

Горно-металлургический профсоюз
России

Сборник статей, обзоров, сообщений,
заявлений, интервью из центральных,
региональных, многотиражных газет и
других периодических изданий

№7 (138) 2014 г.

Публикуемые материалы не всегда выражают позицию ЦС ГМПР.
Они даются для ознакомления профактива с различными точками зрения.

≡ СОДЕРЖАНИЕ ≡

Профсоюзы	1
На предприятиях	5
В отрасли	16
Социально-экономическое положение в стране	28
За рубежом.....	29
Кругозор.....	38

Профсоюзы

За мир без войн и экономических санкций

Сегодня на планете проходит акция «За достойный труд!»

Накануне Всемирного дня действий «За достойный труд!» корреспондент встретился с председателем Федерации независимых профсоюзов России Михаилом Шмаковым и выяснил, как ФНПР собирается отмечать эту дату в 2014 году. Профсоюзный лидер также рассказал о наиболее актуальных вопросах, стоящих в настоящий момент на повестке дня защитников трудовых прав россиян.

— *А под какими лозунгами выступят в этом году российские профсоюзы, проводя свои акции в ходе Всемирного дня «За достойный труд»?*

— Вот только некоторые из них:

«За достойный и мирный труд без санкций!», «Мир, труд, достойная жизнь!», «Человеку труда — уважение!», «Росту цен — опережающий рост зарплаты!», «Не будь заложником «серой» зарплаты!», «В России заработал — в Россию и вложи!», «Доходам россиян — реальный рост!», «Достойная зарплата — достойная пенсия!», «МРОТ на уровень прожиточного минимума!», «Вместе добьемся мира и согласия, достойных условий труда и справедливой заработной платы!», «Война санкций — подрыв доходов и занятости всех работающих!», «Мир! Труд! Братство! — Жизнь без вой-

ны и санкций!»...

— *Во многих из них звучит проблема экономического противостояния России и Запада. Как это отразится на международной солидарности трудящихся?*

— Конечно, сегодняшняя ситуация в мире неизбежно ведет к новым серьезным проблемам в странах, втянутых в эту экономическую и политическую конфронтацию. Чем это чревато для развития социально-трудовых отношений и профсоюзной деятельности? Отвечу вам так: налицо снижение объемов производства, сокращение сотен тысяч рабочих мест, ухудшение социально-экономического положения трудящихся и политической обстановки в Европе в целом.

Мы призываем все страны отказаться от экономических санкций как средства разрешения политических разногласий. В эту экономическую войну рискуют быть втянутыми все новые и новые сектора экономики, а в результате страдают простые граждане. ФНПР ждет от ответственных политиков Запада взвешенных решений, направленных на деэскалацию ситуации исключительно дипломатическими средствами.

В ходе акции 7 октября мы призовем профсоюзы всех стран мира развернуть глобальную борьбу за мир без войн и экономических санкций.

— *Кому в первую очередь будут адресованы ваши требования внутри России?*

— Прежде всего наши требования адресованы федеральному правительству. Дело в том, что сегодня в отечественной экономике отсутствует необходимый порядок. В частности, наблюдается явный дефицит согласованных решений по мно-

гим важным социальным проблемам. Впрочем, радует уже то, что за последние годы ФНПР удалось заронить и даже утвердить в сознании руководства страны идею о том, что достойный труд — это та цель, к достижению которой следует стремиться. Это, на наш взгляд, очень важно, поскольку многочисленные господа либералы долгие годы пытались убедить всех, кто находился у руля власти, совершенно в обратном. Поэтому благодаря действиям профсоюзов сегодня само словосочетание «достойный труд» все чаще звучит с высоких трибун, причем с правильной расстановкой акцентов. Но слова — это, конечно, замечательно, с них, как известно, все и начинается. Однако хотелось бы видеть и конкретные дела. А вот их-то как раз, увы, по-прежнему делается слишком мало, и вновь звучат призывы ликвидировать «малоэффективный» труд, увеличить безработицу, и ни слова о создании новых достойных рабочих мест и запрете нелегальной трудовой миграции.

Также хочу подчеркнуть, что российскую часть глобальной профсоюзной акции «За достойный труд!» мы расцениваем и как один из серьезных способов давления на власть и работодателей в ходе переговоров по заключению коллективных договоров и соглашений.

В предстоящей коллективно-договорной кампании ФНПР и ее членские организации будут добиваться включения в соглашения и коллективные договоры комплекса пунктов, необходимых для более эффективной защиты работников в социально-трудовой сфере, основываясь при этом на стандартах достойного труда, принятых Федерацией независимых профсою-

зов России еще в 2012 году.

Главным образом колдоговорная кампания затронет проблему необходимости роста заработной платы. И прежде всего — установления гарантий по оплате труда в виде МРОТ, который не должен быть ниже прожиточного минимума и не должен включать в себя ни компенсационные, ни стимулирующие выплаты. Не менее важными остаются вопросы занятости, предупреждения банкротств, установления базовых ставок и базовых окладов для работников бюджетной сферы, согласования квот привлечения трудовых мигрантов, пресечения практики применения заемного труда.

Кампания 2014 года будет проходить в условиях снижения темпов экономического роста. Поэтому одним из ключевых направлений работы будет совершенствование самого института социального партнерства. Важнейшей задачей на региональном уровне является принятие законодательных актов, которые бы позволяли определить процедуру распространения региональных соглашений на большее количество работодателей, тем самым обеспечивая больший охват экономическими и социальными гарантиями работников предприятий соответствующих регионов.

Для того чтобы отстаивать социально-экономические интересы наемных работников, профсоюзы должны обладать высокопрофессиональными кадрами переговорщиков и оптимальной структурой. В условиях наличия вертикально интегрированных бизнес-компаний профсоюзы обязаны вести разговор на равных и более того — иметь возможность в случае необходимости оказывать реальное давление на партнеров.

— В связи с ростом дефицита трудовых ресурсов во многих регионах России становится все более актуальной тема внутренней трудовой миграции.

— Мероприятия по повышению трудовой мобильности граждан предусмотрены планом мероприятий, утвержденным распоряжением правительства на 2014-2018 годы.

Профсоюзная сторона Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений (РТК) неоднократно указывала своим социальным партнерам на то, что в настоящее время внутренняя трудовая миграция преимущественно направлена в три субъекта Российской Федерации — Москву, Санкт-Петербург и Московскую область. Суть профсоюзных предложений сводилась к тому, что в отдаленных субъектах РФ, в первую очередь в Дальневосточном и Сибирском федеральных округах, должны быть разработаны региональные программы, направленные на реализацию инвестиционных проектов и учитывающие наличие потребности в работниках. Другими словами, позиция ФНПР направлена на непосредственное финансовое участие государства в содействии переезду россиян к новому месту работы, обеспечения их жильем и как следствие — на повышение востребованности отечественных работников на рынке труда.

Мнение ФНПР было принято во внимание, и утвержденный правительством план мероприятий по повышению мобильности граждан Российской Федерации включил в себя определение территорий приоритетного привлечения трудовых ресурсов и реализацию региональных программ повышения трудовой мобиль-

ности граждан.

Работодатель при этом получит сертификат на привлечение работников. Стоимость сертификата — 225 тысяч рублей. Сумма составит 150 тысяч из средств федерального бюджета и 75 тысяч — из средств субъекта РФ. Сегодня затраты работодателя в среднем на привлечение одного человека составляют около 300 тысяч рублей, что включает в себя стоимость аренды жилья для работника на год, его переезд и при необходимости — стоимость обучения. Представленная схема позволит работодателю компенсировать около 75% своих затрат.

Новый механизм стимулирования трудовой мобильности начнет применяться уже в 2015 году. По расчетам Минтруда, это позволит стимулировать переезд в другие субъекты Российской Федерации более 150 тысяч человек к 2018 году.

— В нашей стране люди всегда связывали выход на пенсию с существенным падением качества своей жизни.

— Принятое в конце прошлого года новое пенсионное законодательство вводит с 2015 года новый порядок формирования пенсионных прав граждан и расчета пенсии по обязательному пенсионному страхованию. Новые законы изменяют сложившуюся в последнее десятилетие структуру приобретения и использования пенсионных прав работников.

У профсоюзов есть ряд существенных претензий к разработчикам реформы, на устранении которых ФНПР настаивает. Время на это еще есть: работа по совершенствованию пенсионной системы еще не закончена. Совсем недавно под давлением профсоюзов министр труда Максим Топилин признал, что накопительную часть пенсии в РФ нужно убрать

из обязательной пенсионной системы. А буквально на днях вице-премьер Ольга Голодец заявила, что решение о переходе на добровольную систему пенсионных накоплений должно быть принято буквально в эти дни. Безусловно, при этом, по мнению ФНПР, должны быть соблюдены все законные права и интересы граждан по отношению к уже имеющимся накоплениям.

С другой стороны, новый порядок расчета пенсии довольно сложный, что требует от профсоюзных организаций серьезной разъяснительной работы в трудовых коллективах. С этой целью между Пенсионным фондом России и Федерацией независимых профсоюзов России заключено специальное соглашение. Мы договорились реализовать целый комплекс мероприятий, направленных на проведение совместной информационной работы среди членов трудовых коллективов по разъяснению основных положений пенсионной реформы. Профсоюзная сторона берет на себя обязанность организации встреч с трудовыми коллективами. Содержательная же часть по разъяснению нового пенсионного законодательства — за представителями территориальных отделений Пенсионного фонда РФ.

Уже проведено 7,2 тысячи совместных собраний в субъектах РФ и 7 тысяч выездных консультаций в трудовых коллективах, в которых приняли участие 208 тысяч человек. Кроме того, готовится выпуск миллионными тиражами брошюр и учебных пособий, запланированы программы на телевидении, готовятся интернет-проекты, направленные на повышение информированности населения. Между тем необходимо вести не просто разъяс-

яснительную кампанию, но добиться того, чтобы работник, если он член профсоюза, мог рассчитать свою будущую пенсию, просто обратившись к специалисту своего профкома.

Это, кстати, повысит авторитет профсоюзной организации и существенно скажется на мотивации профсоюзного членства. А в области социальных гарантий

и пенсионного обеспечения необходимо готовить специалистов, в том числе и в учебных заведениях ФНПР: Академии труда и социальных отношений, Институте профсоюзного движения АТиСО, Санкт-Петербургском гуманитарном университете профсоюзов, в их филиалах и учебно-методических центрах профсоюзов.

Алексей ПОЗДНЯКОВ
«Труд», 7.10.2014 г.

На предприятиях

Интервью с Алексеем Ивановым, вице-президентом ЕВРАЗ

Как вы оцениваете рост производительности труда в компании за прошедшие 5 лет? Чем в большей степени обусловлена эта динамика: внедрением новых технологий и оборудования или совершенствованием бизнес-процессов? Как производительность труда в вашей компании смотрится на фоне зарубежных конкурентов (в т.ч. числе на фоне позиционирования компании в качестве одного из самых низкокзатратных производителей стали в мире)?

Несомненно, производительность труда на наших металлургических предприятиях выросла – за последние 5 лет в среднем примерно на 20%. Очевидно, что в той или иной мере сработали все перечисленные вами факторы, но не менее важную роль сыграло высвобождение избыточного количества работников и сокращение уровней управления.

За последние годы на предприятиях ЕВРАЗа была реализована масштабная программа по модернизации оборудования и оптимизации структуры производства. Мы инвестировали десятки миллиардов рублей в реконструкцию производственных мощностей и внедрение новых для российского рынка технологий -

например, модернизировали рельсобалочный цех на ЕВРАЗ ЗСМК, запустили установки вдувания пылеугольного топлива на ЕВРАЗ НТМК и ЕВРАЗ ЗСМК, внедряем самоходную технику в рудных и угольных шахтах. Причем все инвестиции проходили жесткий отбор на оптимальность технологических, инженерных и коммерческих решений.

Строго говоря, это сложно назвать инновациями в чистом виде. Все мировые лидеры металлургии уже используют данные технологии. Однако для нас важно осваивать все передовые технические решения, существующие в мировой металлургии, чтобы максимально сократить производственные издержки и снизить себестоимость продукции. Являясь глобальной, открытой компанией, мы в состоянии достаточно быстро и эффективно перенимать существующий опыт.

Но вы правы: не только низкая техническая вооруженность, моральный и физический износ оборудования, зачастую доставшегося нам еще с советских времен, ограничивают рост производительности труда. Огромный потенциал лежит в области организации производства, повышения операционной эффективности:

устранения всех видов брака, излишних перемещений, простоев, избыточных запасов, оптимизации рутинных процессов. ЕВРАЗ уже несколько лет последовательно внедряет принципы бережливого производства, формирует единую бизнес-систему, основанную на так называемых lean-технологиях. Наш опыт показывает, что практически в каждом процессе мы можем найти не менее 30% неэффективности.

Удовлетворены ли мы результатом? Конечно, нет. Объективно по производительности труда российские предприятия все еще отстают от зарубежных конкурентов. Сказывается ряд исторических, фундаментальных причин: низкая конкуренция, архаичная индустриальная структура, чрезмерная монополизация ключевых отраслей и др. Бизнес по-прежнему несет высокую социальную нагрузку, особенно в моногородах, что выражается в необходимости держать на производстве избыточные трудовые ресурсы. В России не развит рынок аутсорсинга. Многие сервисы и вспомогательные операции производственники не могут отдать на сторону, как это возможно за рубежом, потому что нет эффективного рыночного ценообразования и конкуренции, и аутсорсинг технологических процессов значительно повышает производственные риски.

ЕВРАЗ завершил достаточно длительный инвестиционный цикл – в т.ч. в связи с модернизацией рельсового производства. Сколько новых рабочих мест удалось в результате создать? Есть ли прикидки по стоимости одного нового или модернизированного рабочего места? Эти рабочие места обошлись вашей компании дешевле или дороже аналогичных зарубежных?

В Новокузнецком рельсобалочном цехе произошла замена стана. Инвестиции в проект составили около 600 млн долларов. Производительность труда, как мы ожидаем, должна вырасти за счет внедрения более современного оборудования, а также снижения интенсивности ручных операций. С точки зрения количества работников никаких существенных изменений не произошло, да и не должно было произойти.

Давайте говорить начистоту: сегодня металлургия - индустрия не «модная», молодежь не стоит в очереди к нам на предприятия для приема на работу. Собственно, мы и не ставим перед собой задачу создавать рабочие места любой ценой. Сегодня, пожалуй, только green field – проекты характерны массовым первоначальным набором специалистов. Скажем, мы в этом году ввели в строй прокатный стан «ЕВРАЗ Каспиан Сталь» в Костанае, Казахстан, где уже работает более 200 металлургов, набранных «с нуля».

Наша главная задача, если мы хотим быть эффективным и низкокзатратным производителем, – сокращать низкоэффективный, ручной труд, максимально повышать квалификацию персонала и снижать зависимость производства от человеческого фактора. Чем выше квалификация работников металлургической отрасли, тем более конкурентное предложение мы можем сделать на рынке труда, лучше конкурировать за квалифицированный персонал.

Насколько справедливо, исходя из опыта вашей компании, утверждение, что низкая в сравнении с мировым уровнем производительность труда в нашей промышленности, наряду с прочими факторами, обусловлена еще и

тем, что российским компаниям власти попросту не дают увольнять избыточный персонал, опасаясь роста социальной напряженности, прежде всего в отдаленных регионах? Согласны ли вы с тем, что масштабная модернизация отечественной промышленности приведет не росту, а к сокращению занятости?

Согласен, что масштабная модернизация приведет к сокращению, а не к росту занятости. Это мировая тенденция. Однако не стоит винить модернизацию производства в росте скрытой или фактической безработицы. Если оценивать ситуацию глобально, подъем эффективности производства повышает общую конкурентоспособность экономики, создает предпосылки для роста, что в итоге способствует более эффективному перераспределению трудовых ресурсов и росту занятости.

Да, существует проблема моногородов, на предприятиях которых работают сотни тысяч человек, и любая попытка модернизации неизбежно приведет к высвобождению какого-то – порой вполне ощутимого – процента работников. Однако на тех же предприятиях, в тех же городах существует громадная нехватка рабочих других специальностей. Значит, нельзя во всем винить модернизацию – проблема кроется в нашем неумении грамотно распределить трудовой ресурс, а попытка сохранить статус-кво, отложить решение проблемы ведет в тупик.

Роль крупного бизнеса в этом процессе позитивная и масштабная. Могу сказать на примере ЕВРАЗ – мы продолжаем активно инвестировать, несмотря на трудный период, который сейчас переживает отрасль. Инвестируем именно в эффективность, в технологии, в качество. При

этом все вопросы, связанные с оптимизацией производства, высвобождением работников нерентабельных производств, решаем социально ответственно: для этого в наших руках имеются такие рычаги, как переобучение, перевод на смежные участки, повышение квалификации. Говоря о роли крупного бизнеса, не нужно забывать, что именно в этом секторе рождается новая индустриальная культура, внедряются современные элементы управления и обучения, новые принципы командной работы, расширяются компетенции работников.

Между тем, проблема только усугубляется: месторождения истощаются и становятся нерентабельными, себестоимость производства растет, конкурентоспособность продукции снижается. При этом у собственников предприятий маневр существенно ограничен. Если решить задачу социально ответственного высвобождения собственных работников крупный бизнес еще в состоянии, то справиться с переселением целых городов не под силу даже самым сильным компаниям. Нужна скоординированная, плановая работа с государством.

Есть ли оценки, сколько новых рабочих мест (в том числе с учетом смежников) создадут инвестиции компании в развитие производства в ближайшие 5-10 лет?

Мы – большая компания, и от нашего успеха зависят многие смежники, поставщики запасных частей и деталей, подрядчики, сервисные компании. Я не берусь оценить эффект мультиплицирования количественно, но он, несомненно, будет ощутим.

Насколько злободневна для вашей компании угроза возможных междуна-

родных санкций – с точки зрения поставок оборудования, материалов, технологий? Будут возможные санкции способствовать или тормозить импортозамещение в металлургии и горнодобывающей промышленности? Каков потенциал этого импортозамещения? О каких секторах, сроках и инвестициях может идти речь?

Если говорить о ЕВРАЗе, мы располагаем глобальной экспертизой в различных сегментах нашей отрасли, что, безусловно, добавляет нам уверенности. Скажем, уже упоминавшуюся сегодня реконструкцию рельсобалочного цеха в Новокузнецке мы реализовали при технологической поддержке наших американских коллег из Пуэбло.

На сегодняшний день мы не видим проблем с санкциями с точки зрения продаж. Исторически мы продаем свою про-

дукцию, помимо внутреннего рынка, в страны Ближнего Востока и Азиатско-Тихоокеанского региона, в меньшей степени – в Америку и Европу. Что касается поставок, мы анализируем ситуацию, изучаем наши возможные болевые точки. Уже в первом приближении понятно, что под влиянием санкций, возможно, уменьшится конкурентная среда, сократится количество поставщиков, вырастут цены. Машиностроение за рубежом шагнуло далеко вперед, и значительную часть продукции западных производителей оборудования будет сложно заместить отечественным производителем. И дело, скорее, даже не в цене, а в качестве. Импортозамещение, на мой взгляд, возможно по отдельным запасным частям, узлам и агрегатам, но не по целым производственным комплексам и системам.

RAEXPERT.ru, 10.10.2014 г.

Русал строит оптимистичные прогнозы

Русал немного повысил ожидания финансовых показателей во второй половине 2014 г. вслед за обвалом рубля до исторических минимумов к евро и доллару и благодаря хорошим ценам на металл, сказал первый заместитель генерального директора компании Владислав Соловьев.

Рубль падает по отношению к доллару и евро в условиях дешевой нефти и замедления российской экономики. Ослабление курса местной валюты играет на руку экспортерам. На фоне роста цен на алюминий в первом полугодии Русал смог по итогам второго квартала получить прибыль впервые более чем за год.

«Третий и четвертый квартал обязательно будут в зеленой зоне, потому что цены (на алюминий) на хорошем уровне, мы контролируем издержки, и рубль нам

сильно помог», - сказал Владислав Соловьев в интервью телеканалу CNBC на экономическом форуме в Москве.

«Мы оптимистично оцениваем перспективы и немного пересмотрели прогнозы в сторону улучшения», - отметил он.

Индикативные цены на алюминий, который в основном используется в производстве упаковки, самолетов и машин, сильно росли в этом году, обновив в начале сентября многомесячные рекорды на уровне \$2,102 тыс. за 1 т. Однако в сентябре металл растерял часть завоеванных позиций и в среду прибавляет с начала года лишь 7,4% у отметки \$1,978 тыс.

Русал продает алюминий в основном за доллары, а тратится на производство в рублях.

«Нам, как ориентированной на экспорт компании, ослабление рубля даст дополнительное конкурентное преимущество и снизит издержки», - сказал Владислав Соловьев.

Он добавил, что в следующем году компания планирует по графику выполнить долговые обязательства перед банками.

Компании, основным акционером которой является Олег Дерипаска, в будущем году предстоит выплатить кредиторами \$800 млн.

«В будущем году благодаря хорошей ситуации с ценами и издержками мы обязательно выполним обязательства перед банками и погасим часть долга», - сказал Владислав Соловьев.

«Металлоснабжение и сбыт», 03.10.2014 г.

«Мечелу» приготовили 5 млрд

Правительство нашло деньги на спасение рабочих «Мечела»

Правительство разработало план на случай банкротства «Мечела», которое кажется уже практически неизбежным. Одной из главных целей данной программы станет помощь девяти моногородам, в которых «Мечел» является основным работодателем. Для того чтобы помочь населению, кабмин уже готов потратить 5 млрд рублей.

Реализация данной стратегии возможна как в случае управляемого банкротства компании, так и в случае неуправляемого.

Прежде всего в этом случае перед федеральными властями встанет вопрос о помощи жителям моногородов, в которых предприятия «Мечела» являются градообразующими. Для того чтобы сгладить социальную напряженность и не допустить повторения «пикалевского сценария», правительство готово выделить этим городам средства для преодоления кризиса. Они пойдут на программы по созданию нового бизнеса, переквалификацию жителей и их переселение в новые регионы.

При этом дополнительных средств на первом этапе может и не потребоваться.

У российских властей еще есть свободные 5 млрд руб. в рамках федеральной программы по расселению моногородов. Эти средства и пойдут в первую очередь на помощь рабочим «Мечела» в случае

банкротства компании.

«Сейчас у нас существует федеральная программа по переселению людей из моногородов с общим бюджетом в 5 млрд руб. в этом году. Однако на текущий момент средства так и не были использованы из-за невостребованности, поэтому в случае банкротства компании эта сумма может быть передана на преодоление последствий ликвидации предприятий «Мечела» в моногородах», — объясняет высокопоставленный чиновник, знакомый с планом спасения компании.

В случае банкротства «Мечела» существует риск возникновения социальной напряженности в 23 регионах РФ, где работают предприятия компании, обеспечивающие занятость более 72 тыс. сотрудников. Заводы «Мечела» являются градообразующими для девяти моногородов и заказывают услуги у десятков тысяч российских поставщиков.

Ранее правительство согласовало две схемы поддержки «Мечела», которые исключают банкротство, но предполагают потерю контроля над предприятием со стороны основного акционера Игоря Зюзина. Однако переговоры с банками-кредиторами, от которых зависела судьба компании, оказались безрезультатными. В конце сентября глава ВТБ Андрей Костин

заявил, что банк не видит другого варианта разрешения ситуации с задолженностью «Мечела», который ранее отказался конвертировать долг в акции, кроме как обратиться в суд.

«Мы этот вариант предлагали, он не нашел поддержки. К сожалению, другого пути с применением меры правового характера в плане подачи иска у нас нет, потому что предлагаемый план «Мечела» нас не устраивает», — пояснил он. Добавив, что у Сбербанка позиция такая же: «Мы постоянно координируемся».

По словам Костина, реструктуризация задолженности «Мечела» не решает главной проблемы. «Сколько долги ни реструктурируй, эта нагрузка непосильна», — сказал он, отметив, что «делать липовые реструктуризации — это еще хуже».

На сегодня чистый долг «Мечела» составляет \$8,3 млрд. Основными кредиторами компании выступают три крупнейших российских госбанка: Газпромбанк (около \$2,3 млрд), ВТБ (\$1,8 млрд) и Сбербанк (\$1,3 млрд), а также ряд ряд европейских и американских кредитных организаций, среди которых Unicredit, ING, Societe Generale (около \$500 млн каждый), Fortis (около \$300 млн) и Raiffeisen (около \$200 млн).

В начале 2014 года в кредиторах «Мечела» значился также и российский Альфа-банк, однако в мае задолженность перед ним в размере \$150 млн была полно-

стью погашена.

Согласно финансовой отчетности компании, в 2013 году «Мечел» потратил на обслуживание кредитов \$742 млн, притом что EBITDA за год упала в два раза, до \$730 млн. При этом, как отмечал в июле гендиректор компании Олег Коржов, «Мечел» обслуживает долг именно за счет операционного денежного потока.

Ранее гендиректор «Мечела» Олег Коржов заявил о готовности компании расстаться с любым из своих активов, включая ключевой — Челябинский металлургический комбинат, — если устроит предложенная за него цена. Однако это маловероятно, поскольку большинство из них в той или иной степени находятся под залогом.

Так, консорциуму международных банков заложены 25% химического комбината «Якутуголь», 25% «Южного Кузбасса», 25% акций Коршуновского ГОКа. Кроме того, 20% Челябинского меткомбината заложены по кредиту Fortis и еще 20% — по кредиту Unicredit.

С другой стороны, в случае взыскания залогов, у десятков кредиторов окажутся разные пакеты в разных предприятиях, причем ни у кого из них не будет контрольного, а с учетом неблагоприятной внешней конъюнктуры, а также падения цены на уголь продать миноритарные пакеты в заводах компании по высокой цене будет весьма затруднительно.

Александр ОРЛОВ
«Газета.ru», 25.09.2014 г.

В Мончегорске планируют построить металлургический мини-завод

В Мончегорске планируют построить металлургический мини-завод на базе Мончегорского механического завода, давно прекратившего свою деятельность. Основное направление его деятельности - изготовление мелющих шаров в диапа-

зоне диаметров от 20 до 120 мм (1-5 группы твердости), предназначенных главным образом для измельчения руд в процессе их обогащения. Это позволит удовлетворить потребность в мелющих шарах горно-металлургических компаний региона

(таких как Кольская ГМК, Ковдорский и Оленегорский горно-обогатительные комбинаты, компания «ФосАгро»), а также, если будет спрос, предприятий энергетики, золотодобывающей и цементной промышленности и в других регионах страны.

Как рассказал директор будущего мини-завода Юрий Гущин, изготовление мелющих шаров - это далеко не все, на что будет ориентировано производство.

- Помимо мелющих шаров завод будет производить и сортовой прокат из углеродистых, низколегированных и среднелегированных марок стали для нужд машиностроения и судостроения, арматурный прокат для строителей диапазона - АРМа 10-32 мм, - отметил Юрий Александрович. - А если учесть, что областной центр - Мурманск - город портовый, и там действует судоремонтный завод, то можно предположить, что наша продукция будет востребована и там.

Одним словом, возможных потребителей продукции строящегося металлургического мини-завода достаточно много. Кроме того, благодаря реализации этого проекта, в Мончегорске появятся новые рабочие места, в региональный и местный

бюджет будут производиться дополнительные налоговые отчисления. Плюс ко всему с реализацией этого проекта связано строительство новой электроподстанции. Часть ее мощности будет ориентирована на обеспечение электроэнергией развивающегося технопарка города.

Согласно постановлению правительства Мурманской области от 10 сентября инвестпроекту «Строительство мини-металлургического завода по производству мелющих шаров в Мончегорске», представленному Мончегорским механическим заводом, присвоен статус приоритетного. И с момента принятия этого постановления в течение 30 дней областное правительство и Мончегорский механический завод должны подготовить проект соглашения о государственной поддержке. В день заключения соглашения проект по строительству мини-завода по изготовлению мелющих шаров будет включен в Реестр инвестиционных проектов Мурманской области.

Строительство завода полного цикла планируется завершить в 2016 году. Общая стоимость реализации этого проекта оценивается в 3,67 млрд рублей, срок окупаемости - 7-8 лет.

Источник: НИА «Мурманск»
17.09. 2014 г.

ММК попрощается с соцобъектами

Магнитогорский меткомбинат продает непрофильные активы, об этом сообщает УралБизнесКонсалтинг со ссылкой на руководство компании.

«Все крупные металлургические компании решают, какой сервисный и социальный бизнес они мо-

гут продать. Какое имущество не является звеном в цепочке чёрной металлургии. И делается это для того, чтобы инвестировать освободившиеся средства в энергоэффективность, в реконструкцию, в новые установки. Мы тоже высвобождаем инвестирован-

ные когда-то средства — чтобы теперь реинвестировать их в профильный бизнес», — отмечает директор по развитию бизнеса и управлению эффективностью ОАО «ММК» Максим Лапин.

С целью реализации непрофильных активов

ОАО «ММК» выходит напрямую на потенциальных покупателей, проводит рекламную кампанию, участвует в инвестиционных форумах и выставках недвижимости Москвы, Санкт-Петербурга, Уфы и Екатеринбурга. В настоящее время уже сформировался круг заинтересованных в покупке инвесторов, и в октябре текущего года ММК планирует провести конкурсные процедуры по продаже четырех активов социальной сферы (ООО «Аквапарк», ООО «Дом отдыха «Березки», ООО «Санаторий Металлург», санаторного корпуса «Ассоль», ООО «Абзаково»). В ближайшее время на корпоративном сайте ММК появится подробная информация по конкурсным процедурам.

«Для ММК профильный бизнес — это черная металлургия, в этой сфере мы зарабатываем, имеем репутацию, наращиваем свои компетенции, здесь у нас имя. И в этом бизнесе мы были, есть и будем. Считаю, каждый должен заниматься своим делом. Да, комбинат умеет хорошо управлять социальными и сервисными объектами, но это не означает, что он должен ими владеть. Час,

который руководитель потратил не на «свой» бизнес — это час, потерянный для основного производства. Наша задача — концентрироваться на черной металлургии, чем мы и занимаемся. Поэтому, если есть возможность найти грамотного профессионального репутационного собственника, можно договариваться о переходе активов между ММК и потенциальным покупателем», — отметил М. Лапин.

При этом в ОАО «ММК» не планируют отказываться от социальных программ, направленных на оздоровление сотрудников и софинансирование их отдыха. Поэтому для руководства комбината не все равно, в чьи руки могут перейти социальные активы. Новый собственник должен быть профессиональным оператором, заинтересованным в развитии и эксплуатации дома отдыха или санатория. С этим оператором ММК готов заключить договор о сотрудничестве в приобретении портфеля путевок для своих работников. Более того, появится возможность более гибко подходить к вопросам оздоровления. Теперь комбинат сможет предложить отдых не только на своих

объектах, и наличие альтернативы сделает отдых более качественным и разнообразным.

Как подчеркнул М. Лапин, у комбината отсутствует необходимость продать все «здесь и сейчас», в срочном порядке. Такая нужда может возникнуть у закредитованных проблемных предприятий, а ММК к таковым не относится.

«Подчеркну, что объекты, за которые отвечает комбинат, функционируют нормально. ММК в свое время вкладывал в них ресурсы, развивая инфраструктуру региона. Санатории современные, хорошо оборудованные, подобран качественный персонал. Базы отдыха рентабельны, умеют работать в рынке и зарабатывать деньги, перспективны и имеют собственную программу развития. Поэтому мы имеем возможность вдумчиво и не торопясь подобрать грамотного и ответственного владельца, с которым обязательно будут обсуждаться вопросы кадровой и социальной политики», — отметил М. Лапин.

Помимо социальных объектов, ММК выставляет на продажу и актив в сфере сервисного бизнеса. Речь идет об ОАО «ММК-

Профиль-Москва» — | пицы, сайдинга. | расположен в Московской
предприятии, входящем в | «У ММК объемы про- | области. Поэтому ищем для
Группу ММК и занимаю- | изводства на данном активе | него также профильного
щемся производством | не самые большие, к тому | эффективного собственни-
профнастила, металлочере- | же он физически удален — | ка», — пояснил М. Лапин.

«Металлоснабжение и сбыт», 18.09.2014 г.

Кредиторы выбрали банкротство вместо мира

Новосибирский металлургический завод им. Кузьмина (НМЗ) со вчерашнего дня под внешним управлением. Это второе за пять лет банкротство

Арбитражный суд Новосибирской области вчера удовлетворил ходатайство собрания кредиторов НМЗ и ввел внешнее управление на 18 месяцев, говорится на сайте суда. Наблюдение было введено в марте, когда завод подал на банкротство.

Из предыдущей процедуры банкротства НМЗ вышел 9 декабря 2011 г., заключив мировое соглашение с кредиторами. Начать рассчитываться с кредиторами компания должна была с декабря 2014 г. В первый раз наблюдение было введено на НМЗ в июле 2009 г., когда им владела группа «Эстар». В июле 2009 г. НМЗ перешел под управление «Металлсервис групп».

Сейчас кредиторская задолженность предприятия — около 4 млрд руб., сказал «Ведомостям» арбитражный управляющий Алексей Посашков. Крупнейший кредитор — ОАО «Металлсервис», завод должен ему около 3 млрд руб. за поставки сырья, говорится в материалах арбитража. «Металлсервис» также контролирует завод через «Моспроминвест» и «Желдортранс».

Какие сейчас объемы производства у НМЗ, Посашков не говорит, но оценивает их на 15% выше, чем в прошлом году. По данным квартальных отчетов, в первом полугодии выручка НМЗ составила 2,4 млрд руб., а в январе — июне 2013 г. — 2,8 млрд руб., но против 25,1 млн руб. прошлогоднего убытка в этот период завод получил почти 102 млн руб. чистой прибыли. Положительную динамику производства НМЗ фиксирует уже год, утверждает Посашков. По итогам 2013 г. завод получил 82,6 млн руб. против убытков в 2,1 млрд руб. в 2012 г. (данные годового отчета).

«Металлургическое производство ликвидировать не будем, скорее всего, оно будет в тех объемах, необ-

ходимых рынку, и на тех площадях, которые для этого необходимы», — говорит Посашков. По его словам, даже если в 2-3 раза увеличить производство, НМЗ достаточно 3/5 или даже 1/3 сегодняшней территории завода. Остальные площади рациональнее будет либо продать, либо использовать для создания непрофильных бизнесов, считает он.

У НМЗ в собственности 35 зданий и помещений, балансовая стоимость имущества превышает 3 млрд руб., говорится в материалах суда.

В экономике наблюдается очень серьезный дефицит ликвидности, металлургические активы сейчас никому не интересны, поддержки со стороны государства в той или иной форме не наблюдается, а спрос на продукцию НМЗ снижается из-за неблагоприятной конъюнктуры, отмечает руководитель аналитического отдела QV Finance Дмитрий Кипа.

Елена МОРОЗОВА
«Ведомости — Новосибирск», 16.09.2014 г.

Всемирная ассоциация стали пополнилась новым ассоциированным членом – ЗАО «ОМК»

Объединенная металлургическая компания (ОМК) стала ассоциированным членом Всемирной ассоциации стали Worldsteel в ходе 48-й конференции участников этой ассоциации в Москве. Об этом сообщили в пресс-службе ОМК.

«Мы приняли решение войти в состав Мировой стальной ассоциации, которая объединяет большинство компаний этой отрасли, для того, чтобы координировать усилия в решении общих для всех нас вопросов. У ассоциации большой опыт в таких вопросах как совершенствование технологий, безопасность на производстве, промышленная экология, энергосбережение и образование. Мы уверены, что обмен опытом в рамках ассоциации внесет свой вклад в дальнейшее развитие ОМК, а наши наработки, в свою очередь, будут полезны коллегам по отрасли», – прокомментировал вступление в МСА директор по внешним связям ОМК Антон Базулев.

В компании подчеркнули, что деятельность ОМК в рамках ассоциации будет направлена на обмен накопленным опытом в области охраны труда и экологии, эффективного потребления стали и энергосбережения, а также на реализацию научного потенциала, дальнейшее развитие образовательных инициатив и укрепление позитивного имиджа стальной отрасли.

В Worldsteel отметили, что российская ОМК, в лице её директора Анатолия Седых стала одним из трех новых ассоциированных членов Всемирной ассоциации стали. Полноправное членство в Ассоциации, согласно её уставу, могут получить только компании с ежегодным производством стали более 2 млн тонн.

Steelland.ru, 8.10.2014 г.

«Кокс» прокатит до Тулы

Группа «Кокс» намерена построить к концу 2016 г. на базе «Тулачермета» литейно-прокатный комплекс по производству сортового проката мощностью 1,75-2 млн т, говорится в отчете Moody's, который рейтинговое агентство составило после встречи с руководством компании. В сообщении отмечается, что общий объем инвестиций в проект может составить до 28 млрд руб.

На долю «Тулачермета» сейчас приходится более 16% мирового экспорта чугуна, в 2013 г. на предприятии было произведено 2,1 млн т. Группа решила переориентировать «Тулачермет» на стальную продукцию, для того чтобы удвоить EBITDA, наладив выпуск сортового про-

ката для строительства (арматура, профиль и катанка) и машиностроения, рассказывает представитель «Кокса». После модернизации производства чугуна его выплавка вырастет до 3,6 млн т, из которых 1,8 млн т придется на производство проката, поставки чугуна третьим лицам сократятся почти на 15%, до 1,8 млн т. По словам собеседника «Ведомостей», вначале затраты на проект действительно оценивались в 28 млрд руб., но после пересчета снизились до 18 млрд руб. Срок окупаемости — шесть лет. Чистый долг группы «Кокс» на конец 2013 г. был 26,6 млрд руб., или 4 EBITDA. Для стройки проектное финансирование привлечет структура,

в которой «Коксу» будет принадлежать 33%, остальное будет поделено между двумя компаниями бенефициаров группы. У «Кокса» уже есть и предварительные договоренности о поставках проката со строительными компаниями, подчеркивает он.

Цены на строительный прокат растут: в октябре 2013 г. тонна арматуры в Москве стоила 23 000 руб., сейчас — 25 700 руб., по данным «Металл-эксперта». «Стройки бурно развивались, динамика цен [во II-III кварталах] была очень положительная», — говорил в интервью «Ведомостям» гендиректор

«Мечела» Олег Коржов.

Строительный прокат невыгодно везти на дальние расстояния, поэтому покупателя нужно искать поблизости от завода, объяснял Коржов. В Центральном регионе у «Тулачермета» будут сильные конкуренты — недавно запущенный в Калуге мини-милл НЛМК, Балаковский завод «Северстали», отмечает аналитик RMG Андрей Третельников. «Мы планируем конкурировать за счет низкой себестоимости проката (на \$100 ниже, чем у наших конкурентов)», — объясняет представитель «Кокса».

Виталий ПЕТЛЕВОЙ
«Ведомости», 8.10.2014 г.

На Лебединском ГОКе строится крупнейший в мире цех горячебрикетированного железа

На Лебединском горно-обогатительном комбинате (ЛГОК) компании Металлоинвест Алишера Усманова началась активная фаза выполнения строительно-монтажных работ третьего цеха завода горячебрикетированного железа (ЦГБЖ-3). Об этом сообщили в пресс-службе Металлоинвеста.

Производственные мощности нового ЦГБЖ составляют 1,8 млн тонн в год, что делает его крупнейшим в мире производством горячебрикетированного железа.

Основным поставщиком оборудования является Консорциум Siemens VAI и Midrex, который также выполнит необходимую автоматизацию первого и второго уровней. В реализации проекта также задействован Городской институт проектирования металлургических заводов, входящий в состав Металлоинвеста.

Общая сумма инвестиций в этот проект составит около 850 млн долл. (с учетом цен и курса рубля 2013 года). Строительство нового цеха позволит укрепить

позиции компании на мировом рынке железорудного сырья с высокой добавленной стоимостью, отметили в Металлоинвесте.

Напомним, что Лебединский ГОК Металлоинвеста единственный в России производитель горячебрикетированного железа, запустивший производство этого сырья в 2001 году. По результатам 2013 года производство горячебрикетированного железа на Лебединском ГОКе составило 2,6 млн тонн.

Справка:

Горячебрикетированное железо (ГБЖ) имеет степень металлизации более 90 процентов и плотность выше 5,0 г/см³, в связи с чем является идеальным сырьем для производства стали как в электродуговых печах, так и конвертерах. Благодаря низкому содержанию мелочи, брикеты хорошо подходят для перевозки железнодорожным и мор-

ским транспортом. Энергоэффективность производства ГБЖ в 2 раза выше, чем при получении чугуна, что дает горячебрикетированному железу существенные конкурентные преимущества. При этом ГБЖ является более экологичным продуктом: при его производстве выбросы парниковых газов практически вдвое ниже по сравнению с классическим доменным производством.

Steelland.ru, 9.10.2014 г.

В отрасли

Д. Мантуров: «Россия – не только один из глобальных металлургических лидеров, но и огромный рынок надежных партнеров»

Об этом министр промышленности и торговли РФ (Минпромторг) Денис Мантуров заявил во время своего доклада на проходящей в Москве 48-й конференции Международной ассоциации производителей стали (World Steel). Он подчеркнул, что Россия разделяет единые для всех принципы ВТО и очень ответственно подходит к выполнению принятых на себя обязательств. Работа по модернизации отрасли и повышению ее конкурентоспособности на мировом рынке ведется при активном участии Правительства, которое стимулирует рост инвестиций в отрасль за счет комплексных мер поддержки.

«Тот факт, что конференция World Steel впервые проходит в Москве, наилучшим образом доказывает мировое признание и конкурентоспособность российской черной металлургии. В 2013 году наша страна по производству стали заняла 5-е место в мире, выплавив 69 млн т. Еще 15-20 млн т было выпущено на зарубежных заводах российских металлургических гигантов, – отметил Денис Мантуров. – Этих показателей удалось добиться благодаря серьезным инвестициям в отрасль. За последние 13 лет металлургами было вложено порядка 53 млрд долларов, что позволило сократить износ основных фондов до 43% и перейти к выпуску конкурентоспособной продукции, качество

которой соответствует требованиям лучших мировых стандартов. В 2014-2015 гг. будет освоено еще около \$1,5 млрд, что приведет к ощутимой модернизации производственных мощностей, наращиванию доли выпуска продукции высоких переделов, а также созданию порядка 10 тыс. новых высокопроизводительных рабочих мест».

Как подчеркнул министр в своем докладе, сталелитейная отрасль сегодня – это 10% всего промышленного производства России, около 5% ВВП и свыше 650 тыс. рабочих мест. Поэтому очень важно завершить начатое обновление производственных мощностей в отрасли, внедрить наилучшие доступные технологии (НДТ), подготовить квалифицированный персонал. Правительство, со своей стороны, готово оказывать всестороннюю поддержку ответственным и дальновидным производителям.

Главным инструментом господдержки станет Федеральный закон «О промышленной политике», подготовленный Минпромторгом и внесенный на рассмотрение в Государственную Думу. Одна из ключевых инициатив этого документа – специальные 10-летние инвестиционные контракты, предусматривающие налоговые льготы и другие преференции.

Кроме того, уже принято решение о

создании Фонда развития российской промышленности (ФРПИ). Его основной задачей станет кредитование новых предприятий на этапах предбанковского финансирования: проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, технико-экономических и финансово-экономических обоснований, проектно-изыскательских работ. В проекте бюджета на трехлетнюю перспективу заложены средства в общем объеме около \$500 млн, которые, по прогнозам Дениса Мантурова, могут быть переведены на баланс Фонда уже в этом году.

Немаловажную роль сыграет и создание нового института развития в свете принятия закона «Об охране окружающей среды», который вступит в силу уже в 2015 году. Согласно этому документу к 2020 году отечественная промышленность обязана будет усовершенствовать экологическое нормирование и использовать только НДТ, внедрение которых будет осуществляться в формате государствен-

но-частного партнерства.

Кроме того, комплекс мер господдержки смежных отраслей обеспечит увеличение внутреннего спроса на металлургическую продукцию. Например, проект по созданию трубопровода «Сила Сибири», который уже называют одной из самых масштабных строек в мире. На подходе ряд не менее крупных инфраструктурных проектов на Дальнем Востоке, для реализации которых также потребуются крупные поставки металлургической продукции.

В работе 48-й конференции Международной ассоциации производителей стали (World Steel) в Москве наряду с главой Минпромторга приняли участие генеральный директор «Северстали» Алексей Мордашов, председатель международной ассоциации стали Джун Ян Чан, а также другие владельцы и руководители крупнейших мировых сталелитейных компаний и профильных некоммерческих организаций.

«Металлоснабжение и сбыт», 6.10.2014 г.

Эффективность производства стали: оздоровит ли кризис металлургию?

Примерно треть металлургических мощностей в мире может быть отнесена к эффективным

В настоящее время около 67 % металлургических компаний в мире работают с отрицательной рентабельностью, средняя загрузка мощностей в отрасли составляет 78%, тогда как необходимо 85%. Консалтинговая компания McKinsey насчитала примерно 450 млн т избыточных мощно-

стей в мире. Около 10% этого количества, 40-50 млн т, по данным экс-президента стальной ассоциации Eurofer Вольфганга Эдера (Wolfgang Eder), приходится на Евросоюз. 20-25% избыточных мощностей — крайне много для мировой экономики, полагает А. Лаптев, началь-

ник управления корпоративной стратегии Северстали. Избыточные мощности не только экономически невыгодны, но и зачастую не соответствуют ни экологическим нормам, ни даже требованиям стандартов безопасности. Значит, от них следует избавляться.

Бурное развитие эконо-

мик стран Юго-Восточной Азии в середине 2000 годов дало мощный импульс развитию мировой металлургии. За какие-то пять лет выпуск стали в мире вырос на 500 млн т. Если на переломе 1990 и 2000-х годов основным трендом в отрасли была борьба за снижение издержек, то на волне роста спроса на сталь компании стали вкладываться в развитие мощностей и сырьевой базы. Начавшийся в 2008 г. мировой экономический кризис поставил точку в бесконечном наращивании странами металлургического потенциала. Упали цены на сырье, упали цены на сталь. Несмотря на принимаемые меры, до сих пор многие компании не в силах выйти на уровень производства, гарантирующий прибыльность. Понятно, что отрасль нуждается в регулировании, потому что кризисные явления могут негативно сказаться на компаниях, частных к металлургии. В металлургической индустрии по всему миру занято более 2 млн человек плюс свыше 2 млн подрядчиков и 4 млн человек в смежных отраслях, в том числе строительстве, транспорте и производстве электроэнергии. World Steel Association

подсчитала, что прямо и косвенно сталелитейная промышленность обеспечивает занятость более чем 50 млн человек. Если основные отрасли не изменятся, затянувшееся тяжелое положение производителей приведет к катастрофическим последствиям. Ограничение сверхпредложения может быть решением проблемы, однако действенных инструментов для этого, похоже, нет.

Занимательно, что во время нефтяного шока (1970-е годы) Европа успешно справлялась с такими ситуациями с помощью госрегулирования. В рамках ЕЭС страны-участницы просто договаривались между собой, сколько они закроют металлургических предприятий в целях стабилизации рынка. Сейчас подобные меры невозможны в принципе, так как представляют собой, по меркам нынешнего Евросоюза, недопустимое вмешательство государства в экономику. Прекратить поддержку неэффективных предприятий европейцы тоже не могут по причине и без того высокой безработицы и сильных позиций профсоюзов.

Как компании отреагировали на финансовый кри-

зис? «Кризис стал для всех шоком», — именно так сказал самый главный металлург планеты Лакшми Миттал (Lakshmi Mittal)) осенью 2009 г. Привыкнув к росту, многие надеялись, что через пару кварталов ситуация улучшится. Но конъюнктура кардинальным образом не менялась, цены продолжали валиться, рынки — стагнировать. По статистике McKinsey, последние три года совокупный свободный денежный поток в стальной отрасли был отрицательным, а сегодня 2/3 стальных компаний генерируют отрицательный свободный денежный поток. Причина — низкая доходность и слишком большие затраты на инвестиции (в том числе в те же новые мощности), которые в конечном итоге не будут приняты рынком. Именно в этом и кроется основная причина неэффективности.

С наступлением кризиса большинство компаний приняли довольно предсказуемые меры (сокращение производства, персонала и замораживание инвестиций), однако с их помощью удалось добиться только кратковременного эффекта, в то время как системные проблемы металлургии остались нерешенными. По данным опроса

Economist Intelligence Unit, проведенного в 2013 г., 93% респондентов из горнодобывающих и металлургических компаний ответили, что за последний год их предприятия активизировали меры, направленные на снижение затрат, но при этом только 57% указали, что меры были эффективными. В макроэкономическом плане это означает, что металлургия как отрасль непроизводительно тратит огромные ресурсы сначала на строительство, а затем на поддержание ненужных мощностей.

Но при отсутствии регулирования металлургические компании используют последние возможности в борьбе за потребителя, что приводит к росту конкуренции и избыточному предложению на рынке. Если рост производства стали в Юго-Восточной Азии никого не удивляет, то совсем неожиданно нарастили темп в 2014 г. европейские сталепроизводители, перезапустившие почти половину доменных печей, которые были остановлены в 2008 г. Нельзя сказать, что эксперты довольны этим — загрузка раннее выведенных мощностей сдерживает восстановление отрасли, отягощенной перепроизводством и высокими энер-

гозатратами, считает глава Voestalpine и экс-президент стальной ассоциации Eurofer Вольфганг Эдер. «Из 14 доменных печей, остановленных с 2008 г., почти половина вновь введена в строй. До тех пор пока это не станет базовым подходом в отрасли, важно увидеть улучшения в ценовом плане», — сказал он. В этом году, в частности, только ArcelorMittal, крупнейший в мире производитель углеродистой стали, перезапустил домну в Испании годовой мощностью 2,4 млн т, а также во Франции — годовой мощностью 7 млн т.

Согласно прогнозам, в текущем году спрос на сталь в Евросоюзе возрастет на 2-3% после двухлетнего снижения. Но цены на металлургическую продукцию все еще близки к минимальным за четыре года значениям, что связано главным образом с 30%-ным падением стоимости железной руды, а также с избытком предложения стали в Евросоюзе. Запуск доменных печей в мае совпал по времени с тем, что чистый экспорт стали из Китая в Евросоюз вырос на 41,5% на фоне замедления внутреннего спроса, при том что металлургические

заводы побили рекорд по производству стали в мае. Кроме того, профицит предложения стали в Европе оценивается в 30 млн т, поэтому экономные покупатели могут выбирать наилучшее предложение, сбивая заводские цены.

Европейцы не единственные, кто борется с кризисом увеличением производства. Аналогичным путем пошли в Южной Корее: местный гигант Posco, снизив производство в 2013 г. до 36,4 млн т, намеревается увеличить его в 2014 г. до 37,7 млн т. Компания излучает оптимизм и говорит о вере во внутренний рынок, в основном в автопром и судостроение. В Японии и Евросоюзе металлургам здорово помогли государственные программы по утилизации старых автомобилей, направленные на поддержание спроса на сталь со стороны автопроизводителей.

Производство наращивают в первую очередь эффективные компании. Анализ ситуации показывает, что преимущество сохраняют главным образом вертикально интегрированные компании (обеспеченные собственным сырьем), а также производители, ис-

пользующие передовые технические решения для снижения затрат. Та же Posco уже пятый год подряд считается самым конкурентоспособным в мире производителем стали (World Steel Dynamics) благодаря инновациям в технологии, управлению человеческими ресурсами и высокой добавленной стоимости рулонного проката, который потребляет отечественное машиностроение. Второе место в рейтинге занимает американская Nucor Corp, третье — японская Nippon Steel.

Единственным регионом, в котором сохранился потенциал роста спроса на сталь, остается Юго-Восточная Азия. Регион уже является крупным импортером стали, и потребление в нем растет хорошими темпами (по данным Worldsteel, оно увеличилось на 6% в 2011 г., на 12% — в 2012 г.).

Одной точки роста для мирового рынка явно мало — это демонстрирует состояние дел у наших соседей — металлургов с Украины, ориентированных на экспорт металлургической продукции. Украинская черная металлургия тесно интегрирована в глобальный стальной рынок, клю-

чевые факторы которого (особенно уровень спроса и цен) оказывают прямое влияние на ее развитие. С наступлением кризиса в условиях падения цен на сталь при высоких издержках на сырье украинцам попросту пришлось закрыть устаревшие неэффективные производственные мощности. В итоге в стране производство стали снизилось примерно на 10 млн т в год, что не помешало локальным «чемпионам», например Метинвесту, занять ведущие места в списке крупнейших мировых производителей благодаря эффективному использованию имеющихся в их распоряжении мощностей.

Российским металлургам к сложным периодам не привыкать. Именно в непростую эпоху были заложены фундаментальные основы современных металлургических компаний, крупнейшие из которых стали значительными международными группами. Наладив экспортные поставки в начале 2000-х годов, компании, тогда металлургические комбинаты, сосредоточились на снижении своих издержек. Удачно изменившаяся конъюнктура позволила всем круп-

ным предприятиям обзавестись собственной сырьевой базой, а затем перейти к формированию международных групп. Снижение прибылей привело к пересмотру стратегий развития и инвестиционных планов — укрупнение ради масштаба и представленности на всех рынках перестало быть самоцелью. Из-за снижения рентабельности продаж ключевым стратегическим фактором для металлургов стал контроль себестоимости продукции. Сейчас российские металлурги демонстрируют один из самых низких показателей себестоимости производства стали в мире.

Традиционно лидером отрасли по эффективности являлся НЛМК — в 2007 г. его рентабельность по EBITDA составляла 44%, однако в кризисные годы компанию подвели горнодобывающие активы, из-за которых в 2013 г. ее рентабельность по EBITDA упала до 13%. В феврале текущего года НЛМК представил «Стратегию-2017», которая предусматривает общий объем инвестиций в размере \$1,6 млрд и получение дополнительных доходов в размере \$1 млрд в год. Стратегия нацелена на раскрытие внутреннего по-

тенциала компании за счет повышения операционной эффективности производственной цепочки, усиления вертикальной интеграции в выпуске ключевых видов сырья, роста продаж продукции с высокой добавленной стоимостью, а также продолжения программ в области защиты окружающей среды, промышленной безопасности и развития человеческого капитала. Рентабельность по EBITDA у НЛМК составляет 15-20%.

В перспективе Северсталь, по версии менеджмента, будет обладать низкокзатратными активами, операционной эффективностью на уровне 20%

EBITDA, стабильным позитивным денежным потоком. Долговая нагрузка сохранится на уровне 1,5 EBITDA.

«На сегодняшний день металлургическая отрасль в России обладает всеми возможностями для процветания в будущем. У российской черной металлургии есть существенные преимущества перед зарубежными конкурентами. Прежде всего это позиции по издержкам. В последние два десятилетия отечественная черная металлургия демонстрировала существенный прогресс — и через инвестиции, и через применение лучших производственных практик. Сей-

час у ведущих российских предприятий есть высококвалифицированный персонал, современное оборудование, качественный портфель продуктов», — так охарактеризовал состояние отрасли А. Мордашов.

В то же время, по словам главы НП «Русская Сталь», основная задача, которая стоит перед российскими металлургами, — это повышение доходности за счет операционной эффективности и клиентоориентированности, чего можно добиться в первую очередь благодаря изменению производственной культуры на предприятиях.

Максим ШАХОВ
«Металлоснабжение и сбыт», № 9 2014 г.

Черная металлургия России показала прибыль во втором квартале

Прибыль российских металлургических компаний в основном связана с девальвацией национальной валюты, при этом экономическая ситуация как на внутреннем, так и на внешних рынках оставляет желать лучшего.

Металлургическая отрасль России получила прибыль во втором квартале, и этому не помешали ни возросшая стоимость, ни по-прежнему низкий спрос на сталь. Положительному финансовому результату способствовали принятые компаниями меры в виде снижения затрат, а также более дешевые цены на сырье и невысокий курс рубля.

Большая часть компаний черной металлургии показала прибыль в итоговых отчетах за первое полугодие. Исключение

— «Мечел», который предоставит отчет лишь в октябре, и «Северсталь», которая показала минус. Но этот последний минус вполне мог бы быть плюсом, потому что доходы у компании Алексея Мордашова были достаточны — 426 млн долларов, но в отчете «Северсталь» указала убыток, суммирующий миллиард убытка от продажи активов в Америке и 121 миллион потерь от колебаний курсов валют. Evgaz также получил прибыль. Пусть небольшую — всего миллион, но эта первый

плюс с 2011 года. Также более года не было положительных отчетов у ММК, и вот этот второй квартал принес компании 159 млн прибыли.

Экономная политика российских металлургических компаний, стабильный спрос на внутреннем рынке позволяет им рассчитывать на неплохие показатели прибыли в ближайшем будущем, даже несмотря на ухудшение отношений между РФ и Западом и, как следствие, отсутствие доступа к зарубежным кредитам. У большинства представителей черной металлургии выросло EBITDA за последние полгода. Большая часть давних инвестиционных проектов пришла к завершению, а новые металлурги не спешат открывать,

сохраняя свои капиталы.

Прибыли способствовал слегка выросший – на 2,2 процента - спрос на сталь на мировом рынке. Цены при этом держаться на одном уровне. Можно сказать, что мировой рынок металлургии восстанавливается, медленно, но уверенно. Спрос в России ближе к концу года снизится (в основном лишь на сортовой прокат), а в 2015 году он упадет обязательно из-за спада покупательной способности населения. Пока прогнозы у черных металлургов России положительны, но конкуренция с Китаем и плохие отношения с Европой делают прогнозы на следующий год менее оптимистичными.

Алексей ПЕТРОВ
Steelland.ru, 28.09.2014 г.

Занимайте в рублях, копите в валюте

«Выручка у компаний в долларах, а большинство издержек в рублях, поэтому слабый рубль делает издержки в долларовом выражении меньше», – радуется за сырьевые и металлургические компании аналитик UBS Константин Черепанов. По оценкам Bank of America Merrill Lynch при девальвации рубля на 10% выручка нефтяных компаний может вырасти почти на 5%. У металлургов эффект слабого рубля еще заметней – в этом году изменение курса некоторым из них даст дополнительные 12% рублевой выручки.

Доходные металлы

Выигрыш металлургов зависит не только от цен на внешних рынках, но и от размера и структуры долга. Чем больше валютная составляющая в обязательствах, тем меньше заработок на курсовой разнице.

У **UC Rusal** также большая часть выручки в валюте, комментирует Вадим Астапович, аналитик ВТБ Капитал. Укрепление доллара на один рубль приводит к сокращению затрат на \$ 25 на тонну алюминия, подсчитал он. У «Русала» выручка в 2013 году – \$ 9,7 млрд, а из структуры доходов наибольшую часть (порядка 70%) составляют доходы от экспорта алюминия, поэтому в рублевом выражении выручка выросла почти на 3%, при том что в долларах она, напротив, снизилась на 12%, говорит директор отдела финансового анализа BPS Consult Нарек Авакян. При этом чистый долг компании составляет порядка \$ 10 млрд, из которых порядка 80% приходится на валютные займы, из-за чего, в частности, в плане рентабельности 2013 год оказался очень слабым.

Evraz. У сталелитейных компаний выручка также выражена в долларах, но при этом в отличие от компаний цветной металлургии объем рублевой выручки, которая создается за счет продаж на внутреннем рынке, выше, чем у «Норникеля» и UC Rusal, говорит Арчболд из Fitch. У Evraz в 2013 году выручка была около \$ 14,4 млрд при чистом долге в \$ 5.5 млрд. Все эти долги по большей части в иностранной валюте, при этом выручка также во многом базируется на экспорте, считает Авакян.

НЛМК. Прошлогодня выручка компании – \$ 10.9 млрд, долг – \$ 4,15 млрд. В структуре экспорта валютные поступления составляют более 60%, а вот в структуре долга около 70% – это долговые обязательства по рублевым кредитам или облигационным займам, говорит Авакян. Он считает, что в 2013–2014 годах компания может получить рост выручки в рублях на 15%-20% только за счет валютных колебаний.

По материалам газеты РБК, 7.10.2014 г.

Трубное соглашение

Газовый гигант согласился платить аванс трубным компаниям в обмен на скидку при закупке труб большого диаметра. Это позволит улучшить экономику «Силы Сибири»

«Газпром» получил от трубных компаний (ОМК, ЧТПЗ, «Северсталь» и ТМК) скидку на трубы большого диаметра (ТБД) для строительства трубопровода «Сила Сибири» — соответствующее соглашение стороны подписали в четверг, следует из сообщения «Газпрома» и трубных компаний. В обмен на скидку «Газпром» согласился заплатить трубным компаниям аванс за поставки в размере 30-40% от суммы контракта, знает человек, близкий к «Газпрому», а также два собеседника «Ведомостей», близких к трубным компаниям.

Размер скидки, которую получит «Газпром», ни представители трубных компаний, ни «Газпром» не называют. Другой человек из трубной компании говорит, что размеры скидки и аванса будут определены в ближайшие несколько недель с учетом формулы цены, при этом скидка будет определяться размером аванса.

Эта система — скидка в обмен на аванс — распространится на трубы, по-

ставляемые с 1 октября, говорят два человека в трубных компаниях. В 2013 г. «Газпром» заказал у трубников 122 387 т ТБД на 9,3 млрд руб. для «Силы Сибири». Поставки по этим контрактам должны завершиться до конца 2014 г., говорилось в тендерной документации. Но на данный момент не все трубы переданы «Газпрому», сказали два человека в трубных компаниях. Один из них отмечает, что срывов срока поставок не планируется.

В 2015 г. ожидается поставка 600 000 т ТБД для «Силы Сибири», знает портфельный управляющий ИК «Анкоринвест» Сергей Вахрамеев. Но «Газпром» пока не объявлял тендер на поставку ТБД в 2015 г. Произойти это может в ближайшие несколько недель, знают трубники. Всего для строительства газопровода, по данным сайта «Газпрома», требуется 1,7 млн т труб. Только на покупку труб «Газпром» может потратить до 130 млрд руб., общая стоимость трубопровода с учетом инфраструктуры — 770 млрд руб.

Инициатором переговоров о скидке и предоставлении аванса трубным компаниям был сам «Газпром». «Газовая компания» стремится за счет снижения капитальных затрат по-

казать высокую рентабельность проекта «Сила Сибири», говорит источник, близкий к одной из трубных компаний.

Сейчас производители труб получают средства через месяц после физических отгрузок ТБД, и у «Газпрома» перед ними задолженность, говорит собеседник в одной из трубных компаний. Он уточняет, что экономическая стабильность трубников при получении аванса улучшится. Это позволит трубным компаниям сократить банковские заимствования и спрогнозировать затраты, уверен аналитик Societe Generale Сергей Донской. Чистый долг ТМК — \$3,6 млрд, у ЧТПЗ этот показа-

тель — 97,4 млрд руб., при этом компания в 2012 г. реструктурировала свою задолженность в Сбербанке под госгарантии, чистый долг «Северстали» — \$3,08 млрд, а его отношение к EBITDA составляет 1,3.

На доходности самого «Газпрома» выплата аванса почти никак не скажется, уверен Вахрамеев. EBITDA компании по итогам 2015 г. может составить \$55 млрд, аванс в 30-40% от 45,7 млрд руб. (столько теоретически могут стоить закупки ТБД в 2015 г.) не играет особой роли и не влияет на свободный денежный поток компании.

Виталий ПЕТЛЕВОЙ
«Ведомости», 26.09.2014 г.

Российская металлургия на подъеме

После прошлогоднего спада российский металлургический комплекс в текущем году возобновил рост производства, который от месяца к месяцу быстро набирает темпы, несмотря общие негативные тенденции в экономике, балансирующей около нулевой динамики. Если по итогам первого квартала 2014 года рост производства в отрасли составил 1,2% в годовом сравнении, то по итогам полугодия — 2,4%.

Производство стального проката по итогам полугодия увеличилось на 3,9%. В том числе сортового проката — на 4,7%, листового проката — на 3,7%. Выпуск сортового проката растет преимущественно за счет увеличения спроса на внутреннем рынке со стороны строительного комплекса. При этом напомним, что в прошлом году было введено в эксплуатацию несколько новых электрометаллургических мини-заводов, выпускающих арматуру суммарной мощностью более чем в 1,5 млн тонн.

В свою очередь производство листового проката растет за счет увеличения экспортных поставок. Согласно данным ФТС, экспорт плоского проката из углеродистой стали увеличился в первой половине текущего года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 5,3% до 4,0 млн тонн, что стало максимальным показателем за последние четыре года. Рост экспорта связан с девальвацией рубля, а также с политическим кризисом на Украине, по причине которого украинская металлургическая продукция частично была замещена аналогичной российской. По этой же причине, кстати, в 2014 году наблюдается рост внутреннего спроса на продукцию российских металлургических заводов.

Также постепенно улучшает динамику производства трубопрокатная промышленность, где по итогам полугодия зафиксирован рост выпуска стальных труб на 3,7%, хотя еще в первом квартале наблюдался спад на 0,1%.

Наихудшую динамику в текущем году среди металлургических секторов демонстрирует алюминиевая промышленность. Из-за остановки нескольких заводов в европейской части страны «РУСАЛ» сократил производство алюминия в январе-июне до многолетнего минимума 1783 тыс. тонн, что на 10.8% меньше, чем в январе-июне 2013 года.

По мнению экспертов РИА Рейтинг, результаты второго полугодия в металлургическом комплексе будут, как минимум, не хуже, чем в первой половине. Украинский кризис продолжается, что создает предпосылки для расширения рынков сбыта российской стальной продукции как внутри страны, так и за рубежом.

Плюс к этому в третьем квартале рубль снова стал быстро дешеветь по отношению к доллару, что еще больше повысило конкурентоспособность российских экспортеров. Дополнительный спрос на металлургическую продукцию на внутреннем рынке должны обеспечить инфраструктурные госпроекты и, в том числе, строительство газопровода «Сила Сибири», который позволит существенно нарастить производство труб большого диаметра. Кроме того, в четвертом квартале положительно скажется фактор низкой базы в алюминиевой промышленности, в результате чего резко сократятся темпы спада производства алюминия.

«Металлоснабжение и сбыт», 24.09.2014 г.

Производство стали, проката и труб в России за 8 месяцев существенно выросло

Российские металлурги в январе - августе выплавляли 47,2 млн т стали, что на 2,3% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. При этом в августе 2014 г. РФ нарастила производство стали по сравнению с предыдущим месяцем на 0,6 %, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – на 5,3 %, сообщает Росстат.

Выплавка чугуна в РФ за январь – август 2014 года составила 33,8 млн. т, что на 0,9% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. В августе российские металлурги нарастили выпуск чугуна на 1,3% по сравнению с июлем и на 3,1 % по сравнению с августом 2013 г.

Производство готового металлопроката в РФ в январе – августе выросло на 3,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, достигнув 40,8 млн т. В августе российские металлургические заводы выпустили на 2,7 % металлопроката больше, чем в июле и на 7,9% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Выпуск стальных труб на российских трубных ком-

паниях в январе – августе 2014 г составил 7,2 млн т, что на 5,7% выше показателя прошлого года. В августе российские трубники сократили на 2,3% производство труб по сравнению с предыдущим месяцем и на 15% увеличили выпуск трубной продукции по сравнению с августом 2013 года.

Ведущие российские производители стального проката, труб и метизов представят 11-14 ноября тг. в Москве на "Металл-Экспо 2014" свои традиционные и новые виды продукции для широкого круга потребителей.

«Металлоснабжение и сбыт», 23.09.2014 г.

Смена профиля

Со следующего года начнет работать специальный Фонд развития моногородов

Наконец создана специальная структура, которая будет отвечать за проблемные монопрофильные города. Фонд развития моногородов займется созданием инфраструктуры для запуска новых проектов. Эта информация была опубликована на сайте Кабмина.

По словам помощника президента Андрея Белоусова, Фонд развития моногородов (ФРМ) будет работать под эгидой ВЭБа. Из федерального бюджета на реализацию инвестиционных проектов в моногородах РФ в 2015-2017 годах будет выделено почти 25 млрд рублей. Также сообщается, что фонд будет создан в виде некоммерческой организации, в которую Внешэкономбанк внесет стартовый имущественный взнос - 16,4 млн руб. Уже известна и кандидатура главы ФРМ - это депутат Заксобрания Пермского края Дмитрий Скрянов. Скорее всего, он будет утвержден 25 сентября на ближайшем заседании наблюдательного совета ВЭБа.

Помощь проблемным монопрофильным территориям будет предоставляться на следующих условиях: до 90% финансирования готов предоставлять фонд при условии, если оставшиеся 10% выделит региональный или муниципальный бюджет. Кроме того, ФРМ собирается готовить документацию для инвестпроектов, а также займется обучением управленческих команд. ФРМ может начать операционную деятельность уже в октябре.

На сайте кабмина сообщалось, ФРМ будет выполнять роль проектного офиса по реализации инвестиционных проектов в моногородах. Как пояснил "РБГ" директор Института реформирования общественных финансов Владимир Климанов, на практике это означает, что фонд будет собирать заявки, обрабатывать, система-

тизировать, а затем "выкатывать" готовые проекты, под которые можно выделять финансовые ресурсы в конкретных городах. По его словам, минэкономразвития совместно с ВЭБ определили перечень из 70 моногородов, которые требуют наибольшего участия государства.

- Комплекс мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности - не первая попытка правительства решить проблему моногородов и улучшить социально-экономическое положение их жителей, - рассказал "РБГ" юрист Национальной юридической службы Игорь Царенко. - Деньги уже выделяли немалые, однако предыдущие "пробы пера" провалились. Большинство моногородов не были готовы к освоению бюджетных средств, потому что местным властям не удавалось подготовить качественные инвестпроекты по диверсификации своей экономики. Одна из основных причин парадоксальна - отсутствие у администрации города собственных средств для разработки проекта.

По словам эксперта, основной недостаток идеи фонда в том, что разные проблемы пытаются решить по одному шаблону. Необходимо найти индивидуальный подход к каждой социально-экономической модели моногорода. "ФРМ должен изучать сложившуюся ситуацию, подсказывать план развития во взаимодействии с местными властями, помогать кадровыми, информационными и финансовыми ресурсами, - считает Игорь Ца-

ренко. - Эффективной помощью будет составление качественной и квалифицированной заявки на получение бюджетных средств. Исполнение инвестпроектов логично возложить на местные власти. Например, в Канаде в свое время именно региональные власти занимались ревитализацией депрессивных районов. Местная администрация выкупала жилье и продавала его по льготной цене тем, кто хотел переселиться в моногород и был готов открыть в нем недостающий в инфраструктуре бизнес".

- Фонд развития моногородов должен обеспечить инвестиционный поток и механизм отбора проектов инвестиционного развития. В качестве способа решения проблемы была обозначена диверсификация экономики моногородов, - рассказал "РБГ" консультант "Нексия Пачоли Консалтинг" Андрей Солодовников. - Диверсификация должна обеспечить расширение номенклатуры и конкурентоспособности продукции или услуг, предоставляемых местными предприятиями и учреждениями, повысить уровень кооперации с другими предприятиями. Для этого как минимум необходимо повышение объема инвестиционных потоков на территорию моногородов.

По словам эксперта, в мировой практике известны два основных пути решения проблемы моногородов. Американский - миграция жителей в другие места, где есть работа. Город сжимается в размерах, но при этом сохраняет свои функции. И европейский вариант - когда государство осуществляет санацию территорий. Между тем в России очень много объек-

тивно сдерживающих факторов: узкая специализация кадров, территориальная удаленность, нехватка жилья, низкая мобильность населения и другие, поэтому вряд ли у нас сработает уже готовый зарубежный рецепт решения проблемы монопрофильных городов.

Напомним, в конце июля этого года правительство РФ утвердило обновленный список моногородов, куда вошли 313 муниципальных образований, разделенных на три категории в зависимости от сложности в них социально-экономической ситуации. Наиболее проблемная - "красная зона", к которой относятся монопрофильные муниципальные образования с наиболее сложным социально-экономическим положением. Так, к примеру, в Карелии из 11 моногородов 5 находятся в "красной зоне", на которую будет обращено особое внимание федерального центра. По словам руководителя рабочей группы по модернизации моногородов при Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции Ирины Макиевой, число моногородов, включенных в "красную зону", не будет уменьшаться даже в случае, если ситуация в каком-либо моногороде кардинально изменится в лучшую сторону. Всем моногородам, оказавшимся в особой группе, дадут возможность реализовать все намеченные инвестиционные проекты. По словам замглавы Карелии Валентина Чмиля, это только на руку региону. "С одной стороны, это стабильность поддержки федерального центра, с другой - постоянный контроль за этой территорией", - считает он.

Ольга БУХАРОВА
«Российская бизнес-газета», 23.09.2014 г.

Дмитрий Медведев: Инфляция-2014 превысит 7%

Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина высказалась против смягчения денежно-кредитной политики и валютных ограничений

В текущем году инфляция будет выше запланированного прогноза и превысит 7%, сообщил премьер-министр России Дмитрий Медведев на заседании правительства, посвященном основным направлениям государственной денежно-кредитной политики (ДКП) на 2015-2017 гг. «Инфляция в текущем году составит более 7%, что выше запланированного», — сказал он.

Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина сказала, что инфляция в текущем году может превысить 7,5%. «В настоящее время инфляция под воздействием в основном внешних и непредвиденных факторов существенно ускорилась. И уже очевидно, что по итогам 2014 г. цель в 5% не может быть достигнута. По нашей оценке, инфляция будет 7,5% и может быть даже выше. Тем не менее мы предлагаем не менять уже установленные ориентиры на 2015 и 2016 гг., несмотря на то что есть риски их недостижения», — заявила Набиуллина.

ЦБ, по ее словам, прорабатывает дополнительный «стрессовый» сценарий ДКП, который предполагает «резкое, более существенное снижение цены на нефть на прогнозном горизонте». «Мы рассматриваем возможность включения данного сценария в документ на следующем этапе доработки проекта основных направлений [ДКП]», — сказала она.

Набиуллина высказалась против смягчения ДКП и валютных ограничений: это было бы негативно воспринято инвесто-

рами. «Большинство тех, кто предлагает смягчить денежно-кредитную политику, не обходится без предложения введения необходимых в этом случае валютных ограничений. Это будет крайне негативно воспринято инвесторами», — сказала Набиуллина. ЦБ, в частности, сомневается, что снижение ключевой ставки приведет к удешевлению кредитов для компаний. «Если даже коммерческие банки будут получать средства от Центрального банка, допустим, под 4-6%, то вряд ли от этого они будут выдавать кредиты предприятиям с высокой долговой нагрузкой с непонятной перспективой сбыта продукции», — отметила она. «По оценке ЦБ, замедление роста в значительной степени обусловлено структурными факторами — и переломить влияние этих факторов денежно-кредитная политика не может», — констатировала председатель ЦБ.

Правительство и Банк России исходят из того, что «ценовая стабильность лежит в основе макроэкономической стабильности», сообщил Медведев. «От этого во многом зависит доверие граждан к финансовой системе и их долгосрочные планы — как деньги сберегать, брать кредит», — пояснил он, добавив, что «инфляция — это та проблема, которая реально волнует большинство людей, даже по статистике».

Медведев напомнил, что ЦБ предлагает перейти к таргетированию инфляции, установив в среднесрочной перспективе целевой ориентир роста потребительских

цен на уровне 4% в год до 2016 г. «Это позиция ЦБ. Тем самым мы посылаем сигнал гражданам и бизнесу, инвесторам и нашим торговым партнерам, рассчитываем на их доверие к нашей макроэкономической политике, на то, что проводимая политика будет способствовать стабильной позиции рубля в качестве валюты сбережения», — сказал Медведев.

ЦБ должен представить в Госдуму проект ДКП государства до 1 октября те-

кущего года или не позднее внесения проекта федерального бюджета. Согласно пересмотренному прогнозу Fitch, инфляция в России в 2014 г. составит 7%, Всемирный банк прогнозирует 8%. Последний целевой прогноз Минэкономразвития по инфляции на текущий год — 7,5%. Установленный Банком России целевой диапазон инфляции на 2014 г. пока «выше 7,0%».

ИТАР-ТАСС/Vedomosti.ru, 25.09.2014 г.

За рубежом

Потеснитесь все – китайцы пришли!

Расширение китайского экспорта стали дестабилизирует мировой рынок

Мировой рынок стали переживает спад. Цены на многие виды стальной продукции находятся вблизи 4-5-летних минимумов. При этом надежды на подъем во II полугодии текущего года выглядят весьма слабыми. Одной из основных причин такого неутешительного развития событий, безусловно, следует признать избыточные объемы китайского экспорта стальной продукции. Из-за перепроизводства внутри страны китайские компании вынуждены отправлять все больше проката за рубеж.

Дестабилизация

Китайский экспорт стали набирает ход. Если в 2009-2013 гг. объемы месячных поставок только однажды, в августе прошлого года, превысили отметку 6 млн т, то в текущем году таких месяцев было пять из шести, а в мае китайские металлурги установили абсолютный рекорд — 8,07 млн т. Всего в I полугодии из Китая на экспорт было отправлено 41 млн т стальной продук-

ции, что на 33,6% (или на 10,3 млн т) превышает показатели аналогичного периода годичной давности.

Прибавка 10,3 млн т за полгода — это на самом деле очень много. По данным World Steel Association, в 2013 г. объем мирового экспорта стали составил 409,3 млн т — на 1,1% меньше, чем годом ранее, включая взаимные поставки между странами Европейского союза. В ряде регионов традиционные поставщики уже ощущают

в полной мере появление неожиданных конкурентов.

Так, еще с прошлого года идет экспансия китайского длинномерного проката в страны Ближнего Востока и Африки. Поставки данной продукции, предлагаемой по низким ценам, уже значительно потеснили на этих рынках арматуру и катанку с Украины и из Турции. Также еще с 2013 г. китайские компании расширяют поставки заготовок, экспортируя их под видом квадратного прутка, чтобы не платить 25%-ную пошлину. Очевидно, что национальные таможенные органы смотрят на это сквозь пальцы. К настоящему времени китайские поставщики полуфабрикатов уже застолбили за собой важные рынки сбыта в

Юго-Восточной Азии и Тайване. В этом году некоторые компании начали предлагать заготовку в Саудовскую Аравию и ОАЭ, хотя там она пока не пользуется особым спросом из-за низкого качества.

В секторе плоского проката экспансия китайских компаний в значительной мере привела к переформатированию азиатского рынка.

В первой половине текущего года китайские экспортеры однозначно доминировали в поставках массовой коммерческой продукции среднего и ниже среднего качества, заставив конкурентов из Японии, Кореи, Тайваня, Индии перейти в более высокие ценовые сегменты или сосредоточиться на внутренних поставках.

Особенно красноречивой выглядит ситуация в Корею. За первые пять месяцев года китайские компании отправили в эту страну 5 млн т стальной продукции — на 30% больше, чем за тот же период прошлого года. Из-за обострения конкуренции на внутреннем рынке корейские металлурги сами были вынуждены активизировать экспортные операции. По данным за январь—апрель, их внешние поставки выросли на 8,5% по сравне-

нию с аналогичным периодом годичной давности.

Экспансия китайского проката происходит буквально по всем направлениям. Порядка четверти китайского экспорта приходится на страны АСЕАН. По итогам первых пяти месяцев поставки в этот регион возросли более чем на 15% по сравнению с январем—маем 2013 г. За тот же период продажи в страны Латинской Америки прибавили 81%, достигнув 3,4 млн т. На 76%, до 1,37 млн т, увеличился экспорт в США, более чем на 40%, до 1,88 млн т, — в страны Евросоюза. Причем наивысшими темпами растут поставки горячекатаных рулонов, листовой стали с покрытиями, прутков (в эту категорию, очевидно, включается и арматура, и заготовки).

По прогнозам ряда экспертов, в текущем году китайский экспорт стали может достичь 75-80 млн т, тогда как в прошлом году данный показатель равнялся 62,3 млн т. Это весьма неприятно для других участников мирового рынка, так как обороты мирового рынка стали сужаются. Такие страны, как Иран, Турция, Саудовская Аравия, Алжир, сокращают импорт стальной продукции благодаря политике

импортозамещения, а в Евросоюзе внутренние цены настолько низки, что импортный прокат не всегда конкурентоспособен.

При этом следует отметить, что доля полуфабрикатов в китайском экспорте относительно мала и, очевидно, останется таковой в ближайшем будущем. Зато на рынках готовой стальной продукции с более высокой добавленной стоимостью китайская экспансия происходит еще стремительнее.

В связи с этим возникают резонные вопросы: чем вызван резкий подъем китайского экспорта, сохранит ли он и дальше свою конкурентоспособность на мировом уровне и есть ли предел его расширению?

Внешнее отражение внутренних проблем

Рост китайского экспорта стали имеет простое объяснение. Местные металлурги вынуждены увеличивать внешние поставки, потому что сталкиваются со сбытовыми проблемами на внутреннем рынке. По данным национальной металлургической ассоциации СКА, за первые пять месяцев текущего года реальное потребление стальной продукции в стране возросло менее чем

на 2% по сравнению с аналогичным периодом годичной давности, в то время как производство увеличилось на 5,6% (на 18,1 млн т). Таким образом, почти половина прироста пошла на расширение экспорта.

Китайская экономика в последние месяцы переживает очень сложный переходный период. С начала 1990-х годов она была ориентирована на экспансию, стремительный рост, финансируемый главным образом за счет кредитов. Банки с готовностью предоставляли займы государственным и частным компаниям на возведение новых промышленных предприятий преимущественно экспортной направленности и строительство жилой и коммерческой недвижимости. Правительство, в свою очередь, тратило ресурсы на расширение инфраструктуры, создавая среду обитания для десятков и сотен миллионов человек, переселяющихся из сельской местности в города.

Однако уже в 2012-2013 гг. эти резервы роста были исчерпаны. Длительная депрессия на потребительских рынках США и Европы привела к прекращению увеличения спроса на китайские това-

ры. Безудержные траты на строительные проекты с длительным сроком окупаемости либо вообще «планово убыточные» начали угрожать стабильности финансовой системы страны. Поэтому в последние год-полтора китайское правительство было вынуждено перейти к политике намеренного торможения экономики, чтобы не растрачивать ресурсы на заведомо ненужные проекты. Темпы роста инвестиций в промышленность падают, а банки теперь очень неохотно предоставляют новые займы.

Особенно сложная ситуация в китайской строительной отрасли, на долю которой приходится более 55% потребления стали в стране. Здесь задача властей заключается в том, чтобы осторожно сдуть спекулятивный пузырь на рынке недвижимости, источником которого в значительной мере стали неформальные кредиторы, то есть полулегальные ростовщики, предоставлявшие кредиты под высокие проценты в расчете на постоянное подорожание жилья и офисных площадей.

По данным за первые четыре месяца 2014 г., ввод в строй объектов недвижимости сократился на 22,1% по сравнению с аналогич-

ным периодом прошлого года. В целом темпы роста в строительной отрасли упали до уровня первой половины 2009 г. Металлургии, в последнее время расширявшие производственные мощности именно в расчете на продолжение строительного бума, оказались к этому не готовы. По оценкам С15А, уже в прошлом году линии по выпуску арматуры были загружены в среднем на 60%, а избыточные мощности в китайской сталелитейной отрасли оценивались примерно в 300 млн т в год.

Предполагалось, что падение внутренних цен на стальную продукцию вследствие перепроизводства приведет к естественному сокращению выпуска за счет банкротства наименее рентабельных предприятий. В январе из 88 крупных и средних металлургических компаний КНР около 40 были убыточными. Однако во II квартале производители получили мощную поддержку благодаря падению цен на железную руду, основной причиной которого стало резкое увеличение австралийского экспорта. С начала апреля по начало июля спотовые цены на железорудное сырье (ЖРС) в Китае сокра-

тились примерно на 25%, в то время как стальная продукция подешевела на 3—5%. В мае доля убыточных металлургических компаний в Китае уменьшилась примерно до 17%. В результате металлурги стремятся максимизировать объемы выпуска, пока продажи приносят им прибыль.

Вследствие этого можно предположить, что в ближайшие месяцы объемы производства стали в Китае останутся высокими, а местные металлургические компании все так же будут проводить весьма агрессивную экспортную политику. При этом стоимость китайского проката будет во многом зависеть от цен на железную руду. Так, провал ЖРС ниже отметки \$90 за тонну СРК Китай для 62%-го австралийского материала с высокой степенью вероятности удешевит китайский горячий прокат менее чем до \$500 за тонну РОВ. В то же время некоторое укрепление руды (до \$95 за тонну и выше) в конце июня — начале июля способствовало небольшому подорожанию отдельных видов китайской стальной продукции на внешних рынках.

Пределы роста

В настоящее время доля

экспорта в китайском производстве стали превысила 10%, тогда как в 2011—2013 гг. она держалась на уровне 7-8%. И пока на национальном рынке будет сохраняться дисбаланс между спросом и предложением, внешние поставки как минимум не уменьшатся. Тем более что в самом Китае средний уровень цен на горячекатаные рулоны составляет \$505—510 за тонну с металлобазы, а на арматуру — \$490—500 за тонну, что практически не выше, чем при экспорте. Скорее всего, китайские металлурги и во II полугодии будут направлять за рубеж столько стальной продукции, сколько сможет освоить мировой рынок.

Ценовая ситуация, судя по всему, будет складываться в их пользу. По единодушному мнению экспертов, стоимость железной руды как минимум до 2016—2017 гг. останется низкой — \$80—100 за тонну СРК Китай. Не ожидается в обозримом будущем и роста цен на коксующийся уголь. Таким образом, китайские компании и далее смогут продавать стальную продукцию на экспорт достаточно дешево,

В то же время рассчиты-

расширение спроса на прокат в обозримом будущем не придется. Крупнейшими импортерами стальной продукции в мире являются США и Евросоюз. В обоих регионах экономика находится не в лучшем состоянии. Особенно это относится к Евросоюзу, который фактически с конца 2008 г. не может выйти из длительной депрессии. Кроме того, в Европе и так наблюдается перепроизводство стальной продукции. На Ближнем Востоке нестабильная политическая ситуация. К тому же в ряде стран региона продолжается ввод в строй новых мощностей. Что касается Кореи, стран АСЕАН и Южной Америки, то сомнительно, что они смогут наращивать импорт стальной продукции из Китая прежними темпами.

Судя по всему, во второй половине текущего года конкуренция на мировом рынке стали будет только усиливаться и одновременно в ряде стран усилятся протекционистские настроения. По данным С18А, уже в апреле текущего года против китайских поставщиков стальной продукции было возбуждено больше антидемпинговых исков, чем против всех остальных производителей, вместе

взятых. В частности, в России ограничен импорт оцинкованной стали и некоторых видов труб из Китая.

Пока что расследования, возбужденные против китайских компаний, по большей части касаются нишевых видов стальной продукции, объемы поставок которой не слишком велики. Однако очевидно, что с дальнейшим расширением китайского экспорта ограничения будут усиливаться. В США уже введены предварительные антидемпинговые пошлины на китайскую катанку, хотя их величина для большинства производителей составляет терпимые 10,6%. Но недовольство экспансией китайских металлургов растет в ряде стран Латинской Америки и АСЕАН, что может привести к возбуждению новых исков.

По-видимому, экспансия китайских компаний в дальнейшем будет все сильнее затрагивать относительно свободные рынки Ближнего Востока, Европы и Африки. Это,

безусловно, создает дополнительные риски для металлургов из стран СНГ, особенно в секторе длинномерной продукции. Вследствие этого для российских компаний увеличится важность внутреннего рынка, а также рынков сопредельных стран; Восточной Европы, Турции, Ирана, где конкуренция со стороны китайцев будет незначительной в силу логистических факторов.

Тем не менее прекращение внешней экспансии китайских сталелитейных компаний может произойти главным образом за счет внутренних причин. Стабильность на мировом рынке стали будет восстановлена только при условии ликвидации перепроизводства в Китае и повышения цен на прокат в стране. А для этого, очевидно, необходимо, чтобы китайские металлургические компании начали в достаточно широких масштабах выводить из строя избыточные мощности.

Ранее основная надежда возлагалась здесь на убы-

точность сталелитейного и прокатного производств, банкротство и реорганизацию, но после падения цен на железную руду вероятность такого исхода уже не слишком велика. Теперь основным фактором, способным остановить экспансию китайской металлургии, видится экология. Уровень загрязнения окружающей среды в промышленных регионах северо-востока уже настолько велик, что угрожает здоровью и даже жизни местного населения. Поэтому китайскому правительству придется не только ужесточать экологические нормативы, но и реально следить за их соблюдением.

Как быстро будут проходить эти процессы? Китайские специалисты считают, что внутренний рынок стали удастся стабилизировать не раньше 2016—2017 гг. Очевидно, до этого времени металлургам из других стран придется выдерживать мощное давление со стороны китайских конкурентов.

Виктор ТАРНАВСКИЙ
«Металлоснабжение и сбыт», № 9 2014 г.

Низко и еще ниже

Спотовые цены на железную руду упали до самого низкого уровня за последние пять лет

С начала августа цены на железную руду на спотовом рынке непрерывно идут вниз. В начале второй декады сентября они опустились ниже отметки \$82 за т CFR Китай. В предыдущий раз столько 62%-ная австралийская руда стоила в сентябре 2009 года.

Как считают большинство участников рынка, это еще не крайняя точка спада. По словам китайских трейдеров, рынок охвачен паникой. Многие компании распродают свои запасы сырья в убыток себе, чтобы ограничить потери. Со своей стороны, металлурги, наоборот, не спешат пополнять запасы и стараются приобрести руду небольшими партиями в портах. Поэтому, по данным одних экспертов, рынок достигнет дна и оттолкнется от него при падении котировок до менее \$80 за т CFR Китай, другие же считают, что снижение, наконец, сменится ростом лишь вблизи отметки \$70 за т.

Впрочем, и те, и другие сходятся в том, что нынешнее падение цен на железную руду – это надолго. Так, в американском инвестиционном банке Goldman Sachs считают, что средняя стоимость австралийского сырья в 2015-2017 годах будет составлять \$78-85 за т CFR, а компания Macquarie Research считает, что и в течение следующего десятилетия котировки не будут выходить за пределы интервала \$85-95 за т.

При этом спрос на руду на ключевом для этого материала китайском рынке остается весьма высоким. По данным китайских статистических органов, в августе в страну поступило 74,9 млн т сырья, а за первые восемь месяцев текущего года

объем импорта достиг 614,4 млн т, что на 16,9% или почти 90 млн. т больше, чем в тот же период годичной давности.

Несмотря на то, что китайская экономика в последнее время снизила темпы роста, а спрос на стальную продукцию в стране стагнирует вследствие кризиса в строительной отрасли, основной причиной падения цен на железную руду является не недостаток спроса, а избыток предложения. Различные специалисты оценивают его размер в текущем году в 60-100 млн т, причем, на следующий год он только возрастет.

Бразильская корпорация Vale, крупнейший в мире производитель ЖРС, намерена в 2015 году увеличить выпуск на 8,4% по сравнению с текущим годом, до 348 млн т. Австралийская Rio Tinto, занимающая второе место в глобальном рейтинге, запланировала на 2014 год рост на 11% до 295 млн. т, а в 2015 году нарастит этот показатель до 330 млн т. ВНР Billiton в 2014/2015 финансовом году (июль/июнь) собирается расширить производство на 8,9% по сравнению с предыдущим периодом, а Fortescue Metals Group – на 25%.

Из-за этого, по оценкам инвестиционного банка Morgan Stanley, в 2015 году избыток предложения руды на мировом рынке возрастет до 158 млн т, а по прогнозу бывшего топ-менеджера ВНР Billiton Альберта Кальдерона – до 250 млн т. Так что, не удивительно, если в будущем году руда будет периодически падать до \$70 за т CFR, а то и ниже.

Впрочем, ведущие экспортеры ЖРС проводят политику перенасыщения рынка

вполне сознательно, рассчитывая на то, что долгосрочная тенденция низких цен на руду приведет к уходу с рынка небольших производителей с относительно высокой себестоимостью. В результате «большая четверка», на долю которой и сейчас приходится более 70% глобальных поставок, окончательно подомнет рынок под себя и сможет диктовать свои условия покупателям.

По прогнозу Rio Tinto, до конца текущего года в мире будут выведены из строя мощности по добыче около 125 млн т руды – прежде всего, в Китае, где, по данным компании Mysteel, порядка 80% железорудных предприятий имеют себестоимость на уровне \$80-90 за т при перерасчете в 62%-ный концентрат. Однако китайцы пока демонстрируют большую устойчивость, чем от них ждали. Некоторые железорудные компании получают поддержку от местных властей, стараю-

щихся не допустить закрытия ГОЖов и потери рабочих мест. Другие остаются конкурентоспособными, так как снабжают сырьем меткомбинаты, расположенные в глубине страны. Стоимость доставки руды из портов на заводы может достигать \$20 за т, так что местные поставщики имеют здесь преимущество.

Поэтому первыми из игры могут выйти не китайцы, а сравнительно небольшие австралийские компании. В начале сентября о банкротстве заявила первая из них – Western Desert Resources. Судя по всему, еще до конца текущего года за ней могут последовать и другие.

Бесспорно, закрытие предприятий немного поддержит рынок, но подъема на нем не вызовет. В обозримом будущем железная руда останется дешевой – по крайней мере, возвращение на уровень \$100 за т CFR Китай не ожидается ни при каких обстоятельствах.

Источник: Rusmet.ru, 15.09.2014 г.

Украина не кует металл

Украина резко сократила производство стали

На Украине резко упали объемы металлургического производства и выплавки стали. По данным ежемесячной статистики, республика уже покинула десятку мировых лидеров в этой отрасли. Украинские эксперты винят в происходящем войну и экономический кризис.

Украина опустилась на 11-е место в мировом ежемесячном рейтинге стран — производителей стали по версии Всемирной ассоци-

ации производителей стали Worldsteel. В сообщении организации говорится, что в августе 2014 года Украина смогла произвести 1,8 млн т сырой стали. Это на 37% меньше, чем в августе 2013 года.

Мировое лидерство в отрасли принадлежит Китаю (68,9 млн т), следом идут Япония (9,4 млн т), США (7,68 млн), Индия (7 млн) и Россия (6,17 млн). Украина по итогам нового рейтинга уступила свое ме-

сто Тайваню (1,94 млн) и Турции (2,9 млн). Рост производства стали в последней составил за предыдущий год 14%.

В целом за восемь месяцев 2014 года объемы производства стали на Украине, по данным аналитиков, упали на 11,4%, до 19,7 млн т. В рейтинге Worldsteel отражены данные по 65 странам — лидерам производства этого металла. В целом отрасль за этот год прибавила 2,4%. С

другой стороны, падение выплавки стали в прошлом году зафиксировано в большинстве стран первой десятки, кроме Китая, Японии и Индии.

Но столь резкое падение объемов производства на Украине — это не реакция на мировой кризис отрасли, а следствие тяжелой внутренней политической и экономической ситуации в стране.

Аналитик CASE-Украина Дмитрий Боярчук утверждает, что главная причина кризиса в отрасли — война в Донбассе. «Из-за нее была нарушена производственная цепочка. Повреждены сами предприятия. Понятное дело, что заниматься поставками руды через линию фронта, а потом поставками готовой стали обратно достаточно тяжело. Вот и все объяснение», — говорит он.

Из-за военных действий в Донбассе, где расположено большинство украинских металлургических предприятий, производство стали здесь серьезно пострадало: сказывалось и отсутствие электроэнергии на многих комбинатах, и их обстрелы, и сложности с вывозом продукции из зоны проведения АТО.

В частности, в августе

«Донецксталь — метзавод» работал лишь на одной из двух действующих доменных печей. С середины августа были остановлены Енакиевский метзавод и Харцизский трубзавод, входящие в группу «Метинвест». Кроме того, с 28 августа был остановлен Алчевский меткомбинат.

Кроме того, металлурги испытывают серьезные проблемы с поставками коксующегося угля. Территории, на которых он добывается, почти все контролируются сепаратистами. Поэтому в настоящее время возобновить поставки очень трудно. Уже сейчас мариупольские предприятия холдинга «Метинвест» Рината Ахметова — «Азовсталь» и ММК им. Ильича — работают на минимуме мощностей.

Других проблем у украинских металлургов до войны не было. Производство металлов в стране, несмотря на затяжной экономический кризис, оставалось стабильным. Например, в 2013 году местные металлурги сократили производство стали на 0,5% по сравнению с 2012 годом — до 32,824 млн т. Согласно данным Государственной службы статистики, по итогам 2013 года на Украине

производство стали без полуфабрикатов, полученных непрерывным литьем, сократилось на 6,1% по сравнению с 2012 годом — до 16,066 млн т. А вот производство стальных полуфабрикатов, полученных непрерывным литьем, в прошлом году даже выросло — на 4,44%, до 17,104 млн т.

Тем не менее, несмотря на все проблемы, присутствие продукции украинских металлургов на мировых рынках сохраняется.

«По итогам первого полугодия 2014 года объем экспорта черных металлов составил 16,2 млн т, что превышает уровень экспорта 2013 года (+4,3%). Однако рост обусловлен увеличением внешних поставок металлургического сырья, которое в условиях нестабильного валютного курса стало достаточно выгодно экспортировать», — рассказывает начальник отдела рынков черной металлургии ГП «Держжзовнишинформ» Александр Шейко.

По его словам, в денежном выражении объем поставок упал на 1,7%, до \$8,4 млрд. Однако эксперт не исключает, что, согласно пессимистическому сценарию, по итогам этого года экспорт черных металлов из Украины может упасть

на 8–10%, а в 2015 году — еще на 24%, в 2016–2018 годах — на 30–35%. Эксперт резюмирует: рынок на Украине отличается нестабильностью, и делать однозначные прогнозы пока не приходится.

Боярчук говорит, что в ближайшее время может состояться коллапс металлургической отрасли Украины: те заводы, которые находятся на территории самопровозглашенных республик, не имеют доступа к сырью (железная руда находится, главным обра-

зом, на территории Днепропетровской области) и портам (главный порт Донбасса находится в Мариуполе, а он под контролем украинских военных). Так что если экономические связи между Украиной и ДНР не восстановятся, заводам угрожает полная остановка производства.

Сейчас, рассказывает президент Украинского аналитического центра Александр Охрименко, нормально работают только металлургические заводы, сосредоточенные в Дне-

пропетровской и Запорожской областях. «Нужно как можно быстрее устанавливать мир на востоке и начинать восстановление заводов.

Возможно, ряд предприятий уже будет невозможно восстановить. Но большую часть можно. Это все заводы украинских олигархов, и они обязаны профинансировать их восстановление», — полагает эксперт. Если же этого не произойдет, то, по словам эксперта, Украина станет аграрной страной.

Газета.ru, 23.09.2014 г.

Китайские поставщики вытеснили металлургические компании СНГ с ближневосточного рынка

Недорогая китайская сталь мгновенно заменила сократившийся экспорт из Украины и медленно реагирующих российских металлургов

Российские металлурги не успели воспользоваться преимуществами, связанными с резким спадом украинского экспорта стали на внешние рынки и были заменены китайскими компаниями.

Сокращение украинского экспорта вследствие остановки в августе Алчевского, Енакиевского и Макеевского металлургических заводов, пострадавших от обстрелов и разрушения железнодорожной сети, открыло китайцам путь на Ближний Восток, где до этого их заготовки практически не пользовались спросом.

Как следствие этой экспансии, цены в регионе рухнули на 20 – 40 долларов на тонне, что не помешало китайским производителям увеличивать объемы поставок так как на внутреннем рынке КНР стои-

мость тонны стали упала до 5-летнего минимума.

Китайцы торгуют стальной заготовкой на Ближнем Востоке по 470 – 490 долларов за тонну с доставкой, отправив металлургов СНГ на обочину рынка. Украинские производители нашли в себе мужество снизить цены заготовки до 475 – 485 у себя в порту, что с учетом доставки превышает китайское предложение минимум на 20 долларов. Российские металлурги, которые могли воспользоваться некоторыми преимуществами от паузы в украинских поставках так же не успели предложить достаточные скидки и были отодвинуты с рынка при ценах 460 – 475 в порту Черного моря, что с учетом доставки в страны Персидского залива составля-

ет 480 – 500 долларов.

Российские полуфабрикаты не находят спроса и в странах Юго-Восточной Азии. В этом регионе безраздельно господствуют китайские компании, перед праздниками предлагавшие заготовки на Филиппины по 460 - 465 за тонну с доставкой, а на Тайвань - вообще, по 430 - 440 за тонну с доставкой.

Российские металлургические компании продолжают оставлять без внимания европейский рынок, на котором после прекращения поставок заготовки из украинского Алчевска и сокращения экспорта Метинвеста продолжает зиять дыра.

Единственное где Россия успела наладить сбыт стали – это Турция, компании

которой продолжают покупать заготовку по цене 480 – 495 в портах Черного моря скорее всего по привычке.

Напомним, что недавно генеральный директор Северстали Алексей Мордашов заявил, что российской металлургии стоит воспользоваться преимуществами на экспортных рынках от сокращения производства стали в Украине. Однако, как видно из доклада МС, нерасторопность менеджмента российских компаний и невероятная способность китайцев снижать цены для конечных потребителей не дали достичь планируемого эффекта и украинскую сталь на мировом рынке заменяет не российская, а китайская.

Steelland.ru, 13.10.2014 г.

Кругозор

Медведев сохранил базовую часть пенсии

Российский премьер не поддержал идею Минфина об отмене выплаты базовой части пенсии продолжившим работать пенсионерам, сообщает 24 сентября ИТАР-ТАСС.

Суть предложения заключалась в следующем: поскольку пенсионер продолжает работать, то государство может не платить ему компенсацию утраченного заработка, то есть базовую пенсию. После предварительных консультаций с Конституционным судом РФ такое предложение Министерства финансов было отклонено. Соответствующая мера могла быть признана антиконституционной.

Ведомство предлагало отменить базовую пенсию только россиянам, вышедшим на пенсию с 2015 года. На тех, кто успел выйти на пенсию до 2015 года, действие соответствующего закона не распространилось бы. Такой подход к выплатам может рассматриваться как дискриминация, что является нарушением Конституции России, сообщает 24 сентября МКРУ.

Журнал "Внешнеэкономические связи", 24.09.2014 г.

Зарплаты отстали от инфляции

Мониторинг

Темпы роста зарплат в России замедлились, следует из очередного обзора PricewaterhouseCoopers (PwC). Если в 2013 году средний рост гарантированного вознаграждения был 11%, то в этом году

компании увеличили зарплату только на 7,6%. На следующий год планы еще более скромные — работодатели планируют увеличить оклады персонала только на 7%. В обзоре приняла участие 71 компа-

ния из 12 секторов экономики РФ, преимущественно производственного и энергетического.

Наименьшими темпами в 2014 году росли оклады у руководства компаний — в среднем на 6,5%, впрочем, в данных PwC не учитывается бонусная часть зарплат топ-менеджеров. Самой большой прибавкой могут похвастаться специалисты — их зарплаты выросли на 8,2%. При этом сократилась доля сотрудников, которых коснулось повышение оклада: если в 2013 году он повысился у 68% работников, то в 2014 году — только у 39%. По данным PwC, общее денежное вознаграждение персонала в 2014 году выросло на 6,4%. Такое поведение работодателей авторы обзора связывают с текущей экономической ситуацией в стране.

Судя по результатам опроса, повышение зарплат в этом году у большинства работников будет съедено инфляцией. К концу сентября она уже достигла 8% в годовом выражении. Правда, по оценке Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, темпы

роста реальных (с поправкой на инфляцию) зарплат в России в 2014 году будут все же положительными — на уровне 2,5-3%. На следующий год планы работодателей по повышению зарплат опережают официальную инфляцию: Центральный банк прогнозирует ее на уровне 4,5-5%. Но эксперты сходятся во мнении, что этот порог будет значительно превышен, в том числе из-за девальвации рубля. В результате в 2015 году рост реальных зарплат, который замедляется в последние годы (по данным Росстата, в 2012 году он составил 8%, в 2013 году — 4,8%), станет нулевым или отрицательным.

Как отмечают в PwC, прервалась и тенденция сближения базовых зарплат в столице и регионах. Так, соотношение окладов в Санкт-Петербурге и Москве в 2014 году составило 85% против 87% в 2013 году. Впрочем, компании даже в непростые времена пытаются поощрить работников, самый распространенный бонус — выплата в среднем 25 тыс. руб. по случаю значимых событий.

Дарья НИКОЛАЕВА
«Коммерсант», 8.10.2014 г.

Средний класс в России теряет оптимизм

Потребительская уверенность россиян падает. Это следует из ежеквартального обзора "Потребительский индекс Иванова", опубликованного аналитическим департаментом Sberbank CIB и агентством рыночных исследований Sint. Исследование, названное в честь самой распространенной в стране фамилии в России, базируется на опросах 2,3 тыс. граждан со средним уровнем доходов в возрасте 18-65 лет в 164 городах с населением более 100 тыс. человек. Как утверждают авторы публикации, индекс основывается на ме-

тодологии, сопоставимой с аналогичными исследованиями Росстата и ЕС, но содержит больше вопросов и предполагает погрешность ниже 2%.

За третий квартал 2014 года общее значение индекса снизилось на один процентный пункт — до минус 7%. Падение коснулось всех компонентов индекса, за исключением "условий для крупных покупок". И, хотя авторы исследования считают, что последнее может объясняться желанием респондентов совершить отложенные крупные покупки на фоне деваль-

вации рубля и роста цен, практического подтверждения этой гипотезы они не обнаруживают: статистика Росстата указывает на замедление темпов роста розничных продаж непродовольственных товаров. Впрочем, сберегать Ивановы стали меньше. В июне не делали накоплений только 37% из них, тогда как в сентябре — уже 42%, а средняя доля доходов, направляемых на сбережения, тех, кто еще мог откладывать, снизилась с 9,2% до 8,9% соответственно. Снижение склонности среднего класса к сбережению объясняет рост цен на продовольствие (11,5%, по наблюдениям Ивановых). Влияние запрета на импорт продуктов из развитых стран на себе почувствовали 52% респон-

дентов, в том числе в виде дефицита, хотя скорректировали первичную продуктовую корзину лишь 38% опрошенных.

В целом результаты исследования Sberbank CIB показывают, что оптимизм второго квартала 2014 года, подогретый спортивными и геополитическими победами страны, уходит в прошлое. Особенно это ощущается на уровне восприятия средним классом личного благополучия и благосостояния страны, которое подкосили опасения инфляции, ослабления рубля и безработицы. О сокращении персонала их работодателями заявили 24% респондентов — на 1% больше, чем во втором квартале.

Алексей ШАПОВАЛОВ
«Коммерсантъ», 7.10.2014 г.

Адрес редакции «Металлургического концентрата»: ЦС ГМПР, Большая Дмитровка, 5/6, Москва, К-51, ГСП-4, 127994, ком. 419, тел. (495) 692-13-62, факс (495) 692-14-23, страница в Интернете: http://www.gmpr.ru , e-mail: gmprinfo@ihome.ru		
Заведующий ИИЦ Л.В. Горбачева	Ст. редактор А.В. Веретенников	Референт Н.Н. Овчинникова