Игорь, председатель Правления (INFOLine, ИА (по материалам компании) 12.12.14)*



В Комсомольске прогнозируют увеличение погрузки на 2015 год. "Дальневосточная магистраль". 15 декабря 2014

Еще не закончился 2014 год, а в Комсомольском агентстве фирменного транспортного обслуживания прогнозируют, какой должна быть погрузка в регионе в 2015-м. Аналитики АФТО считают, что у грузового комплекса Комсомольского региона дороги есть реальная возможность увеличить ее по сравнению с уходящим годом на 5,5 %.

Комсомольский регион, несмотря на общую неблагоприятную обстановку, один из немногих на сети добился за 11 месяцев роста погрузки к предыдущему году на 2 %. Предполагается, что даже при худшем варианте рост по году составит 1 %. И вот снова заявка на увеличение.

Ставка делается по трем важнейшим номенклатурам грузов – углю, черным металлам, импорту. При составлении прогноза учитывалось, что уходящий год был неудачным для шахтеров ОАО "Ургалуголь", металлургов ОАО "Амурметалл", работников алюминиевой промышленности, где используется импортный глинозем.

– Из-за выхода из строя оборудования и неустойчивой работы обогатительной фабрики Ургалуголь показал результаты по погрузке ниже, чем в 2013 году, – комментируют ситуацию работники АФТО. – У металлургов из-за срыва коммерческих контрактов в сентябре произошел сбой на производстве. Падение цены на алюминий в первой половине 2014 года стало сдерживающим фактором для ввоза импортного глинозема.

По этим трем позициям – углю, металлу, глинозему – аналитики ожидают подъем. И более всего – по углю. Согласно предварительным данным, поступившим от специалистов Ургалугля, в 2015 году компания намерена взять реванш за проваленный 2014 год и увеличить погрузку почти на 1 млн тонн. Такая цифра реальна, если учесть, что в 2013 году шахтеры отгрузили угля на 500 тыс. тонн больше, чем в 2014-м. А с запуском обогатительной фабрики в устойчивом режиме ожидается прибавка еще на 500 тыс. тонн.

В то же время в АФТО очень осторожно подходят к тому, как будут осуществлять погрузку лесопромышленные компании и Комсомольский нефтеперерабатывающий завод. Ожидается, что погрузка леса увеличится лишь на 0,7 %, а нефтепродуктов, согласно сведениям, которые дало руководство нефтезавода, – даже уменьшится.

По общему мнению, прогнозы – дело благодарное. Однако все эти годы прогнозы, которые дает Комсомольское АФТО, отличаются от полученных результатов по общему итогу погрузки не более чем на 3 %. Добиться этого помогла технологическая методика прогнозирования, разработанная начальником РАФТО Демьяном Бужевником. При этом она все время совершенствуется.

– Цель усилий специалистов РАФТО – добиться такой точности прогноза, чтобы он расходился с фактической погрузкой не более чем на 1 %, – говорит Демьян Бужевник. (Гудок 15.12.14)

Ноябрьское оживление. "Эксперт". 13 декабря 2014

Ноябрь отчасти скрасил общую депрессивную картину снижения темпов производства и спроса. В ноябре спрос вырос в основном за счет активной скупки населением пока еще дешевого импорта. В промышленности лидер роста спроса внутреннего и внешнего – черные металлы, а лидер падения – стройматериалы. За счет автомобилистов растет в России и нефтепереработка. Вырос спрос и на электроэнергию, которая впрочем подорожала на 50% для сибирских промышленников ввиду новых возможностей сибирских энергетиков поставок мощностей в европейскую часть России

В очередном мониторинге ситуации в промышленности в ноябре этого года Институт проблем естественных монополий (ИПЭМ) впервые с декабря 2012 года констатирует рост индексов как производства (3,3%), так и спроса (08%). Но в целом по году мы все же наблюдаем спад. Индекс ИПЕМ-производства (рассчитывается на основе данных об энергопотреблении и отгрузке) за январь-ноябрь упал на 0,4% к аналогичному периоду прошлого года. Индекс ИПЕМ-спроса также снизился с начала года на 1,7%.

С прилавков сметают еще дешевый импорт

"Рост промпроизводства именно в ноябре скорее можно объяснить завершением контрактов в основном по госзаказу, ведь ИПЭМ основывает индекс в том числе на отгрузках продукции, – говорит Олег Солнцев, Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. – Закономерно, что в целом вырос и спрос. В торговле кстати, он рос в основном за счет того, что люди стремились скупать пока еще дешевые импортные товары, закупленные по старым ценам".

Заметный рост спроса наблюдается в низкотехнологичных отраслях (+1,4% к ноябрю 2013 года, +3,4% с начала года). Спрос в добывающих отраслях после четырехмесячного падения снова показал рост (+1,5% к ноябрю 2013 года, -1,2% с начала года). Уже три месяца наблюдается легкое оживление в среднетехнологичных отраслях (+1,9% в ноябре, +4,1% в октябре, +2,6% в сентябре, -0,2% за январь-ноябрь). Пусть незначительно, но замедлилось падение спроса в высокотехнологичных отраслях (-6,4%; -15,4%).

"Замедление падения спроса на российские приборы, аппараты и прочие высокотехнологические изделия можно объяснить отчасти изменением потребительского поведения – больше стали покупать российских товаров из-за подорожания импортных, – говорит Георгий Афанасьев, руководитель Экспертного клуба промышленности и энергетики. – В то же время длительное падение спроса на наши товары связано с их постепенным удорожанием, поскольку многие используют в их производстве импортные комплектующие. Например, вся электроника у нас в



основном на азиатских комплектующих завязана, а их тоже покупают в долларах. В деловом сегменте спрос на импорт упал, поскольку многие успели еще летом обновить свою оргтехнику и прочее оборудование".

Черный металл идет нарасхват

Индекс импорта увеличился в ноябре на целых 20,9%, что объясняется в основном покупательской активностью россиян, желающих обзавестись в основном импортным оборудованием и автомобилями.

Индекс экспорта снизился в целом на 3,9%, но по отраслям динамика была разнонаправленная. Росли в основном отгрузки на экспорт угля, леса, черных металлов, химических и минеральных удобрений. По ним же положительная динамика была весь год. Исключение составляет спрос на марганец и цветные металлы, который увеличился в ноябре при обще годовом снижении. А вот экспорт цемента и строительных грузов снижался как весь год, так и в ноябре.

"У нас и без того был небольшой рынок сбыта строительных товаров, но в связи со снижением объемов строительства в целом в мире, мы наблюдаем падение. – говорит Олег Солнцев. – Но думаю все изменится к весне: российские стройматериалы в пересчете на доллары будут более конкурентоспособнее импортных. Во всяком случае в странах СНГ увеличится точно спрос на них".

Лидером роста стал экспорт черных металлов, которые с июля начали прибавлять по 30, 50% в месяц, в октябре рост составил 126% к сентябрю, а в ноябре почти 100% к октябрю. Так что в целом по году экспорт даже прибавил 1% на фоне резкого прошлого года спада спроса.

"Полагаю, что мы имеем дело с коррекцией спроса, - говорит Георгий Афанасьев, - Прежде спрос снижался ввиду того, что многие запаслись металлами, а теперь запасы иссякли и их восполняют. А значит к весне мы снова увидим снижение спроса".

Строительство в стагнации

Черные металлы стали лидерами спроса и на внутреннем рынке (+7,8% в ноябре и +1,9% с начала года). В основном это объясняется закупками труб для газопроводов, закупкой металла машиностроителями.

В целом же инвестиционных товаров отечественного производства (с высокой добавленной стоимостью) на внутренний рынок в ноябре отгрузили значительно меньше. Большими темпами падает поставка машиностроительной продукции (-23,9% за ноябрь 2014 года, - 25,4% с начала 2014 года), ускорилось и падение спроса на цветные металлы (-17,6% за ноябрь 2014 года, но +7,7% с начала 2014 года).

Увеличилась отгрузка лесных товаров, угля (сезонный спрос), химических удобрений (тепличные хозяйства делают запасы), а снизилась – все тех же цемента и стройматериалов. Последнее вполне ожидаемо, поскольку строители с середины года прогнозировали стагнацию в отрасли.

По данным Росстата, спад отмечен по таким показателям, как "обеспеченность заказами на строительные услуги", "выполненный объем строительно-монтажных работ (СМР)", "число заключенных договоров", "численность занятых", "обеспеченность собственными финансовыми ресурсами", "текущие и ожидаемые цены на СМР и строительные материалы" и "оценка экономической ситуации в строительных организациях". То есть в отрасли комплексное падение активности.

"Полагаю, что такая реакция строительного рынка связана с ростом экономики, который наблюдался два года назад, - считает Максим Жуков, председатель совета директоров строительной компании "Джи Ти Проджект", член президиума Ассоциации молодых предпринимателей. - То есть именно тогда принимались решения о начале строительства, которое завершилось в этом году. Думаю, что на фоне общего спада в ближайшие год-два темпы строительства как раз снизятся. Сейчас уже мало кто планирует закладывать новые площадки, в том числе ввиду недоступности дешевых кредитов с запада – почти все компании вели операционную деятельность на них".

Автовладельцы спасают нефтедобычу

В ноябре 2014 года объем добытой нефти вырос относительно аналогичного периода 2013 года: добыто 43,5 млн т (+0,1% к ноябрю 2013 года). С начала года объем добытой нефти составил 480,9 млн т (+0,5% к аналогичному периоду прошлого года).

Больше всех с начала года снизила добычу "Роснефть" (-0,8%), незначительно просели "Лукойл" (- 0,1%) и "Сургутнефтегаз" (-0,1%). Другие крупнейшие компании нарастили добычу: это "Газпром нефть" (+2,8%), "Татнефть" (+0,4%), "Башнефть" (+8,8%), "Русснефть" (-3,1%).

Снижение экспорта (на 4,6%) компенсируется в основном ростом внутреннего спроса на нефтепродукты, производство которых выросло. Первичная переработка нефти на НПЗ России по итогам января-ноября прибавила 6,1% (263,0 млн т).

"Объем потребления нефтепродуктов растет в связи с ростом спроса на автомобили – россияне стали чаще менять машины, все больше на них пересаживается пешеходов, - считает Георгий Афанасьев. - Продажи российских автодиллеров и производителей растут в целом уже десять лет (не считая временных провалов продаж). Плюс росту спроса последние три года способствовали выгодные банковские программы автокредитования. Но сейчас, думаю, мы скоро увидим тенденцию к отказу от автомобиля ввиду невозможности выплатить кредит, пешеходов вновь станет чуть больше".



Добыча газа в России в ноябре 2014 года составила 61,1 млрд кубометров, показав рост в 5,3% к ноябрю 2013 года. Но это повышение скорее сезонное. А с начала года добыча газа сократилась до уровня 581,7 млрд кубометров (-3,9% к аналогичному периоду прошлого года).

"По нефти у нас ситуация стабильная, несмотря на снижение мировых цен и снижение экспорта внутренняя переработка растет, что позволяет поддерживать добычу на уровне прошлого года, - говорит Евгений Рудаков, заместитель руководителя департамента исследований ТЭК ИПЕМ. - Добыча газа продолжает падать, поскольку снизились и экспорт, и внутренний спрос. Последний объясняется спадом потребления газа в электроэнергетике, производстве цемента, спада спроса на цветную металлургию в целом по году".

Внутреннее потребление газа в период январь-сентябрь 2014 года сократилось (-3,2%) до уровня 312,8 млрд кубометров. Экспорт газа с за 10 месяцев 2014 года сократился до 125,2 млрд куб. м (-4,8% к аналогичному периоду 2013 года). В основном снижение произошло ввиду прекращения поставок газа Украине и незначительного спада потребления в Европе. Но экспорт СПГ в страны АТР в январе-октябре 2014 года не изменился и составил 11,8 млрд кубометров.

Конкуренция энергетики покосило металлургов Сибири

Злую шутку с крупнейшими производителями сыграло наращивание мощностей по передаче электроэнергии Федеральной сетевой компанией. В Сибири и на Урале установили дополнительные подстанции, в результате чего возможности свободного перетока энергии из второй ценовой зоны (Сибирь) в первую (Центр России и Урал) увеличились. В итоге в Сибири на оптовом рынке электроэнергии стоимость киловатта мощности увеличилась на 50% по сравнению с ноябрем прошлого года. В европейской части, напротив, снизилась, правда незначительно. Это отчасти произошло ввиду поступления новых объемов из Сибири.

"Цены в Сибири, исторически более низкие за счет профицита предложения и большой доли ГЭС, за последние несколько месяцев выросли и достигли уровня цен во второй ценовой зоне, - говорит Евгений Рудаков. - Главных причины две: были частично сняты ограничения на переток мощности между ценовыми зонами, а также в этом году снизилась выработка ГЭС из-за маловодного сезона".

Рост цен во второй ценовой зоне практически нивелировал эффект от замораживания энергоемких производств в европейской части и приоритетной загрузки мощностей в Сибири (алюминиевая промышленность). К примеру, РУСАЛ специально снизил мощности на своих европейских заводах (а некоторые приостановил), но нарастил их на сибирских предприятиях именно ввиду низких цен на энергию здесь. При подключении новых трансформаторных подстанций цены в Сибири сначала несколько снизились, но потом рванули вверх в связи с новым спросом из европейской части России. По сути увеличение конкуренции в энергетике спутало планы металлургов и других промышленников.

"Основная нагрузка. Конечно, придется на металлургов, у них в себестоимости товара энергетическая составляющая достигает 30%, в то время как у переработчиков это всего 5%, - говорит Евгений Рудаков. - Но думаю, что наметившейся рост спроса в мире на металлы, особенно черный, а также девальвация сгладят негативный эффект от подорожания электроэнергии".

Сейчас часть выпадающей мощности ГЭС приходится замещать тепловой мощностью, цены на электроэнергию которой заметно выше. Это в том числе приводит к тому, что, например, вывоз лома черных металлов на экспорт становится гораздо выгоднее его переработки внутри страны.

В целом же по стране наблюдается рост спроса на электроэнергию. В ИПЭМ это связывают с более низкой среднемесячной температурой в этом году. Кроме того, зафиксирован регулярный рост максимумов потребления мощности (+0,8% в июле, +0,2% в июне, +2,3% в мае, +1,7% в августе, +5,1% в октябре), а значит сохраняется и тенденции роста неравномерности суточного графика нагрузки.

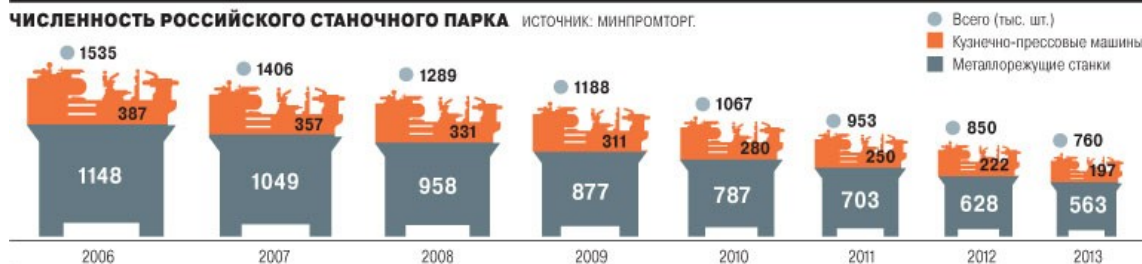
"Это говорит, в свою очередь, о снижении доли промышленности в электробалансе в пользу непромышленной сферы (торговля, сфера услуг, электрифицированный транспорт)", - говорит Евгений Рудаков. (Эксперт 13.12.14)

Государство встает к станку. "Коммерсантъ". 15 декабря 2014

Почему, кто и как будет возрождать забытую отрасль

Санкции, закрывшие поставки в Россию оборудования двойного назначения, заставили государство с небывалым энтузиазмом взяться за одну из самых проблемных отраслей промышленности — станкостроение. Внятной программы его развития не было долгие годы. За это время зависимость страны от импорта выросла почти до 90%. Базой для изменений должен стать входящий в "Ростех" холдинг "Станкопром", через СП с которым планируется доводить деньги до частных. Но многие ключевые компетенции утеряны, поэтому эффективность программы вызывает вопросы.




ЧИСЛЕННОСТЬ РОССИЙСКОГО СТАНОЧНОГО ПАРКА ИСТОЧНИК: МИНПРОМТОРГ.

ИМПОРТ СТАНКОВ В РОССИЮ В 2013 ГОДУ (\$ МЛН)

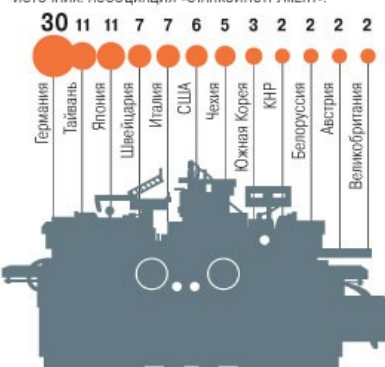
ИСТОЧНИК: АССОЦИАЦИЯ «СТАНКОИНСТРУМЕНТ».



- Станки для обработки материала с помощью лазерного луча, электроразрядных процессов и т. д. — 144,1
- Обрабатывающие центры — 368,6
- Токарные станки — 319,6
- Металлорежущие станки — 136,8
- Шлифовальные, заточные, полировальные станки — 87,8
- Долбежные, зуборезные, зубошлифовальные, пильные станки — 72,6
- Станки для обработки металлов штамповкой и ковкой — 405,7
- Станки для обработки металлов без удаления материала — 51,1

СТРУКТУРА ИМПОРТНЫХ ПОСТАВОК СТАНКОВ ПРЕДПРИЯТИЯМ РФ В 2014 ГОДУ (%)

ИСТОЧНИК: АССОЦИАЦИЯ «СТАНКОИНСТРУМЕНТ».


"Этот краник можно завернуть"

В последние полгода российское станкостроение, тихо умиравшее много лет подряд, неожиданно оказалось чуть ли не самой востребованной отраслью в рамках импортозамещения. Настолько активно планы наверстывания утраченных компетенций обсуждаются разве что в ОПК и оборудовании для нефтегазового сектора. Изношенность станочного парка на некоторых заводах достигает 80%. Но в отличие от автопрома или авиапрома государство до сих пор почти не вкладывало деньги в отрасль. Появление частных инвесторов часто заканчивалось конфликтами, перепрофилированием или вовсе закрытием заводов. По данным ассоциации "Станкоинструмент", еще до 2008 года в России выпускалось около 8-10 тыс. станков в год, в 2009 году — только 3 тыс., сейчас — 4-4,5 тыс., в итоге зависимость российских предприятий от импортных станков и комплектующих для них составляет 85-88%.

И спрос, сформированный в первую очередь за счет предприятий ОПК, растет. Президент "Станкоинструмента" Георгий Самодуров отмечает, что программа техперевооружения ОПК построена так, что закупки станков будут расти в ближайшие четыре-пять лет "лавинообразно". По данным "Ъ", ключевыми заказчиками являются "Алмаз-Антей" и Уралвагонзавод, а также заводы, входящие в государственные Объединенную авиастроительную корпорацию, Объединенную судостроительную корпорацию и Объединенную двигателестроительную корпорацию. По оценкам Георгия Самодурова, только в 2014 году потребление металлообрабатывающего оборудования предприятиями РФ будет на уровне \$2 млрд, а в 2015 году — уже \$3,7-3,8 млрд.

Государство пыталось снизить зависимость от импортных станков в том числе через принятое в 2011 году постановление, которое запрещает закупать иностранную продукцию для нужд ОПК, кроме не имеющей отечественных аналогов. В июле 2013 года премьер Дмитрий Медведев на совещании о развитии станкостроения признавал, что "мы зависим от решений, которые принимаются в других странах" и "в любой момент этот краник можно завернуть". Так и произошло. Санкции, перекрывающие поставки в Россию продукции двойного назначения, поставили под угрозу модернизацию на многих крупных оборонных заводах, гражданские проекты, например в автопроме, тоже столкнулись с риском дефицита, утверждает источник "Ъ" в крупном машиностроительном холдинге. По словам Георгия Самодурова, поставки, например, из Германии и Италии резко сократились.

Крупные иностранные поставщики признают это. Член правления немецкой Trumpf Group Матиас Каммюллер сообщил "Ъ", что, хотя "Россия является рынком огромных стратегических возможностей" и в ближайшие годы здесь должно быть модернизировано порядка 75% станочного парка, из-за санкций пришлось "фактически прекратить поставки для 20% клиентов". В немецком Schuler рассказали "Ъ", что из-за санкций ряд проектов компании в России "не может быть осуществлен". Потребители также почувствовали проблемы. Глава концерна "Калашников" Алексей Криворучко рассказывал в интервью "Ъ", что Mitsubishi отказала компании в поставке станков. В результате за станкостроение пришлось браться в авральном режиме, отрасль стала одной из немногих, персонально упомянутых в послании президента 4 декабря.



Все собрать и поделить

В принципе план развития станкостроения существовал — идею создания профильного холдинга, консолидирующего все госактивы, правительство изучало с 2007 года, в очередной раз к проекту решили вернуться в 2012 году. Базой стал созданный в 2013 года в "Ростехе" "Станкопром". Но реальные шаги, вовлекающие в кооперацию с ним другие заводы, были сделаны только осенью. В конце ноября Дмитрий Медведев подписал постановление, по которому в 2014-2016 годах будет выделено 5,5 млрд руб. субсидий на проекты "по созданию серийных производств станкоинструментальной продукции". Субсидии в виде имущественного взноса получит "Ростех", передав их затем в капитал "Станкопрома". Холдинг должен вложить деньги в развитие своих производств и создание проектных СП с частными компаниями. Первый замминистра промышленности Глеб Никитин рассказывал "Ъ", что холдинг "будет агентом от государства".

Глава совета директоров "Станкопрома" Сергей Макаров говорит, что модель финансирования отрасли изменилась — исходно государство планировало поддерживать ее через развитие НИОКР, но затем было решено перенаправить эти средства на капвложения в предприятия и их модернизацию. Вложения в НИОКР остаются, но должны быть ориентированы именно на потребности проектных СП. Обсуждается вариант, при котором "Станкопром" будет аккумулировать и все заказы отечественных предприятий на станки, чтобы затем распределять их между производителями. В холдинге полагают, что "обобщение техзаданий разных заказчиков даст возможность предлагать отечественное оборудование взамен импортного там, где это возможно без нанесения ущерба". Еще один аргумент в пользу централизации закупок — присутствие на рынке большого количества поставщиков без компетенций. По данным "Станкоинструмента", за девять месяцев 2014 года поставками станков на предприятия ОПК занимались 364 компании, 320 из которых "это практически фирмы-однодневки, которые поставили одну-две единицы оборудования и ушли, не обеспечив сервис, шеф-монтаж и техническое сопровождение". Вероятна и централизация при поставке иностранного оборудования.

Область безлюдных технологий

Несмотря на критическое состояние отрасли, частные игроки в ней еще остались. Это, например, группа "Стан" Сергея Недорослева и Максима Гущина, в которую входят Коломенский, Рязанский, Ивановский и Стерлитамакский станкостроительные заводы, рязанская "Саста" (подконтрольна Алексею Пескову), "Донпрессмаш" Вячеслава Тюрина, МТЕ Kovosvit Mas (СП чешского Kovosvit и группы МТЕ) и ряд других. "Сохранились компетенции в тяжелом станкостроении — этим занимается новосибирский "Тяжстанкогидропресс", Краснодарский, Ульяновский, Рязанский станкостроительные заводы, Ивановский завод тяжелого станкостроения", — уверяет Георгий Самодуров. Второе живое направление, по его словам — прецизионное станкостроение, которым занимаются Владимирский станкостроительный завод, "Саста", "Стан-Самара" и другие, третье — производство оборудования с использованием аддитивных технологий (НПО "Стерлитамак", Савеловский машзавод), четвертое — область безлюдных технологий, пятое — производство кузнечно-прессового и литейного оборудования. Эксперт уверяет, что в 2013 году 49% произведенной в РФ станкостроительной продукции поставлено на экспорт в 64 страны.

Но источники "Ъ" уточняют, что отрасль сильно фрагментирована, большинство предприятий даже при наличии компетенций выпускают достаточно простые станки, поэтому необходим трансфер технологий. Многие заводы, добавляя собеседники "Ъ", просто ведут крупноузловую сборку западных станков. Так, признает Георгий Самодуров, МТЕ Kovosvit Mas, "по сути, в первую очередь продает импортное оборудование". Другая проблема — финансирование поставок: на иностранные станки можно взять кредит под 2%, на отечественные — под 20%. В



целом даже в самой отрасли пока никто не надеется на быстрое и успешное импортозамещение, полагая, что дефицит оборудования в ближайшие годы придется покрывать поставками из Кореи и КНР.

Цена вопроса

Николай Литвинов, кандидат экономических наук

В гражданском секторе отечественного машиностроения, и станкостроения в частности, возникла опасная ситуация, при которой производители, прекратившие поставки продукции на экспорт, скоро могут потерять большую часть и внутреннего рынка. Это приводит к отсутствию ощутимой прибыли, а затем и к невозможности работать без дальнейших искусственных вливаний - например, многократного кредитования. Причина - в пассивной позиции многих российских заводов.

Объемы госфинансирования, которое идет на развитие отечественной промышленности, растут, и предприятия, получающие помощь в виде госконтрактов, уверены, что заботиться о существовании после окончания программ господдержки просто не нужно. Большое количество высокотехнологичных компаний не собирается диверсифицировать свой бизнес. Под предлогом "высокой конкуренции" они отказываются не только экспортировать свою успешную продукцию, но и поставлять ее российским клиентам вне госзакупок. В итоге вполне логично, что свободную нишу заполняет зарубежная продукция, в том числе и станки.

Никто не отрицает, что для машиностроения господдержка жизненно важна. Ее получают в том или ином виде все крупнейшие зарубежные корпорации. Чтобы изменить складывающуюся систему иждивенческого "ожидания" в конце года госсредств за поставленную продукцию", стоит разработать, принять и реализовать долгосрочную программу поддержки роста экспортной выручки. Парадоксально, но с тех пор, как у нас появилась рыночная экономика, и до сих пор по ряду ключевых отраслей - и во многом именно в станкостроении - доля поставок на международный рынок колеблется на уровне сотых и десятых долей процента при растущем спросе и конкурентоспособной продукции. Для сравнения: советская металлообрабатывающая продукция еще сравнительно недавно поставлялась более чем в 80 стран мира и занимала до 20% от мирового рынка.

Причины часто сводятся к, казалось бы, очевидным вещам: заводам необходимы англоговорящие менеджеры по продажам, экспортные отделы, сегментирование рынка по регионам мира. Но пока даже на внутреннем рынке продажи чаще всего идут по принципу "если позвонят", "сами нас найдут", "нас все и так знают", а заказы прорабатываются крайне медленно. На примере станкостроения видно и что производителями не реализован потенциал инжиниринговых услуг. Главное преимущество высокотехнологичных российских предприятий - это уникальные по своей конструкции дорогостоящие машины и оборудование, востребованные в мире. Это новейшие станки и прессы-гиганты, сложнейшее специальное оборудование, технологические системы, эффективные технологии обработки деталей, разнообразные установочные приспособления. Конкурентоспособна и серийная продукция по параметрам "оригинальная конструкция", "надежность/долговечность", "соотношение цена/качество". Кроме государственной финансовой поддержки нужны маркетинг на правительственном уровне, совместное продвижение с брендами территорий. Необходимо начинать возвращать вложенные бюджетные средства за счет наращивания экспорта, в итоге вернется и внутренний коммерческий рынок.

"Присутствует определенный диапазон волюнтаризма"

Глеб Никитин, первый замминистра промышленности

- Как изменилась модель взаимодействия с западными станкостроительными компаниями с учетом санкций и общей внешнеполитической ситуации? Государство по-прежнему допускает возможность трансфера технологий и создания СП?

- С европейцами у нас работа не остановилась. Более того, некоторые игроки рассматривают возможность перемещения центров компетенций в Россию, где не нужно получать разрешений на экспорт. Отсюда, локализовав производство, они могут поставлять и в Европу. Могут сделать российские подразделения не просто ветвями для освоения местного рынка, а площадками для концентрации конструкторских компетенций, для строительства настоящих производственных холдингов, ориентированных на экспорт. Еще один очень серьезный фактор, который способствует локализации, - это девальвация рубля. Потому что зарубежный станок, неважно, европейский или азиатский, резко дорожает. А станок, который производится у нас, пусть и дорожает, но, во-первых, гораздо медленнее, во-вторых, в итоге менее значительно.

- Но есть большая вероятность того, что возникнут определенные неформальные ограничения на локализацию продукции в России.

- Если они возникнут, это признак нерыночных методов управления в Европе и других странах. В рамках рыночных и публичных методов управления никаких препятствий для этого не существует. В том числе для экспорта высокотехнологичной продукции, производимой в России, в их страны.

- Санкции ограничили только импорт станков, которые могут использоваться для целей двойного назначения, или в том числе и продукцию, которую закупают наши исключительно гражданские машиностроители?

- В каждой стране действует своя регуляторная база, касающаяся санкций. Институты власти, экспортные агентства сами решают, что является оборудованием двойного назначения, а что нет, и в том числе ориентируются на заказчика. Для ведомств, которые реализуют эти решения, присутствует определенный диапазон волюнтаризма.



Если, например, какая-либо страна ориентирована на то, чтобы перекрывать нам кислород, то она, конечно, может широко трактовать запреты.

- Сколько времени потребуется на импортозамещение в станкостроении и какой объем госсредств нужно вложить?

- По нашим оценкам, потребуется около пяти--семи лет с учетом наращивания научно-технической и производственной базы отечественных предприятий. Чтобы выйти на целевой уровень импортозамещения по наиболее востребованным позициям оборудования, нужно дофинансирование в размере около 12-15 млрд руб. бюджетных средств в перспективе 2015-2020 годов, которые пойдут на освоение новых технологий и создание серийных производств. Ключевыми направлениями импортозамещения мы считаем многокоординатную обработку, ультрапрецизионное оборудование, тяжелые станки, металлообрабатывающий инструмент.

- Насколько наши производители способны наладить не просто сборку станков, а локализованное производство полного цикла без привязки к импорту?

- Сказать, что сейчас мы на 100% готовы производить все комплектующие, будет, наверное, неправильно. Но в нашем представлении многие предприятия по аналогии с промсборкой достаточно оперативно, в течение полутора-двух лет, могут довести локализацию до 55-65%. У нас много предприятий, где уровень локализации уже сейчас гораздо выше - до 85-90%.

- С учетом нашей текущей ориентации на Восток, насколько плотно будет развиваться партнерство с азиатскими странами?

- Мы в активном поиске, посещали предприятия Китая, изучали площадки в Индии и Южной Корее. И конечно же, Япония, которая тоже, к сожалению, ввела санкции, но мы пытаемся с ними общаться. Здесь возникают серьезный выбор и конкуренция между двумя взаимозамещающими линейками - европейской и азиатской. Нужно понять, насколько у нас нет движения в партнерстве с европейцами, и тогда уже определять отношения с китайцами и другими азиатскими поставщиками.

"Мы сами этот рынок отдали"

Денис Волков, гендиректор группы МТЕ

- Как санкции и запрет на поставки продукции двойного назначения сказались на поставках станков?

- Трудности есть. Страны-лидеры среди поставщиков - Германия, Япония и вообще страны ЕС в целом - достаточно серьезно ужесточили требования к отгрузке, к оформлению так называемых сертификатов конечного пользователя. Но введение каких-либо специализированных санкций с точки зрения контроля и оборота технологий именно двойного назначения не повлияло на поставки почти никак. Просто документы, которыми мы ранее были обременены в связи с Вассенаарскими соглашениями, сейчас стали работать жестче. Экспортное лицензирование стало жестче, стали более частыми случаи отказов.

Понятно, что санкции - вещь обоюдоострая. Конечно, определенные технологии для нашей страны являются критическими - например, технологии высококачественного промышленного производства зубчатых колес, сложных шлифовальных станков, очень серьезные обрабатывающие центры - токарно-фрезерные для специализированных сплавов. Но массовые станки, трех- и четырехосевые, не подпадают под регулирование и отгружаются без оформления экспортной лицензии вне зависимости от того, кто является конечным потребителем. Естественно, за исключением тех случаев, когда конечный потребитель персонально включен в санкционные списки. Другие минусы касаются увеличения бюрократии со стороны европейских стран и настороженности иностранных инвесторов относительно инвестирования в РФ - создания у нас локализованных производств и так далее.

- Какие компетенции утрачены в России?

- Мы существенно потеряли в производстве крупных карусельных станков и крупных станков вообще. Имеется в виду промышленное производство - в заметных объемах. Есть вопросы в области промышленного производства твердосплавного инструмента, соответствующего по качеству современным и передовым предложениям на мировом рынке.

Сложная ситуация с производством крупного станочного чугунного литья. Честно говоря, вообще с комплектующими для производства станков непростая ситуация - отраслевой инфраструктуры почти не осталось. При этом нельзя сказать, что вот буквально совсем ничего нет. Есть. Просто это все в соответствующих доле рынка объемах. И, мягко говоря, не самое современное.

- В чем основная причина потери технологий и отсутствия заказов для российских предприятий?

- Прежде всего сама отрасль, ее собственники, бенефициары, ее фронтирующие представители, например ассоциация "Станкоинструмент", сами виноваты в потере технологий. Они просто не занимались своими активами, не наваливали их, не инвестировали в них, не сохраняли - элементарно расходовали все эти годы, почему-то упрекая государство в отсутствии поддержки каким-то там эфемерным спросом. Эфемерным, потому что отрасль долгое время говорит об отсутствии заказов, но рынок-то есть! Просто традиционные отраслевые игроки неконкурентоспособны на этом рынке.

Потребители РФ ежегодно покупают оборудование на десятки миллиардов, но доля в нем отечественного - менее 4%. Потенциал роста - в 20 раз. Мы сами этот рынок отдали. Мы неконкурентоспособны, у нас нет продуктов, мы



их не развиваем, мы их не предлагаем заказчикам. И из-за этого утрачиваются компетенции. Если, скажем, предприятие изготовило четыре станка в год, вряд ли оно чувствует себя отлично с экономической точки зрения. И те же молодые инженеры и технологи, которые хотят работать в машиностроении, вряд ли найдут себя на таком предприятии.

Основными причинами убогого состояния отрасли являются непрофессионализм, праздность ее руководства в прежние годы и неконсолидированность. Нет ни одной организационной структуры, которая бы действительно обобщала мнение и позицию отрасли. "Станкоинструмент" в реальности эту роль не играет, поскольку фактически представляет бизнес своих руководителей.

Для справки: Название компании: Станкопром, ОАО Адрес: 107996, Россия, Москва, ул. Гиляровского, 65
Телефоны: +7(495)6406716 Факсы: +7(495)6889962 E-Mail: info@stankoprom.ru Web: <http://stankoprom.ru>
(Коммерсантъ 15.12.14)



Региональные новости

Станкостроение – локомотив отечественного оборонно-промышленного комплекса.

Станкостроительная отрасль Владимирской области может получить дополнительный импульс развития в связи с реализацией государственной программы по импортозамещению. Об этом шла речь на совещании по вопросам развития отечественного станкостроения и инструментальной промышленности под председательством заместителя министра промышленности и торговли Александра Потапова и губернатора области Светланы Орловой, состоявшемся на Ковровском электромеханическом заводе.

Александр Потапов подчеркнул, что развитие станкостроительного производства сегодня относится к стратегическим задачам государства. К 2020 году страна должна выйти по закупкам оборудования отечественного производства на уровень в 60%. При разработке новых проектов в рамках федеральной целевой программы по развитию российского оборонно-промышленного комплекса обязательным условием для предприятий будет закупка оборудования российского производства. У станкостроения есть надежный заказчик в лице государства, и поэтому поставленные задачи будут достигнуты.

Светлана Орлова заверила, что во Владимирской области имеются все основания и необходимые условия для создания мощного станкостроительного кластера. По ее словам, в сегменте станкостроения необходима кооперация между предприятиями и регионами. Ярким примером подобной грамотно выстроенной работы служит Ковровский электромеханический завод.

Участникам совещания были представлены инновационные продуктовые направления спецпроизводства на предприятии, современная робототехника и техника гражданского назначения, а также был продемонстрирован процесс серийной сборки станков.

Интерес вызвал созданный на базе завода около года назад Центр подготовки и переподготовки профессиональных кадров. Профильным структурам Минпромторга и администрации Владимирской области было рекомендовано проработать вопрос о создании Федерального центра отечественного станкостроения на базе этого центра.

В ходе совещания были рассмотрены вопросы реализации подпрограммы "Станкоинструментальная промышленность" государственной программы России "Развитие отечественного станкостроения и инструментальной промышленности". Основные предложения будут проработаны, в том числе в рамках разработки государственной программы развития оборонно-промышленного комплекса страны, которая будет представлена на утверждение президенту России Владимиру Путину в следующем году.

В мероприятии также приняли участие первый заместитель губернатора Владимирской области Алексей Марченко, руководители структурных подразделений областной администрации, депутаты Законодательного собрания, представители Госкорпорации Ростех и подведомственных ей предприятий, Московского государственного технологического университета "СТАНКИН", Владимирского государственного университета, Ковровской государственной технологической академии, научно-производственной корпорации "Уралвагонзавод", КамАЗа, Объединенной авиастроительной корпорации, Объединенной судостроительной корпорации и Ассоциации станкостроителей России. (INFOLine, ИА (по материалам Министерства промышленности и торговли) 11.12.14)



Черная металлургия

Новости о группе "Евраз"

Evraz перекачивает производство на Урал. "Коммерсантъ". 15 декабря 2014

"Южный стан" не вписывается в Ростовскую область

Evraz, неоднократно переносивший запуск прокатного завода "Южный стан" в Ростовской области, по данным "Ъ", может перенести завод ближе к своему Нижнетагильскому меткомбинату (НТМК), если не найдет стратегических партнеров. Участники рынка говорят, что Evraz предлагает соинвестировать в проект и снабжать его заготовкой "Металлоинвесту", ТМК и Ростовскому электрометаллургическому заводу (РЭМЗ). Компания опоздала к олимпийским стройкам, а везти заготовки в Ростовскую область с НТМК невыгодно.



Evraz может свернуть строительство сортопрокатного завода "Южный стан" в Ростовской области, если не найдет стратегического партнера и не решит вопрос с сырьем, рассказали источники "Ъ" на рынке. По их словам, компания планировала поставлять заготовку на завод мощностью 450 тыс. тонн проката в год со своего ДМЗ имени Петровского на Украине, но отказалась от этой схемы. Один из собеседников "Ъ" связал это с конфликтом на Украине, который может затруднить поставки. Другой источник "Ъ", знакомый с ситуацией, утверждает, что "речь идет не об отказе от поставок с ДМЗ, а о выборе между этим каналом и другими потенциальными поставщиками в зависимости от ситуации на рынке". Кроме того, нужно доинвестировать проект — по данным минпрома области, в него вложено 3,2 млрд руб. из 5,3 млрд руб. В материалах министерства сообщается, что запустить завод планируется в середине 2015 года.

Evraz анонсировал "Южный стан" в 2010 году, запустить его планировалось в середине 2013 года. Но в конце 2012 года возникли проблемы с поставкой оборудования, рассказывали источники "Ъ", позже над переносом сроков задумалась сама компания. В сентябре 2013 года финансовый директор Evraz Джакомо Байзини говорил, что "инвестиции в "Южный стан" приостановили, чтобы не создавать переизбыток предложения и снизить капзатраты". Источники "Ъ" в отрасли и чиновник минпрома Ростовской области говорят, что Evraz обсуждает соинвестирование проекта и обеспечение его сырьем с Оскольским электрометаллургическим комбинатом (ОЭМК) "Металлоинвеста", РЭМЗ (подконтролен структурам, близким к Вадиму Варшавскому и кредиторам завода) и "Тагметом" (входит в ТМК Дмитрия Пумпянского). Еще один собеседник "Ъ" говорит, что "заинтересованность в участии выразили власти области и крупный российский банк". Если никто не согласится, то Evraz демонтирует оборудование "Южного стана" и перевезет его в Нижний Тагил, разместив на площадке НТМК или рядом, а комбинат будет снабжать завод заготовкой, утверждают три собеседника "Ъ".

В Evraz и ТМК отказались от комментариев, в "Металлоинвесте" не ответили на запрос "Ъ". Господин Варшавский подтвердил, что предложение от Evraz поступало: "Переговоры шли в марте-апреле, но мы не договорились". По словам Вадима Варшавского, ему было бы выгодно участие в "Южном стане" (РЭМЗ и другой близкий к бизнесмену завод "Волга-ФЭСТ" производят 100 тыс. тонн заготовки в месяц), проблем со спросом на прокат в регионе нет, единственный недостаток проекта — сезонность спроса с марта по октябрь. В презентации НТМК со ссылкой на данные "Металл Эксперта" указывается, что в 2013 году дефицит сортового проката в ЮФО составлял 555 тыс. тонн. Но источник "Ъ", знакомый с проектом "Южного стана", говорит, что Evraz "принципиально важно разделить риски проекта с партнером".

Вадим Варшавский сомневается, что у Evraz получится договориться с участниками рынка, поэтому "план перевода производства в Нижний Тагил наиболее реалистичен". Источник, близкий к "Металлоинвесту", говорит, что все будет зависеть от условий, в том числе от комфортного банковского финансирования под достройку стана, но при текущем курсе рубля "выгоднее экспортировать заготовку". Вадим Астапович из "ВТБ Капитала" согласен, что перенос проекта был бы логичным — поставки заготовки в Ростовскую область могут стать невыгодными из-за логистики, а оборудование "Южного стана" позволит частично восполнить дефицит прокатных мощностей на НТМК (комбинат поставляет около 450-500 тыс. тонн полуфабрикатов для проката в год). "Пока Evraz переносил сроки запуска, мимо проекта прошли олимпийские стройки", — говорит он, добавляя, что в 2015 году строительство в России покажет спад объемов.

Для справки: Название компании: ЕВРАЗ Южный стан, ООО Адрес: 346550, Россия, Ростовская область, рп Усть-Донецкий, ул. Заречная, 1 Телефоны: +7(86351)92907 Web: <http://www.evraz.com> Руководитель: Шерстнев Александр Альбертович, генеральный директор

Для справки: Название компании: ЕвразХолдинг, ООО (Евраз Груп С. А., Evraz Group S.A.) Адрес: 121353, Россия,



Москва, ул. Беловежская, 4В Телефоны: +7(495)3631963 Факсы: +7(495)3631963 E-Mail: info@evraz.com; media@evraz.com Web: <http://www.evraz.com> Руководитель: Фролов Александр Владимирович, президент; Абрамов Александр, председатель Совета директоров (Коммерсантъ 15.12.14)



Новости о компании "Северсталь"

Выявление неисправностей на ранней стадии в 16 раз чаще: ПАО "Северсталь" и SAP Consulting раскрыли некоторые результаты внедрения мобильных ремонтов.

Компания SAP СНГ, один из лидеров рынка бизнес-приложений, и ПАО "Северсталь", одна из крупнейших в мире вертикально интегрированных сталелитейных и горнодобывающих компаний, представили результаты совместных инновационных проектов, развернутых в рамках бизнес-стратегии ПАО "Северсталь". Среди некоторых эффектов: троекратное сокращение простоев оборудования за счёт более раннего выявления дефектов.

Стратегические приоритеты ПАО "Северсталь" - постоянное совершенствование клиентского сервиса и операционных процессов, интегрированное планирование, а также внедрение новых технологий. Именно поэтому сотрудничество между SAP СНГ и ПАО "Северсталь", начавшееся в 2007 года, все эти годы имеет свое развитие. Очередным шагом в истории сотрудничества SAP и ПАО "Северсталь" стал первый в СНГ проект по использованию мобильных устройств и средств оперативного планирования для ТОиР (Техническое Обслуживание и Ремонты) на базе SAP Multiresource Scheduling и SAP Work Manager. Основными задачами проекта, реализованного силами SAP Consulting, стали автоматизация процессов планирования и расстановки персонала, а также прозрачность работ по обслуживанию и ремонту оборудования.

Вооружение рабочих мобильными устройствами, интегрированными с системой управления предприятием, стало одним из этапов решения указанных задач. Сотрудники ремонтных подразделений теперь получают полное представление о состоянии всех узлов и систем в режиме реального времени. Зазор между получением данных и реакцией на них сократился до минимума: обходчик прямо с места через мобильное устройство отправляет полученные сведения о состоянии и работе оборудования менеджерам по надежности и планированию ремонтов. Внедрение мобильного решения SAP для ремонтов и техобслуживания позволило вносить в систему данные о выявленных неисправностях в онлайн-режиме и полностью фиксировать сведения о проведенных работах. По результатам, в 3 раза сократились простои оборудования по вине некачественного техобслуживания, в 16 раз увеличилась частота выявления дефектов и неисправностей на ранней стадии.

Интегрированное планирование на базе SAP Advanced Planning Operations - еще один бизнес проект компании "Северсталь", направленный на повышение клиентоориентированности. В результате его реализации компания получает новые сервисы для клиентов, а именно: гарантированный уровень поставки в срок на недельном "окне обещания", новые методы работы с заказами, возможность определения рекомендуемого уровня запасов на незавершенное производство, переход от планирования объемов к планированию заказов, а также возможность управления уровнем сервиса для конкретных клиентов.

"В долгосрочной перспективе те эффекты, что мы получили - в том числе, четырехкратное сокращение неэффективного времени ТОиР - окажут существенное позитивное влияние на бизнес компании в целом. Мобильные ремонты и интегрированное планирование - сопряженные проекты, направленные на изменение бизнес-процессов в компании", - прокомментировал проект Юрий Шеховцов, ИТ-директор ПАО "Северсталь".

"Внедрение инновационных решений SAP позволяет постоянно совершенствовать уровень клиентского сервиса и дает нашей компании существенные конкурентные преимущества на рынке даже в сегодняшней экономической ситуации", - оценил значение инновационных проектов Алексей Куличенко, заместитель генерального директора по финансам и экономике ПАО "Северсталь".

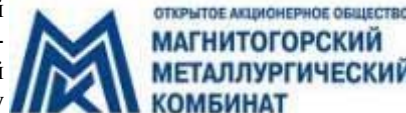
По словам Романа Ганрио, директора по консалтингу и обучению SAP СНГ, "такие решения, как мобильные ремонты, помогают компаниям эффективно решать ключевые для промышленных предприятий проблемы - оперативно отслеживать качество выполнения сервисных работ и состояние производственных активов. Компания "Северсталь" сделала очередной правильный шаг по укреплению конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынках, обеспечив стабильную работу без аварий и простоев с помощью современных ИТ-технологий". (INFOLine, ИА (по материалам компании) 12.12.14)



Новости о компании "ММК"

Разработчики ММК отмечены правительственной премией за создание новой металлопродукции для автопрома.

Заместитель генерального директора ОАО "ММК" по производству Сергей Ласьков и старший менеджер по сталеплавному производству Научно-технического центра ОАО "ММК" Олег Николаев награждены премией Правительства Российской Федерации в области науки и техники за разработку и освоение высококачественных экономичных автолистовых сталей нового поколения для обеспечения потребностей отечественного автомобилестроения и повышения конкурентоспособности металлопродукции на мировом рынке.



Наряду с представителями ММК в коллектив разработчиков автолиста нового поколения вошли представители ряда других металлургических компаний и автопроизводителей, а также Центрального научно-исследовательского института черной металлургии им. И.П.Бардина (ЦНИИчермет). По словам Сергея Ласькова, "изготовление образцов данной инновационной металлопродукции для ее последующего тестирования потенциальными заказчиками было возможно только на новейших агрегатах ОАО "ММК", в частности, на комплексе стана холодной прокатки 2000. Как известно, строительство этого прокатного комплекса было завершено в 2012 году, ввод в эксплуатацию и первой, и второй очереди комплекса проходили в присутствии Президента РФ Владимира Путина. Проект создания стана 2000 был разработан и реализован в рамках стратегии импортозамещения, обозначенной руководством страны в качестве приоритетной для российской промышленности".

Разработка и освоение производства нового вида автостали уже позволило ОАО "ММК" получить промышленные заказы на данный вид металлопродукции от компаний Ford, Volkswagen и Renault-Nissan, имеющих свои производственные мощности в РФ. Опытные образцы направлены в адрес компании Hyundai, которая до сих пор не использовала в своем производстве оцинкованный автолист российских производителей.

Для справки: Название компании: *Магнитогорский металлургический комбинат, ОАО (ММК)* Адрес: 455019, Россия, Челябинская область, Магнитогорск, ул. Кирова, 93 Телефоны: +7(3519)244009; +7(3519)359342; +7(3519)241531; +7(3519)245577; +7(3519)245467 Факсы: +7(3519)247309 Е-Mail: press@mmk.ru; kovtunov@mmk.ru; umts@mmk.ru Web: <http://www.mmk.ru> Руководитель: *Шиляев Павел Владимирович, генеральный директор*; *Дубровский Борис Александрович, генеральный директор (INFOline, ИА (по материалам компании) 15.12.14)*



Новости о компании "Мечел"

Компания НОВАТЭК отозвала иск о банкротстве предприятия "Мечела".

ООО "НОВАТЭК-Челябинск" обратилось в Арбитражный суд Челябинской области с ходатайством о возврате искового заявления о признании банкротом Челябинского металлургического комбината, входящего в группу "Мечел". Об этом сообщается на сайте Арбитражного суда по Челябинской области.

Накануне глава ВТБ Андрей Костин заявил о готовности продолжить судиться с "Мечелом". "Переговоров с "Мечелом" практически нет, "Мечел" делает отдельные пиаровские заявления и не платит по своим долгам. Поэтому мы будем продолжать свои арбитражные разбирательства и будем вести это дело дальше", – сказал он.

"Мечел" ведет переговоры с кредиторами о реструктуризации долга последние полгода.

Предложенный компанией план предусматривает отсрочку по выплате основного долга до пяти лет, снижение процентных платежей до уровня ставки ЦБ плюс 1–2% годовых и капитализацию половины процентов на два года. Однако Газпромбанк, ВТБ и Сбербанк не устраивает такой вариант. Банки со своей стороны предлагают конвертировать \$3 млрд из почти \$5 млрд долга (по состоянию на начало сентября; Сбербанк России – \$1,3 млрд, Газпромбанк – \$2,3 млрд и ВТБ – \$1,8 млрд) в акции. Однако основной владелец "Мечела" Игорь Зюзин не согласился на этот вариант – в таком случае его доля снизится до 10%.



Для справки: Название компании: *Челябинский металлургический комбинат, ОАО (ЧМК, входит в Мечел, ОАО)*
 Адрес: 454047, Россия, Челябинск, ул. 2-я Павелецкая, 14 Телефоны: +7(351)7253066; +7(351)7254305; +7(351)7254048 E-Mail: EkaterinaDoldina@mechel.ru Web: <http://www.mechel.ru/sector/steel/cmik> Руководитель: Нугуманов Рашид Фасхиевич, управляющий директор

Для справки: Название компании: *НОВАТЭК, ОАО* Адрес: 629850, Россия, Ямало-Ненецкий автономный округ, Пуровский район, пос. Тарко-Сале, ул. Победы, 22А Телефоны: +7(34997)24951; +7(34997)65365; +7(495)7212207; +7(495)7306005 Факсы: +7(34997)24479 E-Mail: novatek@novatek.ru; press@novatek.ru Web: <http://www.novatek.ru> Руководитель: Наталенко Александр Егорович, председатель Совета директоров; Михельсон Леонид Викторович, председатель Правления, генеральный директор (РосБизнесКонсалтинг 12.12.14)

"Мечел" ищет план спасения. "КоммерсантЪ". 15 декабря 2014

"Ъ" стали известны детали нового плана реструктуризации долга, который закредитованный "Мечел" Игоря Зюзина предложил кредиторам. Речь идет о выкупе госбанками конвертируемых облигаций компании. Похожий вариант рассматривался ВЭБом, но там посчитали схему убыточной.

"Мечел" предлагает госбанкам-кредиторам (Газпромбанк, ВТБ и Сбербанк) реструктурировать долг компании через выкуп ее новых конвертируемых облигаций, рассказали источники "Ъ". Эта схема содержится в "компромиссном варианте реструктуризации", о котором заявил 9 декабря финансовый директор "Мечела" Андрей Сливченко. Схема с конвертируемыми облигациями "Мечела" уже обсуждалась летом в контексте реструктуризации долгов компании при участии ВЭБа. Предполагалось, что компания выпустит в пользу ВЭБа бонды на 180 млрд руб., которые могут быть конвертированы в 85% ее капитала, а ВЭБ привлечет эти деньги от госбанков — за счет размещения своих облигаций. Но глава ВЭБа Владимир Дмитриев в июле назвал схему убыточной, и от нее отказались. Источник "Ъ", знакомый с ситуацией, говорит, что условия бондов в этот раз "сильно отличаются", но деталей не приводит. Чистый долг "Мечела" на 1 декабря составлял \$6,97 млрд, на госбанки приходится 68% долга. В "Мечеле", ВТБ и Сбербанке вчера отказались от комментариев, в ГПБ и Минфине не ответили на звонки "Ъ". (КоммерсантЪ 15.12.14)



Новости об ОАО "Ашинский металлургический завод"

РОСГОССТРАХ застраховал новую производственную линию ОАО "Ашинский металлургический завод".

РОСГОССТРАХ застраховал новое итальянское оборудование, приобретенное ОАО "Ашинский металлургический завод" в рамках реконструкции листопрокатного производства. Восемь объектов застрахованы по программе страхования имущества юридических лиц.



Договор включает в себя полный пакет рисков: пожар, стихийные бедствия, несчастные случаи, противоправные действия третьих лиц и пр. Сумма ответственности компании РОСГОССТРАХ составила более 2 млрд рублей.

"На Ашинском метзаводе уже несколько лет проводится глобальная модернизация производства, нацеленная на увеличение производственной мощности, - говорит начальник страхового отдела в г. Аша Челябинского филиала компании РОСГОССТРАХ Инна Решетова.- Поэтому мы уверены, что наше сотрудничество с этим градообразующим предприятием будет плодотворно продолжаться".

ОАО "Ашинский металлургический завод" является одним из ведущих российских производителей специальных сплавов для нужд предприятий оборонного комплекса, нефтегазовой, химической, атомной, авиационной и космической отраслей промышленности. Завод входит в пятерку крупнейших российских поставщиков толстолистового проката. По итогам 2013 года завод вошел в число крупнейших экспортеров Уральского региона.

Для справки: Название компании: Ашинский металлургический завод, ОАО Адрес: 456010, Россия, Челябинская область, Аша, ул. Мира, 9 Телефоны: +7(35159)32042; +7(35159)31014; +7(35159)31003 Факсы: +7(35159)31862 E-Mail: tnp@amet.ru; info@amet.ru Web: <http://www.amet.ru> Руководитель: Мызгин Владимир Юрьевич, генеральный директор; Евстратов Владимир, председатель Совета директоров

Для справки: Название компании: Росгосстрах, ООО Адрес: 121059, Россия, Москва, ул. Киевская, 7, БЦ Дом Гострах Телефонны: +7(495)7832424; +7(495)7832466 Факсы: +7(495)7832424; +7(495)7832498 E-Mail: rgs@rgs.ru; Inga.Trubchenko@rgs.ru Web: <http://www.rgs.ru> Руководитель: Маркаров Данил Эдуардович, генеральный директор (INFOline, ИА (по материалам компании) 10.12.14)



Новости прочих компаний черной металлургии

Верховный суд страны отказал инвесторам Енисейского ферросплавного завода (Красноярский край).

Верховный суд Российской Федерации отказал ЗАО "ЧЕК-СУ.ВК" в передаче на рассмотрение Судебной коллегии по экономическим спорам жалобы на запрет строительства ЕФЗ под Красноярском. Определение по делу о строительстве ферросплавного завода было вынесено Верховным судом 9 декабря.

Согласно материалам, "ЧЕК-СУ.ВК" подало кассационную жалобу на постановление Третьего Арбитражного апелляционного суда и Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа по делу Арбитражного суда Красноярского края в связи с иском компании к властям Емельяновского района. Напомним, администрация района и Шуваевский сельсовет отказали ЗАО "ЧЕК-СУ.ВК" в разрешении на строительство и реконструкцию объекта "Енисейский ферросплавный завод" на территории завода "Крастяжмаш". После череды рассмотрений суд так и не обязал местные власти предоставить инвестору такое разрешение.

В кассационной жалобе представители ЗАО сослались на неправильное применение норм права, несоответствие выводов суда фактическим обстоятельствам дела и имеющимся доказательствам. Но Верховный суд РФ отказал "ЧЕК-СУ.ВК" в передаче кассационной жалобы для рассмотрения в судебном заседании Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда.



Для справки: Название компании: *ЧЕК-СУ.ВК, ЗАО* Адрес: 127018, Россия, Москва, ул. Октябрьская, 6 Телефоны: +7(495)7950322 Факсы: +7(495)7978596 E-Mail: office@cheksu.ru; press@cheksu.ru; efz@efz24.ru Web: <http://www.cheksu.ru> Руководитель: *Хроленко Виктор Яковлевич, генеральный директор; Рамзайцев Георгий Нубарович, председатель Совета директоров* (Newslab.ru 12.12.14)



Новости о металлоторговых компаниях

С.Анкудинов (САНК): "Этот год с формальной точки зрения лучше, чем 2013 г."

Металл-Экспо-2014 Генеральный директор компании САНК (Санкт-Петербург), которая приняла участие в прошедшей в ноябре выставке Металл-Экспо-2014, С.Анкудинов рассказал журналу "Металлоснабжение и сбыт", что текущий год, с одной стороны, оказался стал довольно напряженным: "Еще никогда геополитический фактор так серьезно не влиял на экономическую ситуацию. К примеру, в Санкт-Петербурге большой объем городского строительства напрямую замыкается на бюджетные средства. Недавно был принят бюджет города на 2015 г., у которого дефицитная составила 50 млрд руб. Понятно, что в этих условиях будут урезаны некоторые инвестиционные программы, и это напрямую уже коснется и нас".

Тем не менее, по оценкам А.Анкудинова, 2014 г. для самой компании оказался, с формальной точки зрения, более успешным, чем предыдущий год. В этом году объемы реализации металлопродукции со склада превышали в сезон 10 тыс.т в месяц.

САНК является давним участником выставки "Металл-Экспо" и ежегодно принимает в ней активное участие. При этом каждый год стенд компании индивидуальным дизайном и оформлением.

М.Клочков, заместитель генерального директора компаний, рассказал о том, что дает компании участие в этой выставке.

- Как давно ваша компания принимает участие в выставке?
- На выставке Металл-Экспо мы присутствуем с 2007 г. И сразу скажу, что за этот период мы пять раз были награждены кубками за оформление стенда.
- Ваши стенды всегда отличаются нестандартным подходом...
- Да. Даже в первые годы, когда наше участие в выставке было в качестве пробных шаров, мы старались вложить в стенд какую-нибудь идею. Самый первый стенд по площади занимал 22 кв.м, 11х2 м – такая "колбаса". Что там можно было придумать? Мы обратились к одной петербургской компании, которая сделала нам специальные фотообои с рисунком. В 2009 или 2010 гг. мы заняли очень маленький стенд – всего 9 кв.м, и оформили его в виде купе поезда. Несмотря на то, что он был совсем небольшой, стенд получился очень функциональным.
- Какие выгоды САНК получает от участия в выставке Металл-Экспо?
- Здесь мы приобрели очень большое количество хороших знакомств, причем не только чисто деловых, но и дружественных. И прислушиваясь друг к другу, к своим партнерам и друзьям, мы понимаем, что выставка Металл-Экспо, нужна как таковая. Она работает и приносит свои результаты, хотя это может быть заметно не сразу. Даже если в каком-то году выставка не дает каких-либо новых партнеров, все равно участие в Металл-Экспо – это заявка о том, что компания стабильная и может себе позволить выставляться на этом форуме. На мой взгляд, даже само участие в Металл-Экспо обязывает, поскольку выставка существует в таком ранге, что если один раз появляешься на ней, то уходить становится невыгодным. Иначе компания признает свою несостоятельность.

(Металлоснабжение и сбыт 15.12.14)



Новости черной металлургии стран ближнего зарубежья

Днепропеталь выпустило 260 тыс. т стали за 11 месяцев 2014 г.

В ноябре 2014 г. ПАО "Электрометаллургический завод "Днепропеталь" им. А.Н. Кузьмина" выпустило 21,553 тыс. т стали, что на 16,2 % ниже уровня прошлого месяца. За этот же период на предприятии произведено 14,848 тыс. т проката, что на 2,2 % меньше, чем в октябре. Общая стоимость товарной продукции, произведенной в ноябре 2014 года, составила 465 721 тыс. грн. (в действующих ценах). Это на 10,4 % больше показателя прошлого месяца. За одиннадцать месяцев 2014 г. на предприятии выпущено 260,522 тыс. т стали (на 2,1% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года) и произведено 166,252 тыс. т проката (на 1,0% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года). (Металлоснабжение и сбыт 12.12.14)

Прямая связь. "Ильичевец". 13 декабря 2014

В минувшую среду впервые гостями "прямой линии" газеты "Приазовский рабочий" стали генеральные директора меткомбината имени Ильича Юрий Зинченко и меткомбината "Азовсталь" Энвер Цкитишвили – руководители ответили на звонки мариупольцев, тем самым еще раз подтвердив открытость Группы Метинвест и ее высокую социальную ответственность перед жителями Мариуполя.

Руководители градообразующих предприятий Группы Метинвест в течение часа отвечали на вопросы мариупольцев, касающиеся самых насущных проблем горожан, жизнедеятельности комбинатов, города и региона. Звонков было столько, что впору "прямую линию" назвать "горячей". Спрашивали о состоянии дел на комбинатах, о реализации инвестиционных проектов для улучшения экологии города, поднимались вопросы обеспечения занятости и возможного оказания материальной помощи.

Как урегулировать конфликт в Донбассе

Мариупольцы крайне обеспокоены непростой общественно-политической и социально-экономической обстановкой в регионе, вызванной непрекращающимися военными действиями. Поэтому первый же вопрос, поступивший на "прямую линию" "Приазовского рабочего", касался личной позиции руководства меткомбинатов по поводу урегулирования вооруженного конфликта в Донбассе. Юрий Зинченко заявил: "Наша позиция полностью совпадает с мнением акционера СКМ Рината Ахметова. Еще в феврале, когда политический кризис в Украине обострился, он призывал политических лидеров сесть за стол переговоров. Ринат Леонидович продолжал убеждать всех в том, что переговоры, а не грубая сила являются единственно возможным способом урегулирования конфликта, переросшего ныне в вооруженное противостояние. Эта позиция наиболее конструктивна и на данный момент. Метод ультиматумов и применения военной силы не действует. Нужно идти на компромисс. Главное - чтобы люди получили возможность нормально жить, а бизнес - стабильно работать и платить налоги в бюджет!"

В связи с продолжающимся конфликтом в регионе работника меткомбината "Азовсталь" Павла Николаевича интересовало, найдутся ли вследствие увеличения количества переселенцев в нашем городе места в лагерях отдыха для детей заводчан.

Как заверил Энвер Цкитишвили, в компании действует ряд корпоративных оздоровительных центров - как для детей, так и для взрослых работников и членов их семей. Как и прежде, для получения путевки нужно обратиться в профком предприятия. Группа Метинвест вместе с Гуманитарным штабом Рината Ахметова будет помогать переселенцам до тех пор, пока последний из них не вернется домой. Но эта помощь будет идти не в ущерб обязательствам перед трудовыми коллективами.

"Выстоять и выдержать - главная задача меткомбинатов"

Немало вопросов горожан было посвящено ближайшим перспективам работы градообразующих металлургических комбинатов с учетом непростой обстановки, сложившейся в регионе и в Украине в целом.

Инна Андреева, дозвонившись, сказала: "Понятно, в каком тяжелом положении сегодня экономика Украины, но все же: как идет реализация проекта реконструкции ильичевской аглофабрики?" Вот что ответил Юрий Зинченко: "Реконструкция фильтров на аглофабрике стартовала уже в этом году - на несколько месяцев раньше. Мы выполнили базовый инжиниринг, проектирование, завершили разработку технико-экономического обоснования и другой документации. Параллельно мы продолжали ремонтировать и модернизировать существующие газоочистки. За три последних года с заменой газоочистного оборудования капитально отремонтированы пять агломашин. В 2014 году финансирование по аглофабрике увеличено на 20%, за счет чего проводились ремонты фильтров на всех двенадцати агломашинах, в том числе капитальные ремонты газоочисток 6, 10 и 12-го агрегатов. Мы не обещаем полное сокращение выбросов уже сегодня. У нас есть обязательства перед жителями в части экологии, есть план работы. И факты говорят о том, что мы эти обязательства выполняем. Я думаю, что после завершения реконструкции аглофабрики в 2020 году будет виден самый сильный контраст между тем, что было, и тем, что стало".

Как отметил Энвер Цкитишвили: "В период с 2003-го по 2013 год Группа Метинвест вложила в мариупольские комбинаты около 2 миллиардов долларов, в том числе 1,2 миллиарда - в "Азовсталь". Начавшийся в 2008 году экономический кризис и нынешняя сложная обстановка заставляют координировать планы. С управленческой точки зрения сегодня нужно закрывать некоторые цеха и увольнять тысячи людей. Компания не идет на это даже в



том случае, если простаивает целый завод - как это было в Харцызске, Авдеевке, Енакиеве, где предприятия не работали из-за военных действий. Мы надеемся выстоять, выдержать, вернуть заказы на комбинаты и, не нарушая своих обязательств, обеспечивать людей работой и зарплатой. Но чем-то приходится жертвовать - уменьшать финансирование некоторых инвестпроектов. Мы жертвуем прибылью и развитием производства ради своих работников, и это принципиальное отличие Группы Метинвест от многих других собственников".

"Какие работы ведутся в ильичевском конвертерном цехе?" - задал вопрос Василий Копылов.

Ответил Юрий Зинченко: "В сентябре текущего года начался масштабный капитальный ремонт конвертера №1. В процессе ремонта специалисты установят новый котел-утилизатор, который предназначен для охлаждения и утилизации конвертерных газов температурой перед их мокрой очисткой. Также будут смонтированы узел предварительного охлаждения и скруббер, предназначенный для понижения температуры и очистки газа от крупных фракций пыли, и другое оборудование. Все вместе позволит существенно снизить выбросы пыли, а содержание углекислого газа на выходе из фильтра сократится на четверть. При этом норматив выбросов пыли гарантированно не будет превышать 50 миллиграммов на кубический метр газов на выходе из трубы. Также на металлургическом комбинате разрабатывается проект реконструкции существующих пылеочистных сооружений конвертера №2. Предполагаемые затраты на реконструкцию составят около 10 миллионов долларов".

Один из вопросов на "прямую линию" по-настоящему удивил собравшихся в пресс-клубе "Приазовского рабочего": "Ходят слухи, что комбинат "Азовсталь" хотят порезать на металлолом! Это правда?" "Наш комбинат не демонтируют - он работает и будет работать, как и металлургический комбинат имени Ильича!" - заявил Энвер Цкитишвили. "Не переживайте и не верьте распространяемым о предприятиях Группы Метинвест слухам!" - поддержал коллегу Юрий Зинченко.

Метинвест планомерно уменьшает экологическую нагрузку на город

Немало вопросов, прозвучавших в минувшую среду в редакции "ПР", касались мероприятий по дальнейшему улучшению экологической обстановки в Мариуполе, которые реализуют предприятия Группы Метинвест. Как заявил Юрий Зинченко, металлурги действуют строго в рамках закона, под контролем надзорных органов выполняют все плановые мероприятия: "Все наши обязательства, о которых мы не раз говорили публично, выполняются. Цель мероприятий, которые отражены в разрешительных документах, - уменьшение экологического давления на окружающую среду, и на сегодняшний день государственные надзорные органы фиксируют значительное снижение выбросов. Мы над этим работаем сейчас, и до 2020 года планируем достичь европейских экологических стандартов".

Позвонивший Павел Дробышев спросил руководителей: "Комбинаты за последний год стали более открытыми. Было много экскурсий на производство, и мы своими глазами видели, где есть реальный прогресс, а где еще нужно серьезно поработать. Будет ли продолжена такая практика в 2015 году?" По словам Юрия Зинченко, на комбинатах кардинально изменили подходы в сотрудничестве с городскими властями, общественными организациями по вопросам экологии: "Открытость - один из главных приоритетов. Мы начали проводить еженедельные экскурсии на комбинат и продолжим такую практику в будущем году. Мы показываем, как обучаем людей, как специалисты устраняют задымления, которые могут возникать в процессе производства, как работает очистное оборудование и утилизируются отходящие дымовые газы, как происходит пылеулавливание. Сотни ветеранов предприятия, учителей, студентов, общественников, экологов успели побывать на коксохиме, доменном и конвертерном производстве, в прокатной группе цехов. Сегодня можно своими глазами увидеть, как работает комбинат и что делает предприятие для улучшения городской экологии".

В свою очередь, гендиректор "Азовстали" Энвер Цкитишвили рассказал, что за девять месяцев нынешнего года предприятие инвестировало в защиту окружающей среды почти 94 млн. гривен, а одним из самых масштабных экологических проектов года стала реконструкция системы газоочистки доменной печи №4: "Вместо устаревших электрофильтров смонтированы новые рукавные фильтры с импульсной регенерацией. Выбросы пыли в атмосферу сократятся на 340 тонн в год, или до 30 мг на кубометр воздуха при выходе из трубы; навсегда исчезнет такое явление, как бурый дым. Завершается строительство аспирационной установки дробилок в отделении подготовки углей коксового цеха. Все эти мероприятия направлены на снижение выбросов в окружающую среду, чтобы отвечать европейским нормам по эффективности очистки".

Один из вопросов на экологическую тематику касался отказа от мартеновского производства на комбинате имени Ильича. "В настоящее время, в связи со снижением производства, мартеновские печи остановлены. Полный переход на конвертерный способ выплавки стали будет произведен согласно нашим публичным обязательствам, закрепленным в городской экологической программе", - заявил Юрий Зинченко.

Особое внимание - снижению уровня производственного травматизма

Вопросы, прозвучавшие в редакции "Приазовского рабочего", были посвящены и проблематике производственного травматизма. Обратившаяся на "горячую линию" бывшая работница комбината имени Ильича, инвалид I группы общего заболевания Евгения Яковлевна еще в 80-х годах была травмирована на одном из участков баллонного цеха, после чего вынуждена постоянно лечиться, покупая дорогостоящие медикаменты. Юрий Зинченко пообещал оказать пенсионерке помощь в приобретении лекарств.



Звонившие на "горячую линию" газеты интересовались, что предпринимается для повышения уровня безопасности труда. Энвер Цкитишвили отметил, что каждый трагический случай является бедой как для родных и близких металлурга, так и для всего трудового коллектива, и пообещал предпринимать меры для снижения уровня производственного травматизма: "Прежде всего, я приношу искренние соболезнования семьям, потерявшим близких на производстве. Люди, идущие на работу, должны возвращаться домой живыми и невредимыми. Главный вывод, который мы сделали после анализа каждого из происшествий, - их можно было предотвратить. Согласно статистике, более 90% несчастных случаев на производстве связаны с человеческим фактором. Но мы делаем все необходимое для того, чтобы в металлургии можно было работать безопасно, эффективно и без угрозы жизни и здоровью людей".

"Главная задача, обозначенная стратегией Группы Метинвест, - отсутствие производственного травматизма - будет успешно выполнена только при нашем общем участии и личном вкладе каждого сотрудника в развитие и совершенствование охраны труда. Мы стараемся создать для металлургов комфортные условия. В этом году увеличены затраты на реконструкцию санитарно-бытовых помещений. Важно, чтобы людям было приятно работать. Мы вплотную приблизились к давней цели - создать достойные условия труда для всех работников Группы Метинвест", - подчеркнул Юрий Зинченко.

Работники меткомбинатов могут быть уверены в стабильной зарплате и социальных гарантиях

Беспокойство горожан вызывает и продолжающееся снижение уровня жизни из-за инфляции и стремительного роста курса американского доллара. В связи с этим звонившие на "прямую линию" работники меткомбинатов беспокоились о том, будет ли выплачиваться в срок и в полном объеме заработная плата и планируется ли ее повышение в ближайшее время?

Энвер Цкитишвили успокоил трудящихся, что Группа Метинвест сохраняет коллективы предприятий и продолжает стабильно выплачивать зарплату.

"Это - твердая позиция компании и ее главного акционера Рината Ахметова. Даже во время остановки ряда предприятий в Енакиеве, Авдеевке, Харцызске, Метинвест не сократил ни одного человека, все сотрудники в полном объеме получали заработную плату. Акционер поставил задачу - делать все возможное, чтобы трудовые коллективы предприятий Группы Метинвест были сохранены, обеспечены работой и своевременно получали зарплату", - подтвердил Юрий Зинченко.

Группа Метинвест - лидер в решении городских социальных программ

Многие звонившие благодарили руководство и коллектив меткомбинатов за помощь в реализации социальных программ в Мариуполе, в частности за открытие медицинских амбулаторий по месту жительства, и просили и в дальнейшем участвовать в их реконструкции. Как заверил Юрий Зинченко, медицинскую отрасль необходимо развивать, а крупный бизнес может в этом помочь: "В прошлом году мы открыли амбулаторию для жителей Кировского жилмассива, в нынешнем - две амбулатории на улице Греческой и Донецкой. Для их ремонта Метинвест выделил более 2 млн. гривен. В следующем году при формировании программы социального партнерства с городом обязательно учтем потребности жителей в качественной и доступной медицине. Что касается ремонта горбольниц №№ 1 и 4 - они являются базовыми лечебными учреждениями наших трудящихся, и им уделяется первоочередное внимание. Ильичевцы продолжают обеспечивать кислородом все больницы города, это работа на сотни тысяч гривен".

Актуальной для многих горожан в последнее время стала проблема трудоустройства, особенно для выпускников мариупольских высших и средних учебных заведений. Как отметил генеральный директор меткомбината "Азовсталь", в нынешнем году средняя зарплата на предприятии превысила 6 тыс. гривен, а средний возраст сотрудников меткомбината - 39 лет: "Многие ребята приходят к нам работать после институтов, техникумов и профессиональных лицеев. Несколько лет назад мы запустили образовательные проекты "Школа - вуз - комбинат" и "Ильичевская перспектива", которые призваны еще со школьной скамьи готовить специалистов с глубокими знаниями, адаптированных к реальным производственным условиям".

"Благодаря этим программам качественно омолодился кадровый состав меткомбинатов. Это проекты имеют в своей основе и социальную направляющую. Мы хотим поддержать молодежь, даем возможность осознанно сделать достойный выбор, предоставляем рабочие места", - отметил Юрий Зинченко.

Заданные вопросы также затрагивали уровень оказания коммунальных услуг в городе присутствия Группы Метинвест. Так, Виктор Леонтьевич, проживающий по адресу улица Куприна, 35, сетовал на то, что в их доме (а также в соседних девятиэтажках) уже почти 20 лет фактически нет горячей воды в связи с отсутствием рециркуляционного трубопровода горячего водоснабжения. Юрий Зинченко заверил обратившегося, что специалисты комбината разберутся в данной ситуации, при этом отметив, что подобные вопросы прежде всего нужно адресовать соответствующим службам горсовета, отвечающим за качество оказания коммунальных услуг в Мариуполе.

Звонившие выражали признательность руководителям комбинатов за то, что уже сделано. Вот только один из примеров - звонок от Александры Разинкиной: "Юрий Анатольевич, я хочу вас поблагодарить за то, как вы ко мне отнеслись, когда я пришла к вам на личный прием и попросила помочь восстановить разбитый памятник на могиле сына. Я прожила много лет, но такого чуткого отношения никогда не видела. Большое вам материнское спасибо!"



Теперь я буду лучше думать о людях..." В завершение встречи на "горячей линии" прозвучало предложение общественного деятеля Виктора Довгала по вопросу, касающемуся гражданской безопасности населения нашего фактически прифронтового города. Виктор Николаевич поинтересовался, почему бы советы о том, что делать гражданам в случае чрезвычайной ситуации, опубликованные в газете "Ильичевец", не издать в виде памятки для мариупольцев.

Юрий Зинченко пообещал дать поручение "напечатать тысячу экземпляров этой памятки, только вы со своей стороны проявите инициативу в их распространении среди жителей нашего города!". И скажем вам, дорогие читатели, на данный момент уже все напечатано! Во исполнение поручения генерального директора меткомбината имени Ильича листовки с советами для мариупольцев "Что делать при чрезвычайной ситуации" уже подготовлены, отпечатаны и ждут Виктора Довгала в редакции "Ильичевца".

Обратившиеся на "прямую линию" "ГР" выражали благодарность за решение предприятиями Метинвеста транспортных проблем в Мариуполе, при этом сетуя на то, что качество пассажирских перевозок в нашем городе пока еще оставляет желать лучшего из-за нехватки автобусов и троллейбусов на самых востребованных маршрутах. Как отмечали генеральные директора Энвер Омаревич и Юрий Анатольевич, металлургические комбинаты Группы Метинвест выполнили свое обещание и выделили 16 миллионов гривен на приобретение восьми автобусов большой вместимости для решения транспортных проблем Мариуполя. В начале года речь шла о долевом приобретении машин - это было предложение городского головы, и руководители меткомбинатов его поддерживали. К сожалению, из-за проблем с наполнением городского бюджета и сложной ситуации в Мариуполе остальные восемь автобусов так и не были куплены. Они выразили надежду, что в будущем году городская власть найдет возможность пополнить парк городского общественного транспорта за счет средств местного бюджета. "Мы всячески будем содействовать этому процессу. Наши металлургические комбинаты делают для этого все возможное: исправно платят зарплату работникам и налоги в бюджет Мариуполя и Украины", - заверили руководители металлургических комбинатов.

Юрий Зинченко отметил, что "прямая линия" - это отличная возможность пообщаться с мариупольцами, узнать настроения и помочь тем, кому действительно нужна поддержка. "Такая практика будет продолжена", - заверил Энвер Циктишвили.

На "прямую линию" также поступил ряд вопросов, никак не относящихся к компетенции генеральных директоров металлургических комбинатов. Они пообещали, что передадут все непрофильные для комбинатов вопросы городской власти. (Ильичевец 13.12.14)



Новости черной металлургии стран дальнего зарубежья

Мировой рынок стали - металлургическое сырье: налетай — подорожало!

Последняя неделя ознаменовалась падением цен на нефть "бrent" до менее \$65 за баррель, а американского сорта WTI — до менее \$60 за баррель (о том, что происходило в это время с рублем, скорбно промолчим). Однако на рынке металлургического сырья — железной руды и металлолома — падение котировок в декабре приостановились, а кое-где цены даже пошли в рост. Как оказалось, недостаток предложения может подвинуть рынок в сторону роста даже в условиях недостаточного спроса.

В частности, подорожание металлолома произошло в Турции, где металлургическим компаниям, нуждающимся в срочном пополнении запасов сырья, пришлось принять условия поставщиков. Стоимость материала HMS № 1&2 (80:20) из России и стран севера Европы к концу недели достигла отметки, в среднем, \$310 за т CFR по сравнению с около \$300 за т в конце ноября. А американские трейдеры, которые, правда, находятся вне турецкого рынка, выставляют предложения на уровне \$315 за т CFR и более.

Повышению цен на лом способствовал, главным образом, дефицит сырья. Слабый спрос со стороны Турции в последние несколько недель и неприемлемые котировки по встречным заказам умили активность российских экспортеров металлолома, сокративших закупки. В США основной причиной уменьшения объемов предложения стало ухудшение погодных условий, а в странах Евросоюза — сильнейшее за последние пять лет падение закупочных цен, вызывавшее снижение сборов. Но в результате от этого выиграли трейдеры, оставшиеся на рынке и в конце концов добившиеся подорожания своего материала.

Впрочем, турецкие металлурги, в свою очередь, тоже впервые за последние четыре месяца объявили о повышении котировок на длинномерный прокат как на внутреннем рынке, так и при экспорте. Если их инициатива не вызовет сильного сопротивления потребителей, цены на лом в регионе, действительно, смогут прибавить, а на рынке стартует традиционный зимний подъем.

Как ожидается, в США низкие сборы металлолома будут способствовать его незначительному подорожанию в декабре-январе. Аналогичные ожидания в последнее время появились и у европейских поставщиков в связи с улучшением обстановки в Италии. В ноябре спрос на это сырье упал до предела вследствие длительной остановки из-за аварии завода компании Arvedi. Сейчас он уже снова в строю, кроме того, настроение участников рынка немного повысила продажа завода Lucchini, ранее принадлежавшего "Северстали", алжирскому промышленному холдингу Cevital, известному, в частности, как крупный производитель металлоконструкций.

По состоянию на конец ноября стоимость лома E3, он же HMS № 1&2 (80:20), в Италии и Германии составляла, в среднем, 225 евро за т CPT, но до начала праздничной паузы не исключается рост не менее чем на 5 евро за т.

В то же время, в странах Восточной Азии пока не заметно особого прогресса. Корейские компании осенью выпустили больше длинномерного проката, чем требовалось национальной строительной отрасли, и в связи с этим сокращают теперь объем выпуска. Аналогично вынуждены поступать и японские мини-заводы. К тому же, зимой в стране подняли тарифы на электроэнергию. На Тайване внутренние цены на арматуру и катанку пока стабильны, но местные компании получили выгодные предложения по поставкам заготовок из Китая и Японии и поэтому не проявляют особой активности в приобретении металлолома.

В Японии цены на металлолом пошли вниз на внутреннем рынке. Компания Tokyo Steel Manufacturing, крупнейший покупатель этого сырья в стране, с конца ноября трижды объявляла о понижении закупочных цен на своих предприятиях. Экспортеры согласились с удешевлением материала при поставках в Корею и на Тайвань. В частности, стоимость лома H2 сократилась для корейских покупателей до 29 тыс. иен за т (порядка \$242-243) FOB. Курс иены упал до самого низкого уровня по отношению к доллару за семь с половиной лет и продолжает ослабевать, так что поставщики готовы идти на новые уступки. Впрочем, корейские компании настаивают на удешевлении японского лома до менее \$235 за т FOB.

Американские компании, как и в Турции, по большей части, находятся вне рынка. Они предлагают лом HMS № 1&2 (80:20) на Тайвань, в среднем, по \$290 за т CFR, а HMS № 1 в Корею — по \$305 за т CFR, но покупатели требуют понижения, как минимум, на \$5 за т. Не пользуется спросом и российский материал. Стоимость лома 3A уже почти месяц указывается на отметке \$292 за т CFR Корея, но потребители считают ее завышенной.

На рынке товарного чугуна пока не отмечается особых изменений к лучшему. Российские компании удерживают экспортные котировки на уровне, в среднем, \$360 за т FOB, но спрос очень низкий. Некоторые украинские комбинаты вообще прекратили предлагать этот материал на продажу. Во второй половине декабря и в ноябре подорожания чугуна можно ожидать, разве что, в США, где потребность в этом материале достаточно высока, а металлолом немного прибавил в цене. Однако корпорация Nucor, крупнейший покупатель переделного чугуна в стране, пока не торопится с заключением новых сделок и требует предоставления скидок за объем.

Спотовые цены на австралийскую железную руду, содержащую 62% железа, в течение последней недели балансировали вблизи отметки \$70 за т CFR Китай, то немного приподнимаясь над ней, то снова опускаясь под влиянием краткосрочных колебаний видимого спроса на китайском рынке. По мнению ряда аналитиков, этот



уровень можно считать равновесным в нынешних обстоятельствах. По крайней мере, маловероятно, что руда в ближайшем будущем продолжит падение вслед за нефтью.

В целом ожидания участников рынка несколько улучшились. Если в первых числах декабря большинство комментаторов повторяли прогноз Citigroup о провале железорудных котировок до менее \$60 за т CFR Китай к середине следующего года, то теперь считается, что цены все-таки удержатся в интервале \$65-80 за т CFR, хотя вряд ли его покинут в ближайшие два года. Ведущие железорудные корпорации сокращают объем капиталовложений, но уже начатые проекты будут доведены до конца, так что только в 2015 году в отрасли появится более 80 млн. т в год новых мощностей.

Впрочем, одновременно с рынка будут уходить компании, чья деятельность в нынешних условиях убыточна. По прогнозу американского инвестиционного банка Goldman Sachs, в ближайшие два года в Китае, Австралии, Северной Америке и других регионах будут остановлены железорудные ГОКи совокупной производительностью 130 млн. т в год, что соответствует около 10% глобального торгового оборота на рынке руды (морские поставки). Исполнительный директор по черным металлам бразильской компании Vale Петер Поппинга вообще оценивает избыточные, нерентабельные мощности в 220 млн. т в год.

Китай в ноябре импортировал 67,4 млн. т ЖРС, что на 15,1% меньше, чем в предыдущем месяце, и представляет собой самый низкий показатель с февраля. Тем не менее, за одиннадцать месяцев объем закупок составил 845,8 млн. т, на 13,4% больше, чем годом ранее. Как признают китайские специалисты, в 2015 году объем импорта может достигнуть миллиарда тонн при минимальном расширении выплавки стали, так что увеличение внешних закупок может произойти только за счет сокращения внутренней добычи — ориентировочно, на 20% по сравнению с текущим годом. При этом, доля импортного сырья в Китае достигнет 77-80%.

Таким образом, в будущем году Китай может поспособствовать подорожанию руды на мировом рынке, что, очевидно, благотворно скажется и на стоимости стальной продукции. В то же время, как отмечают некоторые эксперты, китайское правительство может пойти другим путем и установить льготы для национальных горнодобывающих компаний, чтобы повысить их конкурентоспособность. Так китайские власти поступили в этом году в отношении угольных предприятий. В результате китайский импорт угля в январе-ноябре текущего года сократился на 9,4% по сравнению с показателями аналогичного периода годичной давности, а мировые цены на это сырье продолжили снижение. Если же китайцы решат поддержать еще и национальную железорудную отрасль, то в будущем году ЖРС на мировом рынке наверняка провалится ниже отметки \$60 за т CFR, а прогноз Citi воплотится в жизнь. (Металлоснабжение и сбыт 12.12.14)

ВТО встала на сторону индийских металлургов в конфликте со США.

Как считается, вступление России в ВТО в августе 2012 года не принесло отечественной металлургии особой пользы. Разве что, в ЕС были отменены квоты на импорт российского проката, но зато в то время увеличились поставки стальной продукции из-за рубежа на российский рынок. Тем не менее, через ВТО действительно можно достаточно эффективно отстаивать интересы национальных производителей. Так, недавно принятое решение Апелляционного органа (Appellate Body) ВТО об отмене компенсационных пошлин на индийскую стальную продукцию в США установило два важных прецедента, которыми могут воспользоваться и российские компании.

Антидемпинговые и компенсационные пошлины — это повседневная практика и постоянный фактор риска при работе российских, индийских, китайских металлургических компаний на рынках западных стран. С точки зрения принятой в США и Евросоюзе идеологии либерального капитализма, любые меры, предпринимаемые государством по поддержке национальных производителей, могут трактоваться как незаконное субсидирование и становиться поводом для введения компенсационных пошлин. Причем, под этот термин можно подогнать даже вполне обычные экономические связи частной металлургической компании из новой рыночной страны с национальными государственными корпорациями. А уж определение цены "по аналогии" во время антидемпинговых процессов, когда при расчете демпинговой маржи берутся не реальные котировки на соответствующем рынке, а стоимость похожей продукции в других странах с совсем иными экономическими условиями, представляет собой широко распространенную практику.

Теперь же использовать эти приемы при проведении антидемпинговых расследований станет значительно труднее, а производители из новых рыночных стран получают более широкие возможности по отстаиванию своих прав.

Предметом обращения Индии в ВТО в апреле 2012 года стало решение американской Комиссии по международной торговле (ИТС) и Министерства торговли США о введении компенсационной пошлины в размере 286% на импорт индийских круглых сварных труб из углеродистой стали. Американцы обосновали его тем, что Tata Steel и другие индийские производители труб приобретали железную руду для выплавки металла, из которого потом делались трубы, у индийской государственной компании NMDC, якобы, по заниженным ценам. При этом, в вину индийской стороне были вменены и введенные в 2008 году в стране ограничения на экспорт железорудного сырья. В качестве основы при проведения расследования были "по аналогии" взяты цены на руду австралийского и бразильского происхождения.

В июле 2014 года ВТО постановило, что компенсационные пошлины на индийские трубы были установлены незаконно и потребовало от США их отмены. Это решение было оспорено обеими сторонами (по различным



причинам) в Апелляционном органе ВТО, который и вынес свой окончательный вердикт в декабре текущего года. И хотя, как заявляют американские представители, 80% претензий индийской стороны остались без удовлетворения, основные решения, принятые в июле, были подтверждены в декабре.

Теперь США должны в течение 15 месяцев внести соответствующие правки в свое законодательство, в настоящее время разрешающее одновременно проводить антидемпинговое и антисубсидионное расследования по импорту отдельных товаров и наказывать их поставщиков как антидемпинговыми, так и компенсационными пошлинами. Именно этот метод был, в частности, использован в текущем году при проведении расследований по импорту китайской катанки в США. Тогда антидемпинговые пошлины в размере 106,19-110,25% были дополнены компенсационными в интервале 178,46-193,31%. В то же время, против российских горячекатаных рулонов в США могут быть применены только антидемпинговые пошлины на уровне 73,59-184,56%.

Решение ВТО по индийскому обращению, увы, не мешает американцам и впредь проводить антидемпинговые процессы, но вот в отношении борьбы с "незаконными" субсидиями их возможности теперь сузились. Во-первых, США больше не могут автоматически признавать поставки сырья и энергоносителей от государственных компаний частным в качестве субсидирования. Апелляционный орган ВТО согласился с доводами индийской стороны о том, что компанию NMDC нельзя признать "общественным органом" (public body) несмотря на то что 80% ее акций принадлежит государству, так как она не обладает властными полномочиями и не выполняет правительственных функций. Это означает, что и российским компаниям нельзя ставить в вину, скажем, то, что они получают природный газ от государственного "Газпрома" или электроэнергию от принадлежащих государству компаний.

Во-вторых, ВТО признала не соответствующей правилам практику, когда ИТС при определении размера "субсидии" сравнивала цены, по которым индийские компании приобретали руду у NMDC, со стоимостью импортного австралийского и бразильского сырья на условиях CFR. За точку отсчета надо теперь принимать экспортные цены на ту же индийскую руду, например, при ее поставках в Японию. Это решение уже менее полезно для российских металлургов, так как значительная разница между внутренними и экспортными ценами на тот же природный газ в России по-прежнему признается сомнительной с точки зрения ВТО. Тем не менее, оно сужает возможности антидемпинговых органов для определения "правильных" цен методом "по аналогии".

Индийские власти уже заявили, что используют этот прецедент для пересмотра дел еще по 10 продуктам (в основном, прокату и трубам), импорт которых в США блокируется компенсационными пошлинами. В частности, индийские источники говорят о горячекатаных рулонах, размер тарифа на которые достигает 577%. Еще семь категорий товаров, согласно заявлению индийской стороны, также подвергаются в США неоправданной дискриминации, по ним тоже готовятся апелляции.

Решение Апелляционного органа ВТО по Индии, безусловно, порадует Китай, который тоже уже давно ведет с американцами борьбу за отмену компенсационных пошлин на ряд своих товаров и критикует американцев за слишком частое использование термина "незаконные государственные субсидии" в торговых спорах. В июле этого года ВТО уже поддержала ряд требований Китая в отношении США.

У России отношения с ВТО пока складываются весьма сложно. В последние два года ряд стран подали жалобы на действия российского правительства, как правило, обвиняя его в предоставлении "незаконных" привилегий отечественным производителям. Обратное движение намного скромнее. В декабре 2013 года Министерство экономического развития подало иск в ВТО на действия Евросоюза, требуя, что бы европейцы в своих антидемпинговых расследованиях учитывали реальные российские цены на газ, а не европейские "по аналогии". Второй иск был подан в апреле текущего года и касается такого фундаментального вопроса как "третий пакет" европейского энергетического законодательства, по сути запрещающий вертикальную интеграцию энергокомпаний. Впрочем, в связи с отменой строительства газопровода "Южный поток" эта проблема стала менее актуальной.

Между тем, примеры Индии и Китая показывают, что систему урегулирования торговых споров в ВТО можно и нужно активнее использовать для защиты интересов национальных производителей на внешних рынках. Как говорится, под лежащий камень вода не течет. (Металлоснабжение и сбыт 12.12.14)

Стальные заводы Китая стали рентабельнее.

Доходы китайских стальных заводов заметно возросли в этом году за счет сокращения затрат на сырье, несмотря на значительное падение цен стальных продуктов.

Совокупная прибыль стальных компаний превысила в текущем году 28 млрд. юаней (\$4.54 млрд.), таковы последние данные, представленные китайской Ассоциацией Железа и Стали.

И хотя падение цен на стальные продукты побило многолетние рекорды, сокращение стоимости железной руды и коксующегося угля оказалось в разы масштабнее, сообщают эксперты Ассоциации.

Цены на стальную арматуру III и горячий прокат к концу ноября сократились в среднем на 17,8% и 13% соответственно, тогда как стоимость австралийской металлургической мелочи и кокса сократилась соответственно на 47,8% и 36,8%. (MetalTorg.ru 12.12.14)

**Китайское производство стали падает третий месяц подряд.**

В январе-ноябре 2014 года Китай увеличил производство углеродистой стали по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 1,9%, до 748,67 млн. т. Об этом свидетельствуют данные Национального бюро статистики КНР.

В частности, в ноябре этого года выплавка стали в стране сократилась в годовом исчислении на 0,2%, до 63,30 млн. т, по сравнению с октябрём - на 6,25%. При этом среднесуточное производство составило 2,11 млн. т, что на 3,13% ниже в месячном исчислении.

Отметим, что выпуск углеродистой стали в Китае снижается третий месяц подряд. Это процесс начался в сентябре этого года (-0,1% в годовом исчислении) и продолжился в октябре (-0,3%).

Кроме того, за 11 месяцев 2014 года Китай нарастил производство металлопродукции на 4,5%, до 1026,58 млн. т, чугуна – на 0,4%, до 654,11 млн. т.

При этом в ноябре выпуск готовой металлопродукции в КНР увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 1,2%, до 92,05 млн. т, чугуна - на 0,9%, до 53,23 млн. т. (Металлоснабжение и сбыт 15.12.14)

CSN и азиатские металлурги создадут единую компанию до конца 2015 года.

Бразильская горно-металлургическая Companhia Siderurgica Nacional (CSN) и ряд меткомпаний из Азии договорились до конца 2015 года объединить железорудные и логистические активы.

Согласно сообщению CSN, совет директоров компании одобрил слияние этих активов в рамках "дочки" Congonhas Minerios SA. Кроме того, CSN будет владельцем 88,25% акций, тогда как азиатским партнерам достанется 11,75% акций наличными средствами и без долговых обязательств.

В состав азиатского консорциума вошли японские Itochu, Nisshin Steel, JFE Steel и Kobe Steel, южнокорейская Posco и тайваньская China Steel.

Как отмечается в сообщении, партнерам по Congonhas Minerios еще предстоит утвердить бизнес-план проекта. Кроме того, эту сделку должны одобрить антимонопольные органы различных стран.

Напомним, что CSN владеет 60% акций Namisa, оставшиеся 40% находятся в собственности группы компаний в составе Itochu Corp, JFE Steel Corp, Nisshin Steel Co Ltd, Sumitomo Metal Industries Ltd, Kobe Steel Ltd и южнокорейской Posco.

Бразильская компания еще в прошлом году начала переговоры с партнерами по Namisa и угрожала выйти из проекта, если разногласия не будут решены. CSN уже несколько лет добивается слияния Namisa с ее железорудной "дочкой" Casa de Pedra, одним из крупнейших рудников в Бразилии, затем намерена выделить эту структуру в отдельную компанию и продать долю инвесторам.

По соглашению акционеров, CSN должна будет выплатить азиатским партнерам \$3,01 млрд., если Namisa не выйдет на запланированные производственные показатели. В 2008 году рассчитывалось, что к 2015 году проект будет добывать 33 млн. т руды, будет построено два завода по выпуску окатышей. (Металлоснабжение и сбыт 15.12.14)

Outokumpu отгрузит меньше стали в IV квартале, чем планировала.

Финский сталепроизводитель компания Outokumpu Oyj заявила, что вследствие технических проблем на ее заводе в Калверте (штат Алабама) она потеряет, по оценкам EUR34 млн, что лишь частично будет покрыто страховым возмещением. Один из трех холоднопрокатных станов на предприятии еще не вернулся в строй (как ожидается, его запустят в начале 2015 г.) после его вывода из эксплуатации в июне 2014 г.

Вследствие данных проблем недопоставка продукции в 2014 г. оценивается приблизительно в 35 тыс. т. В частности, объемы отгрузок материала в четвертом квартале будут ниже первоначального ориентира. Также не будет достигнут ориентир по показателю Ebitda, отмечается в пресс-релизе компании. (MetalTorg.ru 12.12.14)

Tata Steel впервые начала закупки железной руды.

Как сообщает Times of India, индийская компания Tata Steel впервые в своей 100-летней истории начала закупки железной руды, ощущая ее дефицит для производства стали.

Годовые мощности Tata Steel составляют 9.7 млн. тонн стали в штате Jamshedpur и компания осуществляла поставки руды с внутреннего рынка.

Компания купила около 2.3 млн. тонн железной руды для производства стали в текущем месяце и отметила, что если шахты в Индии и далее будут закрываться, то она будет вынуждена увеличить импорт сырья. (MetalTorg.ru 15.12.14)



Инвестиционные проекты

Новости инвестиционных проектов

ОАО "ОмЗМ-МЕТАЛЛ" ведет оснащение покрасочного цеха.

03.12.2014 г. для оснащения нового покрасочного участка завода, на территорию ОАО "ОмЗМ-МЕТАЛЛ", поступила мобильная сушильная камера и система проточно-вытяжной вентиляции для трех покрасочных мест производства компании inTec GmbH Lackiersysteme (Германия), также прибыл новый боковой автопогрузчик Combilift C 3000 (Ирландия), оборудованный для работы в зимнее время.

На новом покрасочном участке уже установлена вторая кран-балка грузоподъемностью 3,2 тонны, монтаж нового оборудования начнется 08.12.2014 г., в феврале 2015 г. планируется ввести новый цех в эксплуатацию. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 03.12.14)

ТАГМЕТ вновь ввёл в строй трубоэлектросварочный комплекс ТЭСА 51-114.

В трубосварочном цехе Таганрогского металлургического завода (предприятие ТМК) после капитального ремонта вновь задействован в производственном процессе трубоэлектросварочный агрегат ТЭСА 51-114.

"На агрегате капитально отремонтированы и восстановлены все основные узлы: транспортер бунтов, подъёмно-поворотная рама, магнитный манипулятор, листоправильная и стыкосварочная машины, петлевой накопитель, летучие отрезные станки, трубоподрезные станки и пресс гидравлических испытаний, установлены тензометрические весы для взвешивания готовой продукции. ...Реализация ремонтных мероприятий направлена на повышение надёжности работы оборудования и продления срока его эксплуатации и является составной частью выполнения графика по капитальному ремонту оборудования ТАГМЕТа", - сообщает пресс-служба предприятия.



Трубная
Металлургическая
Компания



Для справки: Название компании: Таганрогский металлургический завод, ОАО (ТАГМЕТ, входит в ТМК) Адрес: 347928, Россия, Ростовская область, Таганрог, ул. Заводская, 1 Телефоны: +7(8634)324201; +7(8634)324259; +7(8634)324200 Факсы: +7(8634)324201 E-Mail: fax@tagmet.ru Web: <http://www.tmkgroup.ru/tagmet.php> Руководитель: *Лившиц Дмитрий Арнольдович, управляющий директор* (Минерал 15.12.14)



Трубная промышленность

Общие новости трубной промышленности

Челябинские металлурги будут сотрудничать с казахстанскими нефтяниками и газовиками.

Глава региона принял участие в XI форуме межрегионального сотрудничества России и Казахстана, который прошел в Атырау. Борис Дубровский заключил три соглашения о взаимодействии с республикой. Также на мероприятии подписан меморандум "КазТрансОйл", ММК и ЧТПЗ. Кроме того, трубопрокатчики заключили соглашение с ассоциацией организаций нефтегазового и энергетического комплекса "KAZENERGY".

На встрече председатель совета директоров ЧТПЗ Александр Федоров обсудил с гендиректором "KAZENERGY" Асетом Магауовым вопросы сотрудничества. Оно будет распространяться как на научно-техническую деятельность, так и на образование. Обе стороны заинтересованы в совместной подготовке кадров, организации курсов повышения квалификации и совместной выработке профессиональных стандартов. Также в рамках XI форума межрегионального сотрудничества России и Казахстана Борис Дубровский подписал три соглашения о взаимодействии, договоренностей достигли также южноуральские металлурги и трубопрокатчики с казахстанскими нефтяниками. В перспективе это позволит сделать товарооборот между Челябинской областью и Казахстаном более сбалансированным и обширным.

— Товарооборот Челябинской области с Казахстаном составил по прошлому году около 2 миллиардов 900 миллионов долларов, баланс товарооборота соблюдается — экспорт практически равен импорту, но если присмотреться к нашему товарообороту, становится понятно, что сырьевых продуктов, поставок труб, инновационных продуктов недостает. Считаю, что нам нужно сосредоточиться на машиностроительной отрасли, на инновационных продуктах и услугах, которые мы можем поставлять, — прокомментировал губернатор Борис Дубровский. (Озерск.ру - Сайт Озерского городского округа Челябинской области 15.12.14)



Новости о компании "ТМК"

ТМК сообщает о решениях Совета директоров.

Совет директоров Трубной Металлургической Компании (ТМК) на своем заседании 12 декабря принял решение относительно цены размещения дополнительных обыкновенных именных бездокументарных акций Общества.

Советом директоров принято решение определить цену размещения дополнительных обыкновенных именных бездокументарных акций Общества номинальной стоимостью 10 рублей каждая в количестве 56 000 000 штук, размещаемых по открытой подписке, в размере 101,25 рублей за одну акцию. Для лиц, имеющих преимущественное право приобретения данных акций, цена размещения определена также в размере 101,25 рублей за одну акцию.



Трубная
Металлургическая
Компания

Для справки: Название компании: *Трубная металлургическая компания, ОАО (ТМК)* Адрес: 105062, Россия, Москва, ул. Покровка, 40, стр. 2А Телефоны: +7(495)7757600 Факсы: +7(495)7757602 E-Mail: tmk@tmk-group.com Web: <http://www.tmk-group.ru> Руководитель: *Пумпянский Дмитрий Александрович, председатель Совета директоров; Ширяев Александр Георгиевич, генеральный директор* (INFOline, ИА (по материалам компании) 15.12.14)



Новости трубной промышленности стран дальнего зарубежья

Турция нарастила экспорт стальных труб на 2,7%.

Согласно данным ассоциации производителей труб Турции СЕВІD, в январе-ноябре 2014 года экспорт турецких труб составил 1,74 млн. Рост объемов в годовом соотношении – 2,7%.

Основной покупатель – Ирак, сумма закупок за указанный период – \$238,5 млн.

В ноябре турецкие экспортёры отгрузили за рубеж 0,161 млн. тонн стальных труб – на 14,7% больше, чем годом ранее. (Металлсервис 15.12.14)