

В номере:

Экономика.....	2
Рынок металлопродукции	
На мировом рынке стали.....	3
Компания ArcelorMittal задает ценовой ритм.....	4
Развитие рынка сортового проката.....	10
Развитие металлургических производств, инвестиции	
Российские металлургические компании расширяют свой бизнес.....	18
ТМК совершенствует производство бесшовных труб.....	21
Металлургическое машиностроение	25
Рудно-сырьевая база металлургии	
Формы борьбы на поле железной руды.....	26
Вторичные ресурсы.....	30
Транспорт.....	32
Экология, безопасность.....	32
Управление, реструктуризация, акционирование, кадры	
Особенности консолидации российской черной металлургии.....	34
Социальная сфера.....	39
Цены.....	40
Статистика.....	43

Подписные индексы по каталогам:
"Роспечать" 58970
"Пресса России" 29122
подписной купон – стр. 47-48

**ВЕСТНИК ДЕЛОВОЙ
И КОММЕРЧЕСКОЙ
ИНФОРМАЦИИ**

№ 33 (395) ноябрь 2007 г.

Издатель

ОАО "Черметинформация"

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия
Регистрационный номер ПИ №ФС77-18897

Главный редактор

Петровский Александр Адольфович

Редакционная коллегия

Зиновьева Наталья Геннадьевна
Иванова Юлия Владимировна
Наконечнов Геннадий Васильевич
Белозерова Мария Владимировна
Астапенко Анна Николаевна

По вопросам подписки обращаться

в редакцию:

Белозерова Мария Владимировна

Тел.: (495) 129-64-75

Факс: (495) 125-78-44

E-mail: zinovieva@chermetinfo.com

по адресу:

117218, Москва, ул. Кржижановского,
д.14, корп. 3,

ОАО "Черметинформация"

Web Site : <http://www.chermetinfo.com>

Подписку можно оформить с любого месяца в

Отдел распространения

Бурмистрова Галина Ивановна

Тел.: (495) 124-49-09

Белозерова Мария Владимировна

Тел.: (495) 129-64-75

Бухгалтерия

Михневич Наталья Анатольевна

Тел.: (495) 719-74-30

Сдано в набор 29.11.07.

Подписано к печати 30.11.07.

Формат 60x84 1/8. Бумага офсет.

Усл. п.л. 4,5. Уч.-изд.л. 3,8.

Краткие сообщения

По данным Федеральной службы государственной статистики, промышленное производство в России в январе-октябре 2007 г. по сравнению аналогичным периодом 2006 г. выросло на 6,5 %.

В октябре 2007 г. по сравнению с октябрём 2006 г. промышленное производство выросло на 6,1 %, а по сравнению с сентябрем 2007 г. - на 7,4 %.

Наибольший вклад в рост промышленного производства по итогам 10 месяцев 2007 г. внесли обрабатывающие производства, которые выросли на 9,8 % относительно показателя за январь-сентябрь 2006 г. Производство в добывающей промышленности выросло на 2,1 %, а производство и распределение электроэнергии, газа и воды снизилось на 1,9 %.

Добыча нефти и газового конденсата в России в январе-октябре 2007 г. по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. увеличилась на 2,4 % и составила 409 млн т. При этом в октябре 2007 г. добыча нефти выросла по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. на 1,8 %, а по сравнению с сентябрем 2007 г. - на 3,7 %.

Добыча природного газа в России в январе-октябре 2007 г. снизилась на 1,3 % по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. и составила 532 млрд куб. м. При этом в октябре 2007 г. по сравнению с октябрём 2006 г. добыча газа снизилась на 1,2 %, а по сравнению с сентябрем текущего года выросла на 1,1 %.

Производство электроэнергии в РФ в январе-октябре 2007 г. увеличилось на 1,3 % по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. и составило 819 млрд кВт/ч. В том числе выработка электроэнергии атомными электростанциями составила 131 млрд кВт/ч (рост на 1,6 %), тепловыми электростанциями - 535 млрд кВт/ч (снижение на 0,1 %), гидроэлектростанциями - 153 млрд кВт/ч (рост на 5,7 %).

В экономику России в январе-сентябре 2007г. поступило 87,9 млрд долл. иностран-

ных инвестиций, что в 2,5 раза больше, чем в январе-сентябре 2006г.

Объем прямых инвестиций, поступивших в экономику РФ за 9 месяцев 2007 г., составил 19,644 млрд долл., увеличившись относительно аналогичного периода 2006г. на 91,3 %. Объем портфельных инвестиций вырос в 2,3 раза - до 1,547 млрд долл. Прочие инвестиции выросли в 2,7 раза - до 66,745 млрд долл.

Наибольший объем инвестиций пришелся на оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования (37,207 млрд долл.), на втором месте - вложения в обрабатывающие производства (21,603 млрд долл.), на третьем - инвестиции в добычу полезных ископаемых (15,169 млрд долл.).

Основные страны-инвесторы в январе-сентябре 2007г. - Великобритания, Нидерланды, Кипр, Люксембург, Швейцария, Ирландия, Франция, Германия, США. На долю этих стран приходилось 85,5 % от общего объема накопленных иностранных инвестиций, 84,4 % от общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций. При этом наибольший объем инвестиций приходится на Кипр (39,122 млрд долл.), на втором месте - Нидерланды (35,977 млрд долл.), на третьем - Люксембург (30,282 млрд долл.).

Среди крупнейших отраслей РФ, получивших финансовые инвестиции - металлургия и горнодобывающая промышленность. Металлургия и производство металлоизделий РФ получили с начала 2007 г. 11,441 млрд долл. Инвестировали их в основном Швейцария (3,951 млрд долл., из них 3,162 млрд долл. - в металлургию), Великобритания (3,727 млрд долл., из них в металлургию - 1,691 млрд долл. и столько же - в производство кокса и нефтепродуктов) и Франция (3,245 млрд долл. и 3,148 млрд долл. соответственно).

Раздел подготовлен по материалам ОАО «Черметинформация» и Росстат

Внешний рынок**На мировом рынке стали**

В конце ноября стальная продукция продолжала дешеветь на рынках западных стран.

Но большинство производителей рассматривают ближайшие перспективы с оптимизмом. Цены на плоский прокат в США, Восточной Азии и Европе могут быть подняты уже с января 2008 г., а к весне должен оживиться спрос на сортовой прокат и продукцию из нержавеющей стали. Восстанавливают объем закупок потребители в странах Ближнего Востока.

Полуфабрикаты

В китайских промышленных кругах вновь обсуждаются проблемы, связанные с возможным увеличением экспортной пошлины на стальные полуфабрикаты с нынешних 15 до 25 % с 1 декабря.

Это сообщение вызвало настоящий ажиотаж. Спрос на заготовки в странах региона в последнее время достаточно высок, а конкурентов у китайских поставщиков не много. Китайские экспортеры используют представившуюся возможность для подъема цен. Если еще в середине ноября китайские компании поставляли полуфабрикаты на Тайвань по 565-575 долл/т c&f, то к концу ноября новые предложения поступали уже из расчета 610-620 долл/т c&f.

Большинство потребителей считают такие цены не оправданными, но выбора у них нет. Японские заготовки предлагаются по 550-560 долл/т c&f Тайвань, но объемы поставок данной продукции незначительные. Вьетнамские компании, которые к середине ноября сбили цены на заготовки из СНГ до 575 долл/т c&f, вынуждены снова соглашаться на 585 долл/т c&f. Вьетнамским вероятно, придется принять условия китайских поставщиков, тогда стоимость полуфабрикатов на внутреннем рынке, с учетом 2 % пошлины, вырастет до 650 долл/т, а готовый прокат подорожает до 800 долл/т.

Оживился рынок на Ближнем Востоке. Местные компании исчерпали запасы полуфабрикатов и приступили к их закупкам, что позволило турецким экспортерам поднять цены с 500-510 до 530-540 долл/т fob. Продукция из СНГ котировается на уровне 520 долл/т fob, но объем предложения небольшой. По мнению

экспертов, продавцы придерживаются продажу заготовок, ожидая более высоких цен на нее.

Рынок слябов стабилен, торговые обороты относительно низкие, равно как и цены fob. Производители рассчитывают поднять стоимость слябов в январе, так как в это время должны подняться цены на горячекатаные рулоны в США, Европе и Восточной Азии.

Сортовой прокат

Во второй половине ноября оживился рынок арматуры в странах Персидского залива. Турецкие компании поспешили повысить цены с 590-595 до 620 долл/т c&f. Но эти цены не были приняты потребителями, и после некоторого торга стороны договорились на цену 605-610 долл/т c&f.

Как полагают участники рынка, зимой спрос на конструкционный прокат на Ближнем Востоке остается активным. В частности, на бирже в Дубаи, где ведется торговля контрактами на арматуру, котировки приближаются к 630 долл/т с поставкой в феврале.

В ближайшее время следует ожидать поднятия котировок на продукцию из СНГ. В середине ноября стоимость арматуры и катанки находилась в границах 525-550 долл/т fob. Экспортеры ожидают увеличения спроса в январе после завершения рождественских и новогодних праздников.

Активизировался в последнее время восточноазиатский рынок. В авангарде этого процесса находится Китай, где продолжается строительный бум. При этом китайские компании не стремятся отправлять свою продукцию на экспорт. На внутренних рынках соседних стран цены на арматуру и катанку находятся на уровне 600 долл/т, что не покрывает всех затрат экспортеров. Пока недостаточно высоки для китайских экспортеров цены и в Персидском заливе.

Европейские металлургические компании не отказались от намерения подать антидемпинговый иск против китайских поставщиков катанки. В последние месяцы импорт этой продукции в ЕС значительно сократился: местные цены, не превышающие 420-440 евро/т ex-works, ниже, чем у китайской катанки, но европейские компании действуют с расчетом на перспективу. Рано или поздно рынок сортового проката в ЕС должен пойти на подъем.

Листовой прокат

Азиатские компании, готовясь к неизбежному подорожанию сырья в 2008 г., объявляют о повышении цен на плоский прокат на I квартал. В Китае металлургическая компания Baosteel планирует в январе увеличить стоимость горячекатаных рулонов на 40 долл/т, холоднокатаных - на 30 долл/т, а судостроительной толстолистовой стали - на 93 долл/т по сравнению с котировками в IV кв. 2007 г. Другая крупная китайская компания Wuhan Steel предлагает горячекатаные рулоны по 575 долл/т fob с поставкой в декабре и 590 долл/т fob - по январским контрактам. На внутреннем рынке Китая средняя стоимость горячего проката приближается к 600 долл/т ex-works.

Аналогичные настроения и у других азиатских производителей плоского проката. Тайваньская компания China Steel намерена в I квартале 2008 г. поднять цены на листовую прокат на 17-30 долл/т для внутренних потребителей и готовит подорожание для покупателей за рубежом. Японские компании намерены повышать цены на холоднокатаные рулоны и оцинкованную сталь на 50 долл/т, что выведет их на уровень 750 долл/т и 800 долл/т fob. Южнокорейские производители рассчитывают на такой же рост цен на оцинкованную сталь. Только компания POSCO решила пока не менять цены на холоднокатаную и оцинкованную сталь при поставках в декабре 2007 г. - феврале 2008 г.

Компания ArcelorMittal заявила о повышении цен на продукцию своих американских предприятий в январе. Этот почин подхвачен и другими американскими металлургическими компаниями. Для европейского рынка компания ArcelorMittal не предусматривает каких-либо изменений цен до конца I кв. 2008 г. и

планирует их рост только с апреля. Европейский рынок листовой стали в последнее время очень вялый. Потребительский спрос упал, цены снижаются. Даже популярная во всем мире толстолистовая сталь не вызывает особого интереса у европейских компаний. Попытки китайских экспортеров поднять цены с 600 до 660 евро/т cif остались безуспешными.

Экспортеры из СНГ отмечают сокращение спроса на холодный прокат по всему региону Европа-Ближний Восток. Чтобы заинтересовать потребителей, трейдерам пришлось сбавить цены до 630-640 долл/т fob, снизив их на 10 долл/т по сравнению с уровнем начала ноября.

Прокат из специальных сортов стали

Рынок нержавеющей стали во второй половине ноября был относительно спокойным. Большинство потребителей, особенно в западных странах, не рассчитывают на увеличение спроса до конца года, но надеются на его активизацию в январе 2008 г. Однако ситуация остается неопределенной, так что большинство участников рынка проводят выжидательную политику. Ни одна из крупных европейских компаний еще не сообщила базовых цен и доплат за легирующие элементы на декабрь 2007 г.

В Азии положение, с одной стороны, несколько лучше. Спрос в регионе после небольшого скачка в октябре вновь снизился, но потребители, по мнению трейдеров, уже израсходовали значительную часть запасов. Тайваньская компания Yusco продает холоднокатаные рулоны 304 2B с поставкой в феврале 2008 г. по 4200 долл/т, что на 100 долл/т уступает цене в декабре. Больше всего азиатские металлургические компании опасаются конкуренции со стороны Китая, где продолжается ввод в строй новых мощностей по производству нержавеющей стали.

Компания ArcelorMittal задает ценовой ритм

Мировой лидер черной металлургии компания ArcelorMittal впервые официально объявила о готовящемся росте цен на металл в 2008 г.

Во второй половине ноября компания ArcelorMittal объявила о повышении цен на плоский прокат в Северной Америке и Европе в 2008 г. из-за роста цен на сырье и электроэнергию.

В США, где сейчас сталь стоит дешевле, чем на других рынках, цены увеличатся с 1 января на 40 долл/т. В Европе - со II кв. 2008 г., но на сколько, в компании ArcelorMittal еще не решили.

По данным компании ArcelorMittal, сейчас цены в США ниже общемировых. Низкий объем запасов, падение импорта стали и относительно устойчивый спрос должны содействовать выравниванию цен в США до общемирового уровня. Компания также прогнозирует рост мирового спроса на сталь в 2008 году на 6 %. Причем в Европе он будет медленнее, чем в Северной Америке. Сейчас, по данным аналитиков UBS, горячекатаный прокат в Европе стоит около 700 долл/т, а в США - всего 585 долл/т. По данным Deutsche Bank, с начала этого года цены на горячекатаный прокат в среднем выросли на 16 %. При этом цены на

сырье растут более динамично. Спотовая цена железорудного концентрата на мировом рынке уже достигла 120 долл/т, а в России на границе составляет 75-80 долл/т.

Рост цен на сырье критичен для самой компании ArcelorMittal, обеспеченной собственной рудой лишь на 47 %. Однако, о росте цен на стальную продукцию с января 2008 г. объявила и металлургическая компания Cogus второй по величине производитель стальной продукции в Европе.

Заявления металлургических компаний о повышении цен на металлопродукцию совпали с их переговорами о цене контрактов на следующий год с производителями железной руды и угля - компаниями BHP Billiton, Rio Tinto и CVRD (в совокупности более 70 % мирового рынка железной руды). Эти сырьевые компании намерены поднять цены на руду в 2008 г. минимум на 30 %. К тому же металлургические компании опасаются, что рост будет еще выше в случае возможного слияния компаний BHP Billiton и Rio Tinto. Против этой сделки уже высказался Международный институт железа и стали, представляющий интересы 180 производителей стальной продукции в мире, а также Китай - крупнейший потребитель железорудного сырья.

Как считают эксперты российских металлургических компаний, компания ArcelorMittal - сейчас крупнейшая металлургическая компания мира - может диктовать цены на металлопродукцию на мировом рынке. Вслед за ней цены поднимут и другие производители, а потом вверх пойдут цены и экспортеров. От этого выиграют и российские металлургические компании - Европа для них - один из основных экспортных рынков. Кроме того, по мнению экспертов, в 2008 г. цены на горячекатаный прокат могут вырасти и на внутреннем рынке России. Сей-

час средняя цена такой продукции в России находится на уровне 655 долл/т.

Российские цены следуют за мировыми. При высоких мировых ценах металлурги заинтересованы в экспорте, что приводит к сокращению складских запасов и росту цен в России. По оценкам UBS, в 2008 г. контрактные цены на коксующийся уголь марок К и Ж вырастут на 37 % (с 95 до 130 долл/т), на железорудное сырье - на 35 % (с 51 до 68,5 долл/т fob), а на горячекатаный прокат - на 5 %. Рост потребления металла в 2008 г. составит 5,2 % - на 0,9 % ниже уровня 2007 г.

Официально металлургические компании не раскрывают ценовые прогнозы на 2008 г. Но в российских металлургических компаниях частично подтвердили прогнозы UBS. По их данным, цены на железную руду на внутреннем рынке вырастут на 30-40 %, на коксующийся уголь - на 11-15 %, на стальную продукцию - от 5 до 10 %. Рост цен на уголь и руду увеличит себестоимость металла на 15 %. Эта оценка не учитывает роста затрат на электроэнергию, зависящего от цен на энергетический уголь. Агентство "Росинформуголь" прогнозирует рост цен на него на 3-4 % в год. Но эксперты Goldman Sachs считают, что из-за дефицита энергетического угля цены в 2008 г. могут вырасти на 22 %.

Аналитики склоняются к тому, что рост затрат приведет к снижению рентабельности металлургических производств российских компаний. Но многие российские металлургические компании могут компенсировать это ростом рентабельности сырьевых дивизионов, в том числе продажами излишков сырья (руды и угля) на рынок. В наиболее выгодной ситуации окажется компания "Металлоинвест", четвертый в мире после BHP, CVRD и Rio Tinto производитель железорудного сырья.

Вслед за металлопродукцией цены вырастут на строительном рынке и в машиностроении.

Краткие сообщения

Мировой объем производства стали 67 странами – основными производителями, учитываемыми статистикой Международного института чугуна и стали (International Iron and Steel Institute – IISI), составил по итогам октября 2007 г. 114 млн т.

Это на 6,6 % больше, чем было выпущено в октябре 2006 г. За 10 месяцев 2007 г. рост составил 8,5 % по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. – до 995,2 млн т. По данным экспертов IISI, в 2007 г. мировое производство

стали по итогам года в целом в четвертый раз подряд перейдет отметку в 1 млрд т.

Китай в октябре 2007 г. выпустил 42,9 млн т, что означает рост на 13,5 % к уровню октября 2006 г. Производство стали в Японии выросло на 2,7 % за октябрь – до 10,4 млн т. Среди других крупных производителей стали в регионе нужно выделить Южную Корею (4,3 млн т, +8,5 %) и Индию (4,6 млн т, +8,8 %).

В Европе крупнейшие страны – производители в основном снижали производство: Германия

– на 1,1 % до 4,2 млн т, Италия – на 2 % до 2,9 млн т, Испания – на 1,8 % до 1,6 млн т, Франция – на 12,5 % до 1,4 млн т, Великобритания – на 6,4 % до 1,1 млн т. Общий объем выпуска стали в странах ЕС-27 уменьшился в октябре 2007 г. на 2,2 % до 17,6 млн т.

Заметный мировой экспортер стальной продукции, Турция, выпустила в октябре 2,2 млн т, что на 6,8 % превышает аналогичный показатель 2006 г. Рост выпуска стали на Украине составил 3,6 % до 3,6 млн т. Бразилия увеличила производство стали в октябре на 4,4 % до 2,9 млн т. Российская Федерация в октябре 2007 г. произвела 6,2 млн т, что на 5,5 % выше уровня октября 2006 г.

* * *

Дефицит торговли сталью в странах ЕС постоянно растет и достиг более 14 млн т.

В январе-августе 2007 г. страны ЕС-27 экспортировали 21 млн т, что ниже на 2 %, чем за аналогичный период 2006 г. Однако импорт вырос на 45 % до 35,1 млн т. Превышение импорта над экспортом составило 14 млн т по сравнению с 3 млн т за первые восемь месяцев 2006 г. В 2005 г. ЕС был чистым экспортером стали.

Импорт ЕС из Китая взлетел на 205 % в 2007 г., значительно увеличен импорт из Южной Кореи (рост на 111 %), Бразилии (72 %), Индии (67 %) и Турции (42 %).

Самое большое увеличение импорта пришлось на листовую прокат, который вырос на 50 % до 16,8 млн т. Импорт полуфабрикатов повысился на 36 % до 8 млн т, сортового проката – на 44 % до 7,8 млн т, труб - на 39 % до 2,5 млн т.

* * *

Китайские цены на стальную продукцию в 2008 г. вырастут на 35 %.

Китайская компания Baosteel объявила о повышении цен на стальную продукцию в первом квартале 2008 г. Как правило, такой тенденции последуют и другие китайские металлургические компании.

Аналитики отмечают, что повышательный тренд китайских цен на стальную продукцию обеспечен спросом и растущими сырьевыми расходами. По мнению аналитиков UBS, изменение цен совершенно логично, поскольку металлургические компании получают высокие цены на железную руду и кокс, а кроме того, растут и фрахтовые расценки. Китайские цены на стальную продукцию в 2008 г. могут вырасти на 35 %. Такой рост будет обеспечен высоким спросом на стальную продукцию как внутри Китая, так и на мировом рынке. Кроме того, отмечают аналитики, в 2008 г. в китай-

ской черной металлургии ожидается большее количество сделок по слиянию и поглощению, т.к. Китай поставил своей целью к 2010 г. иметь шесть металлургических гигантов: Baosteel Group - 80 млн т, Anben Group – 40 млн т, WSICO- 44 млн т, Shougang – 30 млн т, New Tanggang - 30 млн т и Shandong Steel Group - 30 млн т.

* * *

По данным Национального бюро статистики (National Bureau of Statistics), производство в Китае арматуры и катанки в октябре 2007 г. увеличилось на 12,3 и 2,5 % соответственно по сравнению с октябрём 2006 г.

Китай произвел в октябре 8,7 млн т арматуры и 4,0 млн т катанки. В целом выпуск арматуры за 10 месяцев года достиг 83,2 млн т при росте 16,9 % по сравнению с 10 месяцами 2006 г., производство катанки составило 36,6 млн т – рост на 20,9 % по сравнению с 2006 г. Увеличение производства в основном связано с огромным спросом на внутреннем рынке Китая.

Производство толстолистого проката в Китае также выросло за счет высокого спроса со стороны судостроения и тяжелого машиностроения. Выпуск листового проката средней толщины вырос на 60,6 % до 2,64 млн т в октябре, выпуск толстого листа вырос на 41,3 % до 1,62 млн т по сравнению с октябрём 2006 г. За 10 месяцев производство листа средней толщины достигло 24,99 млн т (рост на 35,8 %), толстого листа - 14,41 млн т (рост на 40,4 % по сравнению с тем же периодом 2006 г.).

Но в целом рост производства в октябре было меньше, чем в сентябре. Производство готового стального проката в октябре составило 49,08 млн т, рост на 17 % против уровня 2006 г. Суммарный выпуск готового проката за 10 месяцев достиг 466,56 млн т, рост на 23,5 % по сравнению с тем же периодом 2006 г.

* * *

Черная металлургия США активно субсидируется.

По данным доклада Американского института мировой стали (American Institute for International Steel -AIIIS), черная металлургия США с 2000 г. получила 17 млрд долл. субсидий.

В исследовании "Still Paying the Price" утверждается, что развитие национальной черной металлургии в США продолжает иметь приоритетное значение в торговых решениях. Этот приоритет зачастую реализуется за счет потребителей и других источников США, несмотря на спрос на стальную продукцию, превышающий поставки американских производителей.

При этом в докладе отмечается, что ежегодно направляются 280 млн долл. дополнительных субсидий от Byrd Amendment, которая контролирует антидемпинговые и компенсационные пошлины, оплачиваемые иностранными производителями стальной продукции в пользу американских. Американская черная металлургия стала вновь рентабельной с 2003 г. после введения квот и высоких пошлин на импорт продукции. Но в докладе AIPS также утверждается, что протекционизм американских металлургических заводов позволяет сохранять высокими местные цены, увеличивать прибыльность американских металлургических заводов и ограждать черную металлургию США от натиска глобального рынка.

* * *

Японские металлургические заводы наращивают экспортные продажи заготовок.

Снижение спроса на арматуру в Японии позволило японским мини-заводам увеличить экспорт заготовок, особенно в Южную Корею. Южнокорейские прокатчики закупают в Японии в основном заготовку из специальных сортов стали, спрос на которую в Южной Корее остается высоким.

Многие японские мини-заводы в настоящее время сильно конкурируют по продажам. Экспортные цены на японские заготовки для Южной Кореи снизились на 7 тыс. иен/т (62 долл/т) или на 10 % за прошедшие два месяца и составляют сейчас 58 тыс. иен/т fob при отгрузках в декабре. Имеется определенная напряженность среди японских производителей и трейдеров по вопросам продажи и цен.

По данным японской Федерации чугуна и стали (Japan Iron & Steel Federation), суммарный японский экспорт полуфабрикатов в Южную Корею в течение месяца достиг 188 тыс. т. Прогнозируется дальнейший рост экспорта.

* * *

Компания Tokyo Steel Manufacturing объявила о сокращении внутренних контрактных цен в декабре на 2000 иен/т (18 долл/т) на горячекатаные рулоны, рифленый лист в рулонах и арматуру.

Первое сокращение цен завод осуществил в октябре 2005 г.

Новая цена на горячекатаные рулоны толщиной 1,7-12 мм составит 70 тыс. иен/т, для рифленого листа толщиной 2,3-12 мм – 73 тыс. иен/т и на арматуру размером 16-25 мм – 68 тыс. иен/т. Основной причиной снижения цен стало изменение стандартов в строительной промышленности и слабость доллара США.

Цены на остальные виды продукции компании Tokyo Steel Manufacturing останутся неизменными. Катанка стоит 74 тыс. иен/т, двутавровые балки (400x400 мм) – 82 тыс. иен/т и толстый лист (9-32 мм толщиной) – 83 тыс. иен/т.

* * *

Японский экспорт стальной продукции в октябре 2007 г. вырос на 10,5 % до 3,1 млн т по сравнению с октябрем 2006 г.

По данным Министерства финансов, в стоимостном выражении рост составил 13 %.

Экспорт в сентябре уменьшился на 4,8 % при поставках в США по сравнению с 2006 г. и увеличился на 27,3 % в ЕС и на 13 % в Азию. Экспорт в Китай уменьшился на 6,2 %, в страны Среднего Востока вырос на 37,3 % и в 3 раза - в Россию.

Импорт уменьшился на 6,7 % до 698,7 т и увеличился на 12,2 % в стоимостном выражении. Объем импорта уменьшился на 7,65 % из США, на 18,3 % из ЕС и на 15,4 % из Азии.

По данным Ассоциации по нержавеющей стали Японии, в сентябре японский импорт холоднокатаного нержавеющей стального листа вырос на 48 % до 45 тыс. т по сравнению с августом.

Импорт из Южной Кореи составил 3673 т (82 % от общего объема импорта), из Тайваня - 307 т, Китая - 295 т. Ранее импорт из Китая превышал 1000 т. Теперь в течение нескольких месяцев импорт из Китая уменьшается.

* * *

В Японии запасы двутавровых широкополочных балок вновь возрастают.

В конце октября 2007 г. запасы двутавровых широкополочных балок, созданные Nippon Steel's Tokiwakai grouping (группа аффилированных стокистов двутавровых широкополочных балок), выросли на 4,2 % по сравнению с концом сентября (уже второй месяц подряд). Это свидетельствует о снижении спроса в Японии на конструкционную сталь строительного назначения, а для производителей этой стальной продукции это означает значительное сокращение объемов заказов на последующие месяцы. Общий объем запасов в Японии достиг 278 тыс. т в октябре при росте на 11,3 тыс. т с конца сентября, превысив прежний высокий уровень запасов в объеме 276,5 тыс. т в марте 2007 г.

Металлургическая компания Nippon Steel надеется, что будет способна уменьшить запасы среди дилеров, не прибегая к снижению цен. Последнее изменение цен на двутавровые широкополочные балки компания Nippon Steel

проводила в августе 2007 г., когда цены выросли на 3000 иен/т (27 долл/т). Цены на ноябрь-декабрь останутся без изменений.

Турецкий экспорт стальной продукции растет, цены на металлопродукцию повышаются.

Турецкий экспорт вырос на 14 % до 12,8 млн т за первые девять месяцев 2007 г. по сравнению с тем же самым периодом 2006 г. Экспортные доходы увеличились на 38,4 % до 8,6 млрд долл. в течение того же периода, цены при этом выросли. Средняя экспортная цена увеличилась на 21 % до 671 долл/т в январе-сентябре 2007 г.

Арматура занимает лидирующие позиции по количеству и стоимости. Основные объемы экспорта сортового проката при этом направлялись в Объединенные Арабские Эмираты – 2,33 млн т, в стоимостном выражении – 1,25 млрд долл., на втором месте Испания (0,53 млн т, 0,29 млрд долл.), затем Катар (0,44 млн т, 0,24 млрд долл.) и США (0,35 млн т, 0,19 млрд долл.).

Заготовка экспортировалась в Саудовскую Аравию (0,28 млн т, 0,14 млрд долл.), Марокко (0,24 млн т, 0,13 млрд долл.), Египет (0,09 млн т, 0,05 млрд долл.), Греция (0,07 млн т, 0,04 млрд долл.).

Основные поставки труб и трубок осуществлялись в Алжир – (0,14 млн т, 0,14 млрд долл.), в Великобританию – (0,14 млн т, 0,09 млрд долл.), Испанию – (0,11 млн т, 0,09 млрд долл.) и Германию – (0,09 млн т, 0,07 млрд долл.).

Экспорт Турцией стальной металлопродукции в январе-сентябре 2007 г.

Продукция	Объем, тыс. т	В стоимостном выражении, млн долл.
Сортовой прокат	6740	3771
Заготовка	1470	550
Трубы	1160	966
Констр.профиль	1020	719
Катанка	650	368
Г/к рулоны	450	284
Х/к рулоны	280	200
Оцинков.рулоны	220	222
Прочие	810	1517
Всего	12800	8597

Колумбийский производитель луженой жести компания Holasa увеличивает отгрузки продукции в Бразилию.

Колумбийская компания Hojalatas Láminas SA (Holasa) увеличивает свое производство луженой жести с целью достижения проектной мощности 80 тыс. т/год.

По данным местной группы ANDI по производству стали, выпуск компании в прошлом году луженой жести вырос до 28,2 тыс. т по сравнению с 24,7 тыс. т в 2005 г. В первом полугодии 2007 г. Holasa произвела около 25 тыс. т луженой жести и жести без покрытия (TFS). Holasa экспортирует значительную часть своей продукции, особенно в латиноамериканские страны. В 2006 г. компания экспортировала 11 тыс. т луженой жести и 3,8 тыс. т жести без покрытия (TFS).

В настоящее время компания увеличивает отгрузки в Бразилию. По данным бразильского правительства, 1480 т колумбийской луженой жести было импортировано в период с января по сентябрь 2007 г. по сравнению с 770 т в этот же период 2006 г.

Бразильская основа луженой жести компании CSN составила 1,1 млн т мощностей по лужению. Бразильский местный спрос может достичь 750-800 тыс. т/год.

По данным Минпромполитики, Украина увеличила производство стали за 10 месяцев 2007 г. по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. на 5 % до 35,57 млн т.

Производство чугуна возросло на 9 % до 29,614 млн т. Объемы поставки лома на металлургические предприятия возросли на 4,3 % до 5,793 млн т. Выпуск метизов сократился на 3 % до 353 тыс. т.

Производство общего проката увеличилось на 4,7 % до 31,349 млн т, готового проката – на 5,1 % до 29,915 млн т.

Напомним, что, по данным Росстата, металлургия России за 10 месяцев 2007 г. увеличила выпуск стального проката только на 2,5 %.

Потребление проката в Украине в январе-октябре 2007 г. увеличилось на 29,8 % по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. – до 7,97 млн т.

За 10 месяцев 2007 г. трубные предприятия Украины нарастили закупки украинского и импортного проката на 8,5 % до 2,19 млн т, металло-строительные – на 46,3 % до 1,35 млн т, горно-металлургические – на 19,6 % до 634 т, метизные – на 14,9 %, до 605 тыс. т, железнодорожные – в 2,7 раза до 309 тыс. т, строительные – на 19,4 % до 302 т.

Доля металлотрейдеров в общем объеме потребления на внутреннем рынке Украины по итогам января–октября составила 30 % (по итогам десяти месяцев 2006 г. – 28 %), трубных предприятий Украины – 27 % (32 %), машиностроительных – 17 % (15 %), горно-металлургических – 8 % (9 %), метизных – 8 % (9 %), строительных – 4 % (4 %), железной дороги – 4 % (2 %), прочих – 2 % (1 %).

* * *

Металлургический комбинат ArcelorMittal Temirtau в 2008 г. планирует увеличить производство жидкой стали и проката.

На металлургическом комбинате АО ArcelorMittal Temirtau выпуск жидкой стали вырастет с 4,2 млн т в 2007 г. до 4,6 млн т в 2008 г., а проката – с 3,9 до 4,17 млн т соответственно.

Между тем в предыдущий период, с 2000 по 2004 гг., комбинат производил жидкой стали больше. В 2000 г. объемы достигали 4,76 млн т, а в 2004 г. превысили 5,1 млн т. В 1996 г., когда компания Mittal Steel пришла на казахстанский рынок, приобретя Карметкомбинат, было выпущено 3,5 т жидкой стали.

В настоящее время идет работа над реализацией нескольких перспективных инвестиционных проектов. На 2008 г. запланирован запуск сортопрокатного производства. К 2009 г. намечается построить еще одну линию цинкования, что позволит увеличить объемы выпускаемой оцинкованной продукции. В 2010 г. планируется ввести в эксплуатацию новые объекты, позволяющие увеличить объемы производства сортовой продукции.

* * *

По данным Министерства статистики и анализа Белоруссии, объем производства в черной металлургии Белоруссии в январе–октябре 2007 г. увеличился на 8,4 % по сравнению с аналогичным периодом 2006 г.

В этот же период произошло снижение промышленного производства металлокорда на 0,4 % до 99,6 тыс. т. По другим видам основной продукции отмечен рост производства. В частности, выпущено 2 млн т стали (на 6,8 % больше, чем в январе–октябре 2006 г.), 1,97 млн т проката черных металлов (на 7 %), 120,9 тыс. т стальных труб (на 10,8 %), 170,5 тыс. т обыкновенной проволоки (на 29,8 %) и 74,2 тыс. т стальной проволоки (на 19,7 %).

* * *

Магнитогорский металлургический комбинат удвоит поставки металлопродукции в Республику Беларусь.

В 2006 г. металлопотребление в Беларуси составило 1,35 млн т проката, в 2007 г. этот показатель должен вырасти до 1,5 млн т. Постоянно увеличиваются объемы поставок магнитогорского металла в Беларусь. В 2005 г. они составляли 54,5 тыс. т, в 2006 г. увеличились до 79 тыс. т, по результатам 10 месяцев 2007 г. объем поставок составил 135 тыс. т, а по итогам всего года объем отгрузки магнитогорского металла в Беларусь должен вырасти до 160 тыс. т. В 2008 г. ММК планирует поставить в Беларусь 200 тыс. т металлопродукции. Ключевыми для ММК являются крупные отраслевые потребители. Для наиболее полного охвата рынка и работы с большим числом менее крупных потребителей ОАО "ММК" имеет региональную сеть сбытовых компаний, которые работают в качестве официальных дилеров ММК.

* * *

Череповецкий металлургический комбинат "Северсталь" отправил партию проката в Израиль.

Первый заказ на прокат в объеме 650 т отправлен ЧерМК "Северсталь" на завод международной корпорации "Грайф" в Израиле. К прокату этого заказа клиент предъявил более высокие требования по твердости. В настоящее время продолжается работа по налаживанию поставок проката ЧерМК "Северсталь" на европейские заводы корпорации "Грайф". Пробные партии, отправленные в Чехию и Польшу, прошли тестирование. Сейчас корпорация "Грайф" выходит на производителей высококачественных и дорогих автоэмалей, таких как компании "Басф" и "Дюпон". Поэтому требования к поверхности проката становятся более жесткими. ЧерМК "Северсталь" в настоящее время ведет работу в этом направлении.

* * *

Компании US Steel и Tenaris SA планируют повысить цены на трубную продукцию с 1 января 2008 г.

Обе компании планируют поднять цены на все виды электросварных труб на 50 долл/т, а на все виды бесшовных труб – на 75 долл/т. Данное повышение цен компании объясняют ростом цен на сырье, электроэнергию и увеличением логистических затрат. По мнению трейдеров, другие производители труб последуют примеру US Steel и Tenaris SA.

* * *

Мировой спрос на никель продолжает расти.

По оценкам аналитиков, на конец 2007 г. потребление первичного никеля в мире составит 1,43 млн т, что на 4,7 % больше показателей 2006 г. Спрос на никель в 2008 г. вырастет на 9 %, в 2009 г. на 5,9 %, в 2010 г. на 6,3 %. В ответ на постоянно растущий спрос ведущие компании отрасли развивают производство.

Крупнейший производитель никеля ГКМ "Норильский никель", на долю которой прихо-

дится более 20 % мирового производства никеля, выкупил в 2006 г. никелевые активы американской OM Group, а в 2007 г. приобрел контроль над канадской LionOre Mining International Corp. В компании разработана и реализуется стратегия развития до 2020 г., направленная на расширение производственных мощностей.

Внутренний рынок России

Развитие рынка сортового проката

Сложившийся в России более высокий по сравнению с основными мировыми рынками уровень цен на сортовой прокат строительного сортамента значительно повысил привлекательность внутреннего рынка.

Растущий в настоящее время спрос на сортовой прокат в России стимулирует металлургические компании к расширению его производства. Уже сейчас в России заявлено около 20 проектов строительства мини-металлургических заводов. Основной упор при их разработке сделан на производство арматуры.

По итогам текущих продаж, эксперты прогнозируют увеличение объемов производства сортового проката в 2007 г. до 1,87 млн т, что на 10 % превышает объем выпуска, достигнутый в 2006 г. Объемы потребления этой продукции в последние годы в России были настолько высокими, что многие металлургические компании сократили или полностью прекратили поставки сортового проката на экспорт в страны дальнего зарубежья. Весь объем произведенной сортовой продукции поглотили рынки России и СНГ. Вследствие этого прогнозируемый объем поставок на эти рынки в 2007 г. составит 1,86 млн т, что на 22 % превышает показатель 2006 г. Прогнозируемые поставки в Россию увеличатся на 19 % и достигнут 1,68 млн т, в СНГ - на 30 % до 250 тыс. т в год. Причина такого изменения географии поставок - благоприятная ценовая конъюнктура внутреннего рынка и высокие темпы роста потребления сортового проката, вызванные активным развитием строительства и смежных с ним отраслей.

Растущий спрос на сортовой прокат вызывает соответствующее развитие мощностей по его производству.

В 2007 г. вновь введенные сортопрокатные мощности ММК практически достигли своих проектных показателей. Основной упор в настоящее время делается на расширение сорта-

ментного ряда и оптимизацию загрузки станов. Практически весь сортамент продукции, производившейся ранее на пяти старых сортовых станах, выведенных из эксплуатации, в настоящее время освоен на новых агрегатах. В том числе и полный сортамент фасонного проката со станов 500 и 300-1.

Важнейшими товарными группами сортового проката для ММК являются арматура, катанка, уголок и швеллер. Прогнозируется, что суммарная доля этих видов продукции в общем объеме поставок сортового проката на российский рынок в 2007 г. составит 89 %. В 2008 г. продолжится работа по расширению сортамента и освоению производства новых видов продукции с целью обеспечения большей устойчивости ММК на внутреннем рынке металлопродукции.

Емкость российского рынка фасонного проката по итогам 2007 г. превысит 3,7 млн т. Увеличение по отношению к 2006 г. составит 24 %. Ожидается, что в сегментах крупно-, мелко- и среднесортного фасонного проката темпы роста будут практически идентичны.

Объем рынка мелко- и среднесортного швеллера в 2007 г. составит 830 тыс. т, на 26 % превысив уровень 2006 г. (660 тыс. т). Основной прирост поставок швеллера на внутренний рынок обеспечат предприятия компаний "ЕвразХолдинг" и "Индустриальный Союз Донбасса - ИСД" (в первую очередь, Алчевский МК), увеличив объем поставок до 380 тыс. т (на 25 %) и 140 тыс. т (в 2,3 раза) соответственно.

Емкость рынка мелко- и среднесортного уголка по итогам 2007 г. составит 1,45 млн т, что на 23 % превысит уровень 2006 г. (1,17 млн т). Прирост поставок этой продукции на внутренний рынок обеспечат "ЕвразХолдинг", ИСД, а также Череповецкий МК компании "Северсталь", увеличив объем поставок до

400 тыс. т (на 27 %), 250 и 315 тыс. т (на 26 %) соответственно.

Региональная структура потребления мелко- и среднесортного уголка в 2006-2007 гг. не претерпела значительных изменений, за исключением возрастания доли Приволжского ФО. По-прежнему самым емким рынком в России остается Центральный ФО, обеспечивающий более 1/3 от всего потребления уголка. В первую пятерку по потреблению уголка среди регионов России входят Белгородская и Ростовская области, которые являются основными перевалочными пунктами для импортного проката (Украина, Турция), что искусственно увеличивает долю Центрального и Южного ФО в потреблении проката на 5-7 %. Заметно выросло потребление фасонного проката в Приволжском ФО, доля которого в российском потреблении швеллера и уголка по итогам 2007 г. может возрасти на 2 и 3 % соответственно.

По данным Торгового Дома компании "ЕвразХолдинг", темпы роста производства арматуры в России в последние годы в среднем составляли 25 %. За 8 месяцев (январь-август) 2007 г. темпы увеличения выпуска арматуры составляли 50 %, на конец 2007 г. в компании ожидают некоторое снижение производства этой продукции до 25-30 %. В 2008 г., по "консервативным прогнозам", ожидают 12-15 %-ный рост, что позволит в некоторой степени разгрузить склады. В марте-апреле 2008 г. начнет расти спрос и, соответственно, цена. Рынок оживится. В ближайшие годы потребление арматуры в Центральном ФО будет снижаться на фоне роста в Сибирском, Приволжском и Южном ФО.

Планов расширения существующих мощностей по выпуску сортового проката на предприятиях в настоящее время у компании "ЕвразХолдинг" нет. Возможно будут предприняты меры по оптимизации выпуска этой продукции за счет модернизации станков, но они вряд ли повлияют на рынок. Компания в настоящее время нацелена на расширение активов и увеличение доли на рынке плоского проката за рубежом как последующее звено в поставках полуфабрикатов (слябов).

Проекты строительства мини-металлургических заводов сталкиваются с массой проблем уже на первоначальных этапах. Быстрее всех строят новые мощности компании, имеющие определенный опыт в организации подобного производства и которые в силах привлечь финансовые средства. Инвестиции в создание нового производства - это в основном кредитные средства, а в настоящее время их привлечение является достаточно большой

проблемой. Особенно большое количество подобных проектов реализуется в Южном ФО (Ростовский электрометаллургический завод, Сулинский, Армавирский, Абинский металлургические заводы).

Площадка под строительство Армавирского МЗ расположена в Краснодарском крае. Предприятие строит украинский ИСД. В настоящее время с компанией Danieli заключено соглашение о поставке двух сортопрокатных станков: крупносортного и мелко-среднесортного для производства катанки, кругов и арматуры (каждый мощностью по 1,2 млн т). Этот проект будет, скорее всего, единственным из мини-заводов в России, специализирующимся на выпуске среднесортного фасонного проката. В отличие от большинства схожих проектов, реализацию Армавирского проекта предполагается начать с прокатного передела, что вызвано наличием свободных объемов заготовки на украинских предприятиях ИСД.

Рядом с Армавиром намечено строительство Абинского металлургического завода. Этот проект реализует компания "Новоросметалл". На заводе планируется запуск сортопрокатного стана мощностью 500 тыс. т в год. Сортамент - арматура диаметром от 8 до 32 мм. Сейчас идет подготовка контракта с немецкой компанией SMS Demag о поставке оборудования стана. Стоимость проекта - 160-170 млн долл.

Компания "ЭСТАР" объявила об окончании строительства электросталеплавильного цеха Ростовского электрометаллургического завода (г. Шахты) мощностью 750 тыс. т. К середине 2008 г. на предприятии планируется запуск сортопрокатной линии на 600 тыс. т в год. Мелкосортно-проволочный стан для выпуска арматурной стали в прутках и бунтах поставит итальянская компания Sidermotaggi. После выхода на проектную мощность производство литой заготовки составит 180 тыс. т (экспорт), сортового горячекатаного проката - 550 тыс. т (внутренний рынок).

В Приволжском федеральном округе компания "Северсталь" в середине 2007 г. объявила о строительстве двух мини-заводов в Нижегородской (г. Дзержинск) и Саратовской областях. Оба проекта идентичны: объем их производства составит по 1 млн т сортового проката, срок запуска - 2010 г. Вместе они будут стоить порядка 1 млрд долл.

В подмосковной Кашире компания "Ока-Сталь" планирует во II кв. 2008 г. начать строительство мини-завода. Завод будет включать в себя сталеплавильный цех мощностью 900 тыс. т в год и сортопрокатный стан мощностью 800 тыс. т в год. Сортамент - арматура

диаметром от 8 до 40 мм и мелкосортный уголок с полкой до 50 мм. Предполагается, что стан будет производить и катанку. В настоящее время на этапе подготовки находится подписание контракта с одной из итальянских компаний на поставку оборудования.

Летом 2007 г. в Смоленской области запущен Ярцевский литейно-прокатный завод (проект Правительства Москвы). Мощность сталеплавильной линии нового предприятия составляет 220 тыс. т. К середине 2008 г. планируется запуск сортопрокатного стана на 200 тыс. т в год, на котором будет выпускаться арматура и мелкосортный фасонный прокат. Оборудование для строительства этого предприятия поставляют российские и украинские производители.

На Сулинском металлургическом заводе (Ростовская обл., ПГ "МАИР") на базе действующего производства планируется построить сталеплавильный цех мощностью около 1 млн т и сортопрокатный стан на 500 тыс. т продукции.

Уральская горно-металлургическая компания (УГМК) во II кв. 2008 г. планирует строительство завода в Тюмени, в состав которого войдет сталеплавильная линия на 550-600 тыс. т и сортопрокатный стан на 550 тыс. т продукции (круги, шестигранники, арматура от 8 до 32 мм). В дальнейшем, при условии наличия рынка сбыта, планируется установка линии по производству катанки. Оборудование поставит итальянская компания Danieli.

УГМК определяется с месторасположением своего второго металлургического завода в Башкирии. Компания предполагает разместить предприятие, аналогичное по мощности своему тюменскому проекту в г. Янаул. Завод будет выпускать мелкосортный прокат.

Компания "Макси-Групп" до сих пор имела большое количество планов, но реализуются из них немногие. К ним можно отнести строительство сталеплавильного цеха в г. Березовский, где в первой половине 2008 г. планировался запуск мелкосортного стана. Подготовлена площадка под строительство этого цеха мощностью 1,5 млн т стали. Но планы компании "Макси-Групп" могут коренным образом пересмотрены в связи с покупкой 51 % активов "Макси-Групп" Новолипецким МК.

Турецкая компания Kurum в июне 2009 г. планирует ввести в эксплуатацию металлургический завод в Волгодонске (Ростовская обл.). Предполагалось, что в составе предприятия будут сталеплавильный цех на 1,5 млн т стали и мелкосортный стан на 1,4 млн т арматуры и катанки в год. По мнению специалистов, заяв-

ленный объем инвестиций в реализацию проекта (150 млн долл) явно недостаточен для строительства предприятия "с нуля". В настоящее время проект приторможен властями Волгодонска.

Одним из последних заявленных к настоящему времени проектов по выпуску сортового проката является Кулебакский электрометаллургический завод (КЭМЗ). В середине октября 2007 г. компания "Русполимет" (Нижний Новгород) зарегистрировала это дочернее предприятие. Переданный КЭМЗу старый мартеновский цех Кулебакского металлургического завода демонтируют и вместо него построят современный сталеплавильный комплекс мощностью 750 тыс. т. Строительные работы планируется начать летом 2008 г., на полную мощность предприятие должно выйти в конце 2010 г.

Подавляющее большинство проектов по выпуску сортового проката находится на стадии реализации. Заводы будут введены в эксплуатацию лишь через 3-4 года, а может быть и позднее. Объемы рынка сортового проката к тому моменту вырастут не менее чем в 1,5 раза: в 2007 г. потребление строительного сорта на рынке России достигнет 9,5-10 млн т (арматура, уголок, швеллер, балки всех сортов), из них арматура - более 6 млн т. В 2010 г. при сохранении нынешних темпов прироста поставок потребление составит 15-16 млн т. Даже при запуске всех планируемых заводов избыток российскому рынку не грозит. Мини-заводам еще нужно выйти на проектную мощность. А к тому времени острой проблемой станет обеспечение их сырьем (ломом). Проблемы могут возникнуть также и с обеспечением новых производств квалифицированными кадрами.

Потребность в стальной арматуре к 2015 г. в России составит более 9 млн т.

Об этом заявил на прошедшей в Москве X Международной конференции "Российский рынок металлов" заместитель директора НИИЖБ И.Тихонов.

Уже в 2007 г. потребность в стальной арматуре всех видов в России составит 4,1 млн т, что на 600 тыс. т больше, чем в 2006 г. К 2010 г. этот показатель увеличится до 5,2 млн т.

Высокопрочной напрягаемой арматуры в 2010 г. потребуется 450 тыс. т, в том числе стержневой классов А800, Ат800 и Ат1000 - 415 тыс. т, что на 170 и на 165 тыс. т больше, чем в 2006 г., соответственно. В 2007 г. потребность в высокопрочной напрягаемой арматуре оценивается в 340 тыс. т, в том числе стержневой - в 310 тыс. т.

Такие цифры объясняются поставленными задачами по производству железобетона и введения нового жилья. Так, по итогам 2007 г. будет введено порядка 55 млн м² нового жилья, а к 2010 г. и к 2015 г. этот показатель увеличится до 80 и 140 млн м² соответственно.

Железобетона в 2007 г. будет произведено 56,3 млн м³, в том числе сборного – 28 млн м³ и предварительно напряженного – 11,3 млн м³. В 2010 г. эти показатели составят соответственно 72 млн м³, 38 млн м³ и 15 млн м³.

Выпуск фасонного проката пока остается в тени. В этом направлении анонсировано несколько проектов, наиболее крупным из которых является упоминавшийся Армавирский МЗ, крупносортный стан которого (мощностью 1,2 млн т) будет выпускать балку № 8-40, швеллер № 10-40 и уголок с полкой 80-200 мм.

На Нижнесергинском ММЗ планируется строительство нового сортового стана, который будет выпускать мелко- и среднесортный фасонный прокат. Мощность стана – 500-600 тыс. т продукции в год.

Помимо этого предполагается, что фасонный прокат будет присутствовать и в сортаменте Тюменского металлургического завода, Ярцевского литейно-прокатного завода (прокатный передел заработает к концу 2008 г.).

В любом случае, даже при условии реализации данных проектов, ситуация с удовлетворением потребности внутреннего рынка в фасонном прокате в ближайшей перспективе будет зависеть, в первую очередь, от существующих игроков и традиционных импортеров.

Крупнейшие российские производители мелко- и среднесортного фасонного проката (ЧерМК "Северсталь", ЗСМК и ММК) в настоящее время не планируют серьезного расширения мощностей станков 350, 450 и 450 соответственно. Скорее всего, растущий спрос внутреннего рынка будет удовлетворяться путем сокращения экспорта в страны СНГ, а также за счет увеличения импорта проката, как из стран - традиционных поставщиков (Украина), так и из относительно новых для этого рынка стран, в первую очередь, из Китая и Турции. В случае благоприятной ценовой конъюнктуры производство фасонного проката могут освоить российские производители среднесортного проката.

Мировая торговля арматурным прокатом по итогам I полугодия 2007 г. оценивается в 18,7 млн т, что на 32 % больше, чем в январе-июне 2006 г. Более четверти - 27 % из всего объема - составляет арматура, произведенная в Китае. Китайский экспорт арматуры за год вырос в 3,2 раза. Основные ее объемы реализу-

ются на рынке Юго-Восточной Азии. Но заметно усиливается влияние Китая на других рынках (Иран, Объединенные Арабские Эмираты, Сирия и Йемен). В целом на Ближнем Востоке присутствие китайской арматуры выросло в 50 раз.

Ближний Восток также является основным направлением турецкого экспорта арматуры, в частности, ОАЭ, куда поставки выросли на 55 %. Однако отгрузки турецкой продукции на другие рынки этого региона снизились на 30 %. Резко упали турецкие поставки и в США. В связи с этим турецкая арматура сейчас ищет выход на альтернативные рынки - продукция уже широко представлена в Румынии, Болгарии, России.

Меняется география экспорта арматуры из Украины. Снижаются поставки на привычные для украинских производителей рынки (Алжир, Сирия, Ливия), поставки расширяются, в первую очередь, за счет рынков СНГ.

Мировое потребление арматуры в январе-июне 2007 г. составило 105 млн т с приростом 11 % в годовом сопоставлении.

Наибольшие темпы роста потребления арматурного проката в настоящее время демонстрируют страны СНГ и Турция - за I полугодие 2007 г. прирост составил 25-30 %. При этом увеличение производства не успевает за ростом потребления. Рост потребления арматуры в Китае практически соответствует мировому показателю - 10 %. Тем не менее, рост производства опережает потребление. Так как Китай производит и потребляет половину мирового объема арматуры, то этот факт определяет картину мировой торговли данной продукцией.

В ближайшей перспективе (2008-2010 гг.) ожидается сохранение позитивных тенденций в развитии строительства и, соответственно, смежных с ним отраслей - производства металлоконструкций, быстровозводимых модульных зданий.

Положительное влияние на наращивание объемов строительства будут оказывать рост жилищного строительства, коммерческого и промышленного строительства, модернизация транспортной системы, реализация проектов по подготовке к Олимпиаде 2014 г. и развитию Сочи и др.

Инвестиции в развитие производственной базы предприятий строительного комплекса за последние 5 лет выросли в 3 раза и составили по итогам 2006 г. 239,8 млрд руб. На период до 2010 г. прогнозируемые ежегодные темпы прироста строительства составят не менее 10 % в год. Исходя из этого, можно прогнозировать увеличение потребления мелко- и среднесортного проката на уровне 8-10 % в год.

Краткие сообщения

Импорт оцинкованного проката по итогам 2007 г. составит почти треть российского рынка, основной страной-импортером этой продукции является Китай.

То же самое можно сказать и о рынке проката с полимерным покрытием – мощности трех крупнейших производителей составляют порядка 70 тыс. т/мес., при этом максимальные поставки этого вида продукции составили 37 тыс. т.

Объем продаж Торгового Дома "Северсталь-Инвест" в 2007 г. превысит 900 тыс. т и дальнейший рост будет обеспечиваться не металлоторговлей, а металлопереработкой. Летом 2007 г. был открыт сервисный центр в Череповце, который к концу I кв. 2008 г. выйдет на проектную мощность. В настоящее время прорабатываются варианты развития сервисных центров в других регионах.

* * *

Испанские экспортеры стальной продукции заинтересованы в перспективном рынке России.

Испанская Ассоциация экспортеров стали Siderex направила представителей 12 испанских металлургических компаний в Россию с целью возможного увеличения испанского экспорта в регион. Рынок стальной продукции России представляет большой интерес для экспортного потенциала Испании. Однако непосредственные контакты в данном случае не имеют должного развития. Поездка экспертов из Испании в Россию была приурочена к 13-ой Международной промышленной выставке "Металл Экспо" в Москве.

Россия была выбрана как один из крупнейших производителей стали в мире. При этом Россия в 2007 г. увеличила импорт стальной продукции на 33 %, а ее потребление к 2009 г., по данным Siderex, возрастет на 29 %.

* * *

Потребление рельсов в России обгоняет рост объемов производства.

Российские предприятия черной металлургии в 2007 г. продолжают демонстрировать положительные тенденции выпуска рельсового проката. По итогам 10 месяцев, суммарная отгрузка рельсов российскими производителями достигла 976 тыс. т и превысила показатели 2006 г. на 5 %.

При этом внутренний рынок рельсов продемонстрировал более высокие показатели роста объемов спроса. По сравнению с перио-

дом январь-октябрь 2006 г. суммарное потребление рельсов в России выросло на 12 % и составило порядка 840 тыс. т.

Ведущим поставщиком продукции на внутренний рынок остается Новокузнецкий металлургический комбинат. В 2007 г. НКМК показал темпы роста объемов производства 14-15 %. При этом весь потенциал роста был использован комбинатом для увеличения объема продаж внутри России – поставки за рубеж сократились. Доля внутреннего рынка в настоящее время составляет 72,5 %.

Нижнетагильский металлургический комбинат сохранил объемы экспортных поставок на уровне 2006 г., однако продажи внутри России заметно сократились. В результате доля НТМК на внутреннем рынке сократилась до 25 %.

На фоне роста внутреннего потребления объемы отгрузки рельсового проката по импорту по сравнению с 2006 г. ощутимо выросли. В результате ранее незначительная доля импортной продукции (менее 1 %) на российском рынке заметно расширилась и составила 2,5 %.

Вполне вероятно, что по итогам 2007 г. суммарный спрос на рельсы в России приблизится к 1 млн т (порядка 95 % от этого объема занимают железнодорожные рельсы широкой колеи). При этом существенных факторов для сохранения высоких темпов спроса на внутреннем рынке нет. Текущая потребность представляет собой достаточно высокий уровень спроса, учитывающий как ремонтно-эксплуатационные нужды, так и расширяющиеся объемы поставок на строительство новых железных дорог.

* * *

В январе-октябре 2007 г. по сравнению с тем же периодом 2006 г. Ашинский металлургический завод увеличил выпуск металлопродукции на 4,1 % – до 7,611 млрд руб.

Производство стали выросло на 6,6 % до 570,6 тыс. т, проката – на 4,2 % до 399,6 тыс. т, аморфной ленты – на 69,7 % до 101,2 тыс. кг. Выпуск товаров народного потребления увеличился на 14,2 % до 402,68 млн руб. Реализация толстолистового проката выросла на 5,9 % до 358,98 тыс. т. Численность трудового коллектива завода стабилизировалась на уровне 4818 человек.

* * *

Нытвенский металлургический завод (ОАО "Нытва", входит в Металлургиче-

ский холдинг Группы компаний "Эстар") выиграл тендер на изготовление столовых приборов для Вооруженных сил РФ.

ОАО "Нытва" до конца 2007 г. произведет для Вооруженных сил РФ 480 тыс. штук столовых ложек, вилок и чайных ложек. Эти столовые приборы изготавливаются из высококачественной хромоникелевой стали.

В середине 2007 г. ОАО "Нытва" уже выиграло тендер на поставку столовых приборов для Вооруженных сил РФ в количестве 1,75 млн шт.

Раздел подготовлен по материалам ОАО «Черметинформация», информационных агентств: «UGMK», «Bloomberg», «Уральский рынок металлов», «КоммерсантЪ», «The Wall Street Journal», «Металлоснабжение и сбыт», «SBB», «MetalTorg», «АММ», «Интерфакс-Украина», «КАЗИНФОРМ», «УкрРудПром», «Rusmet», «Урал-пресс-информ», а так же по материалам пресс-служб предприятий и организаций: ОАО «ММК», «Северсталь», «Эстар», Минстат Белоруссии.

При проведении проверки поставляемой продукции представителями Минобороны России отмечено высокое качество изделий Нытвенского металлургического завода.

Изготовление столовых приборов для Министерства обороны РФ будет выполняться помимо уже намеченного плана производства товаров народного потребления. Всего ОАО "Нытва" выпускает 1,25 млн шт. столовых приборов в месяц. В дальнейшем планируется увеличение производства до 1,5 млн шт. в месяц.

РАЗВИТИЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВ, ИНВЕСТИЦИИ

Развитие мировой металлургии

Краткие сообщения

Руководство Voestalpine Group заявило, что в связи с растущим спросом на стальную продукцию в мире во II полугодии 2008 г. компания намерена определить место строительства металлургического завода на побережье Черного моря.

В качестве основных стран для строительства компания рассматривает Болгарию, Румынию, Украину и Турцию. Запуск завода годовой мощностью 5,1 млн т стали с последующим возможным увеличением до 11 млн т планируется осуществить в конце 2012 г. По оценкам экспертов ИК Millennium Capital, строительство металлургического завода может обойтись компании Voestalpine в 3 млрд долл.

Эксперты ИК "Ренессанс Капитал Украина" уверены, что Украина может считаться основной площадкой для строительства завода, в первую очередь, из-за близкого доступа к сырьевым ресурсам - руде и коксу. Компания Voestalpine уже имеет долгосрочный контракт с группой Ferrexpo на поставку окатышей Полтавского ГОКа. Кроме того, Украина имеет выгодное географическое расположение - побережье Черного моря, что позволит компании через пролив Босфор поставлять продукцию практически на любые рынки.

Но эксперты ИК Concorde Capital полагают, что, несмотря на наличие сырьевых ресурсов и близкое расположение к рынкам сбыта, на Ук-

раине компания Voestalpine может столкнуться с определенными проблемами - начиная от получения разрешения на строительство и заканчивая слаборазвитой портовой инфраструктурой.

По мнению экспертов ГП "Укрпромвнеш-экспертиза", вне зависимости от того, в какой из четырех стран компания Voestalpine построит свой металлургический завод, появление еще одного крупного производителя стальной продукции на побережье Черного моря усилит конкуренцию на рынках Восточной Европы, Ближнего Востока и Северной Африки, куда украинские металлурги поставляют свою продукцию. В 2006 г. украинские металлургические предприятия экспортировали в страны Восточной Европы 1 млн т продукции, в страны Ближнего Востока - 4 млн т, в Северную Африку - 3,3 млн т. Дополнительные 5,1 млн т стальной продукции могут усложнить сбыт украинской продукции.

* * *

Компания ArcelorMittal заключила с производителем металлургического оборудования фирмой АВВ контракт стоимостью 14 млн евро на модернизацию стана холодной прокатки в Кракове, Польша.

По данному контракту фирма АВВ намерена усовершенствовать механические и электрические системы на 4-х клетьевом непре-

рывном стане холодной прокатки и одно-клетьевом дрессировочном стане, которые производят низкоуглеродистую полосу.

Окончание работ запланировано до I кв. 2009 г. Модернизация станков позволит улучшить качество холоднокатаных рулонов и увеличить производство на 50 % с 800 тыс. т/год до 1,25 млн т/год. Также будет модернизирована линия травления, мощности которой будут удвоены до 1,4 млн т/год. Это позволит позднее увеличить мощности по холодной прокатке до 1,4 млн т/год.

* * *

Австрийская машиностроительная фирма Andritz поставит для компании VoestAlpine новую линию горячего цинкования.

Фирма Andritz получила заказ от металлургической компании VoestAlpine на поставку линии горячего цинкования, которая является частью проекта развития компании.

По данным Andritz, линия горячего цинкования № 5 будет производить полосу шириной от 800 до 1750 мм, толщиной 0,4-2,0 мм, с тремя видами покрытия: цинковым, железо-цинковым и цинк-алюминий-магниевым. Проектная производительность линии - 400 тыс. т/год холоднокатаной полосы с различными видами покрытий для автомобильной промышленности, сектора бытовой техники и для строительных компонентов.

Стоимость новой линии - 60 млн евро (87,5 млн долл.), ввод в эксплуатацию намечен на IV кв. 2009 г.

* * *

Китайская компания Taishan Steel введет новый завод по производству нержавеющей стали мощностью 600 тыс. т/год в конце 2007 г.

Завершаются монтажные работы стана горячей прокатки рулонов 600 тыс. т/год и линии по производству холоднокатаных рулонов 300 тыс. т/год.

Производство компании Taishan в 2006 г. составило 2 млн т стали в год.

* * *

Металлургические компании Kobe Steel, Япония и Steel Dynamics, США, пришли к соглашению о строительстве завода с использованием ITmk3 процесса в штате Миннесота, США.

Совместное предприятие Mesabi Nugget Delaware строит завод с ежегодными производством 500 тыс. т окатышей, ввод которого в действие намечен в середине 2009 г.

Процесс ITmk3 (технология Kobe Steel) позволит получать продукцию с содержанием 96-97 % железа, используя мелкую высококачественную железную руду и энергетический уголь.

Компании Kobe Steel и Steel Dynamics инвестируют в СП Mesabi Nugget Delaware 20 и 85 млн долл. соответственно. В целом инвестиции в строительство составят 237 млн долл.

Компания Kobe Steel запатентовала процесс ITmk3 к моменту создания совместного предприятия. Мировой спрос на окатыши, железо прямого восстановления и лом черных металлов, по оценке, составил 439 млн т в 2006 г. Спрос, как ожидается, превысит 500 млн т в 2010 г. и 600 млн т в 2015 г.

Компания Kobe Steel готовит к строительству второй завод в США через совместное предприятие Cleveland-Cliffs и изучает возможность строительства таких же заводов в Индии и Украине.

* * *

Китайская компания Baosteel запустила в эксплуатацию модуль С-3000 с использованием Corex-процесса на металлургическом заводе Pudong Steel.

Металлургический завод Baosteel Group's Pudong Steel объявил о начале производства в подразделении Corex в портовом районе Luojin севернее Шанхая на модуле С-3000.

Модуль С-3000 производительностью 1,5 млн т/год является крупнейшим, который поставила фирма Siemens-VAI. Процесс Corex использует крупнокусковую руду (или окатыши) и крупнокусковой уголь для производства жидкого металла.

* * *

Бразильская металлургическая компания Gerdau планирует построить новый стан по производству крупносортовых строительных профилей в Мексике.

Стан будет установлен на новом металлургическом заводе - совместном предприятии с мексиканской компанией Corsa. Этот завод будет иметь плавильный цех мощностью 1 млн т/год и сортопрокатный стан по производству строительных профилей мощностью 700 тыс. т/год. Производимая продукция будет поставляться на внутренний рынок Мексики, так как большая часть мексиканского рынка в настоящее время обеспечивается за счет импортных поставок. Новый стан будет введен в действие в 2010 г., спрос к тому времени может возрасти.

* * *

Бразильская металлургическая компания Gerdau планирует построить металлургический завод мощностью 500 тыс. т в провинции Санта-Фе, Аргентина.

Затраты составят 200 млн долл. Кроме этого компания Gerdau установила на аргентинском заводе Acerbrag в провинции Буэнос Айрес стан мощностью 140 тыс. т/год сортового проката.

* * *

Турецкий производитель сортовой продукции – компания Isdemir – в середине 2008 г. планирует начать производство горячекатаных рулонов.

Это позволит компании стать крупнейшим производителем горячекатаных рулонов в Турции. Ежегодное производство рулонов планируется на уровне 5 млн т. Для этого компания Isdemir устанавливает две новые слябовые МНЛЗ. Летом 2008 г. компания запустит стан горячей прокатки. Это должно практически полностью сократить спрос на импортные горячекатаные рулоны в Турции.

Производство сортовой продукции компанией Isdemir останется на прежнем уровне - 1 млн т.

* * *

Турецкий производитель заготовок и сортового проката – компания Izmir Demir Çelik (Izdemir) устанавливает новую электродуговую печь, чтобы увеличить производительность своего завода в Aliaga около Измира.

Строительство печи осуществляла турецкая фирма CVS Makina, производящая оборудование.

Печь будет выплавлять 130 т стали за плавку. При этом производительность возрастет, а затраты сократятся.

Ввод новой печи – часть проекта по увеличению мощностей завода с 800 тыс. т до 1,3 млн т в год.

Полной загрузки мощностей планируется достичь в 2008 г. Поставки оборудования по автоматизации печи осуществила фирма Egesim-Siemens и работы по гидравлике - фирма Bosch-Rexroth.

* * *

Турецкий производитель специальных сталей, компания Asil Çelik, планирует увеличить мощности по термической обработке с 13 до 73 тыс. т/год за счет ввода двух новых заводов.

Каждый из этих заводов будет способен производить 30 тыс. т/год. Новые установки по закаливанию и термической обработке находятся в стадии строительства, ввод в действие первой намечен в феврале 2008 г., второй - к июню 2008 г. Установки предназначены для заковки сортового проката диаметром 22-220 мм и длиной 3000-6500 мм.

Компания Asil Çelik производит специальные стали для автомобильной промышленности, а также для машиностроительной отрасли.

* * *

Саудовская металлургическая компания выходит на рынки Европы и Центральной Азии.

У компании Al-Tuwairqi Group появится еще один металлургический завод в Европе. В октябре компания Rautaruukki Corp. продала ей свой бизнес по стальной арматуре (немецкой Ruukki Betonstahl GmbH и нидерландской Ruukki Welbond BV).

Компания Al Tuwairqi проводит расширение мощностей не только на своих предприятиях в Саудовской Аравии, но и строит новый металлургический завод Tuwairqi Steel Mills Limited (TSMML) в Пакистане, где 90 % строительных работ уже выполнено. Проект предусматривает производство 1,28 млн т металлургического сырья (DRI) по технологии MIDREX, начиная с января 2009 г. Это ознаменует завершение первой фазы проекта. Вторая фаза проекта предусматривает строительство сталеплавильного производства с электродуговой печью емкостью 150 т. В качестве сырья будут использоваться DRI и некоторое количество металлического лома. Ожидается, что в данном производстве будет использоваться 0,75 млн т/год местной железной руды. Металлургический завод Tuwairqi Steel Mills рассчитывает довести свои мощности до 1,5 млн т стали в год. По оценке компании Al Tuwairqi, Пакистан является перспективным рынком. В настоящее время разрыв между спросом и предложением стали в Пакистане составляет 1,8 млн т. В стране производится 3,2 млн т стали ежегодно, в то время как спрос на нее достигает 5 млн т/год.

* * *

Южнокорейская компания Dongkuk Steel строит металлургический завод по производству слябов в Бразилии.

Новый проект металлургического завода в Бразилии в штате Сеара позволит уменьшить сырьевую зависимость южнокорейской компании Dongkuk Steel Mill. Проект будет реали-

зован совместно с бразильской компанией CVRD. Затраты на строительство составят 2 млрд долл. Объемы производства - 2,5 млн т слябов в год.

Строительство нового завода должно быть завершено в 2011 г. Продукция комбината (слябы) будет направляться на металлургические предприятия компании в Южную Корею (компания Dongkuk специализируется на выпуске толстого листа).

Скорее всего это не последний проект CVRD с азиатскими компаниями. Металлургические компании Азии, испытывающие сложности с поставками железорудного сырья, весьма заинтересованы в развитии совместных производств в Бразилии, тем более что бразильское правительство всячески способствует подобному привлечению инвестиций. Аналогичные проекты развиваются при участии немецкого концерна ThyssenKrupp и китайской компании Baosteel.

* * *

Строительство нового металлургического завода по производству чугуна запланировано в штате Миссури, США.

Завод по производству чугуна стоимостью 1 млрд долл. планируется построить в Crystal City рядом со штатом Missouri в США.

Компания Wings Iron Ore Mining Co имеет 100-летний арендный договор на земельный участок прежнего завода по производству стекла. Компания Wings используют рудник Pea Ridge в Missouri, где качество руды весьма высокое, аналогичное качеству руды шведской компании Kiruna (LKAB), а также удобное расположение. Мощности завода составят 2 млн т в год, ввод проекта намечено завершить в течение 5 лет.

* * *

Компания CSN детализирует проект по производству арматуры и катанки в Бразилии.

Бразильская компания CSN уточняет производство металлургического завода мощностью

500 тыс. т, который будет построен в Volta Redonda, Рио-де-Жанейро, в конце 2008 г. Стоимость проекта составляет 113 млн долл. На заводе планируется производить 295 тыс. т арматуры в год и 205 тыс. т катанки.

В новом плавильном цехе будет использоваться порядка 126 тыс. т твердого чугуна в чушках, 217 тыс. т лома и 7 тыс. т ферросплавов для производства 320 тыс. т жидкой стали. Установка непрерывной разливки будет производить около 310 тыс. т заготовки.

Производимая продукция предназначена в основном для внутреннего рынка Бразилии.

* * *

Аргентинская металлургическая компания Ternium Siderar намерена установить новую МНЛЗ производительностью 2,5 млн т в год на своем основном заводе в San Nicolas.

В настоящее время компания имеет одну МНЛЗ мощностью 2,8 млн т в год. Тем самым компания увеличит свои мощности до 5,3 млн т стали в год. Однако производство на заводе в San Nicolas составляет только 4 млн т стали, так что в ближайшие годы компании потребуется увеличить производство чугуна и слябов.

Компания Ternium Siderar уже приступила к модернизации доменных печей № 1, 2 чтобы увеличить их производительность и сбалансировать производство жидкой стали и слябов в будущем.

После модернизации доменные печи должны производить: № 1 - около 3500 т/сутки, № 2 - 7500 т/сутки (всего 4 млн т чугуна в год). Однако, в настоящее время, печи работают в пределах 2500 и 4500 т/сутки соответственно (всего 2,6 млн т в год). Обе печи заработают на полную мощность после пуска новой МНЛЗ в строй в 2010 г.

К этому времени компания Ternium Siderar увеличит свои прокатные мощности с 2,8 до 4 млн т в год.

Развитие российской металлургии

Российские металлургические компании расширяют свой бизнес

Сделок по слиянию и поглощению становится все меньше, так как в мире осталось не так много привлекательных объектов купли-продажи. По мнению экспертов, альтернативой покупке готовых активов для российских металлургических компа-

ний станет создание мини-заводов, работающих на металлоломе.

На фоне чрезвычайно высоких цен на рудное сырье и строительного бума в развивающихся странах многие мировые металлургические компании начинают строить мини-

заводы, то есть металлургические производства без доменных печей, перерабатывающие не железорудный концентрат, а металлолом в электросталеплавильных печах.

Стратегия создания новых мощностей у металлургических компаний делится на два типа. Часть мини-предприятий строится для обеспечения потребностей строительного бизнеса, часть - для поставок высококачественного листа для автопрома. Аналитики отмечают, что небольшие металлургические заводы неполного цикла наиболее выгодно строить в странах, испытывающих потребность в сортовом прокате, например, в Турции и странах Ближнего Востока.

Компания "Северсталь" совместно с бывшим руководителем американского металлургического холдинга Nucor Дж. Корренти инвестировала в новые технологии и построила мини-завод, который позволяет получать в электродуговых печах металл очень высокого качества. Теперь примеру компании "Северсталь" намерены последовать акционеры Магнитогорского металлургического комбината.

Но не все эксперты считают строительство мини-заводов альтернативой приобретению готовых активов. Ясно одно: в условиях стремительного роста стоимости морского фрахта и в целом логистических услуг производители стальной продукции стали искать варианты, как избежать дорогостоящей транспортировки стальных полуфабрикатов или железорудного сырья для обеспечения рынков с высоким спросом. Плавить металл прямо на месте из стального лома - одно из таких решений.

Российские металлургические компании активно расширяют свое производство за рубежом. Управляющая компания "Металлоинвест" создала СП Hamriyah Steel FZC для строительства в свободной экономической зоне эмирата Шарджа (ОАЭ) мини-завода с объемом производства 1 млн т арматуры в год. Компании в совместном предприятии принадлежит 80 %. Завод может быть введен в строй к концу 2009 г., занять около четверти рынка строительной стали ОАЭ и экспортировать продукцию в страны Ближнего Востока, Центральной Азии и Северной Африки.

Крупный завод за рубежом собирается построить и ММК совместно с турецкой группой Atakas. Аналитики считают, что этот завод едва ли можно назвать мини, так как его проектная мощность превысит 2 млн т. ММК считает ключевыми для себя регионами быстрорастущие рынки Азии и Ближнего Востока (прежде всего Турцию) и высокотехнологичные с тра-

диционно высокими ценами стран Северной Америки.

Летом 2007 г. партнеры создали СП "ММК Atakas Metalurji Sanayi", в котором доля российской компании - 50 %. Предприятие начнет работать в 2010 г. и расположится на двух промплощадках недалеко от Стамбула и Искендеруна. Стоимость проекта оценивается примерно в 1,7 млрд долл. Помимо самого завода "ММК Atakas" построит на его территории морской порт, рассчитанный на прием судов дедвейтом до 80 тыс. т, и создаст два сервисных металлоцентра, куда будет поставляться листовая продукция, произведенная ММК в России. Даже с учетом логистических затрат она будет вполне конкурентоспособна на турецком рынке. Затем СП "ММК Atakas" запустит непрерывный травильный агрегат, стан холодной прокатки и агрегаты производства оцинкованного и окрашенного металла. В завершение проекта будут открыты электросталеплавильный цех и литейно-прокатная линия.

Металлургическая стратегия "Северстали" строится несколько иначе. Компания делает ставку не только на hi-tech-автолист, но и на увеличение производства и продаж продукции для активно растущей строительной отрасли. В частности, в 2006 г. предприятия "Северстали" поставили на российский рынок около 1,5 млн т металлопроката, причем наибольшим спросом пользовалась высококачественная термоупрочненная арматура марки А500С, занимающая 80 % в общем объеме продаж строительной стали.

В рамках расширения производства стали строительного сортамента компания "Северсталь" намерена реализовать два региональных проекта в России - строительство малых металлургических комплексов в Саратовской и Нижегородской областях. Выбор именно этих регионов обусловлен, в первую очередь, тем, что к 2010 г. в Приволжском федеральном округе ожидается дефицит сортовой стали. Выигрышны они и с точки зрения логистики: сырье и продукцию можно доставлять как водными путями по Волге, так и железной или автомобильными дорогами. Оценочная стоимость новых проектов составляет 1 млрд долл., капиталовложения будут распределены между региональными мини-заводами поровну.

Два года назад компания стала инвестором завода, на котором используется уникальная технология переплавки стального лома в металл с использованием электродуговой печи с интегрированным комплексом чистовой обработки. Эта технология позволяет варьировать

степень очистки металлолома в процессе плавки в зависимости от назначения продукции. В результате было создано СП SeverCorr. Мини-завод SeverCorr, расположенный в американском городе Колумбус (штат Миссисипи), начал производство в октябре 2007 г. Мини-завод будет поставлять продукцию заводам, расположенным в радиусе 400-450 миль на северо-востоке Миссисипи (здесь находятся 19 автозаводов юга), а также в Мексику. Официальное открытие мини-завода ожидается в мае 2008 г. Размер капиталовложений в строительство первой очереди производства составил 880 млн долл., проектная мощность предприятия на данном этапе - 1,5 млн т плоского проката в год. После реализации второй фазы проекта стоимостью 650 млн долл. завод SeverCorr будет производить 3 млн т продукции в год.

Помимо уникальных технологических решений SeverCorr также разработал оригинальную схему сбыта своей продукции. Около 30 % металла будет поставляться напрямую автозаводам, а остальные 70 % - реализовываться через дистрибуторские сервисные центры. При этом 15 % продукции, которая должна идти через дистрибуторов, будет продаваться эксклюзивными партнерами SeverCorr - компаниями Heidtman Steel и New Process Steel, которые построили свои металлосервисные центры рядом с мини-заводом. Центры конкурировать между собой не будут, поскольку специализируются на продаже разной номенклатуры металлопродукции.

Построенная SeverCorr модель дистрибуции напоминает европейскую схему создания смежных дистрибуторов. Но в отличие от металлургов Европы завод SeverCorr отказался от акционерного контроля над дистрибуторами и не собирается выкупать их в будущем. Так компании легче поставлять металл другим оптовым торговцам.

У СП SeverCorr есть еще одно важное преимущество: благодаря новой технологии и особой организации бизнеса у компании очень низкие производственные издержки и низкая стоимость логистики. Так что компания может не опасаться конкуренции со стороны других производителей продукции с высокой добавленной стоимостью. Стоит отметить, что немецкий концерн ThyssenKrupp, который также намерен обслуживать автозаводы южных штатов, запустит свой металлургический завод вблизи Алабамы только в 2010 г.

Проект строительства завода по выпуску проката для автомобилестроения в штате Огайо готовит и Магнитогорский металлурги-

ческий комбинат. Стоимость проекта оценивается в 1,5 млрд долл. ММК изучает возможности организации на рынках Северной Америки собственных производственных площадок совместно с компаниями, обладающими современными технологиями производства продукции с высокой добавленной стоимостью.

Участники рынка по-разному оценивают значение мини-заводов как альтернативы готовым металлургическим активам. Ряд экспертов считают более эффективным путем развития черной металлургии не сделки M&A, а модернизацию существующих мощностей и создание новых.

По мнению экспертов группы "Мечел", строительство мини-заводов является наиболее доступным способом укрупнения для российских металлургических компаний. Это обусловлено отсутствием возможностей для слияний и поглощений с существующими компаниями, а также тем, что стальной лом на данный момент остается наиболее дешевым источником металлического сырья. Однако не стоит ожидать бума мини-заводов в России, поскольку возможности ломозаготовки ограничены, о чем свидетельствует сокращение экспорта лома из России на протяжении последних лет.

У компании "Евраз" в ближайшее время основной задачей станет развитие существующих и свежеприобретенных активов. Только в 2007 г. компания приобрела североамериканскую компанию Oregon Steel Mills и южноафриканскую Highveld Steel, тем самым увеличила долю своих зарубежных активов в показателе EBITDA (за первое полугодие 2007 г.) до 20 %. Поскольку большая часть зарубежных активов была приобретена в течение последних 12-18 месяцев, компания продолжает работать над своими долгосрочными проектами. Определенные тенденции уже очевидны. В США останется приоритетным Evraz Oregon Steel Mills. Это железнодорожный прокат и производство труб для нефтяной отрасли. Для производства листа на Evraz Vitkovice Steel в Чехии и Palini e Bertoli в Италии компания поставляет заготовку со своих уральских и сибирских предприятий. Подобная модель полностью оправдала себя для европейских активов и компания планирует развивать бизнес по перекачу своих полуфабрикатов и далее.

Пока у компании "Евраз" нет конкретных планов по строительству мини-заводов, но не исключено, что они появятся в будущем. На данном этапе развития рынка стоимость строительства металлургического мини-завода сопоставима с приобретением действующего

производства, а зачастую и дешевле покупки активов. Но есть аргументы против - растущий дефицит металлолома в России и значительное повышение цен на электроэнергию. Таким образом, эффективность таких проектов будет сильно зависеть от конкретной площадки.

Аналитики UBS отмечают, что за последние несколько лет стоимость активов в сделках слияний и поглощений в металлургии значительно возросла. Стоимость актива и его рентабельность зависят от того, где этот актив находится и какие виды продукции он производит. Еще несколько лет назад компания "Северсталь" приобрела активы компании Rouge Industries в США по 100 долл/т, сейчас цены сделок колеблются в пределах 300-700 долл/т, а хороший актив легко продают по 1000 долл/т.

Аналитики Deutsche Bank констатируют, что сейчас идет на спад первая волна сделок M&A, проведенных за рубежом: компании накопили большой денежный поток, "Северсталь" и "Евраз" приобрели по два-три актива. Анализируя нынешнюю политику расширения российских металлургических компаний, аналитики Альфа-банка считают, что если раньше российские металлургические компании приобретали зарубежные активы в основном для производства продукции на основе полуфабрикатов, то сейчас некоторые производители, в том числе "Северсталь" и ММК, хотят не только выйти на зарубежные рынки проката, но и производить на месте сырую сталь. Это связа-

но с тем, что в РФ вырос внутренний спрос, металлопродукция продается с премией в 10 % выше внешних рынков. Поэтому экспортировать продукцию стало невыгодно, и металлургические компании решили строить новые мощности за рубежом. Наиболее быстрорастущими рынками потребления конструкционных сталей являются Турция, Северная Африка, Египет, ОАЭ, где выгодно размещать новые мини-заводы.

Ряд экспертов сомневается в необходимости строить мощности в тех регионах, где высокие издержки. В США дорогая электроэнергия и не совсем интегрированная экономика с точки зрения рудных материалов - угля много, но мало железной руды. Удачный проект компании "Северсталь" - мини-завод SeverCorr - исключение, потому что это уникальное предприятие с новейшей технологией.

Аналитики UBS добавляют, что строительство мини-заводов может быть ограничено дефицитом металлолома. Лом образуется на изношенных объектах. В нынешней ситуации, когда в мире построено много новых объектов, ему неоткуда взяться в больших количествах. Кроме того, строительство новых заводов влияет на рынок, добавляя предложение. Готовый актив сразу приносит прибыль, а новый проект требует финансирования, формирования клиентской базы. Поэтому некоторые компании предпочитают расширять действующее производство.

ТМК совершенствует производство бесшовных труб

Позитивная динамика трубного рынка создала благоприятные условия для реализации масштабных проектов по реконструкции и созданию новых производств высококачественных стальных труб, отвечающих самым жестким требованиям современных международных и национальных стандартов, а также перспективным запросам потребителей.

Дальнейшее освоение запасов нефти и газа связано с увеличением глубины и усложнением профилей скважин, ужесточением условий эксплуатации труб на месторождениях. Вместе с этим растет уровень спроса на трубы с эксплуатационными свойствами, превышающими требования стандартов. Все более востребованными на рынке становятся высокопрочные трубы, в том числе в коррозионно- и хладостойком исполнении, с высокогерметичными резьбовыми соединениями класса "Премиум", из хромистых сталей для добычи и транспор-

тировки продуктов, содержащих диоксид углерода, из хромоникелевых сплавов для высокосернистых нефти и газа и многие другие специальные виды труб.

Мировой рынок труб OCTG (нарезные трубы нефтяного сортамента), составляющий по разным оценкам около 10 млн т в год, можно условно разделить на 3 уровня.

Первый уровень - это трубы, изготавливаемые в соответствии со стандартами Американского нефтяного института (API) и национальными стандартами России и других государств. На этом уровне, годовая потребность которого составляет около 7 млн т труб, находятся производители Китая, России, Украины и других стран.

Второй уровень рынка емкостью около 2,3 млн т представляет собой сегмент более высокотехнологичной продукции, присутствие в котором связано с преодолением определен-

ного технологического барьера и с необходимостью разработки технологии производства труб из специальных сталей с улучшенными резьбовыми соединениями.

В настоящее время ТМК находится на первом и втором уровнях рынка и готовится к преодолению очередного технологического барьера для выхода **на третий уровень**. Активно ведутся изыскания новых материалов, значительные средства инвестируются в расширение технологических возможностей и модернизацию производства.

В результате выполнения инвестиционной программы к 2010 г. ТМК планирует увеличить производственные мощности на 2,2 млн т, что означает 53 %-ный рост к уровню 2006 г., при этом более 60 % прироста (до 1,6 млн т в год) планируется в сегменте труб нефтяного сортамента. **Мощности по производству бесшовных труб в целом возрастут с 2,1 млн т в 2006 г. до 3,4 млн т к 2010 г.**

В настоящее время ТМК отказалась от изготовления бесшовных труб из слитков сифонной разливки и обеспечила свои заводы непрерывнолитой заготовкой высокого качества, достигаемого, в том числе, благодаря 100 %-ной внепечной обработке стали. В целях улучшения качества бесшовных труб создаются новые современные мощности для термической обработки, нарезки резьбы, отделки и упаковки. Более 530 млн долл. будет инвестировано в развитие мощностей по производству бесшовных труб, 430 млн долл. составят инвестиции в сталеплавильное производство.

Примером служит динамика увеличения объемов производства обсадных труб с резьбовыми соединениями класса "ТМК Премиум". Объемы производства таких труб на предприятиях компании возросли с 5,5 тыс. т в 2003 г. до 12 тыс. т в 2007 г. В 2008 г. планируется выполнить заказы в объеме 24 тыс. т.

ТМК продолжает активно развивать производство технологически сложных видов трубной продукции. Для этого проводятся исследования высокопрочных труб из специальных сталей повышенной коррозионной стойкости с целью определения возможностей их работы в тяжелых климатических и коррозионных условиях для транспортировки углеводородной смеси из скважин с большим содержанием минерализованной воды, абразивных составляющих и химически активных примесей (сероводорода, углекислого газа, хлора и др.). Освоено производство обсадных и насосно-компрессорных труб уровня требований PSL-2 и PSL-3 по стандарту API spec 5CT.

Для улучшения потребительских свойств трубной продукции на заводах ТМК освоена технология нанесения защитного полимерного покрытия ТК-34Р на внутреннюю поверхность высокопрочных бурильных труб. На Орском машиностроительном заводе совместно с фирмой "Тьюбоскоп-Россия" наносится противозносное покрытие на внешнюю поверхность бурильного замка. Благодаря указанным операциям получены бурильные трубы с существенно увеличенным ресурсом эксплуатации.

Впервые в отечественной практике на Таганрогском металлургическом заводе начато промышленное производство обсадных труб для эксплуатационных колонн Оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения группы L-80SSC, а на Синарском трубном заводе - насосно-компрессорных труб группы C-90SSC.

Освоено производство и согласованы технические условия с комиссией "Газпрома" на новые виды нефтегазопроводных труб для Астраханского газоконденсатного месторождения категории X-42SS. Трубы предназначены для внутрипромысловой транспортировки из скважин газа, содержащего 25 % сероводорода и 15 % двуокиси углерода, и относятся к числу импортозамещающей продукции.

Перспективные инновации в области обсадных труб связаны со стремлением ТМК преодолеть технологический барьер выхода на рынки продукции высшей, третьей ступени качества. Основные направления развития металлургических и трубных технологий на предприятиях компании связаны с освоением производства труб OCTG по международным стандартам - для строительства протяженных наклонных скважин, эксплуатируемых в условиях высоких избыточных давлений и температур и труб из специальных сталей и сплавов для работы в средах с высоким содержанием CO₂, сероводорода в присутствии соединений хлора при температурах выше 100 °С, а также с расширением существующего семейства резьбовых соединений "ТМК Премиум".

В настоящее время увеличиваются объемы бурения на морских месторождениях континентального шельфа, в том числе с прибрежных территорий. При таком способе бурения строятся наклонные скважины с большими горизонтальными отходами ствола от вертикали и протяженностью горизонтального участка более 10 км. Такой способ освоения морских месторождений экономически более выгоден, чем строительство плавучих или стационарных буровых платформ и, следовательно, будет активно развиваться, в том числе и на территории России.

Применение новых технологий бурения ко-ренным образом изменяет представление об об-садных трубах. К традиционным техническим требованиям добавляется целый ряд новых экс-плуатационных характеристик, которым должны соответствовать трубы и, в первую очередь, их резьбовые соединения. Для строительства таких скважин ТМК предлагает потребителям высоко-прочные обсадные трубы повышенного качества с новым резьбовым соединением ТМК-PF. Кон-структивные особенности и технические харак-

теристики соединения ТМК-PF позволяют прикладывать к нему дополнительный крутящий момент, который на 70—75 % больше, чем для резьбы "Баттресс".

Это лишь некоторые примеры, подтвер-ждающие, что ТМК постоянно изучает по-требности рынка в бесшовных трубах нефтя-ного сортамента, расширяет научные исследо-вания, модернизирует производство, осваивает новые виды продукции и повышает квалифи-кацию персонала.

Краткие сообщения

На Магнитогорском металлургическом комбинате внедрен новый зарубежный стан-дарт – EN 10268:2006 "Холоднокатанный пло-ский прокат из сталей с высоким пределом текучести для холодного деформирования".

Область действия этого нормативного доку-мента распространяется на холоднокатанный прокат без покрытия из сталей с высоким преде-лом текучести (до 520 МПа) для холодного де-формирования толщиной менее 3 мм (стали с ВН-эффектом, легированные фосфором, микро-легированные, высокопрочные IF и изотропные).

В настоящее время на ММК поступают за-казы от автопроизводителей на производство холоднокатаного проката из высокопрочных низколегированных сталей (HSLA). Внедрение на предприятии новых зарубежных стандартов на производство и методы испытаний проката свидетельствует о стремлении ММК следовать современным тенденциям организации произ-водства и управления качеством.

* * *

Металлургическая компания "Эстар" ("Электросталь России") анонсировала ряд планов по своему развитию.

Компания намерена построить в Западной Сибири металлургическое предприятие. Завод будет выпускать слябы для Новосибирского металлургического завода им. Кузьмина или сортовую заготовку для Гурьевского метал-лургического завода. Проект находится в ста-дии разработки, однако его строительство нач-нется в 2008 г.

Компания "Эстар" сообщила о запуске производства нержавеющей труб и декоратив-ных профилей. Производить трубы компания намерена на мощностях ООО "Волгоградский завод труб малого диаметра" (ВЗТМД), где завершен второй этап модернизации производ-ства и установлен стан для производства круг-лых и профильных труб из холоднокатаной

нержавеющей биметаллической стали. Общий объем инвестиций в развитие предприятия и обновление оборудования составляет 400 млн руб. Производственные мощности стана составляют порядка 10 тыс. т труб в год диаметром 10–63,5 мм, сечением 15x15 – 50x50 мм в квадратном исполнении и 20x10 – 60x40 мм – в прямоугольном. Компания пла-нирует в ближайшее время вывести стан на проектную мощность и выпускать до 16 тыс. т разнообразного (8 тыс. т нержавеющей и 8 тыс. т биметаллического) профиля в год. По-требление нержавеющей труб в России со-ставляет 58 тыс. т в год, в то время как собст-венно российское производство составляет около 20 тыс. т. Причем рынок растет, по оценкам компании, в среднем на 15 % ежегод-но. Собственно декоративный профиль в Рос-сии пока не производится, в связи с чем стра-тегия компании ориентирована на импортоза-мещение. Компания планирует вытеснить с российского рынка часть зарубежных произ-водителей.

* * *

Инвестиции в реконструкцию Чусовско-го металлургического завода составят по-рядка 1 млрд долларов.

Большое внимание ОМК отводит развитию Чусовского металлургического завода. В ОМК накоплен большой опыт по реконструкции и созданию новых мощностей. За последние го-ды инвестиции ОМК составили свыше 1,5 млрд долл. . Эти опыт и знания в полной мере будут использованы на ЧМЗ.

В 2008 г. на ЧМЗ стартует грандиозный про-ект. Будет произведена полная реконструкция доменного производства с увеличением произ-водства чугуна в 3 раза. К 2011 г. в Чусовом бу-дут построены новый кислородно-конвертерный цех мощностью 1,5 млн т стали и уникальная МНЛЗ для производства слябов, которые будут

поставляться на стан – 5000 Выксунского металлургического завода для производства широкого листа. Тем самым, ОМК намерена замкнуть полный цикл по производству труб большого диаметра. Объем инвестиций в реконструкцию ЧМЗ с учетом существующих инвестиционных проектов в ближайшие годы составит порядка 1 млрд долл.

Большие планы у ОМК в отношении развития рессорного производства на ЧМЗ. В 2007 г. приобретен стан для прокатки параболлических рессор, а в 2008 г. для рессорного производства ЧМЗ будет закуплено современное оборудование на сумму 175 млн руб. Для улучшения качества рессорной заготовки планируется построить новый современный прокатный стан.

* * *

Правительство Нижегородской области поддержало реализацию инновационного проекта ОАО "Горьковский металлургический завод" по вводу в эксплуатацию комплекса внепечной обработки стали.

Правительство Нижегородской области, поддержав реализацию инновационного проекта ОАО "ГМЗ" по запуску в эксплуатацию комплекса внепечной обработки стали, обеспечило 50 %-ную компенсацию ставки рефинансирования по кредиту, взятому предприятием.

Сумма целевого кредита, взятого ОАО "ГМЗ" в "Промстройбанке" составила 90 млн рублей. Общая стоимость проекта равна 166 млн рублей. Разницу составили средства, привлеченные предприятием из других источников.

* * *

На Таганрогском металлургическом заводе началось строительство комплекса с непрерывным трубопрокатным станом Premium Quality Finishing (PQF).

Мощность комплекса - 600 тыс. т высоко-технологичных труб в год. Введение в строй комплекса намечено в 2008 г.

Реализация данного проекта позволит производить бурильные, обсадные, нефтепроводные и насосно-компрессорные трубы диаметром от 73 до 273 мм с повышенными эксплуатационными свойствами по международным стандартам.

Разработку проекта строительства стана, работы по изготовлению и поставке оборудования осуществляет немецкая компания SMS Meer.

* * *

Компания UC RUSAL завершила программу модернизации литейного производства.

Завершение программы модернизации литейного производства осуществлено на четырех алюминиевых предприятиях компании - Саяногорском, Красноярском, Братском и Новокузнецком алюминиевых заводах. Инвестиции в проект составили 130 млн долл.

Доля литейной продукции с добавленной стоимостью увеличена в 10 раз и составляет более 50 % от общего объема производства алюминия.

На предприятиях установлено современное оборудование ведущих производителей: горизонтальная литейная машина Hertwich (Австрия), литейная оснастка для производства плоских слитков Nucast (Норвегия) и Wagstaff (США), линия литья Brochot (Франция), оборудование для дегазации Pyrotek (США), фильтры тонкой очистки Mitsui (Япония) и Novelis (Франция), линия резки SERMAS (Франция) и др.

Наряду с расширением производственных мощностей литейных цехов на предприятиях проведены работы по ремонту и обновлению лабораторных отделений, а также полная модернизация системы управления технологическими процессами.

Раздел подготовлен по материалам ОАО «Черметинформация» информационных агентств: «КоммерсантЪ-Украина», «SBB», «SW», «Steelguru», «Rusmet», «КоммерсантЪ», "Металлоснабжение и сбыт", "Нижний Новгород", "Уральский рынок металлов", а так же по материалам пресс-служб предприятий и организаций: ТМК, ОАО "ММК", "Эстар", ОМК, ОАО "ТАГМЕТ", UC RUSAL.

Краткие сообщения

Машиностроительная корпорация "Уралмаш" начинает реализацию идеи по созданию корпорации мирового уровня с изготовления и поставки металлургического оборудования для ОЭМК.

ОАО "МК ОРМЕТО-ЮУМЗ", машиностроительное предприятие созданной в октябре 2007 г. машиностроительной корпорации "Уралмаш", поставит для Оскольского электрометаллургического комбината четыре подъемно-поворотных стенда машин непрерывного литья заготовок. Общий тоннаж заказанного ОЭМК оборудования - 1 285 т. График поставок - с декабря 2007 г. по ноябрь 2008 г.

Подъемно-поворотные стенды грузоподъемностью 2 x 260 т будут поставлены в комплекте с механизмом выкатки стенда и оборудованием для реконструкции разливочной площадки.

Это крупный заказ, который существенно загрузит мощности ОРМЕТО-ЮУМЗ по производству МНЛЗ в 2008 г. Подъемно-поворотные стенды заменят выработавшие свой ресурс машины, которые ОРМЕТО-ЮУМЗ поставил на ОЭМК в 1984-1986 гг. в составе комплектных блюмовых МНЛЗ. Качество и безотказность ранее поставленных стендов стало решающим фактором для руководства Оскольского электрометаллургического комбината при выборе поставщика оборудования для реконструкции электросталеплавильного производства, которая проводится в настоящее время.

В список компаний-заказчиков машиностроительной корпорации "Уралмаш" входят "Металлоинвест", "ЕвразХолдинг", ММК, "Северсталь", НЛМК, ОЭМК. Данный рынок позволит новой корпорации "Уралмаш", по идее ее создателей, стать корпорацией мирового уровня.

* * *

Машиностроительная корпорация "Уралмаш" завершила поставку оборудования слябовой машины непрерывного литья заготовок для ОАО "Амурметалл".

Новое оборудование поставлено ОАО "МК ОРМЕТО-ЮУМЗ" (предприятие МК "Уралмаш") для ОАО "Амурметалл" (Комсомольск-на-Амуре) для транспортно-отделочной линии, участка ремонта проковшей и затравки. Договор на поставку этого оборудования был подписан в октябре 2006 г.

Ввод машины в эксплуатацию запланирован в первом полугодии 2008 г. Специалисты инженерно-сервисного центра ОРМЕТО-ЮУМЗ примут участие в шеф-монтаже машины.

Изготовление оборудования МНЛЗ выполнено по базовому инжинирингу фирмы SMS Demag (Германия). Между ОРМЕТО-ЮУМЗ и SMS Demag было подписано соглашение о стратегическом сотрудничестве по изготовлению и поставке оборудования. ОРМЕТО-ЮУМЗ введен в ранг поставщика SMS Demag при выполнении как российских, так и зарубежных заказов.

В настоящее время ОРМЕТО-ЮУМЗ завершает выполнение еще одного контракта по инжинирингу SMS Demag - изготовление и поставку технологического оборудования МНЛЗ № 1 для ОАО "Уральская Сталь".

* * *

ООО "ССМ-Тяжмаш" применило новую технологию при изготовлении травильных ванн, поставляемых для ремонта непрерывно-травильного агрегата в производстве холоднокатаного листа Череповецкого МК "Северсталь".

Комплекс травильных ванн, состоящий из 10 секций весом 327 т, поставил в ПХЛ ЧерМК котельно-монтажный цех ООО "ССМ-Тяжмаш". При исполнении данного заказа, впервые в условиях цеха были применены передовые технологии, положительно влияющие на качество изготавливаемого оборудования.

Во время подготовки поверхности ванн (пескоструйная и дробеструйная обработка, нанесение защитного слоя и гуммирование) успешно использовалась покрасочная камера итальянского производства, где для проведения гуммирования созданы идеальные условия по температуре и микроклимату.

Необходимо отметить, что использование новой покрасочной камеры, оснащенной современной фильтровальной системой, полностью исключило загазованность, что положительно повлияло на состояние рабочих мест в цехе.

По мнению руководителей ООО "ССМ-Тяжмаш", приобретение современного оборудования является неременным условием расширения спектра потребителей компании. Только в котельно-монтажном цехе в 2007 г. были приобретены сварочные полуавтоматы фирмы Kempi, сварочный автомат американ-

ского производства, заканчивается монтаж новой дробеструйной камеры. Курс на модернизацию дает возможность компании выполнять заказы не только для предприятий метал-

лургии и тяжелого машиностроения, но и успешно изготавливать оборудование для энергетической, лесоперерабатывающей и пищевой отраслей.

Раздел подготовлен по материалам ОАО «Черметинформация», "Росбалт", а так же пресс-служб МК "Уралмаш" и компании "Северсталь"

РУДНО-СЫРЬЕВАЯ БАЗА МЕТАЛЛУРГИИ

Формы борьбы на поле железной руды

В преддверии ежегодных переговоров по ценам на железную руду австралийские поставщики ведут интенсивную подготовку. Компания Rio Tinto предлагает установить базовые цены с учетом доставки сырья в китайские порты, а компания ВНР Billiton - ввести индексацию на основе ценовых параметров спотового рынка.

Основная борьба развернется между крупнейшими производителями руды CVRD, ВНР Billiton и Rio Tinto с одной стороны, и китайскими металлургическими компаниями - с другой. Сейчас австралийские компании активно продвигают новые способы повышения базовых цен на железорудное сырье (ЖРС).

Компания Rio Tinto вернулась к идее, которую три года назад не сумела продвинуть компания ВНР Billiton: компания предлагает устанавливать базовые цены на ЖРС с учетом доставки в китайские порты, поскольку географическая близость к основным азиатским потребителям открывает возможность австралийским производителям сырья предлагать самые выгодные условия поставок. Стоимость австралийской руды для китайских компаний не превышает 80 долл/т, тогда как за бразильское ЖРС китайские покупатели платят 180 долл/т, а цены на индийское сырье, которое продается, главным образом, на спотовом рынке, составляют 185 долл/т.

В свою очередь, компания ВНР Billiton утверждает, что спрос будет опережать предложение до 2015 г. включительно (этот прогноз поддерживают и аналитики инвестиционного банка Merrill Lynch), поэтому следует ввести ценовой индекс, основанный на росте спотовых цен, на который будет умножаться цена в ежегодных контрактах. Однако пока официальные представители компании ВНР Billiton не будут настаивать на этом новшестве в предстоящих переговорах, а предложат внедрить такую систему ценообразования в будущем.

По мнению руководства компании ВНР Billiton, индексация, основанная на спотовых торгах, будет полезна для определения цен в

годовых контрактах: она будет учитывать текущие спотовые цены, которые в сентябре более чем втрое превысили базовые из-за мощного повышения спроса со стороны Китая. Правильная индексация поможет продавцам и покупателям выработать общую точку зрения на рыночную цену, ускорит процесс согласования годовой цены, смягчит его конфронтационный характер и снизит напряженность. Это будет работать и при подъемах, и при спадах на рынке ЖРС. По мнению официальных представителей компании ВНР Billiton, крупнейшей китайской металлургической компании Baosteel, которая будет вести переговоры от имени всех производителей стальной продукции Китая, придется смириться с более стремительным повышением цен, чем прошлогодние 9,5 %, самым плавным за последние четыре года.

Именно спрос на ЖРС в Китае, на который приходится треть мирового производства стали, привел к троекратному повышению цен за последние пять лет. Руководство China Iron and Steel Association (CISA) сообщило, что в текущем году импорт ЖРС в Китай увеличится на 14,2 % до 410 млн т. В 2008 г. этот рост замедлится до 10,8 %, потому как местное производство руды будет увеличиваться с той же скоростью и достигнет 885 млн т.

В отношении роста фрахтовых ставок представители CISA заявили, что считают их повышение "аномальным и временным". По их мнению, именно в результате этого "аномального" роста тарифов на транспортировку затраты на производство стали в 2007 г. выросли на 11 %, хотя темпы роста выпуска металла заметно снижаются.

В отношении предложения об индексации руководство CISA заявило, что нынешний механизм ценообразования устраивает европейских, японских и китайских производителей стали, а также горнорудные компании. Его следует сохранить. Эту концепцию поддерживают и эксперты сиднейской компании Constellation Capital

Management: данная система обеспечивает стабильность на 12 месяцев, поскольку на этот период все четко определено. Новая система внесет неопределенность, и, учитывая высокую капиталоемкость горнорудного бизнеса, нет уверенности в ее целесообразности.

В свою очередь, эксперты CISA заявили, что в 2007 г. прибыльность производителей стальной продукции снизилась настолько, что некоторые из них работают в убыток, поэтому металлургические компании Китая не вынесут дальнейшего повышения цен.

При этом китайские представители на переговорах высказали откровенную угрозу по поводу претензий австралийских поставщиков руды, заявляя, что могут предпочесть иметь дело с единственным поставщиком руды - бразильской компанией CVRD, которая в 2006 г. быстро согласилась на сравнительно низкое (9,5 %) повышение базовой цены в переговорах с компанией Baosteel. Эта угроза весьма серьезна - компания BHP Billiton поставляет в Китай порядка 90 % своей продукции.

С другой стороны, эксперты из Australia and New Zealand Banking считают, что у компании BHP Billiton есть возможность настоять на своем, поскольку сейчас "рынок железной руды - это рынок продавца", и компания инвестирует более 15 млрд долларов в новые проекты, которые обеспечат удвоение объемов производства на ее австралийских месторождениях (компания BHP Billiton намерена довести добычу руды до 300 млн т к 2015 г.).

Компания BHP Billiton сумеет провести свои новшества относительно индексации базовых цен только при поддержке других членов "Большой тройки" поставщиков руды - CVRD и Rio Tinto. Однако официальные представители компании Rio Tinto заявили, что компанию Rio Tinto устраивает нынешняя система ценообразования. В свою очередь, руководство бразильской компании CVRD сообщило, что будет поддерживать нынешнюю систему формирования базовых цен до тех пор, пока она отражает существующие условия рыночного дефицита. Руководство компании BHP Billiton игнорировало официальные заявления представителей металлургических компаний и намерено сломать старую систему цен на железную руду, которую предпочитает китайская сторона. Встречаясь с китайскими металлургическими компаниями в Пекине в конце ноября, эксперты компании отметили, что будут создавать новое место торговли железной рудой, которое будет контролировать 30 % мировой торговли и торговать реальными поставками железной руды.

Новая система будет включать freight premium для австралийской железной руды по сравнению с поставками бразильского сырья. Поставки в Южную Корею и Японию будут базовыми для китайских цен. Китайские потребители являются основными клиентами компании.

Но тем временем руководство крупнейшей горнорудной компании мира BHP Billiton настаивает на мегаслиянии с конкурирующей компанией Rio Tinto, однако эта идея вызывает все большее недовольство среди основных потребителей руды - крупных азиатских металлургических компаний.

По мнению руководства BHP Billiton, слияние поможет двум компаниям сэкономить до 3,7 млрд долл. в течение семи лет благодаря синергии в добыче железной руды, угля и в других сферах деятельности.

В случае, если компании объединятся, будет образована крупнейшая в мире горнорудная компания, контролирующая солидную долю поставок железной руды, меди, угля, урана, алмазов и других природных ресурсов, необходимых для промышленного производства. По мнению экспертов, объединенная компания будет контролировать 40 % морских поставок железной руды и 60 % импорта железной руды в Японию, что вызывает серьезное опасение и сопротивление со стороны японских металлургических компаний. Потенциально слияние способно привести к росту цен для азиатских металлургических компаний, так как исчезнет конкуренция. Металлургическая промышленность Китая, являющаяся крупнейшей в мире, опасается создания "еще более крупной монополии" на рынке железной руды. На долю BHP, Rio и бразильской CVRD приходится 70 % всей железной руды, поставляемой в Китай.

Компания BHP рассматривает консолидацию как упрощение переговорного процесса с покупателями железной руды. Металлургические компании понимают, что возможность "разделять и властвовать" с объединением BHP и Rio перестанет существовать.

Компания Rio Tinto намерена совершить защитный маневр в ответ на попытки враждебного поглощения со стороны компании BHP Billiton, ответив на него встречным предложением, применив стратегию Пэк-Мэна (Pac Man defense) - оборонительную стратегию, препятствующую враждебному поглощению компании. У Rio Tinto в запасе несколько вариантов, включая продажу активов. В настоящее время компания Rio Tinto рассматривает вариант создания совместных предприятий с компанией BHP в качестве альтернативы поглощению.

Краткие сообщения

Китай решил побороться за долю в компании Rio Tinto.

Контролируемый государством Китайский банк развития (China Development Bank, CDB) намерен приобрести долю в этой британско-австралийской компании. Хотя окончательная цена покупки еще не утверждена, подписание договора состоится уже в ближайшее время.

В связи с тем, что CDB осуществляет подготовку транзакции не от своего имени, а по поручению одного из китайских концернов, то отказ банка подтвердить первые сообщения о намерении им приобрести долю в Rio Tinto, выглядит вполне понятным.

В банковских кругах Пекина предполагают, что таинственным заказчиком сделки является крупнейший производитель алюминия в Китае Aluminium Corp. of China (Chalco), а также новый китайский государственный инвестиционный фонд. По имеющейся информации, переговоры с Rio Tinto ведутся сейчас лишь о доле в 1 %, то есть ниже уровня обязательного информирования. Но это может быть только началом.

На бирже 1 % Rio Tinto уже стоит 1,7 млрд долл. (1,2 млрд евро). Капитализация Rio Tinto перевалила за 170 млрд евро.

Промышленность Китая испытывает страх перед продолжением быстрого роста цен на сырье. Поэтому для того чтобы обеспечить себе контроль над максимальным объемом природных ресурсов, о поглощениях за рубежом задумались и китайские горнорудные компании. О предстоящих приобретениях уже объявили крупнейший угольный концерн Китая China Shenhua Energy и один из ведущих производителей меди Yunnan Copper Industry.

Аналитики полагают, что Китай отнюдь не стремится сорвать поглощение Rio Tinto, а лишь хочет обеспечить себе участие в принятии решений и гарантировать поставки сырья.

Многие участники рынка считают, что сделка компаний ВНР и Rio должна быть блокирована. Японская JFE Holdings Inc. и многие китайские металлургические компании выразили оппозицию предложению ВНР, назвав эту сделку "губительной" для мировой торговли железной рудой и коксом. По мнению China Iron & Steel Association, эта сделка "создает мировую железорудную монополию".

* * *

Металлургические компании Nippon Steel и Posco договорились вести железоруд-

ные переговоры с сырьевыми компаниями на 2008 г. сообща.

Руководители Nippon Steel отметили, что в 2006 г. обе компании вели переговоры с сырьевыми компаниями вместе, и в 2007 г. решили продолжить такую практику: так как у компаний очень много общего в области использования железорудного сырья.

* * *

По данным International Iron and Steel Institute, мировое производство металлургического железа (DRI) в октябре 2007 г. составило 4,72 млн т, что на 9 % выше уровня 2006 г.

Мировым лидером по производству DRI остается Индия. Ее октябрьский результат составил 1,6 млн т. За ней следуют Иран – 604 тыс. т и Венесуэла – 515 тыс. т.

* * *

На Качканарском ГОКе добыто 500 млн т железо-ванадиевой руды.

На Качканарском горно-обогатительном комбинате установлен новый производственный рекорд - с начала разработки Северного карьера ГОКа добыто 500 млн т высококачественной железо-ванадиевой руды.

Этот показатель стал итогом 36-летней деятельности карьера. Полученная руда отгружена на обогатительную фабрику и из нее будет произведено сырье для доменных печей Нижнетагильского металлургического комбината.

* * *

Китайский экспорт угля в октябре 2007 г. вырос на 17,4 % по сравнению с показателями в сентябре.

Объем экспорта угля в октябре 2007 г. составил 5,25 млн т, что является вторым показателем после июльского пика в 5,73 млн т. В целом за январь-октябрь 2007 г. было экспортировано 43,26 млн т угля, что на 17,6 % ниже уровня 2006 г.

Представители китайской угольной отрасли считают, что объемы экспорта начали увеличиваться во второй половине 2007 г. Производители начали осуществлять больше спотовых поставок, поэтому цены растут, что позволяет нарастить объемы экспорта.

* * *

Китай, крупнейший в мире производитель кокса, намерен организовать торговлю

коксом по срочным контрактам на товарной бирже в г. Далинь (Dalian Commodity Exchange - DCE).

DCE в настоящее время проводит технико-экономическое обоснование в соответствии с планом. Каких-либо точных временных рамок пока нет.

В отличие от своего общего экспортного бизнеса, Китай имеет не много трейдеров по коксу. Значительное количество кокса продается напрямую с коксового завода непосредственным потребителям кокса.

Спотовый рынок кокса испытывает дефицит. Поэтому Китай намерен создать биржевую торговлю коксом. Значительным препятствием для создания биржевой торговли коксом является обеспечение стабильного качества кокса. Кокс может терять свое качество и при транспортировке, поэтому условия поставки ex-works могут значительно отличаться по качеству.

Производство кокса сконцентрировано в таких регионах, как Shanxi, Hebei, Внутренняя Монголия и Henan. Такая концентрация создает проблемы с логистикой.

* * *

Американская металлургическая компания US Steel намерена построить завод по производству кокса в штате Иллинойс.

При этом компания US Steel планирует построить коксовый завод в комплексе с установкой регенерации тепла для получения электрической и тепловой энергии (паровой бойлер). Установка будет построена фирмой Gateway Energy and Coke Co. Коксовый завод будет состоять из трех батарей, в каждой из которых по 40 коксовых печей, всего 120 печей. Завод будет производить 740 тыс. т кокса в год. Электрогенераторы будут утилизировать отходы тепловой энергии при производстве кокса путем использования пара высокого давления.

USS также планирует построить конвейерную линию для транспортировки кокса на металлургический завод Granite City. Иллинойское агентство по защите окружающей среды (Illinois Environmental Protection Agency) выдало предварительное разрешение на строительство.

* * *

Компания ArcelorMittal присоединяется к угольному проекту в Мозамбике.

ArcelorMittal планирует получить 35 % акций в Rio Minjova Mining & Exploration Co в проекте по коксующемуся углю в Мозамбике. Стоимость пакета 2,5 млн долл.

Бразильская компания CVRD также вовлечена в этот проект угольной промышленности.

Компания ArcelorMittal намерена развивать добычу железной руды и угольные шахты в Мозамбике для собственного потребления.

Компания также планирует строительство заготовочного сортопрокатного стана в Мозамбике, который будет полностью принадлежать ArcelorMittal. Начать производство на стане намечено в конце 2009 г. Мощность стана - 400 тыс. т в год.

* * *

Российский рынок коксующихся углей и кокса в 2008 г. ждет резкий скачок цен.

Во втором полугодии 2007 г. российский рынок коксующихся углей характеризуется значительным дефицитом, что связано с рядом аварий на угледобывающих предприятиях ("Южкузбассуголь" и "Воркутауголь"). Уже в IV квартале 2007 г. цены на спотовые партии угольного концентрата превышают подписанные в начале года на 40-50 %. Отсутствие оптимистических прогнозов по нормализации состояния угольной отрасли в 2008 г. позволяет прогнозировать дальнейший рост цен на угольный концентрат.

С учетом роста железнодорожного тарифа с января 2008 г. на 12 %, прогнозов поставщиков и частично подписанных в 2007 г. цен на январь-март 2008 г. средняя цена угольного концентрата в начале 2008 г. может вырасти на 20 % к уровню цен сентября 2007 г. Наиболее значительное увеличение цен по сравнению с предыдущими месяцами ожидается в феврале и апреле.

Учитывая нестабильность рынка угольного концентрата, наиболее вероятно ежеквартальное согласование цен, что приведет к возможному росту цен в течение 2008 г. в пределах 2 % ежеквартально.

Тенденции на рынке угольного концентрата оказывают прямое влияние на ситуацию с поставками кокса. Цены на кокс с января 2008 г. вырастут на 31 % к сентябрю 2007 г. В целом средняя цена кокса в 2008 г. будет более чем на 60 % выше средней цены в 2007 г.

* * *

В Кузбассе запущена обогатительная угольная фабрика.

Обогатительная фабрика проектной мощностью в 1 млн т угольного концентрата в год запущена в Гурьевском районе Кузбасса на разрезе "Шестаки" (входит в группу предприятий ЗАО "Стройсервис"). Фабрика будет пе-

перерабатывать весь рядовой уголь, добываемый на разрезе. Ее пуск позволил создать на разрезе единый горно-обогатительный комплекс с добычей рядового угля и отгрузкой его потребителям в форме высококачественного угольного концентрата.

Смонтированное на предприятии современное оборудование позволяет обогащать не только низкосольные угли энергетических и коксующихся марок, но и высокосольный уголь с зольностью до 50 %. Ранее такой высокосольный уголь практически не пользовался спросом у потребителей, и его отправляли в отвал. Теперь же этот уголь будут обогащать, а отработанную породу использовать как материал для строительства автомобильных дорог.

С 2000 г. угольщики Кузбасса ввели в эксплуатацию девять обогатительных фабрик и две обогатительные установки, а к 2010 г. намерены построить еще восемь фабрик и установок. За счет этого через три года Кузбасс будет перерабатывать до 70 % в всего добываемого угля (сейчас перерабатывает 62 %). Основными производственными направлениями ЗАО "Стройсервис" являются добыча угля, горное машиностроение, поставки металлопродукции, автомобильные и железнодорожные грузоперевозки.

В состав группы входит семь промышленных предприятий в Кемеровской и Свердловской областях, в том числе четыре угольных разреза в Кузбассе. За 2006 г. горняки разрезов группы добыли 3 млн т угля.

Раздел подготовлен по материалам ОАО «Черметинформация», информационных агентств «REUTERS», «Bloomberg», «УкрРудПром», «MetalTorg», «RBC-Daily», «Steelguru», «Уральский рынок металлов», «Mysteel», «SBB», «Интерфакс», «Новости», а так же пресс-службы Качканарского ГОКа.

ВТОРИЧНЫЕ РЕСУРСЫ

Краткие сообщения

На мировом рынке металлолома наблюдается продолжение спада в Азии. В Средиземноморье цены несколько повысились благодаря активизации турецких импортеров. При этом поставщики объясняют подъем котировок, главным образом, увеличением расходов на фрахт, так как внутренние цены в ЕС, США и Японии - главных экспортеров лома - продолжают снижаться.

Японские металлургические компании приобретают металлолом сорта H2 для своих металлургических заводов в районе Токио по 312-320 долл/т с доставкой, а на экспорт данный материал идет по 325-330 долл/т fob, что эквивалентно 350 долл/т c&f Южная Корея и 365 долл/т c&f Тайвань. Покупатели настаивают на дальнейшем понижении цен, но это не устраивает трейдеров, заявляющих о высоких расходах на доставку.

Несмотря на то, что внутренние цены на металлолом в ноябре снизились в США, местные компании предлагают материал HMS №1&2 (80:20) по 290 долл/т fob, что превращается в 380-390 долл/т c&f Тайвань. Российский материал 3А котируется на 10 долл/т дешевле. Таким образом, японский лом – самый дешевый в регионе.

В Европе металлургические заводы понизили в ноябре закупочные цены на лом на

5 евро/т, но стоимость HMS №1&2 (80:20) при экспортных поставках остается на уровне 290-300 долл/т fob. Из-за того, что тарифы на фрахт продолжают увеличиваться, турецким компаниям приходится платить за этот материал 350-355 долл/т c&f. При этом точно такая же цена получается при закупках американского металлолома, а также 3А из Украины и России.

Наиболее высокие цены на лом в регионе - в Италии. Стоимость российского 3А достигает там 355-360 долл/т c&f, а импорт шредированного лома из США и западноевропейских стран осуществляется по 360-365 долл/т c&f. В Испании, также крупном импортере металлолома в регионе, цены на 15-20 долл/т ниже.

* * *

Высокие океанские фрахтовые ставки привели к уменьшению экспорта дробленого очищенного лома из США в сентябре 2007 г. на 20 % по сравнению с отгрузками в августе.

По данным американского коммерческого департамента, экспорт в целом снизился в августе с 425 до 343 тыс. т в сентябре. Фрахтовые расходы выросли до 75 долл/т при отгрузках с восточного побережья США до восточного побережья Средиземноморья. Фрахтовые

расходы с западного побережья США до Северной Азии выросли до 100 долл/т, а расходы до Юго-Восточной и Южной Азии выросли до 115 долл/т.

Большое беспокойство у экспортеров вызывает нехватка судов для отгрузки лома. Растущий спрос на уголь и железную руду на Дальнем Востоке привел к переброске судов, предназначенных под лом, для транспортировки угля и руды.

Суммарно экспорт дробленого очищенного лома за 9 месяцев вырос на 41,8 % до 3,49 млн т. Наибольшие поставки лома из США были осуществлены в Египет (рост на 246,7 %) и в Турцию (рост на 106,7 %).

* * *

Череповецкий металлургический комбинат "Северсталь" вводит в эксплуатацию новое оборудование по переработке металлического лома.

Ввод оборудования осуществляется в целях обеспечения годового производства электроласти на уровне 2,1 млн т.

В копровом цехе ЧерМК "Северсталь" началось горячее опробование пресс-ножниц фирмы "Acros" (Франция), производительностью 180 тыс. т в год. Это первый комплект ножниц, который поставлен фирмой в рамках контракта, заключенного в конце 2006 г. Согласно контракту французская фирма до конца 2007 г. поставит второй комплект ножниц такой же производительности, которые комбинат планирует ввести в строй в конце февраля-начале марта 2008 г.

Ввод новых пресс-ножниц является частью программы по наращиванию механической переработки лома для сталеплавильного производства. С этой целью компания в период 2005-2006 гг. уже ввела 3 комплекта ножниц аналогичной производительности. С момента пуска первых ножниц и по ноябрь 2007 г. включительно переработка лома на ножницах в копровом цехе превысила 1 млн т.

* * *

Алчевский металлургический комбинат, Украина, намерен сокращать потребление металлолома.

Раздел подготовлен по материалам ОАО «Черметинформации». Информационных агентств: «UGMK», «АММ», «Ирта-Fax», «Ruslom», а так же пресс-службы компании "Северсталь"

Об этом заявил генеральный директор ОАО "Алчевский металлургический комбинат" Т. Шевченко: в ближайшем будущем металлолом как эффективный заменитель жидкого чугуна в сталеплавильном производстве, востребован не будет. Он отметил, что в последнее время качество металлолома ухудшается, а его цена уже достигла уровня себестоимости горячего чугуна. Но чугун - чистый продукт и имеет температуру уже базовую - порядка 1320 °С. А металлолом, во-первых, "грязный": замусоренность большая, засоренность его цветными металлами колоссальная и продукт холодный (его еще нагреть надо), а цены практически одинаковые. Поэтому целесообразности работать на больших расходах металлолома практически нет.

Именно конверторное производство, внедряемое на Алчевском металлургическом комбинате, позволяет реализовывать технологию с максимальными (до 100 %) расходами чугуна.

* * *

В Минобороны РФ в 2007г. утилизировано 950 танков, 150 самолетов, 800 тыс. боеприпасов.

В 2008 г. планируется утилизировать 4 тыс. танков, 1,5 тыс. самолетов, 1,5 млн боеприпасов. Данные мероприятия проводятся в целях скорейшего переоснащения и перевооружения.

* * *

Увеличились поставки лома черных металлов с севера Тюменской области.

За 10 месяцев 2007 г. Тюменское отделение Свердловской ж.д. значительно увеличило погрузку лома черных металлов.

С начала 2007 г. погрузка лома черных металлов увеличилась на 26,7 % по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. и составила 19,7тыс. т. Рост погрузки объясняется увеличением поставок лома и отходов черных металлов с севера Тюменской области (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа).

Краткие сообщения

Навигация 2007 г. обеспечила Череповецкому МК "Северсталь" экономию более 4 млн долл.

В промышленном порту компании "Северсталь" закончилась навигация. Экономический эффект от перевозок металла водой составил более 4 млн долл.

Всего за нынешнюю навигацию промышленный порт ОАО "Северсталь" отгрузил водным путем 1,053 млн т проката, что больше, чем в 2006 г. почти на 200 т.

В 6 раз выросли поставки металлопродукции на внутренний рынок. Впервые 2007 г. освоена поставка груза "водой" на металлобазу торгового дома "Северсталь-Инвест". Это один из первых в стране опытов регулярных поставок металлопродукции водой непосредственно на распределительный центр. Основное преимущество водного пути - дешевизна относительно железной дороги, а так же возможность контролировать как сроки поставки, так и их ритмичность.

Общий объем грузопереработки в порту составил более 2 млн т. Кроме проката, порт принимал на своих причалах оборудование и сырье, в частности, почти 800 тыс. т известняка для агломерационного производства.

* * *

Магнитогорский металлургический комбинат осваивает отгрузку рулонной стали в контейнерах.

Компания "Модуль" (С-Петербург) осуществила первую пробную отгрузку горячекатаной рулонной стали ММК в контейнерах в Великобританию.

Затаривание рулонов весом до 12 т в контейнеры производилась в Санкт-Петербурге на терминале "Варшавский" компании "Модуль" в присутствии представителей Магнитогорского металлургического комбината. Подобное затаривание рулонов в универсальные контейнеры производились впервые в истории ММК.

Первая опытная партия весом 120 т отправлена в Великобританию. Растаривание контейнеров производилось на внутреннем терминале порта Бристоль в присутствии представителей компании "Модуль".

Схема крепления стальной продукции по два рулона в контейнере, разработанная технической службой "Модуль Технология", по результатам выгрузки в Великобритании хорошо зарекомендовала себя и продемонстрировала свою рентабельность.

Теперь аналогичные отгрузки планируются также в Польшу и Западную Германию.

Раздел подготовлен по материалам ОАО «Черметинформации». Информационных агентств: «SeaNews», «MetalTorg», а так же пресс-службы компании "Северсталь"

ЭКОЛОГИЯ, БЕЗОПАСНОСТЬ

Краткие сообщения

Металлургический комбинат "Уральская Сталь" впервые в российской металлургии внедряет механизмы Киотского протокола.

Металлургический комбинат "Уральская Сталь" (УК "Металлоинвест") успешно прошел международный аудит проекта модернизации сталеплавильного производства, разработанного в рамках реализации программы по сокращению выбросов парниковых газов в соответствии с Киотским протоколом.

Проект разрабатывается совместно с компанией Camco International - мировым лидером по реализации проектов в рамках Киотского протокола.

Реализуемая на МК "Уральская Сталь" программа - это первый в металлургической отрасли России проект реконструкции, основан-

ный на использовании механизмов Киотского протокола и подтвержденный аудитом международной независимой компании DNV.

В соответствии с проектом, модернизация сталеплавильного производства МК "Уральская Сталь" приведет к существенному сокращению выбросов парниковых газов: с 2,8 т СО₂-экв. до 2,6 т СО₂-экв. на тонну проката. Суммарные выбросы сократятся на 3,2 млн т СО₂ за период с 2008 по 2012 гг.

Использование механизмов Киотского протокола при реализации проекта модернизации МК "Уральская Сталь" – это уникальный опыт использования передовых мировых достижений в области контроля и сокращения вредных выбросов. Участие в данной программе позволит МК "Уральская Сталь" в краткосрочной

перспективе увеличить объем инвестиций в реализацию природоохранных мероприятий комбината на 30 млн евро.

Использование механизмов Киотского протокола при модернизации сталеплавильного производства на МК "Уральская Сталь" - это во многом пионерный проект не только в России, но и в мире. При подготовке данного проекта, специалистами комбината и компании Camco International разработана принципиально новая методология расчета сокращений выбросов парниковых газов, которая была впоследствии признана и подтверждена международными аудиторами. Данная методология позволяет определить количество парниковых газов по всем переделам технологической цепочки МК "Уральская Сталь".

Сокращение выбросов парниковых газов будет достигнуто за счет сокращения удельных расходов сырья и топлива, что также приведет к существенному уменьшению других вредных выбросов и улучшению общей экологической обстановки в регионе.

* * *

На машинах непрерывного литья заготовок электросталеплавильного цеха Новокузнецкого металлургического комбината введены в эксплуатацию новые фильтры для очистки воды.

На МНЛЗ № 1 и № 2 ЭСПЦ НКМК введены в эксплуатацию новые фильтры ПО "Стронг-Фильтр" (г. Санкт-Петербург), предназначенные для механической очистки воды. Современные фильтры могут улавливать частицы размером до 0,2 мм, что позволяет получать воду высокой степени очистки. Производительность нового оборудования составляет 1500 куб. метров воды в час.

Механизм фильтрации заключается в том, что вода, поступая на фильтр с блока очистки сточных вод, проходит через щелевую решетку, в результате чего все механические примеси остаются с ее внутренней стороны. Далее очищенная вода поступает на кристаллизатор МНЛЗ, где используется для охлаждения литой заготовки и секций кристаллизатора.

Новые фильтры функционируют в автоматическом непрерывном режиме. Основные параметры работы выводятся на экран монитора, закрепленного на корпусе агрегатов, благодаря этому обслуживающий персонал может в любое время проконтролировать процесс фильтрации воды. Современные фильтры надежны и удобны в работе за счет высокоэффективной

системы очистки, которая позволяет удалять механические примеси с внутренней стороны фильтрующих решеток агрегата, при этом процесс фильтрации проходит непрерывно.

Запуск в работу фильтров "Стронг" позволяет получать техническую воду высокого качества, что значительно улучшает качество литой заготовки - конечного продукта электросталеплавильного цеха.

* * *

На Западно-Сибирском металлургическом комбинате (предприятие "Евраз Групп") началась реализация масштабного инвестиционного проекта по полному переводу сталепрокатного производства на технологию механического удаления окалины с поверхности металла.

ЗСМК стал первым в России металлургическим предприятием, внедряющим новую технологию на практике. Проект позволяет уменьшить потери металла и улучшить экологические показатели комбината. Он реализуется в рамках программы природоохранных мероприятий, рассчитанной до 2012 г., которая утверждена Администрацией Кемеровской области.

Процесс очистки заключается в том, что катанка, попадая на волочильный стан, сначала поступает на ролик-окалиноломатель, на котором за счет изгиба и растяжения удаляется основная часть окалины. Затем применяется технология тонкой очистки: машина, на которой установлены три пары стальных щеток с иглами, вращаясь, зачищает катанку и передает ее на волочение. В настоящее время для очистки металла от окалины применяется технология травления в среде соляной кислоты.

Благодаря реализации нового проекта потери металла снизятся на 4,5-5 кг с тонны катанки. Важнейшим элементом программы является ее экологическая составляющая: механическая очистка позволит отказаться от химической обработки катанки кислотой, а значит - от вредного воздействия соляной кислоты и мероприятий по нейтрализации использованных кислот известью и утилизации стоков в отстойники. Благодаря полному переводу сталепрокатного производства на технологию механического удаления окалины с поверхности металла будут исключены затраты на дорогостоящее содержание соляно-кислотного комплекса. Кроме того, в результате использования новой технологии качественно улучшатся условия труда на рабочих местах.

Раздел подготовлен по материалам ОАО «Черметинформация», а так же пресс-служб УК "Металлоинвест", ОАО "НКМК", ОАО "ЗСМК"

Особенности консолидации российской черной металлургии

В принципе почва для сделок по крупным слияниям на рынке стальной продукции России готова. Однако такие слияния сопряжены с риском потери для рынка нынешних ключевых и наиболее деятельных топ-менеджеров отрасли, связанных узлами собственности с управляемыми активами.

Мировые цены на стальной прокат стабилизировались. Но затянувшийся дольше обычного благодатный ценовой период на рынке стальной продукции не может продолжаться вечно. И коррекционные сигналы уже есть. На российском рынке цены торговцев снижаются уже пять месяцев подряд, потеряв 10–15 %. За это время несколько снизились и цены производителей, что свидетельствует о некотором затоваривании. Крупные производители легко могли бы поставлять излишки с внутреннего рынка на экспорт, не снижая объемов производства. Однако этого не происходит. Выплавка стали сокращается с июля, несколько снизилось и производство готового проката. Это значит, что ситуация на мировом рынке стальной продукции выглядит не лучше, чем в России - доминирует понижающий тренд.

По теории рынка дешевеющая стальная продукция должна резко снизить рентабельность металлургического бизнеса в большинстве развитых стран и его инвестиционную привлекательность. Только лишь у немногих металлургических компаний, тех, что имеют серьезный задел в себестоимости производства стальной продукции, на понижающемся рынке могут оставаться средства и возможности использовать это обстоятельство себе во благо. У российских металлургических компаний есть уникальное конкурентное преимущество в виде самой низкой в мире себестоимости производства стальной продукции. И это дает преимущества при слияниях-поглощениях на внешнем рынке. И такой шанс выпал российским металлургическим компаниям четыре-пять лет назад, когда мировой рынок еще не был так разогрет. Но по большому счету, его не удалось использовать полностью. Помешала этому разобщенность крупных российских игроков, которые так и не смогли консолидировать ни свои активы, ни свои усилия.

Консолидация активов в мировой черной металлургии диктуется необходимостью про-

тивостоять влиянию сильно концентрированных поставщиков сырья (в первую очередь, железной руды и коксующегося угля) и потребителей стального проката (крупные строительные компании, автомобильные корпорации). В связи с этим появляется перспектива существенного улучшения положения металлургических компаний только за счет укрупнения активов и возможности эффективно противодействовать ценовому давлению поставщиков и потребителей. Такая перспектива нравится и инвесторам, в первую очередь крупным институциональным – инвестиционным банкам, так как проста, понятна и не требует ничего, кроме денег и умения договариваться. В силу этого она по-прежнему крайне популярна в среде инвестиционных банкиров. Удачное поглощение компанией Mittal Steel европейского лидера компанию Arcelor - яркое тому подтверждение.

Но, по мнению экспертов, такой подход для российской черной металлургии грозит излишним упрощением. Концентрация потребителей проката наблюдается главным образом в одной сфере - производстве листового проката. Три крупнейших производителя стали в России специализируются именно на этом направлении: ММК, "Северсталь" и НЛМК. Поэтому, кажется, было бы естественным ожидать их объединения. Новообразованная компания с объемом выплавки стали в 35 млн т (по российским активам, с учетом всех зарубежных дочерних компаний - 41 млн т) сразу станет компанией номер два после компании ArcelorMittal (у которой выплавка стали – 108 млн т). Ее неоспоримыми преимуществами на мировом рынке будут дополнительные возможности по поглощениям, по пробиванию протекционистских барьеров и по работе с крупными потребителями. На внутреннем рынке объединенная структура будет обладать мощными средствами и возможностями для крупных инвестиционных проектов. Но ее дальнейшее естественное укрупнение возможно лишь за счет внешних поглощений. А это вывоз капитала. Альтернатива - строительство крупных комбинатов внутри страны.

Но строить за Уралом смысла нет - логистика будет весьма дорогой. Создание крупных металлургических комбинатов в цен-

тральной части России противопоказано по экологическим соображениям (пока технология массового получения стальной продукции будет основана на доменном процессе). Так что ставка на слияния оправдана лишь с прицелом на внешнюю экспансию. Но она сейчас вряд ли возможна - фактически уже все металлургические активы в Европе и США оценены по максимуму. Поэтому активные поглощения на внешних рынках станут возможны лишь на следующей стадии конъюнктурного цикла, то есть после серьезного снижения цен на стальную продукцию.

Поэтому возможная мегаконсолидация в настоящее время с общеэкономической точки зрения не имеет смысла. С точки зрения консолидатора сбор активов в высшей точке рынка оправдан только в том случае, если будет получена значимая прибыль. Но на пике рынка получить ее крайне сложно. Это рискованно и для внутренних потребителей, в том случае, если объединенная компания на фоне неблагоприятной конъюнктуры ради отбивания затраченных на слияние денег попытается ужесточить работу с местными потребителями. Но главное, что чрезмерно быстрая консолидация, сопряженная с добровольно-принудительными мерами по отношению к собственникам ключевых активов, чревата потерей для отрасли **агентов действия**. Одна из ключевых проблем российской металлургии - ее неинституционализированность. Это можно понимать и как засилье в капитале крупнейших компаний ограниченного набора собственников в противовес межотраслевому и межсегментному (индустрия-финансы) взаимопроникновению капитала, и как отсутствие преемственности в управлении металлургическими гигантами. Собственники крупнейших металлургических компаний заводов получили активы в тяжелой и изнурительной борьбе и до последнего времени не готовили себе смену по линии управления.

Если обезглавить в процессе объединения три-четыре крупнейших компании, можно получить конгломерат активов с не самым, профессиональным и дальновидным менеджментом. Западные автопроизводители рвутся стро-

ить заводы в России - нужно быть готовыми к такой экспансии и стать поставщиком самых привередливых покупателей. Для этого не избежать массовых инвестиций в современные прокатные линии, массового обучения персонала - чтобы поддерживать качество на должном уровне. Нужно быть достаточно оперативным, чтобы удовлетворять локальные всплески внутреннего спроса (который наверняка образуется на юге России - когда начнется строительство олимпийских объектов в Сочи). Наконец, потребуются самые серьезные усилия наиболее продвинутых металлургов-управленцев для создания действительно национальной индустрии стальной продукции. Имеется в виду не форма собственности, а способность отрасли самостоятельно решать все задачи, которые могут быть поставлены перед ней экономикой страны и капиталом. При этом невозможно все время ориентироваться на покупку западных технологий и оборудования. Пока спрос имеется на простейшие из них, импорт покрывает все. Однако рано или поздно появится нужда либо в том, чего еще нет, либо в том, что имеется, но не продается. Умение выходить из таких ситуаций станет основой глобальной конкурентоспособности российской экономики. Рано или поздно такие вызовы получат и металлургические компании.

По мнению экспертов, основная угроза чрезмерно быстрой консолидации в российской металлургической отрасли кроется в риске потери агентов действия. Так что, видимо, наиболее эффективная стратегия для имеющих власть и ресурсы консолидаторов - не торопиться с объединением активов, а подождать нисходящей волны конъюнктурного цикла. Тогда появятся широкие возможности для внешней экспансии, и мощный опыт нынешних ключевых менеджеров отрасли может быть востребован по полной программе и им не придется "толкаться" за право быть первыми в объединенной структуре. Поэтому новостей о мегасделках стоит ждать лишь в момент начала нисходящей конъюнктурной волны или непосредственно в ее преддверии.

Краткие сообщения

Китай и Индия приняли решение объединить свои усилия в кооперации в черной металлургии.

Соглашение о намерениях, которое будет подписано с китайской National Development and Reform Cooperation (NDRC) и Министер-

ством черной металлургии Индии в декабре, завершит подготовку этого вопроса.

По проекту соглашения оба государства объединят свои усилия в развитии технологий в стальном и железорудном секторах, развитии и производстве угля и кокса, образовании со-

вместных предприятий в этих отраслях промышленности. Обе стороны отметили, что уже есть соглашения об обоюдных поставках сырья, например, железной руды из Индии в Китай и кокса из Китая в Индию.

Компания ArcelorMittal получила контроль над China Oriental Group.

Металлургическая компания ArcelorMittal увеличила свою долю в капитале китайской металлургической компании China Oriental Group Ltd. с 28,03 до 73 %.

Таким образом, ArcelorMittal стала первой иностранной компаний, получившей контроль над китайским металлургическим предприятием.

Бразильская металлургическая компания Gerdau скупает американскую металлургию.

Компания Gerdau сделала еще одно приобретение в США. Ранее за астрономическую для подобного предприятия сумму летом 2007 г. была приобретена американская компания Chaparral Steel (4,22 млрд долл.).

В ноябре 2007 г. бразильская компания объявила о подписании соглашения о покупке металлургической компании Macsteel корпорации Quanex – производителя комплектующих для машиностроения.

Компания Macsteel обошлась бразильской компании Gerdau в 1,5 млрд долл. Компания Macsteel выпускает порядка 1,1 млн т проката из спецсталей в год. Теперь компании Gerdau принадлежит второй по объемам выпуска производитель проката из спецсталей в США.

Совместное предприятие японской компании Sumitomo Metal Industries (SMI) и французской компании Vallourec по производству нарезных бесшовных труб в Китае VAM Oil and Gas Premium Equipment Co. выйдет на полную мощность – 50 тыс. т в год – в первой половине 2008 г.

СП VAM Oil and Gas Premium Equipment Co. в китайской провинции Цзянсу на 51 % принадлежит французскому производителю труб, SMI контролирует 34 %-ный пакет акций, еще 15 % владеет собственно корпорация Sumitomo Corp. Предприятие начало функционировать в октябре 2007 г.

Продукция СП поставляется в основном для нужд нефтегазовой отрасли Китая.

Немецкий концерн ThyssenKrupp приобрел в Великобритании аэрокосмический СМЦ.

Компания ThyssenKrupp Services AG, сервисное подразделение концерна ThyssenKrupp, приобрела британский сервисный металлоцентр Apollo Metals Group (AMG), который специализируется на поставках высококачественного проката из нержавеющей стали, алюминия и других цветных металлов для нужд аэрокосмической индустрии. Продавцом выступила компания Murray Group. Сумма сделки не разглашается, но в случае получения ThyssenKrupp Services разрешения совета директоров головного концерна и антимонопольных органов должна быть завершена еще до конца 2007 г.

Это приобретение обеспечит немецкому концерну возможность осуществлять поставки специальной металлопродукции всем основным производителям авиационной и космической техники в мире, а также их ключевым поставщикам. Устойчивому положению компании в отношениях с представителями аэрокосмической индустрии обеспечивает в числе ее система управления цепочками поставок.

Компания ArcelorMittal заявила о приобретении 100 % акций частного предприятия ArcelorMittal (г. Таллин, Эстония), владеющего линией по производству оцинкованной стали и расположенного на побережье Балтийского моря.

В данный момент сделка проходит этап согласования в антимонопольных органах Эстонии.

В ближайшее время, когда Galvex OÜ официально войдет в список предприятий компании ArcelorMittal в Центральной и Восточной Европе, компания передаст на завод свои технологии.

В 2006 г. завод Galvex OÜ произвел 190 тыс. т оцинкованной стали, в основном строительного назначения. Объем продаж предприятия составил 125 млн евро.

Нижнетагильский металлургический комбинат, входящий в Evraz Group, приобрел у компании "Газпром" 19,9 % акций ОАО "Завод по производству труб большого диаметра".

За акции предприятия, которое существует пока только на бумаге, Evraz заплатил 241,8 млн руб.

Выход компании "Газпром" из этого проекта был делом времени. Еще раньше газовая

монополия отказалась дать гарантии на приобретение продукции завода, поэтому строительство предприятия так и не было начато.

По мнению аналитиков, строительство "Завода ТБД" может быть успешным, если компания Evgaz поторопится со строительством стана 5000 и сосредоточится на выпуске толстого листа. По мнению экспертов Deutsche Bank, сейчас в России существует дефицит этой продукции, тогда как спрос продолжает расти на фоне строительства ряда газо- и нефтепроводов. Сейчас из российских металлургических компаний только "Северсталь" имеет стан 5000 на Ижорском заводе, но продукция с этого предприятия не способна обеспечить все потребности рынка. В то же время, создание аналогичных производств уже анонсировали ММК и ОМК. В этой связи аналитики подсчитали, что совокупные мощности Ижорского завода и планируемых предприятий (без учета реализации проекта Evgaz) составляют 4,75 млн т широкого листа и 2 млн т ТБД в год. Даже учитывая, что на 2009-2012 годы придется пик потребления ТБД, российские металлургические компании могут не успеть окупить свои инвестиции.

По мнению аналитиков, увеличение доли компании Evgaz в "Заводе ТБД" еще не означает, что компания непременно начнет его строительство. Если компания решится на реализацию проекта, то на это потребуется три года и более 1 млрд долл. инвестиций.

* * *

Российская компания "Северсталь" намерена установить полный контроль над "Днепрометизом".

Крупнейший производитель метизной продукции в Украине "Днепрометиз", оперативный контроль над которым осуществляет компания "Северсталь-метиз", объявил о намерении увеличить уставный капитал в два раза. Учитывая, что российская компания имеет опцион на выкуп принадлежащего группе ТАС блокирующего пакета акций, эксперты считают, что у "Северсталь-метиза" есть все шансы установить полный контроль над "Днепрометизом".

Мощности "Днепрометиза" позволяют производить до 150 тыс. т металлопродукции в год. В 2006 г. объем производства составил около 120 тыс. т. 60,003 % акций контролирует компания "Северсталь-метиз", входящая в группу "Северсталь", 34,6 % – "ТЭКО-Днепрометиз", близкий к группе ТАС.

В январе 2008 г. акционеры "Днепрометиза" намерены рассмотреть вопрос об увеличении уставного фонда на 23,426 млн грн – до 46,853

млн грн – путем дополнительной эмиссии акций. Цель – увеличение финансовой стабильности и обеспечение дальнейшего развития предприятия. Решение было принято наблюдательным советом "Днепрометиза", в котором российская компания составляет большинство. Таким образом предполагается профинансировать инвестиционную программу развития предприятия. В начале 2007 г. был утвержден план развития "Днепрометиза" до 2010 г., предусматривающий увеличение производственных мощностей и наращивание объемов производства до 200 тыс. т в год. Стоимость проекта – 45 млн грн (10 млн долл).

* * *

Корпорации "Индустриальный союз Донбасса" (ИСД, Донецк) приобретет более 80 % акций польского судостроительного завода.

Комитет по защите конкуренции и потребителей Польши (Office of Competition and Consumer Protection) выдал разрешение ISD Polska, дочерней компании украинской корпорации ИСД, на приобретение свыше 80 % акций польского судостроительного завода Stocznia Gdansk S.A.

Согласно сообщению комитета, ИСД может через ISD Polska увеличить свою долю в уставном капитале судовой верфи с нынешних 5 до 86 % в результате покупки акций допэмиссии и части государственной доли в Stocznia Gdansk. ISD Polska обязана до конца 2007 г. осуществить первый транш по выкупу акций.

Корпорация ИСД основана в 1995 г. и является интегрированной холдинговой компанией. Основными активами ИСД являются украинские Алчевский МК, Алчевский коксохимзавод, Днепропетровский МК им. Дзержинского, МК Dunaferr в Венгрии и ISD-Huta Czestochowa в Польше.

* * *

Подконтрольная А. Усманову компания "Газметалл" выступила с официальным заявлением об аннулировании сделки по приобретению британским Gallaher Holding 50 % активов компании "Макси-Групп".

Соглашение предусматривало инвестиции компании "Газметалл" в оборотные средства, а также предоставление кредитных ресурсов для развития бизнеса. Сделка должна была решить проблемы "Макси-Групп", которая оказалась на грани дефолта после того, как ряд кредитов отказался пролонгировать кредитные линии. Задолженность "Макси-Групп" на момент подписания соглашения составляла 34 млрд руб. Вслед

за банкирами финансовые претензии к "Макси-Групп" предъявили поставщики ключевого предприятия холдинга - Нижнесергинского метизно-металлургического завода. В арбитраж поступило около 10 исков о взыскании с предприятия долгов на общую сумму в 53 млн руб. Отраслевые аналитики считают, что, несмотря на незначительную сумму, этот факт мог негативно отразиться на ходе переговоров по продаже компании А. Усманову.

По утверждению руководителей компании "Газметалл", причиной срыва сделки стало неисполнение компанией "Макси-Групп" своих обязательств: компания после подписания соглашения о намерениях продолжила переговоры с третьими сторонами о продаже своих активов. В связи с этим компания "Газметалл" изучает возможные юридические последствия невыполнения компанией "Макси-Групп" своих обязательств по данному соглашению.

Президент компании "Макси-Групп" Н. Максимов подтвердил, что сделка сорвалась, и то, что он вел переговоры о продаже части имущества компании и после подписания соглашения. Однако документ не ограничивал его в ведении переговоров о продаже конкретных активов. По его мнению, причиной разрыва были разногласия по дальнейшему развитию компании "Макси-Групп". В ходе переговоров собственнику компании "Газметалл" А. Усманову не понравилась инвестиционная программа, по которой планировалось инвестирование в течение пяти-семи лет до 10 млрд долл. на реализацию программы развития компании.

По мнению экспертов ИФК "Уралсиб", отказ А. Усманова от сделки при такой сумме инвестиционной программы логичен: через пять-шесть лет Россию ждет резкий рост электрометаллургического производства, что приведет к дефициту лома в стране. И реализация столь амбициозной программы компании "Макси-Групп" может спровоцировать нездоровую конкуренцию на этом рынке, что было невыгодно практически всем крупным игрокам этого рынка, включая и самого А. Усманова.

После срыва указанной сделки контрольный пакет акций компании "Макси-групп" покупает Новолипецкий металлургический комбинат.

Альфа-Банк выступил организатором сделки по продаже Новолипецкому МК 51 % акций "Макси-Групп". Предполагается, что сделка будет закрыта до конца 2007 г. Условия сделки предусматривают немедленное предоставление Новолипецким МК компании "Макси-Групп" кредита в размере 400 млн долл., последующее рефинансирование задолженности

дочерних компаний "Макси-групп", рефинансирование инвестиционной программы по строительству в России сети сталеплавильных и прокатных производств общей мощностью 10 млн т готовой продукции в год.

* * *

Компания "Энергопром Менеджмент" завершила консолидацию предприятий электродной отрасли, находящихся под ее управлением – Новочеркасского, Челябинского и Новосибирского электродных заводов.

В соответствии с Федеральным законом "Об акционерных обществах", акционеры компании "Энергопром Менеджмент", владевшие 97,1 % акций Новочеркасского электродного завода и 95,8 % акций Челябинского электродного завода, реализовали право принудительного выкупа акций миноритарных акционеров и собрали 100 % пакеты акций этих заводов.

В настоящее время 100 %-ные пакеты акций предприятий переданы компании Farnela Investments Limited (Республика Кипр), которая в 2007 г. получила от Федеральной антимонопольной службы РФ разрешение на приобретение 100 % голосующих акций ЧЭЗ, НЭЗ и НовЭЗ. 100 % акций ЧЭЗ перешли под контроль компании Farnela Investments Limited в сентябре 2007 г.

В сентябре 2007 г. 100 % акций компании Farnela Investments Limited были приобретены компанией Carbographite Holdings Limited (Республика Кипр), на что было также получено соответствующее разрешение Федеральной антимонопольной службы.

Тем самым завершилась консолидация крупнейших активов электродной отрасли России на базе компании Carbographite Holdings Limited, бенефициарами которой являются структуры группы "Ренова" и компании Access Industries.

* * *

Магнитогорский металлургический комбинат учится управлять бизнесом в международном масштабе.

На Магнитогорском металлургическом комбинате разработана программа "Управление международным бизнесом" для обучения топ-менеджеров и руководителей проектов.

В связи с расширением присутствия ОАО "ММК" на зарубежных рынках появилась необходимость не только в оптимизации состава группы компаний ММК, но и в качественном, эффективном управлении всеми активами. Специалисты управления кадров ОАО "ММК"

своевременно выявили потребность менеджмента предприятия в новой информации по управлению международными проектами и разработали программу "Управление международным бизнесом". Обучение будет проводиться на базе корпоративного центра подготовки кадров "Персонал".

Слушатели ММК получают наиболее полную информацию о мировом опыте управления проектами, а также знания, необходимые для того, чтобы разговаривать на одном языке с международным бизнесом. Директоров знакомят с теорией и практикой управления проектами слияний, приобретений, поглощений, проектированием и управлением совме-

стными предприятиями. На занятиях будут обсуждаться вопросы международного права и налогового права, банковская система и другие финансовые институты, страхование и риски в международных проектах. Большое внимание будет уделено межкультурному взаимодействию, особенностям этикета и протокола страны пребывания, законодательным актам и регламентам в работе с персоналом. Не останутся в стороне и такие глобальные вопросы как "бизнес и государство", взаимодействие с местными политическими и общественными институтами и союзами, политические и экологические аспекты бизнеса разных стран.

Раздел подготовлен по материалам ОАО «Черметинформация, информационных агентств: «Эксперт», «Уральский рынок металлов», «MetalTorg», «Reuters», «РБК-Украина», «Rusmet», «Metal Bulletin», «Quote», «Металлоснабжение и сбыт», «RBC-Daily», «Коммерсантъ», «Новости Донбасса», «Интерфакс», «РосБизнесКонсалтинг», а так же пресс-служб предприятий и организаций: Альфа-банк, «Энергопром Менеджмент», ОАО «ММК»

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

Краткие сообщения

С января 2008 г. начнет действовать новая социальная программа Магнитогорского металлургического комбината "Поддержка многодетных семей".

Она разработана для того, чтобы улучшить качество жизни и охрану здоровья многодетных семей работников ОАО "ММК", повысить их социальный статус и престиж и тем самым внести вклад в улучшение демографической ситуации.

В настоящее время на учете в районных центрах социальной защиты Магнитогорска состоят 720 многодетных семей. На ММК таких семей - 281. Новая социальная программа рассчитана на социальную поддержку многодетных семей работников ММК, в которых совокупный доход на одного члена семьи ниже стоимости потребительской корзины, рассчитанной специально для этой категории. Её участниками станут полные и неполные семьи, имеющие трех и более детей, включая усыновленных и опекаемых, в возрасте до 18 лет. Необходимым условием для участия является отсутствие нарушений трудовой дисциплины и положительная характеристика из структурного подразделения.

Программа состоит из целевых блоков: социальная поддержка, оздоровление и медицинская помощь, помощь в получении дополнительного образования и физического развития. В список предоставляемых предприятием льгот входят: ежемесячная материальная помощь, подарки на дни рождения, помощь в приобретении школьной и спортивной формы, канцтоваров, оплата проезда в общественном транспорте, компенсация стоимости коммунальных услуг, бесплатные путевки в детские лагеря, санатории и дома отдыха ММК, выдача витаминов, а также компенсация стоимости занятий в музыкальных, художественных школах и спортивных секциях, посещение аквапарка. Затраты на реализацию программы составят более 12,5 млн рублей.

Новая социальная программа создаст систему поддержки многодетных семей работников Магнитогорского металлургического комбината и станет логическим продолжением программы "Поддержка материнства и стимулирование рождаемости", которая успешно действует на ММК более трех лет.

Раздел подготовлен по материалам ОАО «Черметинформация» и пресс-службы ОАО «ММК».

Цены на чугун на мировом рынке, долл/т

(цены приведены на середину месяца)

Страна, регион	Условия поставки	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2007 г.	Ноябрь 2007 г.
ЕС, импорт*	cfr, Западная Европа	260-280	260-280	260-280
Латинская Америка, экспорт	fob, Vitoria	330	330	322-328
Латинская Америка, экспорт	fob, Ponta da Maderia	338	338	335-338
СНГ, экспорт	fob, порты Черного и Балтийского морей	330-350	330-350	330-350
США, импорт	cif, порты Мексиканского залива	342-348	342-348	342-348

* евро/т

Цены на заготовку на мировом рынке, долл/т

(цены приведены на середину месяца)

Страна, регион	Условия поставки	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2007 г.	Ноябрь 2007 г.
ЕС, экспорт в третьи страны*	fob	550-570	550-570	550-570
Турция, экспорт	fob, турецкие порты	500-520	500-520	500-515
СНГ, экспорт	fob, порты Черного и Балтийского морей	500-515	500-520	485-500
СНГ, экспорт	fob, порты Дальнего Востока	495-505	495-505	495-505
Латинская Америка	fob	460-480	490-510	490-510
КНР, экспорт	fob, основные порты КНР	490-510	500-520	500-520
Страны Ближнего Востока, импорт	cfr, порты Персидского залива	560-570	570-600	570-600

Цены на пруток на мировом рынке, долл/т

(цены приведены на середину месяца)

Страна, регион	Условия поставки	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2007 г.	Ноябрь 2007 г.
ЕС, экспорт в третьи страны*	fob	440-550	440-550	440-550
Брюссель, экспорт*	fob, порт Антверпен	560-580	570-590	570-590
Турция, экспорт	fob, турецкие порты	670-680	670-680	660-670
СНГ, экспорт	fob, порты Черного и Балтийского морей	560-570	560-570	560-570
СНГ, экспорт	fob, порты Дальнего Востока	470-500	470-500	470-500
США, импорт	cif, порты Мексиканского залива	683-694	683-694	705-717

* включая 2,5 % комиссионных, предоставляемых экспортерам

Цены на конструкционные профили на мировом рынке, долл/т
(цены приведены на середину месяца)

Страна, регион	Условия поставки	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2007 г.	Ноябрь 2007 г.
ЕС, экспорт в третьи страны*	fob	900-980	900-980	900-980
Брюссель, экспорт*	fob, порт Антверпен	620-640	640-660	640-660
США, импорт	cif, порты Мексиканского залива	661-683	661-683	694-705
* включая 2,5 % комиссионных, предоставляемых экспортерам				

Цены на арматурную сталь на мировом рынке, долл/т
(цены приведены на середину месяца)

Страна, регион	Условия поставки	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2007 г.	Ноябрь 2007 г.
ЕС, экспорт в третьи страны*	fob	570-620	570-620	570-600
ЕС, импорт**	cfr, Западная Европа	450-490	450-490	450-490
ЕС, внутренний рынок**		420-470	420-440	415-425
Брюссель, экспорт*	fob, порт Антверпен	515-530	520-540	520-540
Турция, экспорт	fob, турецкие порты	550-565	555-565	555-565
СНГ, экспорт	fob, порты Черного и Балтийского морей	560-580	550-560	525-545
СНГ, экспорт	fob, порты Дальнего Востока	530-560	530-560	530-560
США, импорт	cif, порты Мексиканского залива	595-617	595-617	584-595
Латинская Америка, экспорт	fob	530-550	530-550	550-570
Страны Ближнего Востока, импорт	cfr, порты Персидского залива	600-610	590-595	595-605
* включая 2,5 % комиссионных, предоставляемых экспортерам				
**евро/т				

Цены на катанку на мировом рынке, долл/т
(цены приведены на середину месяца)

Страна, регион	Условия поставки	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2007 г.	Ноябрь 2007 г.
ЕС, экспорт в третьи страны*	fob	630-670	630-670	630-670
Брюссель, экспорт*	fob, порт Антверпен	550-560	560-580	560-580
Турция, экспорт	fob, турецкие порты	570-590	570-590	535-590
СНГ, экспорт	fob, порты Черного и Балтийского морей	540-550	540-550	530-550
СНГ, экспорт	fob, порты Дальнего Востока	570-580	570-580	570-580
США, импорт	cif, порты Мексиканского залива	661	661	683
Латинская Америка, экспорт	fob	530-560	530-560	550-580
* включая 2,5 % комиссионных, предоставляемых экспортерам				

Цены на слябы на мировом рынке, долл/т
(цены приведены на середину месяца)

Страна, регион	Условия поставки	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2007 г.	Ноябрь 2007 г.
ЕС, экспорт в третьи страны	fob	470-490	470-490	470-490
США, импорт	cif, порты Мексиканского залива	551	551	551

СНГ, экспорт	fob, порты Черного и Балтийского морей	510-550	510-550	510-550
СНГ, экспорт	fob, порты Дальнего Востока	520-560	520-560	520-560
Латинская Америка	fob	510-530	510-530	510-530

Цены на толстый лист на мировом рынке, долл/т
(цены приведены на середину месяца)

Страна, регион	Условия поставки	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2007 г.	Ноябрь 2007 г.
ЕС, экспорт в третьи страны	fob	890-925	890-925	890-925
Брюссель, экспорт*	fob, порт Антверпен	760-780	800-820	800-820
СНГ, экспорт	fob, порты Черного и Балтийского морей	640-720	640-670	640-700
СНГ, экспорт	fob, порты Дальнего Востока	650-700	650-700	650-700
Латинская Америка	fob	610	610	610
США, импорт	cif, порты Мексиканского залива	926-948	926-948	926-948

* включая 2,5 % комиссионных, предоставляемых экспортерам

Цены на лист средней толщины на мировом рынке, долл/т
(цены приведены на середину месяца)

Страна, регион	Условия поставки	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2007 г.	Ноябрь 2007 г.
ЕС, экспорт в третьи страны*	fob	760-780	760-780	760-780
Латинская Америка	fob	590-610	590-610	600-610
США, импорт	cif, порты Мексиканского залива	794-816	794-816	794-816

Цены на горячекатаные рулоны на мировом рынке, долл/т
(цены приведены на середину месяца)

Страна, регион	Условия поставки	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2007 г.	Ноябрь 2007 г.
ЕС, импорт**	cfr, Западная Европа	490-510	490-510	490-510
ЕС, внутренний рынок**		480-510	480-510	490-510
Брюссель, экспорт*	fob, порт Антверпен	550-560	570-590	570-590
Турция, экспорт	fob, турецкие порты	620-650	620-650	620-650
СНГ, экспорт	fob, порты Черного и Балтийского морей	530-600	565-610	565-610
СНГ, экспорт	fob, порты Дальнего Востока	525-580	525-580	525-580
США, импорт	cif, порты Мексиканского залива	573	573	573
США, внутренний рынок	fob, Средний Запад	520-530	520-530	520-530
Латинская Америка, экспорт	fob	550-580	550-580	600-610
КНР, экспорт	fob, основные порты КНР	552-560	550-560	570-580

* включая 2,5 % комиссионных, предоставляемых экспортерам
**евро/т

Цены на холоднокатаные рулоны на мировом рынке, долл/т
(цены приведены на середину месяца)

Страна, регион	Условия поставки	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2007 г.	Ноябрь 2007 г.
ЕС, импорт**	cfr, Западная Европа	530-540	530-540	530-540
ЕС, внутренний рынок**		550-570	550-570	550-570
Брюссель, экспорт*	fob, порт Антверпен	640-650	660-670	660-670
Турция, экспорт	fob, турецкие порты	550-570	700-710	700-710
СНГ, экспорт	fob, порты Черного и Балтийского морей	630-640	630-640	630-640
СНГ, экспорт	fob, порты Дальнего Востока	590-650	590-650	590-650
США, импорт	cif, порты Мексиканского залива	672	672	672
США, внутренний рынок	fob, Средний Запад	630	630	630
Латинская Америка, экспорт	fob	650-680	650-680	650-680
КНР, импорт	cfr, основные порты КНР	605-615	610-615	625-630

* включая 2,5 % комиссионных, предоставляемых экспортерам
**евро/т

Цены на оцинкованный листовой прокат на мировом рынке, долл/т
(цены приведены на середину месяца)

Страна, регион	Условия поставки	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2007 г.	Ноябрь 2007 г.
ЕС, импорт**	cfr, Западная Европа	580-620	580-620	580-620
ЕС, внутренний рынок**		600-620	600-620	600-620
Брюссель, экспорт*	fob, порт Антверпен	760-775	770-780	770-780
США, импорт	cif, порты Мексиканского залива	882-948	882-948	882-948
США, внутренний рынок	fob, Средний Запад	760	760	760
Латинская Америка, экспорт	fob	800	800	800
КНР, импорт	cfr, основные порты КНР	760-780	760-800	760-800

* включая 2,5 % комиссионных, предоставляемых экспортерам
**евро/т

Раздел подготовлен по материалам ОАО "Черметинформация", МВ.

СТАТИСТИКА

Мировая выплавка стали в октябре и за 10 мес. 2007 г., тыс. т

Страны, регионы	Октябрь 2007 г.	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2006 г.	Октябрь 2007 г. / октябрь 2006 г., %	10 месяцев		
					2007 г.	2006 г.	Изменение, %
Австрия	673	615	633	6,3	6343	5934	6,9
Бельгия	850	890	1031	-17,6	8755	9708	-9,8
Чехия	557	561	569	-2,0	5876	5841	0,6
Финляндия	340	329	448	-24,2	3712	4179	-11,2
Франция	1412	1526	1614	-12,5	16468	16721	-1,5
Германия	4192	4064	4239	-1,1	40767	39453	3,3
Греция	270	259	206	31,1	2220	2009	10,5
Венгрия	160	165	204	-21,4	1687	1699	-0,7

Страны, регионы	Октябрь 2007 г.	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2006 г.	Октябрь 2007 г. / октябрь 2006 г., %	10 месяцев		
					2007 г.	2006 г.	Измене- ние, %
Италия	2908	2637	2967	-2,0	26385	26318	0,3
Люксембург	266	186	260	2,3	2395	2321	3,2
Нидерланды	619	586	307	101,6	6143	5539	10,9
Польша	890	859	864	3,0	9015	8387	7,5
Румыния	515	500	531	-2,9	5251	5249	0,0
Словакия	331	425	417	-20,6	4238	4248	-0,2
Словения	41	61	58	-29,1	530	527	0,6
Испания	1634	1579	1664	-1,8	15912	15611	1,9
Швеция	513	466	468	9,5	4686	4525	3,6
Великобритания	1133	1129	1210	-6,4	12016	11781	2,0
Прочие страны ЕС (27 стран)	336	325	350	-4,0	3339	3388	-1,4
ЕС (27 стран), все- го*	17639	17163	18039	-2,2	175741	173437	1,3
ЕС (15 стран), всего	14928	14382	15166	-1,6	146971	145265	1,2
Босния и Герцего- вина	57	50	49	17,0	481	397	21,0
Хорватия	6	7	6	8,6	65	67	-3,8
Македония	30	32	32	-5,2	296	295	0,4
Норвегия	67	62	67	0,0	580	557	4,2
Сербия и Черного- рия	96	68	161	-40,2	1424	1536	-7,3
Швейцария	96	119	125	-23,2	1080	1061	1,8
Турция	2165	2040	2027	6,8	21132	19317	9,4
Прочие страны Европы, всего	2517	2377	2466	2,1	25058	23230	7,9
Беларусь	209	209	67	211,9	2050	1941	5,6
Казахстан	395	388	367	7,6	3969	3509	13,1
Молдова	62	82	85	-27,1	808	602	34,2
Россия	6188	5701	5865	5,5	60210	58431	3,0
Украина	3627	3511	3502	3,6	35570	33869	5,0
Узбекистан	55	54	67	-17,9	538	534	0,7
СНГ, всего	10536	9945	9953	5,9	103145	98886	4,3
Канада	1395	1350	1298	7,5	13638	13052	4,5
Куба	30	26	27	11,9	220	210	4,9
Сальвадор	7	6	6	14,8	61	60	2,2
Гватемала	30	30	28	6,0	286	240	19,1
Мексика	1500	1450	1447	3,7	14356	13474	6,5
Тринидад и Тобаго	55	69	43	29,2	560	596	-6,1
США	8510	7960	8094	5,1	81558	84106	-3,0
Северная Амери- ка, всего	11527	10892	10942	5,3	110679	111738	-0,9
Аргентина	497	476	484	2,8	4407	4737	-7,0
Бразилия	2899	2868	2778	4,4	27902	25550	9,2
Чили	130	127	146	-10,8	1380	1356	1,7
Колумбия	110	105	108	1,8	1056	1019	3,7
Эквадор	7	7	8	-9,1	74	71	3,7
Парагвай	6	6	10	-36,8	79	96	-17,6
Перу	95	90	74	28,4	697	737	-5,5
Уругвай	7	7	6	12,9	59	44	35,3
Венесуэла	360	350	370	-2,7	4033	4112	-1,9

Страны, регионы	Октябрь 2007 г.	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2006 г.	Октябрь 2007 г. / октябрь 2006 г., %	10 месяцев		
					2007 г.	2006 г.	Изменение, %
Южная Америка, всего	4111	4036	3983	3,2	39686	37722	5,2
Алжир	121	68	93	29,4	1068	906	17,9
Египет	509	518	548	-7,2	5162	5024	2,8
Ливия	91	110	89	1,8	1038	950	9,3
Марокко	39	49	39	1,3	431	223	92,9
ЮАР	779	837	869	-10,3	7614	8125	-6,3
Зимбабве	3	3	1	200,0	25	20	25,0
Африка, всего	1542	1585	1639	-5,9	15338	15248	0,6
Иран	847	889	795	6,5	8299	8148	1,8
Катар	100	95	75	33,9	913	826	10,6
Саудовская Аравия	453	385	356	27,3	3764	3417	10,2
Страны Среднего Востока, всего	1400	1369	1226	14,2	12976	12391	4,7
КНР	42922	42712	37817	13,5	408518	345785	18,1
Индия	4631	4417	4258	8,8	43791	40838	7,2
Япония	10372	9929	10103	2,7	99698	96163	3,7
Ю. Корея	4304	4176	3966	8,5	42659	40013	6,6
Тайвань	1740	1685	1755	-0,8	17191	16810	2,3
Страны Азии, всего	63969	62919	57899	10,5	611858	539609	13,4
Австралия	663	663	699	-5,1	6597	6571	0,4
Нов. Зеландия	77	73	67	14,3	699	674	3,8
Океания, всего	740	736	766	-3,4	7297	7245	0,7
МИР, всего**	113981	111022	106913	6,6	995244	917241	8,5

* С учетом вхождения в ЕС с 1 января 2007 г. Румынии и Болгарии

** Итог приведен по 67 странам, входящим в Международный институт чугуна и стали, на которые в 2006 г. приходилось около 98 % мирового производства стали

Мировое производство чугуна в октябре и за 10 мес. 2007 г., тыс. т

Страны, регионы	Октябрь 2007 г.	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2006 г.	Октябрь 2007 г. / октябрь 2006 г., %	10 месяцев		
					2007 г.	2006 г.	Изменение, %
Австрия	510	468	484	5,3	4861	4611	5,4
Бельгия	545	578	641	-15,0	5345	6235	-14,3
Болгария	100	95	99	1,0	977	955	2,3
Чехия	413	429	426	-3,0	4411	4407	0,1
Финляндия	214	231	274	-22,0	2481	2604	-4,7
Франция	849	971	998	-14,9	10685	10973	-2,6
Германия	2828	2570	2657	6,4	26166	25409	3,0
Венгрия	115	115	121	-5,3	1145	1091	4,9
Италия	1022	849	996	2,6	9169	9519	-3,7
Нидерланды	542	507	248	118,3	5351	4713	13,5
Польша	480	462	450	6,6	4933	4452	10,8
Румыния	315	307	333	-5,3	3262	3306	-1,3
Словакия	238	325	318	-25,1	3341	3457	-3,4
Испания	376	349	258	45,7	3333	2766	20,5
Швеция	342	305	290	17,9	3160	2971	6,4
Великобритания	883	815	932	-5,2	9217	9034	2,0

Страны, регионы	Октябрь 2007 г.	Сентябрь 2007 г.	Октябрь 2006 г.	Октябрь 2007 г. / октябрь 2006 г., %	10 месяцев		
					2007 г.	2006 г.	Изменение, %
ЕС (27 стран), все- го*	9771	9377	9526	2,6	97836	96503	1,4
ЕС (15 стран), все- го	8110	7643	7779	4,3	79767	78836	1,2
Сербия	71	53	149	-52,4	1289	1460	-11,7
Турция	533	475	479	11,3	5226	5073	3,0
Прочие страны Европы, всего	604	529	628	-3,8	6515	6533	-0,3
Казахстан	276	272	285	-3,2	2705	2830	-4,4
Россия	4254	4136	4159	2,3	42620	43162	-1,3
Украина	3010	2925	2787	8,0	29614	27176	9,0
СНГ, всего	7540	7333	7231	4,3	74939	73168	2,4
Канада	770	745	692	11,3	7466	7127	4,8
Мексика	380	367	354	7,4	3269	3021	8,2
США	3150	3012	3087	2,0	30003	32488	-7,6
Северная Амери- ка, всего	4300	4124	4133	4,0	40737	42636	-4,5
Аргентина	229	240	258	-11,2	2127	2230	-4,6
Бразилия	3095	3032	2947	5,0	29161	26734	9,1
Чили	95	94	101	-5,6	963	929	3,7
Колумбия	30	30	31	-2,6	290	303	-4,4
Парагвай	8	7	11	-25,2	93	107	-13,3
Перу	30	31	23	29,3	282	248	13,7
Страны Южной Америки, всего	3487	3435	3370	3,5	32915	30550	7,7
Алжир	113	68	91	24,3	955	862	15,4
ЮАР	506	532	526	-3,7	4468	5157	-13,4
Зимбабве	5	5	2	150,0	37	33	12,1
Страны Африки, всего	624	605	619	0,9	5500	6053	-9,1
Иран	168	179	162	3,6	1766	1733	1,9
КНР	40842	39513	36073	13,2	387421	334525	15,8
Индия	2492	2365	2438	2,2	23923	23265	2,8
Япония	7479	7234	7325	2,1	72177	69850	3,3
Ю. Корея	2391	2675	2395	-0,2	24548	22840	7,5
Тайвань	900	870	923	-2,5	8769	8614	1,8
Страны Азии, все- го	54104	52657	49153	10,1	516837	459094	12,6
Австралия	524	532	563	-7,0	5340	5339	0,0
Нов. Зеландия	62	58	54	14,4	562	551	1,9
Австралия и Океания, всего	586	590	617	-5,1	5902	5890	0,2
Всего (41 стран)	81184	78828	75438	7,6	782947	722160	8,4

* С учетом вхождения в ЕС с 1 января 2007 г. Румынии и Болгарии

Раздел подготовлен по материалам ОАО "Черметинформация", ISSI.

Уважаемые подписчики!

Центральный научно-исследовательский институт информации и технико-экономических исследований черной металлургии (ОАО "Черметинформация") проводит подписку на "Вестник деловой и коммерческой информации" на 2008 год.

Порядок оформления подписки:

Предприятия и организации России могут оформить подписку непосредственно в институте, на его сайте WWW.CHERMETINFO.COM, а также в отделениях связи по каталогу "Издания органов научно-технической информации" агентства "Роспечать" (подписной индекс 58970) и Объединенному каталогу "Пресса России" агентства "АРСМИ и Книга-Сервис" (подписной индекс 29122), в агентствах "МК-Периодика", "Вся Пресса", "Интерпочта", "Южно-Уральская почта", "Урал-Пресс", "Красносельском агентстве "Союзпечать". Информация об этих агентствах размещена на сайте института.

Предприятиям и организациям стран СНГ и Балтии, а также стран дальнего зарубежья для оформления подписки рекомендуем обращаться в агентства, действующие на территории этих стран. Информацию об этих агентствах Вы можете получить в ЗАО "МК-Периодика", тел. (495) 681-91-37, 681-97-63. Предприятия и организации Украины могут подписаться через нашего партнера ООО НПП "Идея", г. Донецк, тел. 062-381-09-32, 304-20-22, e-mail: info@idea.donetsk.ua, www.idea.com.ua

Для оформления подписки непосредственно в ОАО "Черметинформация" необходимо:

– заполнить ПОДПИСНОЙ ЛИСТ и направить его в адрес ОАО "Черметинформация" 117218, Москва, ул. Кржижановского, д. 14, корп. 3, по факсу (495) 125-78-44 или электронной почте zinovieva@chermetinfo.com, bmw@chermetinfo.com;

– после поступления ПОДПИСНОГО ЛИСТА в ОАО "Черметинформация" Вам будет выставлен счет на оплату подписки;

– подписка считается оформленной после поступления денежных средств на расчетный счет института.

Справки по организационно-финансовым вопросам оформления подписки и ссылки:

Тел.: (495) 129-65-15 — редакция журнала

Тел.: (495) 719-74-30 — Михневич Наталья Анатольевна (бухгалтерия)

Тел.: (495) 124-49-09 — Бурмистрова Галина Ивановна (отдел распространения)

Тел.: (495) 718-07-10 — секретариат.

**ВЕСТНИК ДЕЛОВОЙ И
КОММЕРЧЕСКОЙ
ИНФОРМАЦИИ**

**ПОДПИСНОЙ ЛИСТ
НА 2008 ГОД**

БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ:

ОАО "Черметинформация"

ИНН 7727043306

КПП 772701001

Р/с 40702810800482000624

в ОАО "УРАЛСИБ" г. Москва

кор/с 30101810100000000787

БИК 044525787

ОКОНХ 95120, ОКПО 00190236

ЗАКАЗ

Просим принять подписку на "Вестник деловой и
коммерческой информации"

Периодичность - 36 выпусков в год
(3 выпуска в месяц)

Версия	Цена годовой под- писки (с учетом НДС)	Требуемое количество, экз.	Сумма подписки
печатная	10800 (10 %)		
электронная	11700 (18 %)		

ФИО (получателя)

**Наименование предприятия
(организации, фирмы)**

Индекс, адрес для доставки

**Юридический адрес
(для оформления счета-фактуры)**

Электронный адрес

**ИНН/
КПП**

**Код города
Тел./факс**

Для оформления подписки переведите соответствующую сумму на расчетный счет получателя и направьте заполненный подписной лист вместе с копией платежного поручения (указать шифр 2008) по указанному адресу или факсу:

117218, Россия, г. Москва, ул. Кржижановского, д. 14, корп. 3

ФАКС (495) 125-78-44

Справки по организационно-финансовым вопросам оформления подписки и рассылки издания:

Тел.: (495) 129-65-15 – редакция журнала

Тел.: (495) 719-74-30 - Михневич Наталья Анатольевна (гл. бухгалтер)

Тел.: (495) 124-49-09 - Бурмистрова Галина Ивановна (отдел распространения)

Тел.: (495) 718-07-10 – секретариат