



[www.metalinfo.ru](http://www.metalinfo.ru)

**МЕТАЛЛОСНАБЖЕНИЕ  
И СБЫТ**

**7-8/2015**



**ПРЕОДОЛЕВАЕМ  
НЕПРОСТЫЕ ВРЕМЕНА**

*И отмечаем профессиональный  
праздник — День металлурга!*



**РЕЙТИНГ  
ЛУЧШИХ**

*Итоги  
I полугодия*

**МАТЕРИАЛЫ  
И ТЕХНОЛОГИИ**

*От СМЦ  
к микрозаводу*

**МЕТАЛЛОТОРГОВЛЯ  
И СМЦ**

*Ялтинские  
тезисы '2015*

**ЦВЕТНЫЕ  
МЕТАЛЛЫ**

*Итоги конференций  
по алюминию и титану*

# Содержание

Металлоснабжение и сбыт

Июль-Август 2015



**Задачи по развитию металлургического производства!**

**Насколько роботизация и модернизация металлургических цехов?**

Стр. **12**



Стр. **20**



Стр. **38**



Стр. **50**



Стр. **74**



Стр. **82**

## Новости в России

- 06** ЧЕРНЫЕ МЕТАЛЛЫ
- 10** ЦВЕТНЫЕ МЕТАЛЛЫ

## 12 С Днем металлурга!

## Экономика металлургии

### 14 РЕШЕНИЯ И РИСКИ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Обзор по материалам металлургического саммита «Российская сталь и глобальный рынок: к новому уровню эффективности»

## Производство и сбыт

### 20 ФЛАГМАН ЭФФЕКТИВНОСТИ

Как Новолипецкому металлургическому комбинату удается увеличивать эффективность производства в условиях непростой конъюнктуры рынка?

### 25 РЕЙТИНГ ЛУЧШИХ

С 1 полугодия 2015 г. редакция журнала решила дополнить Рейтинг еще одним новым разделом — «Производители сэндвич-панелей»

### 32 МТК: ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ НАПЕРЕКОР ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМ

Интервью с директором по маркетингу и сбыту Метизной Торговой Компании **А. Комягиным**

### 34 КОНТИНЕНТАЛЬ: «МЫ ИДЕМ ПО ОПТИМИСТИЧНОМУ ПЛАНУ»

Интервью с исполнительным директором компании Континенталь **В. Сервиковым**

### 36 СИБИРСКИЙ ВЗГЛЯД НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Интервью с директором компании Промэкко **С. Русановым**

## Металлоторговля и СМЦ

### 38 Здоровый дух УТК-Стали

Интервью с генеральным директором компании УТК-Сталь **В. Селивановым**

### 50 ЯЛТИНСКИЕ ТЕЗИСЫ – 2015

Обзор по материалам годового конгресса Российского союза поставщиков металлопродукции

## Рынки металлов

### 42 РЫНОК НА ДНЕ?

Обзор по материалам конференции «Рынки плоского проката и труб»

### 134 ЕВРОПЕЙСКИЙ СТАЛЬНОЙ РЫНОК – 2015: ПЕРСПЕКТИВЫ БЕЗ КИТАЯ

Евросоюз в 2015 г. покажет, как ожидается, лучшую в мире абсолютную динамику прироста потребления стали, что делает данный рынок наиболее привлекательным для экспортеров **И. Жигир**

# Содержание

Июль-Август 2015

## Материалы и технологии

### 60 ТРУБЫ СЕНТРАВИС – КАЧЕСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В 2014 г. на ДнепрАзоте провели эксплуатационные испытания образцов труб, изготовленных на компании СЕНТРАВИС по усовершенствованной технологии

### 94 СТРОИМ МИНИ-ЗАВОД. С ЧЕГО НАЧАТЬ?

О методах и инструментах анализа для кратчайшего выхода на конкретный результат с минимальным риском  
М. Таурбеков, А. Стеблов

## Цветные металлы

### 62 САМАРСКАЯ ВСТРЕЧА

Обзор по материалам конференции «Алюминий: сплавы, прокат и профили для промышленности и строительства»

### 72 КАЗАХСКИЙ САММИТ ТИТАНОВОГО БИЗНЕСА

Обзор по материалам конференции «Ti-2015 в СНГ»

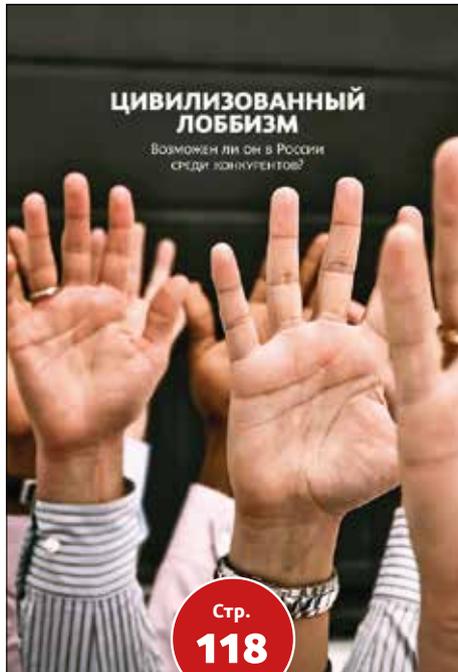
## Сырьевая база

### 74 МИХЕВСКИЕ ТРЕНДЫ

Летом исполнилось ровно три года со дня закладки первого камня в фундамент Михеевского ГОКа. За столь обыденным для непосвященного взгляда событием скрываются тенденции, оказывающие положительное влияние и на экономику и промышленность Челябинской области, и на отечественную медную индустрию  
Л. Хазанов

### 78 Новости смежников

### 80 Новости металлоторговли и СМЦ



## Международные выставки

### 82 ЦЕНТРАЛЬНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ЛИТЕЙЩИКОВ

8—11 июня на Красной Пресне в Москве проходил комплекс международных промышленных выставок: «Металлургия. Лит-маш'2015», «Трубы. Россия'2015» и «Алюминий/Цветмет'2015»

## Ломопереработка

### 88 «ГАЗЕЛИСТЫ» И ДРУГИЕ ЛОМОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Обзор по материалам конференции «Ценообразование в условиях падения рынка лома»

## Машиностроение

### 102 АВТОЛИСТ: АЛЮМИНИЙ ПРОТИВ СТАЛИ

В ближайшие 5—10 лет металлургический мир ожидает настоящая война за поставки автолиста  
М. Шахов

### 106 БЕСКОМПРОМИССНАЯ БОРЬБА

Обзор по материалам конференции «Рынок комплектующих и ремонт подвижного состава»

## Экономика промышленности

### 110 ПОПЫТКА ЭНЕРГОПРОРЫВА, ИЛИ ПРОЕКТ «ТРУБА В ТРУБЕ»

О революционной попытке изменить методы передачи энергии  
Д. Ляховский

### 112 «НЕЕСТЕСТВЕННЫЕ» МОНОПОЛИИ ИЛИ СТАНОВОЙ ХРЕБЕТ ГОСУДАРСТВА?

У российского бизнеса всегда были сложные отношения с естественными монополиями

## Металлургия и власть

### 118 ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ ЛОББИЗМ

Возможен ли он в России среди конкурентов?  
Д. Ляховский

## Корпоративные коммуникации

### 124 ПОСТОЯННЫЕ КЛИЕНТЫ

Как увеличить их число?  
П. Кудасов, В. Гудков

## Фотоклуб

### «Остановись, мгновение!»

### 128 ИТОГИ КОНКУРСА «БРОНЯ КРЕПКА И ТАНКИ НАШИ БЫСТРЫ»

## Новости за рубежом

### 130 ЧЕРНЫЕ МЕТАЛЛЫ

### 132 ЦВЕТНЫЕ МЕТАЛЛЫ

### 142 Металлургическая мозаика



На обложке: А.Тимофеев, литейщик цветных металлов 5 разряда, победитель заводского конкурса «Лучший по профессии», плавильно-литейное производство ЗАО «Алкоа СМЗ»

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС  
129085, Россия, Москва,  
ул. Б. Марьинская,  
д. 9, стр. 1

Тел./факс: (495) 734-99-22  
(многокан.)  
info@metalinfo.ru,  
news@metalinfo.ru

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

Главный редактор  
Дмитрий Ляховский  
lid@metalinfo.ru

Ответственный секретарь  
Юлия Алексеева  
editor@metalinfo.ru

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

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

Руководитель  
аналитического отдела  
Виктор Тарнавский  
vt@metalinfo.ru

Консультант  
Виталий Некрасов

Редактор колонки  
IT-технологии  
Данил Дехжанов  
daniil@metalinfo.ru

Редактор англоязычной  
версии web-сайта  
Алексей Яковенко

Редактор-корректор  
Вера Юрьева

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

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

Руководитель отдела  
конференций  
Иракий Банделадзе  
ir@metalinfo.ru

Руководитель проекта  
Виталий Малый  
vm@metalinfo.ru

Руководитель проекта  
Александр Дейнеко  
ad@metalinfo.ru

Офис-менеджер  
Ангелина Темнышева  
angelina@metalinfo.ru

Менеджер  
по распространению  
Михаил Беляев  
beluae@metalinfo.ru

ДИЗАЙН-ГРУППА  
Главный художник  
Владимир Корнилов

Дизайнеры  
Дмитрий Федан  
Андрей Рубан

Директор  
по производству  
Алексей Ефимов

Руководитель IT-отдела  
Евгений Иванюк

Водители  
Сергей Шестаков  
Павел Тохтамир

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

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

Подписной купон — стр. 144  
podpiska@metalinfo.ru



## НЛМК построит фабрику по производству металлургических брикетов

Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК) получил положительное заключение государственной экспертизы и разрешение на строительство фабрики по производству металлургических брикетов из железосодержащих отходов мощностью 700 тыс. т в год на липецкой площадке.

Железосодержащие брикеты используют в качестве сырья в процессе выплавки чугуна. Брикеты будут изготавливать методом экструзии из смеси железорудного концентрата с доменными шламами — металлосодержащими отходами, которые образуются при мокрой очистке доменных газов.

Фабрика позволит вовлечь в процесс переработки свыше 350 тыс. т отходов доменного производства в год. Таким образом, компания прекратит накапливать шламы и начнет перерабатывать старые отвалы. Планируется, что к 2030 г. НЛМК полностью ликвидирует отвалы доменных шламов, накопленные еще с советских времен. Фабрику введут в эксплуатацию в 2017 г.

## ЕВРАЗ НТМК осваивает новые виды рельсов

Рельсобалочный цех ЕВРАЗ НТМК произвел пробную партию крановых рельсов КР-120. Они изготавливаются из углеродистой стали марки 63 и не требуют за-

## СЕВЕРСТАЛЬ УВЕЛИЧИТ ПРОИЗВОДСТВО ХОЛОДНОКАТАНОГО И ОЦИНКОВАННОГО ПРОКАТА

**В 2015 г.** Северсталь инвестирует в прокатное производство Череповецкого металлургического комбината (ЧерМК) 2,5 млрд руб.

Основная часть этих средств (1,7 млрд руб.) будет направлена на техническое перевооружение четырехклетьевого стана 1700. В этом году SMS Siemag поставит в полном объеме на ЧерМК технологическое оборудование, необходимое для реконструкции. Общая стоимость проекта — 2,5 млрд руб. После его реализации производство холоднокатаного листа увеличится на 200 тыс. т в год, а также расширятся поставки металлопроката автопроизводителям. Обновленный четырехклетевой стан планируется запустить в 2016 г.

В 2015 г. будут выполнены проектные работы и подготовлена территория под строительство третьего комплекса покрытия металла, в состав которого войдут агрегат непрерывного горячего цинкования производительностью 400 тыс. т в год и агрегат полимерных покрытий металла производительностью 200 тыс. т в год. В 2015 г. в проект планируется инвестировать около 300 млн руб., его общая стоимость — более 6 млрд руб.

Свыше 30 млн руб. компания вложит в 2015 г. в проект модернизации главного электропривода и установки гидронажимного устройства на вертикальной клетке №1 стана 2000. Общая стоимость проекта — более 250 млн руб.

калки. ЕВРАЗ НТМК может выпускать рельсы длиной 12,3—24 м.

Для освоения их производства специалисты ЕВРАЗ НТМК разработали новую калибровку профиля. Также была спроектирована и изготовлена привалковая арматура — вспомогательное оборудование, которое направляет металл в валки и удерживает его в нужном направлении при выходе из них.

Помимо этого на комбинате увеличен объем производства рельсов категории Н, которые не требуют термической закалки. Продукция отгружается на стрелочные заводы, расположенные в Муроме (Владимирская обл.) и Новосибирске.

«Рельсобалочный цех сосредоточится на производстве тех видов рельсов, которые не требуют термической обработки», — отметил управляющий директор ЕВРАЗ НТМК

А. Кушнарев. — Что касается участка термообработки, то в настоящий момент компания изучает концепцию его репрофилирования на выпуск преимущественно строительного проката».

## ВМЗ поставит трубы в Македонию

Выксунский металлургический завод (ВМЗ) планирует поставить трубы на участок «Ключевце — крановый узел №5» газопровода «Ключевце — Кавадарце», а также на ряд других трубопроводов Македонии. В общей сложности в эту страну предполагается отправить 5 тыс. т труб. Трубы для проекта «Ключевце — крановый узел №5» диаметром 508 мм, с толщиной стенки 6,4 мм с трехслойным наружным полиэтиленовым покрытием по стандарту DIN 30670 выпущены на модернизированном трубном стане 203—530 третьего трубного цеха ВМЗ.

«Участие в проекте стало возможным благодаря проведенной в 2012—2014 гг. модернизации основного технологического оборудования третьего трубного цеха ВМЗ. Современный производственный комплекс цеха позволяет выпускать новую для нас дюймовую линейку труб, проводить окончательную отделку продукции и осуществлять эффективный контроль качества в соответствии с высокими требованиями зарубежных клиентов», — отметил управляющий директор ВМЗ С. Филиппов.



## ПНТЗ усиливает контроль качества труб

Первоуральский новотрубный завод (ПНТЗ) первым среди российских трубных предприятий ввел в эксплуатацию многоканальный дефектоскоп для ультразвуковой дефектоскопии и толщинометрии котельных труб из нержавеющей, углеродистой, низколегированных и легированных марок сталей. Это позволит усилить контроль за качеством труб, а также удовлетворить дополнительные требования заказчиков к продукции ПНТЗ.

Дефектоскоп способен обрабатывать трубы с толщиной стенки до 8 мм и длиной до 25 м. Он соответствует мировым требованиям к испытанию продукции. В контроль качества котельных труб инвестировано порядка 15 млн руб.

Многоканальный дефектоскоп позволит ПНТЗ заместить на российском рынке импортные котельные трубы производства стран Евросоюза и Китая для электростанций и пароперегревателей, требования к которым постоянно ужесточаются.

## БМК разработал импортозаменяющие канаты для карьерных экскаваторов

Белорецкий металлургический комбинат (БМК) разработал новый вид стальных канатов с полимерным покрытием, которые могут применяться для ремонта карьерных экскаваторов вместо

## ММК осваивает выпуск высокопрочных марок стали

*Магнитогорский металлургический комбинат (ММК) увеличивает производство металлопроката из высокопрочных и износостойких марок сталей и рассматривает вопрос создания специализированного сервисного металлоцентра.*

*На ММК освоено производство высокопрочных и износостойких марок — аналогов сталей Hardox, Raex, Domex и др. В адрес Белорусского автомобильного завода были отгружены стали марок 18ХГНМФТР (аналог Hardox-400) и 14ХГ2СФТД (аналог Domex-700). Кроме того, в рамках договора НИОКР на стане 5000 освоен и произведен горячекатаный листовой прокат из стали марки 14ХГ2СФТД (аналог Domex-700) классов прочности С70/60 и С80/70 для Юргинского машиностроительного завода и Алтайвагона.*

*Прокат из высокопрочных и износостойких марок сталей все больше востребован в современной промышленности, в частности, машиностроительными предприятиями для производства авто- и строительной техники. Основная характеристика этого вида продукции — высокая прочность.*

импортных запасных частей. Канаты отличаются повышенной износостойкостью и гарантируют меньший износ деталей экскаваторов.

Разработанный БМК новый вид канатов не имеет российских аналогов, защитное полимерное покрытие нанесено не только на сердечник, но и на весь канат, что гарантирует изделию отсутствие внутреннего истирания, предохраняет его от абразивного воздействия частиц породы и обеспечивает более длительную эксплуатацию дорогостоящих деталей экскаватора.

Опытная партия канатов в ближайшее время будет отправлена для промышленных

испытаний в Якутуголь. Основными потребителями этих канатов станут отечественные предприятия горнодобывающей промышленности.

## В России могут ввести ограничения на экспорт лома

Минпромторг РФ внес изменения в перечень существенно важных товаров для внутреннего рынка России. Постановление №539 включило в этот перечень отходы и лом цветных и черных металлов.

Данная мера позволит в случае необходимости ввести ограничения или запрет на экспорт лома для сокращения его дефицита.

## Производство стали растет

В январе—мае текущего года в России выпущено 29,4 млн т стали — на 1,5% больше, чем в АППГ. В мае 2015 г. производство стали снизилось по сравнению с маем 2014 г. на 1,5%, однако относительно апреля 2015 г. выросло на 1,7%.

За пять месяцев текущего года в России выплавлено 21,7 млн т чугуна — на 4,1% больше, чем в АППГ. В мае 2015 г. производство чугуна выросло на 9,1% по сравнению с маем 2014 г. и на 6,9% — по отношению к апрелю 2015 г.

## Роснефть и ТМК начинают работу над импортозаменяемостью смазочных материалов

Роснефть и Трубная Металлургическая Компания (ТМК) подписали соглашение о партнерстве в области нефтепродуктообеспечения в рамках Петербургского международного экономического форума.

Соглашение предусматривает совместную научно-исследовательскую деятельность в сфере разработки, производства и внедрения высокотехнологичных смазочных материалов, востребованных ТМК. Кроме того, предполагается проведение совместного технического аудита оборудования, направленного на максимизацию эффективности использования смазочных материалов и производства новой линейки нефтепродуктов.

# Новости в России ЦВЕТНЫЕ МЕТАЛЛЫ

[www.metainfo.ru](http://www.metainfo.ru)



## Африканское месторождение выставляется на аукцион

Премьер-министр России Д. Медведев подписал распоряжение о проведении в 2015 г. аукциона по продаже Африканского месторождения (Мурманская обл.), в руде которого содержится титан, ниобий, тантал и редкоземельные металлы.

Прогнозы по ресурсам в пределах участка недр, прошедшим апробацию и получившим положительную экспертную оценку, следующие: по категории P1 — комплексная руда — 626,196 млн т, диоксид титана — 52,179 млн т; по категории P2 — редкоземельные металлы — 863 тыс. т, оксиды тантала и ниобия — 303 тыс. т.

В соответствии со ст. 40 Закона РФ «О недрах» недропользователи вносят разовые платежи за пользование недрами. Для Африканского месторождения это 263 млн руб.

## Русал может вернуться в высокий передел?

Руководство Русала обсуждает новую производственную стратегию, предусматривающую переход на более высокие переделы, сообщил генеральный директор компании В. Соловьев.

«Ключевой вопрос — в каком вы переделе находитесь. Я считаю, что надо двигаться к максимально возможному полуфабрикату. Это следующий большой вопрос, который мы обсу-

## Уралэлектромедь развивает электролизные мощности

**Комбинат Уралэлектромедь** (входит в УТМК) строит вторую очередь цеха электролиза меди.

В настоящее время выполнен комплекс работ по устройству фундаментов, смонтировано более 30% железобетонных колонн каркаса здания. Практически на треть выполнен монтаж подкрановых балок. Кроме того, возводятся вентиляционные каналы, необходимые для монтажа системы вентиляции и рекуперации тепла, на них наносится антикоррозионная защита.

Напомним, что строительство ведется в соответствии с программой реконструкции цеха электролиза меди, направленной на расширение медерафинировочных мощностей предприятия. В 2012 г. Уралэлектромедь ввела в эксплуатацию первую очередь цеха электролиза меди, инвестировав в проект более 4,4 млрд руб. В настоящее время цех не только вышел на проектную мощность (150 тыс. т катодной меди), но и превысил ее. Строительство второй очереди началось в июле 2014 г. Так же как и первая, она будет работать по бесосновной технологии производства катодов (вместо одноразовых медных катодных основ, на которые в процессе электролиза оседает очищенная медь, используются постоянные пластины из нержавеющей стали).

ждаем в нашей стратегии. Сейчас внутри Русала идет дискуссия — вернуться ли нам обратно в полуфабрикаты или даже в какие-то конечные продукты, например, в колесные диски или в кабель. Мы планируем обсудить это до конца года на совете директоров», — сказал он.

## КЗОЦМ установит новую печь

В прокатном цехе Кировского завода по обработке цветных металлов (КЗОЦМ) на участке стана горячей прокатки Дуо-

850 началось строительство новой нагревательной печи с шагающим подом.

Работа осуществляется в рамках инвестиционной программы по реконструкции прокатно-заготовительных мощностей.

В настоящее время разрабатывается грунт для устройства фундамента под новое оборудование, которое предназначено для улучшения технологических характеристик стана Дуо-850 и внедрения процесса обработки слитков массой до 5 т.

## Калининградский янтарный комбинат намерен добывать бериллиевую руду

Калининградский янтарный комбинат, которому принадлежит Малышевское месторождение (Свердловская обл.), намерен вновь начать добычу бериллиевой руды.

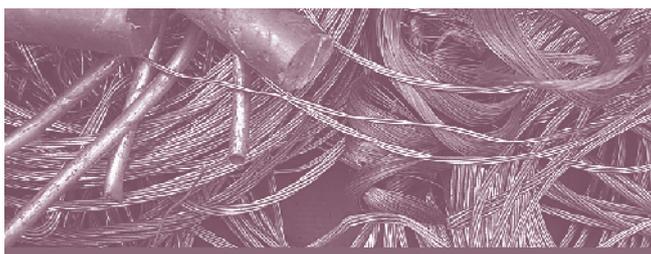
«Говоря об инвестициях, надо понимать, что Калининградский янтарный комбинат — это не только янтарь, но еще и Малышевское месторождение в Свердловской области. Наша задача — не только наладить добычу изумрудов, но и вернуться к бериллию. Все эти задачи тоже войдут в стратегию, которая уже разрабатывается», — сказал председатель совета директоров В. Машицкий.

По его словам, долгосрочная стратегия развития комбината, основными задачами которой будут технологическая модернизация и снижение экологических рисков, может быть утверждена осенью 2015 г.

В. Машицкий добавил, что на Малышевском месторождении очень сложные горно-геологические условия, добыча ведется шахтовым методом, требующим серьезных инвестиций в технологию, оборудование и обеспечение безопасности производства. Ежемесячно на Обособленное подразделение «Малышева» перечисляется около 35 млн руб. для жизнеобеспечения предприятия. Готовится технико-экономическое обоснование до-

# Новости в России ЦВЕТНЫЕ МЕТАЛЛЫ

[www.metalinfo.ru](http://www.metalinfo.ru)



бычи бериллиевой руды и ее обогащения до бериллиевого концентрата.

## Amur Minerals хочет построить ГОК в Хабаровском крае

Генеральный директор компании Amur Minerals Томас Боуэнс (Thomas Bowens) встретился с руководителями правительства Хабаровского края и обсудил с ними вопросы сотрудничества при освоении Малмыжского золото-медного месторождения.

С 2010 г. Amur Minerals реализует на территории Хабаровского края инвестиционный проект по проведению геологоразведочных работ с целью поиска месторождения золота и меди на Малмыжском рудном поле. В результате поисковых и оценочных работ выявлено крупнейшее в Хабаровском крае золото-медное месторождение.

В апреле 2015 г. утверждены его запасы — 5,1 млн т меди и 273 т золота.

Согласно Закону РФ «О недрах», Малмыжское месторождение по запасам меди и золота относится к участкам недр федерального значения. В соответствии с действующим законодательством решение о предоставлении разрешения на проведение разведки и добычи по данным участкам недр принимает Правительство РФ.

Генеральный директор Amur Minerals Томас Боуэнс выразил твердое намерение завершить разведку Малмыжского месторождения и освоить его. Для этих целей

## ЛОМ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ МОЖЕТ СТАТЬ НЕВЫЕЗДНЫМ

### Постановлением Правительства РФ

от 3 июня 2015 г. №539 внесены изменения в перечень товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка России, в отношении которых в исключительных случаях могут быть установлены временные ограничения или запрет на экспорт.

Согласно этому документу, к существенно важным товарам отнесены лом и отходы алюминия, никеля, свинца, цинка, олова, вольфрама, молибдена, тантала, магния, кобальта, кадмия, титана, циркония, сурьмы и др.

В пояснительной записке указано, что в настоящее время в отдельных регионах наблюдается дефицит металлолома. Включение в перечень лома и отходов цветных металлов позволяет оперативно вводить и применять меры нетарифного регулирования к этим товарным позициям в целях недопущения их критического недостатка и роста цен на внутреннем рынке для металлургической и смежных с ней отраслей промышленности.

В случае необходимости можно будет оперативно принять меры для сокращения дефицита металлолома и повышения производительности российских металлургических предприятий.

необходимо более \$6 млрд инвестиций. Годовая производительность горно-обогатительного комбината составит 113 тыс. т меди в концентрате и 2,2 т золота в концентрате. Будет создано 1,5—2 тыс. новых рабочих мест.

Данный проект находится на контроле у правительства Хабаровского края. Он включен в перечень приоритетных инвестиционных проектов, подлежащих сопровождению отраслевыми министерствами края. Кроме того, освоение месторождения предусмотрено комплексной региональной программой «Развитие

горнодобывающей промышленности в Хабаровском крае на период до 2017 г.», утвержденной правительством Хабаровского края.

Стороны обсудили вопросы, связанные с освоением Малмыжского месторождения, меры его поддержки на федеральном и краевом уровнях.

## Уфалейникель купят без права закрытия

Челябинское управление ФАС России рассмотрело ходатайство компании Русникель о получении предварительного согла-

шения на совершение сделки по приобретению прав, позволяющих осуществлять функции единоличного исполнительного органа Уфалейникеля (основные виды деятельности — производство прочих цветных металлов, добыча и обогащение никелевой и кобальтовой руд).

Было принято решение об удовлетворении ходатайства Русникеля о приобретении прав, позволяющих осуществлять функции единоличного исполнительного органа Уфалейникеля, и о выдаче Русникелю предписания о недопущении действий, которые могут явиться препятствием для возникновения конкуренции и (или) могут привести к ограничению, устранению конкуренции и нарушению антимонопольного законодательства.

В частности, антимонопольный орган предписал Русникелю:

- не допускать необоснованного прекращения, сокращения производства и реализации продукции Уфалейникеля (в частности, никеля и иных цветных металлов) при наличии на нее спроса;

- не предпринимать действий (бездействия) по необоснованному сокращению, реперофилитрованию или остановке (консервации) мощностей по производству никеля и иных цветных металлов без предварительного информирования и последующего одобрения указанных действий Челябинским управлением ФАС России.



# РЕШЕНИЯ И РИСКИ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Перед российской металлургией сегодня стоят три вызова, сообщил на металлургическом саммите «Российская сталь и глобальный рынок: к новому уровню эффективности» И. Хороший, председатель управляющего комитета НП «Русская Сталь», заместитель генерального директора УК «Мечел-Сталь». Это, во-первых, ухудшение макроэкономических показателей и стагнация металлопотребления в самой России, во-вторых, снижение мировых цен на сталь, в-третьих, усиление протекционизма. Отечественным металлургам необходимо найти пути противостояния этим неблагоприятным тенденциям.

## СЛАГАЕМЫЕ СПАДА

Сегодня, когда первая половина 2015 г. уже позади, очевидно, что спад в российской экономике носит долгосрочный характер. По оценкам различных отечественных и зарубежных экспертов, ВВП страны в текущем году сократится приблизительно на 2,8%, промышленное производство — на 1,3%. Из-за уменьшения инвестиций в основной капитал на 10,6% по сравнению с предыдущим годом и снижения спроса металлопотребление в России сократится на 10% — с 45 млн т примерно до 41 млн т.

Согласно оценкам НП «Русская Сталь», при поддержке которой прошел организованный журналом «Металлы Евразии» металлургический саммит, значительно пострадает производство бытовой техники. Из-за сужения реальных доходов населения и ажиотажных закупок в конце прошлого года выпуск холодильников, стиральных машин, газовых плит и тому подобной продукции для дома резко упадет, а спрос на стальную продукцию со стороны данной отрасли сократится на 19% по сравнению с прошлым годом. Кроме того, на 15% уменьшится спрос на прокат

в автомобилестроении, на 12% — в строительстве, на 10% — в производстве машин и оборудования.

Если говорить конкретно о листовом прокате, то для поставщиков этой продукции наибольшую проблему, по мнению компании Metals & Mining Intelligence, будет представлять обвал потребления в железнодорожном машиностроении (на 40%) и в автомобилестроении (на 35%). Строительные компании уменьшат потребности в плоскокатоаной стали на 7%. Правда, в то же время возрастет потребление в оборонно-промышленном комплексе — на 5% по сравнению с 2014 г. В трубопрокатной отрасли спрос увеличится на 10%, однако весь этот прирост придется на толстолистовую сталь для изготовления труб большого диаметра (ТБД) — пожалуй, самого стабильного сегмента на отечественном рынке в настоящее время.

Как считает И. Шабалов, председатель координационного совета Ассоциации производителей труб и генеральный директор компании Трубные инновационные технологии, в ближайшие годы спрос на ТБД в России позволит загрузить большую часть имеющихся в России мощностей,

а это 2,9 млн т труб диаметром 1420 мм в год. Мощности сосредоточены на четырех заводах четырех компаний (ЧТПЗ, ОМК, ТМК и Северсталь). Согласно Энергостратегии Российской Федерации до 2035 г., через 20 лет добыча нефти в России будет соответствовать нынешнему уровню — 525—530 млн т в год, но добыча газа возрастет до 936 млрд м<sup>3</sup> (640 млрд м<sup>3</sup> добыто в 2014 г.). Соответственно придется строить новые газопроводы.

В настоящее время анонсированы проекты строительства четырех магистральных газопроводов: «Силы Сибири», «Турецкого потока», «Алтая» и второй очереди магистрали «Бованенково — Ухта». Их совокупная протяженность — более 10,2 тыс. км, пропускная способность — 293 млрд м<sup>3</sup> газа в год. По оценке И. Шабалова, уже в текущем году Газпрому понадобится 1,7—2 млн т ТБД, а всего к 2020 г. объем потребления данной продукции достигнет 10 млн т.

До 2030 г. может быть использовано для новых газопроводных проектов еще порядка 5 млн т труб, а с середины следующего десятилетия важным источником спроса на ТБД станет ремонт и модернизация сетей. На сегодня протяженность Единой системы газопроводов в России приближается к 170 тыс. км, еще 85 тыс. км приходится на нефтепроводы Транснефти. Причем 45% газовых сетей эксплуатируются более 33 лет при плановом предельном сроке 40—45 лет.

Безусловно, для отечественных производителей ТБД и толстолистовой стали, необходимой для их изготовления, текущий год обещает быть удачным. Но в остальных секторах российского рынка стали ожидается весьма существенное падение спроса. Конечно, его удастся немного смягчить за счет сокращения импорта, но доля зарубежной продукции на внутреннем рынке упала более чем на 30% еще в прошлом году. В текущем году ввоз стальной продукции, как ожидает Русская Сталь, уменьшится еще на 20—30%, но в абсолютном значении это 1—1,5 млн т, что при нынешних оборотах российского рынка не слишком принципиально.

В I квартале 2015 г. российские металлурги смогли сами отправить за рубеж почти 5,64 млн т стальной продукции, на треть превысив показатели АППГ. Однако в НП «Русская Сталь» не верят, что этот успех удастся развить. Экспорт черных металлов по итогам года прогнозируется на уровне 25 млн т — столько же вывезено и в 2014 г. По словам И. Хорошего, потенциал для роста внешних поставок был исчерпан уже во II квартале вследствие укрепления рубля, снизившего конкурентоспособность российских металлургических компаний, и закрытия ряда рынков.

Как отмечали многие участники металлургического саммита, на мировой рынок в последний год сильное давление осуществляет Китай. Ви-

димое потребление стальной продукции в этой стране сократилось в прошлом году на 3,3%, в текущем может уменьшиться еще на 0,5%. При этом китайские компании пока очень неохотно сбавляют обороты, предпочитая экспортировать излишки проката и полуфабрикатов. В прошлом году было вывезено 93,8 млн т — почти на 50% больше, чем в 2013 г., а в первой половине 2015 г. китайцы опережали прошлогодний график.

По некоторым оценкам, китайские металлурги в этом году располагают потенциалом для доведения объемов экспорта более чем до 100 млн т.

Основным конкурентным преимуществом китайской продукции является невысокая цена, а удешевление тарифов на фрахт почти до самого низкого уровня с середины 1980-х годов облегчает КНР возможности экспансии на географически отдаленные рынки Латинской Америки, США, Ближнего Востока, Африки, Европейского союза. Китайские горяче- и холоднокатанные рулоны, заготовка, сортовой прокат теснят российскую продукцию в Евросоюзе, Турции и на других традиционных для отечественных металлургов рынках. Тем, впрочем, тоже прихо-



дится опускать котировки, находящиеся сейчас на уровне шестилетней давности, а также продавать прокат по относительно низким ценам в Индии, где им приходится конкурировать не только с китайскими, но и с японскими и корейскими компаниями.

Причем снижение цен, судя по всему, — это долгосрочная тенденция. В последние два года упали котировки не только на прокат, но и на все виды металлургического сырья, в частности, на железную руду и коксующийся уголь, а также на нефть, цветные металлы и другие ресурсы. Это обусловлено в первую очередь снижением темпов экономического роста в Китае и отказом китайцев от широкомасштабных капиталовложений в новые промышленные мощности и инфраструктурные проекты. Очевидно, избыток предложения сырья и стальной продукции сохранится на мировом рынке надолго, значит, и стоимость стальной продукции как минимум в 2015—2016 гг. останется низкой.

Китайская экспортная экспансия имеет еще один негативный для российских производителей



стали аспект. Именно китайцы в прошлом году спровоцировали новую волну протекционизма на мировом рынке. Причем объектом антидемпинговых расследований часто становится не только их продукция, но и российский прокат. В частности, в январе текущего года турецкие металлурги подали антидемпинговый иск на поставщиков горячекатаных рулонов из семи стран, включая Китай и Россию. В мае Европейская комиссия ввела пошлины на текстурированную холоднокатаную электротехническую сталь, где среди ответчиков опять оказались китайские и российские поставщики. В том же месяце в Евросоюзе было начато еще одно

исследование по сокращению импорта ограничивается требованиями Комиссии по международной торговле (ИТС), которая принимает решение о введении антидемпинговых и компенсационных пошлин при условии реально зафиксированного нанесения ущерба американским производителям. Уже в скором будущем эти критерии могут быть кардинально пересмотрены, после чего американские сталелитейные компании получат, по сути, неограниченные возможности блокирования неуютного для них импорта. По мнению ряда участников металлургического саммита, в дальнейшем эта практика может быть взята

***Важную роль в развитии российского рынка стали может, безусловно, сыграть государство посредством запуска крупных строительных и инфраструктурных проектов, а также поддержки металлопотребляющих отраслей.***

расследование по китайскому и российскому холодному прокату. Во всех этих случаях отечественным производителям грозит ухудшение условий поставок и потеря доли рынка.

В этом году резко упали продажи российского листового проката в США, где к экономическим мотивам, безусловно, примешиваются и политические. В декабре прошлого года американцы в одностороннем порядке прекратили действие соглашения о добровольном ограничении поставок российских горячекатаных рулонов, установив на эту продукцию запретительно высокие «антидемпинговые» пошлины. Сейчас такая же опасность угрожает российским экспортерам толстолистовой стали в США.

Вообще, американское стальное лобби, как сообщил на металлургическом саммите Нил Эллис (Neil Ellice), партнер в американской компании Sidley Austin, готовит настоящую диверсию против мирового рынка стали. Сейчас его возмож-

на вооружение Европейской комиссией и правительствами некоторых других стран, что поставит мировой рынок стали на грань развала.

Итак, проблемы российских металлургов весьма сложны. Как же предлагается их решить?

**ПАРИРОВАНИЕ УДАРОВ**

Прежде всего, ответом на вызовы, которые ставит перед отечественными металлургами мировой рынок, может стать стимулирование металлопотребления в самой России. Ситуация чем дальше, тем больше зеркалит 1990-е годы. Тогда российским компаниям пришлось наращивать экспорт, чтобы компенсировать падение внутреннего спроса, теперь же внутренние поставки должны стать панацеей против ухудшения международной конъюнктуры.

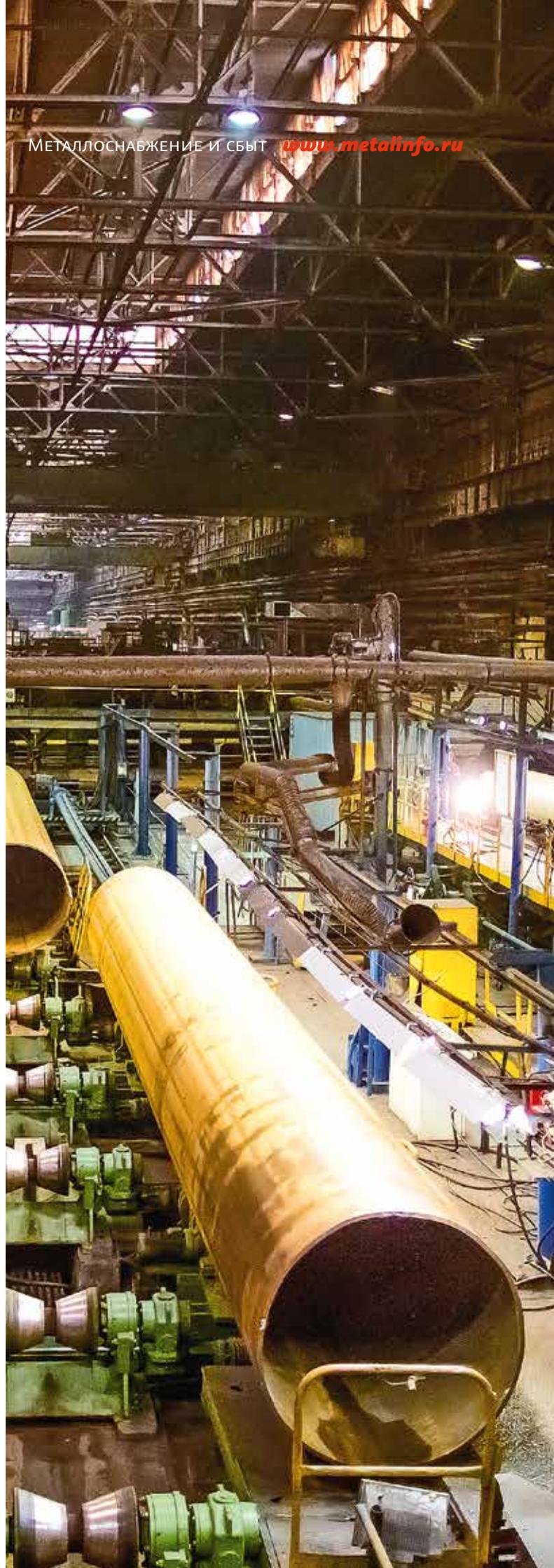
Деятельность в этом направлении может быть очень многогранной. Так, на металлургическом саммите И. Хороший упоминал о сотрудничестве

металлургов с Ассоциацией стального строительства. Увеличение использования металлоконструкций действительно представляет собой потенциально обширный источник спроса на прокат и трубы. Важную роль в развитии российского рынка стали может, безусловно, сыграть государство посредством запуска крупных строительных и инфраструктурных проектов, а также поддержки металлопотребляющих отраслей. Здесь первоочередное значение будут иметь такие меры, как снижение процентных ставок и повышение доступности кредитов для российских компаний, субсидирование автомобильных и ипотечных кредитов, повышение реальных доходов населения с целью поддержки потребительского рынка.

На международном уровне металлургам нужна защита от необоснованных и несправедливых обвинений в демпинге, эффективное ограничение дестабилизирующих импортных поставок на отечественном рынке, а кроме того, сохранение относительно низкого (но без нового резкого ослабления!) курса рубля.

Естественно, вопрос поддержки российского рынка стали неразрывно связан с темой импортозамещения, которую следует рассматривать в нескольких аспектах. Сейчас наиболее эффективно решается задача увеличения рыночной доли отечественных поставщиков массовой продукции. Как сообщил П. Воробьев, менеджер управления корпоративной стратегии отдела стратегического анализа АО «Северсталь Менеджмент», в 2014 г. за счет импорта удовлетворялось 30% спроса на листовую прокат с покрытиями, прежде всего с полимерными, 28% — на трубы для машиностроения, 24% — на фасонный прокат, 21% — на бурильные трубы, 15% — на холоднокатаные рулоны. В 2015 г. во всех этих сегментах увеличиваются доли российских поставщиков — благодаря понижению курса рубля и сохранению относительно устойчивого уровня загрузки мощностей отечественных предприятий.

В последнее время большое значение уделяется замещению импорта специализированной стальной продукции с высоким уровнем добавленной стоимости. В первую очередь это относится к определенным видам труб, применяемым в нефтегазодобыче на шельфе и в сложных геологических условиях. О такой деятельности рассказал, в частности, директор дирекции по маркетингу Трубной Металлургической Компании С. Алексеев. По его словам, в непростой ситуации на внешних рынках, особенно в США, ТМК намерена делать ставку на выпуск премиальной продукции, спрос и цены на которую более устойчивы. Основными площадками для реализации инновационных проектов компании являются центр НИОКР в Хьюстоне (США) и РосНИТИ в России. Кроме того, в 2016 г. дол-





жен выйти на проектные показатели новый центр в подмосковном Сколково.

По словам С. Алексеева, у ТМК высокий потенциал для импортозамещения высокодоходной продукции нефтегазового сортамента на российском рынке. В частности, одним из приоритетных направлений деятельности компании является выпуск нишевых видов продукции для ответственных применений. ТМК предлагает своим клиентам в российской нефтегазовой отрасли передовые решения, помогающие сократить затраты и повысить эффективность при добыче и транспортировке нефти и газа. Это, в частности, трубы по технологии GreenWell, не нуждающиеся в сборке и смазке на скважине и потому повышающие экологическую безопасность бурения, коррозионностойкие трубы из сталей с высоким содержанием хрома, предназначенные для добычи углеводородов в агрессивных средах, теплоизоляционные трубы, в том числе из сталей класса «суперхром», и другая специализированная высококачественная продукция.

слябов (315—350 мм), который пока приходится ввозить из-за границы.

Наряду с замещением импорта непосредственно проката и труб следует обращать внимание и на уменьшение закупок готовых изделий, содержащих сталь. По оценкам П. Воробьева, в 2013 г. такой косвенный импорт составил 11 млн т. В частности, 3,5 млн т стальной продукции попало в Россию в виде автомобилей, 1,1 млн т — в виде других транспортных средств, от комбайнов до строительной и дорожной техники. Порядка 3,1 млн т стали содержалось в закупленном российскими компаниями промышленном оборудовании, 2,5 млн т — в разнообразной металлопродукции.

В этой связи важно стимулировать в России не только импортозамещение, но и локализацию, то есть создание на отечественной территории производства различных заготовок, деталей и компонентов. О важности этого аспекта рассказывал на металлургическом саммите К. Воронов, начальник отдела закупок



Возможности для импортозамещения есть и на рынке толстолистовой стали, предназначенной для изготовления труб большого диаметра. По данным Metals & Mining Intelligence, больше половины российского импорта данной продукции в I квартале 2015 г. пришлось на японский лист класса прочности X70, закупленный Волжским трубным заводом. Как отметил И. Шабалов, для реализации новых проектов строительства магистральных газопроводов необходимы трубы, удовлетворяющие более жестким требованиям, а именно выдерживающие более высокое давление, хладостойкие, обладающие повышенной пластичностью деформирования, чтобы они могли противостоять толчкам и подвижкам грунта в зонах тектонических разломов. В частности, для третьей и четвертой ниток «Турецкого потока» потребуются трубы с толщиной стенки более 39 мм. Для этого нужно 1,4–1,5 млн т соответствующего листа, прокатываемого из толстых

компании Хитачи Констракшн Машинери Евразия Мануфэкчеринг, которая в 2014 г. запустила в Твери завод по производству экскаваторов среднего размера. По его словам, из 16 основных узлов машины в России локализовано изготовление пяти. В 2015 г. предприятие планирует приобрести в нашей стране 5,75 тыс. т стальной продукции для нужд собственного производства, а к 2020 г. увеличить этот показатель более чем до 10 тыс. т в год.

С. Фролов, вице-президент по стратегии и коммуникациям УК «Промышленно-металлургический холдинг» (ПМХ), отметил также, что отечественным производителям промышленной продукции нужно предлагать необходимые им материалы, не все из которых выпускаются в нашей стране. По его оценкам, Россия в прошлом году импортировала более 220 тыс. т нержавеющей холодного проката и примерно столько же в виде изделий, в которых содержится листовая

нержавеющая сталь. Российские компании зачастую просто не берутся за изготовление таких товаров, например, кухонной техники или оборудования для пищевой промышленности, так как не могут приобрести качественный отечественный лист и опасаются иметь дело с импортом. В связи с этим ПМХ рассматривает возможность строительства предприятия по выпуску до 1 млн т нержавеющей стали в год к 2020 г. в рамках второй очереди проекта «Тулачермет-Сталь».

При этом любые инновации следует рассматривать не только с точки зрения импортозамещения. Как справедливо отметил П. Воробьев, успешный экономический рост идет по пути не импортозамещения, а расширения экспорта. Опыт Южной Кореи, Тайваня, Турции, Японии показывает, что промышленность начинает устойчиво подниматься именно благодаря выходу за пределы национальных границ с конкурентоспособной в международном масштабе продукцией.



Безусловно, освоение новой продукции — весьма эффективная антикризисная стратегия, но этот путь требует расширения капиталовложений, с чем у российских металлургов неспроста. По прогнозу НП «Русская Сталь», в 2015 г. совокупные инвестиции компаний отрасли могут сократиться до 70 млрд руб. (118 млрд руб. инвестировано годом ранее и более 180 млрд руб. в год в 2011—2012 гг.). Многие отечественные производители вынуждены уделять приоритетное внимание не столько развитию, сколько сокращению затрат, повышению эффективности производства и внутренних бизнес-процессов. Но, как заметил А. Лаптев, начальник управления корпоративной стратегии АО «Северсталь Менеджмент», уменьшением издержек сейчас занимаются все, однако в условиях высококонкурентного рынка стали это оборачивается прежде всего понижением цен на прокат, от чего выигрывают исключительно потребители.

Поэтому оптимальной антикризисной политикой, вероятно, станет диверсификация, специализация, укрепление отношений с клиентами, повышение качества инвестиционных решений. Так, по словам Ю. Гаврилова, директора по стратегии и развитию УК «Металлоинвест», его компания намерена увеличивать не объемы производства, а маржинальность. Для этого она будет расширять выпуск наиболее выгодной для себя продукции — окатышей и ГБЖ и в рамках этой стратегии реализовывать инвестиционные проекты на Михайловском и Лебединском ГОКах.

ТМК со своей стороны планирует выполнять со своими клиентами долгосрочные программы научно-технического сотрудничества, принимать активное участие в подготовке проектов разработки нефтегазовых месторождений, оказывать сервисные услуги и предоставлять постпродажный сервис. За счет этого компания стремится не только замещать высокомаржинальную импортную продукцию на отечествен-



ном рынке, но и укреплять долгосрочные отношения с клиентами из российской нефтегазовой отрасли.

Возможно, и другие российские металлургические компании в условиях экономической стагнации станут больше учитывать потребности своих конкретных клиентов. Одни заводы, например, будут поставлять относительно небольшие партии высокомаржинальной продукции, структурированные по марке стали, прочности, иным техническим характеристикам. Другие внедрят политику гибкого производства, чтобы широко варьировать объем выпуска и иметь возможность осуществлять срочные поставки во время всплеска спроса. Третьи найдут какие-либо иные решения... Ясно одно: обстановка на российском и мировом рынке стали изменилась, а значит, металлургам тоже надо меняться. **MC**

Обзор подготовил Виктор Тарнавский



# ФЛАГМАН ЭФФЕКТИВНОСТИ

КАК НОВОЛИПЕЦКОМУ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМУ КОМБИНАТУ (НЛМК)  
УДАЕТСЯ УВЕЛИЧИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ  
НЕПРОСТОЙ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА?

### ПРОГНОЗЫ И ОЖИДАНИЯ

Еще в начале года в Группе НЛМК ожидали снижения видимого потребления стали в России на 5—7%. Уже в середине года президент компании О. Багрин посчитал, что емкость рынка сократится на 7-8%, а по отдельным категориям металлопродукции, например по автолисту и машиностроительному прокату, даже больше. Исключением станет трубная промышленность. Согласно прогнозам, потребление листа для производства труб в 2015 г. увеличится на 10%, значит, вырастет спрос на слябы, из которых производят трубы большого диаметра (ТБД). Уже в I квартале продажи слябов производителям ТБД выросли почти на треть.

Несмотря на непредсказуемый рынок, НЛМК не собирается менять производственную программу. В компании уверены, что мощности по производству плоского проката будут загружены почти на 100%. В то же время проблемы в строительном комплексе не позволяют точно спрогнозировать развитие рынка сортового проката во II полугодии 2015 г. Из-за снижения спроса на строительные изделия может уменьшиться нагрузка Нижнесергинского метизно-металлургического завода.

### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА – ЗАЛОГ ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Нестабильность рынка нивелируют проекты увеличения эффективности производства. Одна из ключевых целей комбината, прописанных в Стратегии-2017, — достижение лидерства в области эффективности. Как отметил вице-президент по развитию технологий и операционной эффективности НЛМК Ю. Ларин, значительного увеличения прибыли комбинату удастся достичь благодаря реализации программ повышения операционной эффективности.

Программу операционной эффективности НЛМК приняли в 2009 г. В 2013 г. она трансформировалась в Производственную систему НЛМК, которая включает в себя набор рабочих инструментов, систему установления и каскадирования целей, систему мотивации персонала, уникальную базу данных. Производственная система позволяет максимально использовать резервы производительности, минимизировать потери на всей технологической цепочке, начиная с добычи руды в карьере, заканчивая поставкой готового проката потребителям. Улучшая процессы, компания увеличивает разрыв между себестоимостью продукции и ее ценой, тем самым получая дополнительную прибыль.

Так, например, за пять лет удалось без существенных инвестиций увеличить производство агломерата на 1,5 млн т в год, выпуск листа на стане 2000 — на 270 тыс. т в год, сократить на 2% выход несоответствующей продукции в конвертерном цехе №1. В результате НЛМК получил в 2014 г. дополнительную прибыль свыше 7 млрд руб.

### ИНВЕСТПРОЕКТЫ ОХВАТЫВАЮТ ВСЕ ПЕРЕДЕЛЫ

Вторым инструментом увеличения эффективности производства являются инвестиционные проекты, которые компания реализует на всех переделах. Все проекты направлены на снижение себестоимости, улучшение качества продукции или повышение экологической безопасности.

Так, в доменных цехах внедряется технология вдувания пылеугольного топлива (ПУТ), благодаря чему уже в период испытаний установок ПУТ на доменных печах №4 (производит 2 млн т чугуна в год) и №5 (2,8 млн т) расход кокса сократился на 10%, природного газа — на 40%. Внедрение ПУТ на печах №6 и 7 запланировано на 2017 г.

По словам технического директора НЛМК А. Дагмана, одно из основных направлений развития конвертерного цеха — производство «тяжелых» слябов, то есть слитков толщиной до 355 мм и весом до 60 т. В 2015 г. будет произведено 1 млн т «тяжелых» слябов, из которых изготовят толстый лист в Объединенной металлургической компании и на зарубежных предприятиях НЛМК.

В конвертерном цехе также реализуется ряд инвестиционных проектов, о которых рассказал директор проектного управления комбината В. Дубасов. По его словам, с компанией Primetals Technologies заключен контракт на выполнение работ в рамках модернизации газоотводящего оборудования и систем улавливания и очистки выбросов конвертерного цеха №2. В результате реализации проекта удельные выбросы в атмосферу сократятся в 2 раза, производительность цеха вырастет на 12%. Строительно-монтажные работы по проекту начнутся в 2016 г., завершатся в 2019 г. ▶



Второй проект — расширение склада слябов. Он предполагает увеличение площадей складирования слябов и организацию участков по их порезке, осмотру, обработке и взвешиванию. Проект планируется закончить в 2016 г. Расширение склада позволит увеличить выпуск «тяжелых» слябов до 2 млн т в год.

Ежегодно НЛМК производит 6—6,5 млн т товарных слябов, составляющих основную часть экспорта компании (73% от объема экспорта в 2014 г.). В прошлом году на собственных мощностях было перекачено 4,25 млн т. В настоящее время переработка слябов на собственных зарубежных мощностях более эффективна в силу высокой конкуренции. Кроме того, значительная доля перекачки слябов на заводах компании означает успех стратегии переработки полупродукта на иностранных рынках.

Когда НЛМК только начинал развивать сеть зарубежных активов (в Евросоюзе и США), то планировалось поставлять для нее полуфабрикаты в объеме 3—3,5 млн т в год. Сейчас же эта сеть вышла на мощность 4—4,5 млн т, что позволяет справляться с основной задачей — загрузкой российской площадки.

Инвестиции в прокатное производство направлены на укрепление позиций продукции с высокой добавленной стоимостью. НЛМК является одним из крупнейших российских производителей проката с оцинкованным покрытием — он выпускает 17% этого вида продукции. На липецкой площадке установлены четыре агрегата непрерывного горячего цинкования (АНГЦ), совокупная мощность которых составляет 1,2 млн т оцинкованного листа, реализуется проект строительства еще одного агрегата.

Благодаря этому мощности по выпуску оцинкованного проката вырастут на 450 тыс. т. На АНГЦ-5 будет выпускаться лист толщиной 0,3—2 мм, шириной 900—1550 мм, предназначенный для строительства, автомобильной промышленности и производства бытовой техники. Горячие испытания агрегата начнутся в первой половине 2017 г. Кроме того, в 2016 г. завершится реконструкция АНГЦ-1, и производство оцинковки увеличится еще на 120 тыс. т.

На НЛМК также прорабатывается проект изменения логистической схемы, чтобы увеличить автоотгрузку конечной продукции. Рассматривается возможность наращивания прямых отгрузок с учетом мощности региональной автодорожной сети и инфраструктуры НЛМК. Развитие отгрузок автотранспортом — это элемент ценового предложения, дополнительные услуги для клиентов. Эффективным будет обслуживание таким способом потребителей в радиусе 500—600 км от основной производственной площадки компании. Большое внимание к автотранспорту обусловлено еще и тем, что с начала года тарифы РЖД для металлургов выросли по некоторым направлениям на 24%, их доля в себестоимости продукции приближается к 20%.



**На НЛМК также прорабатывается проект изменения логистической схемы, чтобы увеличить автоотгрузку конечной продукции. Большое внимание к автотранспорту обусловлено еще и тем, что с начала года тарифы РЖД для металлургов выросли по некоторым направлениям на 24%, их доля в себестоимости продукции приближается к 20%.**

