

ЖУРНАЛ

МЕТАЛЛ-КУРЬЕР

СЕНТЯБРЬ-ОКТАБРЬ' 2016

ТЕМА НОМЕРА:

СОРТОВОЙ ПРОКАТ



| АРМАТУРА
| КАТАНКА
| УГОЛОК
| ШВЕЛЛЕР
| БАЛКА

Передовые огнеупорные технологии 2010–2016

Широкий спектр современных неформованных огнеупорных материалов для футеровки различных тепловых агрегатов, отвечающих самым высоким требованиям доменных, сталеплавильных и других производств России. Мы предлагаем быстрые и эффективные решения специфических задач заказчиков, сочетая прогрессивные мировые технологии и гибкость молодой, профессиональной компании.



Основные проекты в России за 2016 год:

ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» – Футеровка главного желоба ДП-4, ДП-9 и ДП-10, транспортных желобов ДП-6 и ДП-9
 ПАО «НЛМК» – Капитальный ремонт футеровки ДП-6
 ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» – Капитальный ремонт футеровки ДП-9 и ДП-4
 ПАО «НЛМК» – Футеровка газопровода грязного газа от пылеуловителя к скрубберу ДП-6
 ОАО «ЕВРАЗ НТМК» – Футеровка глissажных труб и сводовых блоков нагревательной печи
 ПАО «НЛМК» – Футеровка конвертера ККЦ-1
 ООО «ПГ «ФОСФОРИТ» – Футеровка вращающейся печи
 АО «ЕВРАЗ ЗСМК» – Закачка огнеупорного бетона за бронь ДП-2 и ДП-3
 ОАО «Уральская сталь» – Футеровка главного желоба ДП-1 набивной массой



Словения

Seven Refractories d.o.o.,
 Poslovna cona Risnik 40
 6215 Divača – Slovenija
 Tel. +386 573 957 60
 Fax +386 576 302 35

Представительство в России

ООО "Севен Рефракториз"
 г. Санкт-Петербург, Литейный пр., д.26, Литер А,
 пом. 475, оф.522, 191028
 Тел. +7 812 616 13 73 (74),
 факс доб. 105

СОДЕРЖАНИЕ

Россия

Трудная судьба мини-заводов	4
Инфографика: ввод новых мощностей по выпуску сорта в РФ в 2010-2018 годах	7
Инфографика: российский рынок сортового проката строительного назначения	12
Прогноз потребления.....	13
Среднесрочные перспективы спроса на сортовой прокат в России	18
Прогноз цен.....	20
Основные игроки	22
Товарные сегменты.....	28
Характеристика импорта.....	36
Характеристика экспорта	37
Зачем металлурги развивают экспорт арматуры?.....	38

Украина

Инфографика: украинский рынок сортового проката строительного назначения	42
Прогноз потребления.....	43
Прогноз цен.....	44
Основные игроки	46
Товарные сегменты.....	48
Характеристика импорта.....	50
Характеристика экспорта	51

Казахстан

Инфографика: рынок сортового проката строительного назначения Казахстана	52
Прогноз потребления.....	53
Прогноз цен.....	54
Производство.....	55
Товарные сегменты.....	56
Характеристика импорта.....	58

Интервью

Абинский ЭМЗ	8
«Северсталь Российская Сталь».....	14
Группа НЛМК	24
Магнитогорский МК	32
ЕВРАЗ	40

Оборудование

«MAGMATEX»: модульные микро-заводы — новый виток развития.....	60
Primetal Technologies: Новая технология формовки рулонов на высокоскоростном проволочном стане	64
SMS group: «Интеллекнтное» повышение эффективности производства	66

ТРУДНАЯ СУДЬБА МИНИ-ЗАВОДОВ

СТАГНАЦИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПРОДОЛЖАЕТ ДИКТОВАТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ СОРТОВОГО ПРОКАТА (АРМАТУРА, ФАСОННЫЙ ПРОКАТ) СВОИ УСЛОВИЯ. ПРИ СОКРАЩЕНИИ ОБЪЕМА СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ В I ПОЛУГОДИИ НА 6% (ПО ДАННЫМ ГКС РФ) ПОТРЕБЛЕНИЕ АРМАТУРЫ СНИЗИЛОСЬ НА 14%, ЧТО НЕГАТИВНО ОТРАЗИЛОСЬ НА ЗАГРУЗКЕ МОЩНОСТЕЙ РОССИЙСКИХ ЗАВОДОВ. ПО ОЦЕНКАМ "МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ", ПРИ ОТНОСИТЕЛЬНО СТАБИЛЬНОМ ОБЪЕМЕ ВЫПУСКА ФАСОННОГО ПРОКАТА СРЕДНЯЯ ЗАГРУЗКА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АРМАТУРЫ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 65%, ТОГДА КАК ГОДОМ РАНЕЕ (В ЯНВАРЕ-ИЮНЕ) ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТАВЛЯЛ 76%.

СЛОЖНОСТИ ПЕРЕКАТА

Сокращение спроса на арматуру стало большой проблемой для мини-заводов. Ввиду падения курса национальной валюты и высокого уровня конкуренции рентабельность продаж арматуры для заводов на внутреннем рынке продолжала снижаться, и первыми в такой ситуации пострадали перекатные предприятия, не располагающие собственным сталеплавильным комплексом. В начале января (курс – \$1 = RUB72,9) покупка заготовки была выше цены продажи арматуры (без передела) в ЦФО на 15-30 \$/т в зависимости от диаметра.

В результате, с начала 2016 года ушел с российского рынка Ревякинский МПЗ, признанный из-за долгов банкротом. Имея достаточно стабильный спрос на свою продукцию благодаря выгодному территориальному расположению (продукция реализовалась в Центральном ФО), завод не смог сохранить положительную рентабельность из-за отсутствия собственного подката. Продолжает простаивать Волжский ЭМЗ, приостановивший производство арматуры в сентябре 2015 года также по причине отсутствия сталеплавильного комплекса. Схожая ситуация была и у МЗ «СтавСталь», с начала года приостановившего выпуск арматуры до запуска собственного сталеплавильного комплекса. В целом в январе 2016 года мини-заводы суммарно сократили производство арматуры в 2 раза по сравнению с декабрем 2015 года, до 110 тыс. тонн.

НОВЫЕ МОЩНОСТИ

Однако, несмотря на все сложности, рынок арматуры остается одним из самых динамично развивающихся в плане новых игроков. Прорывом 2016 года стал ввод в эксплуатацию в Приволжском ФО Камского металлургического комбината «ТЭМПО». Официально завод запущен в июле, выпуск продукции на предприятии ведется с марта (в режиме горячих испытаний). В составе предприятия действуют ЭСПЦ и прокатный стан суммарной мощностью 500 тыс. тонн в год.

Появление новых мощностей обострило конкуренцию производителей и усилило дисбаланс на российском рынке арматуры. По оценкам «Металл Эксперт», в условиях ослабленного конечного спроса емкость рынка арматуры в 2016 году сократится на 15% относительно прошлого года, до 6,4 млн. тонн. А рост предложения длинномерного проката приведет к увеличению доли невостребованных мощностей до 46% (34% – в 2015 году).

Александр Надтокин, заместитель генерального директора по общим вопросам МЗ «СтавСталь»

«Создание собственных сталеплавильных мощностей рассматривалось компанией изначально при обсуждении проекта строительства сортопрокатного производства. Мы понимали, что, располагая полным циклом производства – от стали до готового продукта, ценовая конкурентоспособность предприятия будет существенно выше, чем если бы возможности ограничивались только прокатным производством/переделом. Правильность данного решения подтвердила и ситуация конца 2014 – начала 2015 года, когда выпуск арматуры в условиях высоких цен на квадратную заготовку был нерентабелен, и мы были вынуждены остановить мощности. Очередным стимулом к завершению строительства электросталеплавильного комплекса стала ситуация начала текущего года. Именно в этот период ряд мини-заводов, не имеющих собственного производства квадратной заготовки, остановил работу. Поэтому наша компания, несмотря на все сложности, в том числе финансового характера, приложила максимум усилий для завершения строительства ЭСПЦ. С сентября мы приступили к опытно-промышленной эксплуатации оборудования. Пока говорить о результатах, и тем более подводить итоги, рано, но мы уверены, что уже в ближайшей перспективе позиции компании на внутреннем рынке улучшатся, выпуск сортового проката стабилизируется, себестоимость его производства снизится, а уровень ценовой конкурентоспособности увеличится. Кроме того, у нас появится возможность выхода на экспортные рынки полуфабрикатов, а дополнительные валютные поступления позволят оперативнее погасить кредит на реализацию проекта.»

Здесь стоит также отметить, что уход с рынка Ревякинского МПЗ, оказался временным. По имеющейся информации, в конце сентября завод выкупила Русская горно-металлургическая компания (РГМК), и уже в ноябре планируется возобновить выпуск арматуры на уровне 30 тыс. тонн в месяц, а в будущем году восстановить 100% загрузку мощностей (порядка 38 тыс. тонн в месяц).

ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЛАНЫ

Прочие проекты сортопрокатных производств, реализация которых была намечена на 2016 год, отложены. В частности, смещены сроки запуска мини-завода «Ишсталь» (г. Ишимбай, Башкортостан), реализуемого правительством Башкортостана и проектным институтом тяжелой промышленности КНР «Цяо Лян» ввиду задержки результатов госэкспертизы. Согласно внесенным коррективам, запуск производства арматуры на предприятии состоится ближе к середине 2017 года.

Еще один проект – Кинешемский ЭМЗ (г. Кинешма, Ивановская обл.) – отложен на неопределенный срок ввиду отсутствия финансирования. Для повышения инвестиционной привлекательности проекта рассматривается увеличение его годовой проектной мощности со 120 тыс. тонн до 360 тыс. тонн арматуры. При успешном выполнении намеченных планов в дальнейшем предприятие нацелено возвести сталеплавильный комплекс за счет собственных средств, однако, по оценкам «Металл Эксперт», в текущих реалиях данная перспектива видится весьма отдаленной.

Из-за проблем с финансированием за последние полгода на этапе подготовительных работ были заморожены проекты совокупной мощностью свыше 1,3 млн. тонн арматурного проката: «Мера-Сталь» (г. Санкт-Петербург, промышленная площадка «Ижорских заводов»), «Металл и инновации» (Ленинградская обл., Бокситогорский р-он), Братский МЗ (Иркутская обл.), «Донэлектросталь» (г. Ростов-на-Дону), Мончегорский МЗ (Мурманская обл.) рассчитанные на привлечение кредитных ресурсов.

В соответствии с графиком финансирования также смещаются сроки запуска завода «Дон-Металл» (г. Каменск-Шахтинский, Ростовская обл.), реализуемого за собственные средства; по самым оптимистичным прогнозам, он состоится в I квартале 2018 года.

Положительные сдвиги отмечаются лишь по проектам сортопрокатных производств, не специализирующихся на выпуске строительной номенклатуры. Так, ЛПК «Тулачермет-Сталь», нацеленный на выпуск высокоуглеродистой катанки и конструкционного сорта, завершает процесс возведения зданий и сооружений, после чего начнется завоз оборудования и его монтаж. Запуск производства ожидается в IV квартале 2017 года. Кировский МЗ (пгт. Песковка, Кировская обл.), планирующий сосредоточиться на выпуске круга из специальных марок стали, завершил проектные работы и ожидает заключение госэкспертизы. К строительству планируется приступить уже в конце текущего года, наладить производство проката – в III-IV квартале 2018 года.

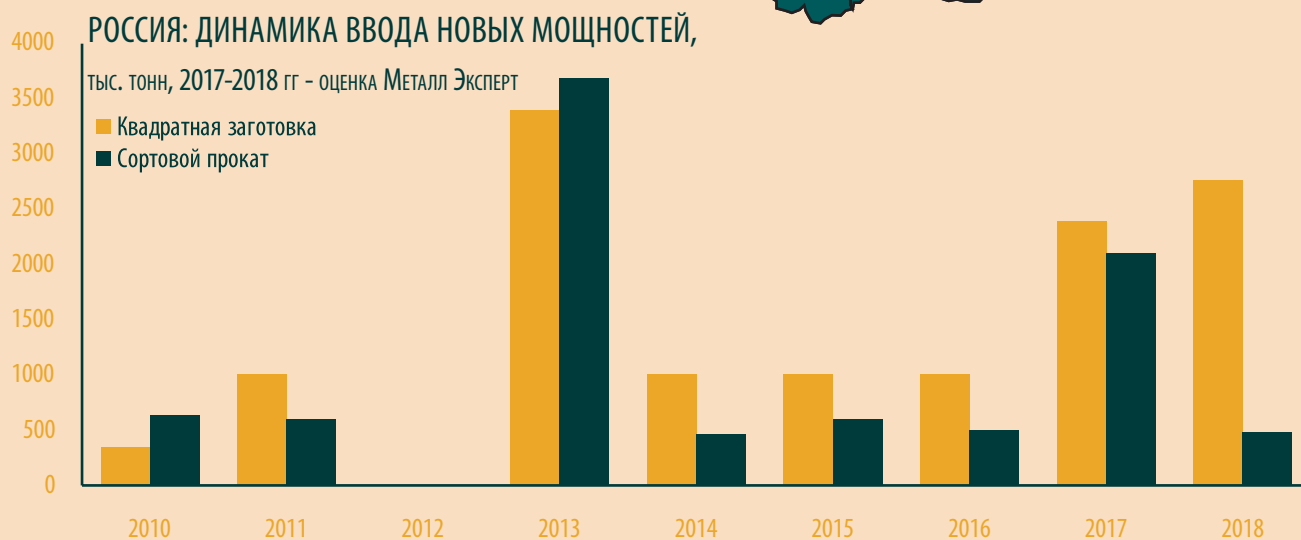
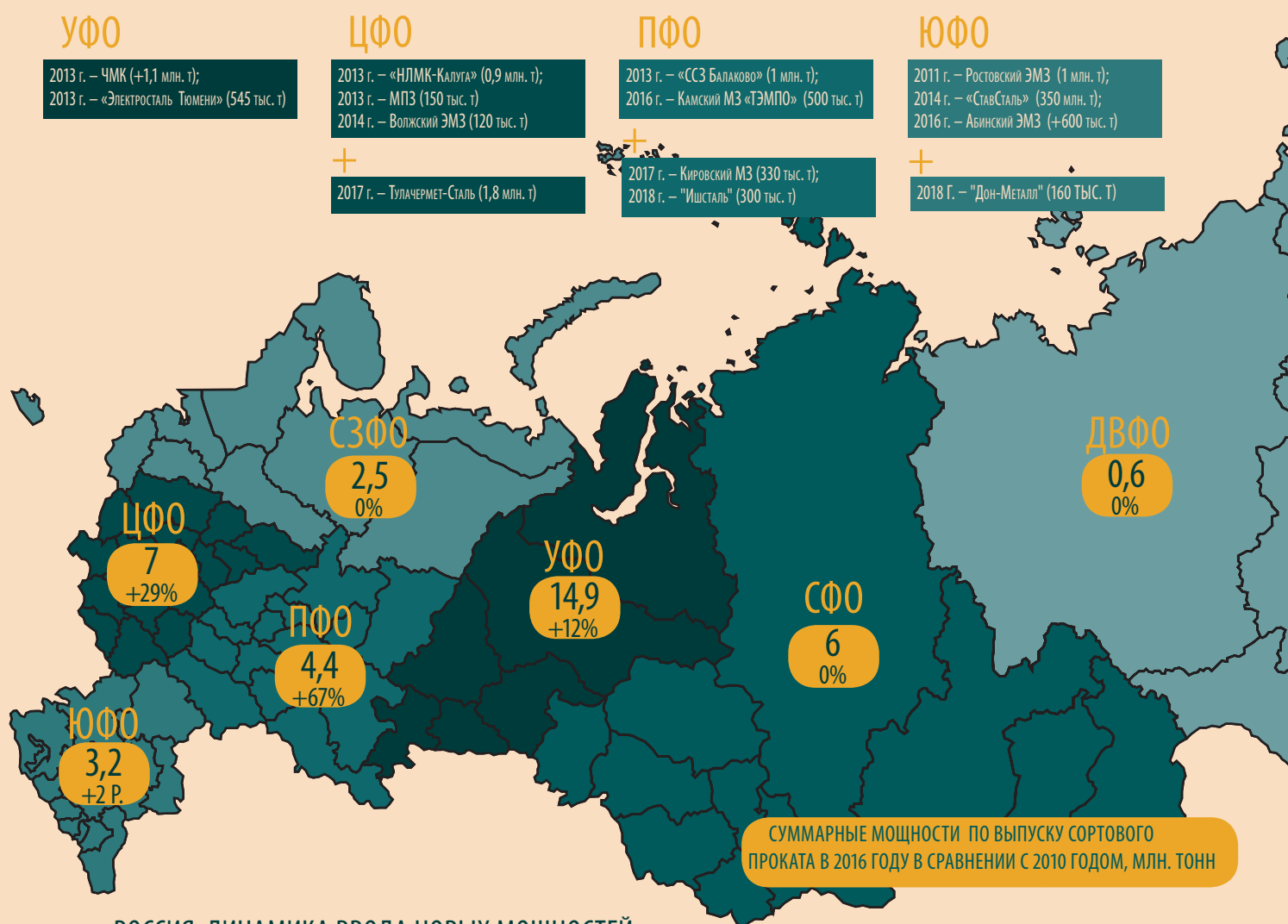
Таким образом, по оценкам «Металл Эксперт», в 2016 году мощности по выпуску сортового проката в России увеличатся на 500 тыс. тонн, почти до 36 млн. тонн (из них по арматуре – до 11,8 млн. тонн). В 2017 году при соблюдении сроков реализации заявленных проектов (без учета замороженных) мощности вырастут на 2,1 млн. тонн в год, в 2018 году – еще на 490 тыс. тонн.

Мощности по выпуску квадратной заготовки в 2016 году достигнут 32,4 млн. тонн благодаря запуску ЭСПЦ на «СтавСтали» и КМК «ТЭМПО». В 2017 году за счет модернизации сталеплавильного комплекса планируется увеличить производственные возможности по выпуску полуфабрикатов на Абинском ЭМЗ на 200 тыс. тонн, до 1,5 млн. тонн. А с учетом своевременного запуска «Тулачермет-Стали» и «Ишстали» мощности по выпуску квадратной заготовки в 2017 году увеличатся до 34,8 млн. тонн (без учета проектов, находящихся в стадии технико-экономического обоснования). В 2018 году с вводом Кировского МЗ и проведением техперевооружения слябовой МНЛЗ на ЕВРАЗ ЗСМК данный показатель увеличится еще на 2,8 млн. тонн.

Как видно, количество новых игроков, которые, по нашим оценкам, могут пополнить ряды производителей сортового проката в ближайшем будущем существенно поубавилось. Однако точное их число все же будет зависеть от конъюнктуры рынка и инвестиционного климата в стране, поскольку, по самым скромным подсчетам, в «замороженном состоянии» находятся порядка 15 проектов общей мощностью 4,6 млн. тонн. ■

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ВВОД НОВЫХ МОЩНОСТЕЙ ПО ВЫПУСКУ СОРТА В 2010-2018 г. В РФ



АБИНСКИЙ ЭМЗ:

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



АЛЕКСЕЙ РАЗУМОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СБЫТУ ООО «АЭМЗ»

Оценивая результаты работы Абинского ЭМЗ, сложно поверить, что уходящий год был тяжелым. Предприятию, одному из немногих среди российских производителей, удалось практически вдвое увеличить выпуск сортового проката и выйти на проектные мощности. При этом значительного роста объемов удалось достичь за счет нового для завода продукта – катанки. Рассказывая об успехах, Алексей Разумов – заместитель генерального директора по сбыту ООО «АЭМЗ» – отметил, что мелкосортно-проволочный стан «210» является хорошим инструментом в реализации стратегии компании: более 80% от объема выпускаемой продукции составляет катанка, которая реализуется на экспорт. Но уже в следующем году компания рассчитывает увеличить поставки данной продукции на внутренний рынок. Дальнейшее развитие производства сортового проката компания видит в освоении катанки из качественных сталей, нишевых продуктов с высокой добавленной стоимостью для машиностроения, автомобилестроения и производства метизов.

– Алексей Валерьевич, как Вы оцениваете результаты работы предприятия в текущем году?

– Производство проката на АЭМЗ в 2016 году демонстрирует заметный рост. Конечно же, ключевым фактором роста является выход на проектные мощности нового высокоскоростного мелкосортно-проволочного стана «210» фирмы DANIELI. Благодаря нашим специалистам, которые смогли в сжатые сроки освоить и запустить сложнейшее оборудование, за 9 месяцев выпущено более 700 тыс. тонн проката, тогда как за весь прошлый год произведено чуть более 600 тыс. тонн. В планах на этот год – подобраться к цифре в 1,1 млн. тонн. И добавлю, что планы обязательно будут выполнены.

– Какой была загрузка мощностей по выпуску сортового проката, как она менялась в течение года?

– Если говорить по прокатным станам в отдельности, то стан «350» за 9 месяцев выпустил арматуры на 4,8% больше, чем за аналогич-

ный период прошлого года. В начале года было снижение объемов производства: в январе, связанное с сезонным снижением спроса, и в феврале в связи с плановым капитальным ремонтом нагревательной печи стана. С марта производство арматуры на стане «350» превышало показатели прошлого года на 25%, в летний период увеличение объемов выпуска было минимальным, тогда как ежегодно загрузка стремится к 100%. Максимального повышения месячного выпуска продукции нам удалось добиться весной и осенью (и поддерживать его по сей день) за счет умелой сбытовой политики и наличия складских площадей для накопления проката к летнему строительному сезону. Таким образом, удалось добиться равномерной и высокой загрузки оборудования на протяжении практически всего года.

– Основной прирост производства по году обеспечил стан «210», на сколько выросла его загрузка в сравнении с прошлым годом?

– Что касается выпуска катанки на стане «210», то показатели 2016 года не имеет смысла

сравнивать с прошлогодними, когда на стане продолжалась пуско-наладка и устранялись выявленные дефекты оборудования. Конечно же, проблемы продолжают выявляться, но с начала года стан демонстрирует стабильное производство, рекордного уровня удалось достичь в августе. По итогам 9 месяцев 2016 года мы вышли на проектные мощности производства.

– Какова структура производства и продаж на стане «210»?

– Учитывая экспортный потенциал нашего предприятия, стан «210» со своей продукцией является хорошим инструментом в реализации стратегии предприятия. Более 80% от объема выпускаемой продукции составляет катанка, которая реализуется на экспорт. Остальной объем составляет арматура в мотках, которая стала хорошим дополнением к прутковой арматуре со стана «350». Кроме того, мы не забываем поддерживать внутренние потребности рынка – в 2017 году мы планируем увеличивать поставки на внутреннем рынке.

– С начала года удалось нарастить продажи арматуры на внутреннем рынке, благодаря чему?

– Продажи и спрос для нас стабильны из года в год. Как было озвучено выше, ежегодная загрузка мощностей стремится к 100%, задачи, которые ставятся руководством перед сотрудниками, выполняются качественно и в сроки, поэтому все то, что мы производим, мы полностью реализуем. Сбытовая политика позволила не только показывать высокие показатели реализации продукции, но и наладить партнерские отношения с крупными компаниями, которыми мы очень дорожим.

– Видите ли возможность для увеличения экспорта сортового проката в следующем году?

– Приоритетом для нас остается внутренний рынок, наш Краснодарский край, Кавказ и Крым. Здесь мы себя чувствуем вполне комфортно и уверенно. Кроме того, мы открыты для

диалога с нашими иностранными партнерами. В связи с повышенным спросом на российскую продукцию мы сегодня рассматриваем возможность сертификации арматуры и катанки для рынков Саудовской Аравии, Великобритании и Румынии. Выгодное географическое положение завода и близость его к порту дает нам возможность поставлять продукцию на экспорт в «трудные» времена.

– Каковы планы компании по расширению сортамента сортового проката?

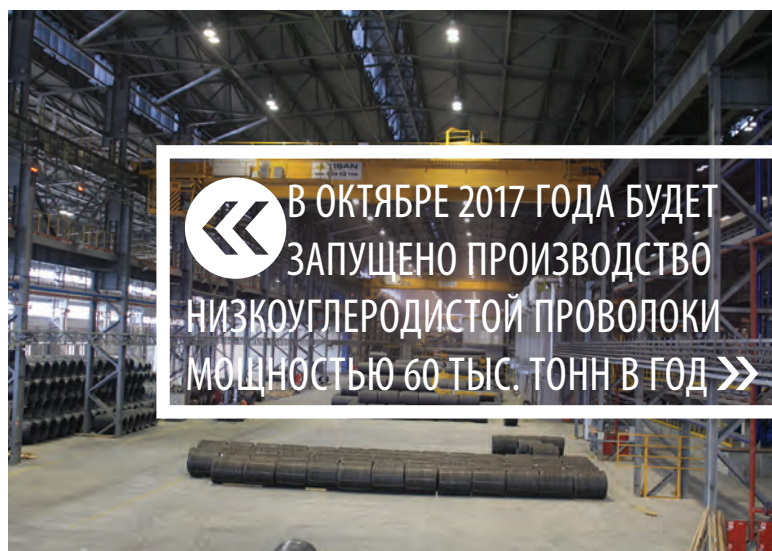
– Развитие производства сортового проката нам видится в освоении катанки из качественных сталей, нишевых продуктов с высокой добавленной стоимостью для машиностроения, автомобилестроения и производства метизов, а также в повышении эффективности производства нашего массового продукта – арматуры.



Для достижения этих целей в феврале 2017 года будет проведена масштабная модернизация в электросталеплавильном цехе, в ходе которой будут усовершенствованы все основные агрегаты – электродуговая сталеплавильная печь, установка печь-ковш и машина непрерывного литья заготовок. Контракт на поставку оборудования подписан с компанией Primetals (Австрия). Модернизация агрегатов позволит повысить стабильность их работы, снизить издержки и увеличить производительность при выпуске сталей обыкновенного качества и даст возможность освоения легированных и качественных сталей.

– Увеличение мощностей в 2017 году предусмотрено?

– Помимо модернизации выплавки и разлива стали, в октябре 2017 года будет запущено производство низкоуглеродистой проволоки мощностью 60 тыс. тонн в год. В сортament нового производства будет входить проволока для армирования железобетона ВР-1, которая удачно дополнит сортament выпускаемой арматуры, проволока общего назначения, оцинкованная проволока (отожженная и неотожженная), сварочная проволока (в том числе легированная) с медным покрытием и без покрытия.



– Какие новые продукты в сегменте сортового проката сможете предложить в 2017 году?

– Исходя из запросов наших потребителей, на модернизированном оборудовании мы приступим, в первую очередь, к освоению высокоуглеродистых сталей для канатов, пружин и металлокорда, сталей для сварочной проволоки (Св-08А, Св-08ГА, Св-08ГС, Св-08Г2С и др.), высокопластичных сталей для перетяжки в проволоку с минимальным содержанием кремния, а также сталей для холодной высадки, в том числе легированных бором для автомобильного высокопрочного крепежа.

– Производственные планы на следующий год уже определены?

– Выпуск сортового проката в 2017 году планируем наращивать, в основном за счет того,

что в настоящее время уже выведен на проектную мощность мелкосортный-проволочный стан «210». Также планируем существенно расширить марочный сортament катанки и постепенно наращивать поставки на внутренний рынок.

– Емкость рынка сортового проката в текущем году в России продолжила сокращаться, какими видите перспективы будущего года?

– На фоне общего спада потребления в России в 2015 году и незначительного снижения в 2016 году в Краснодарском крае в целом не наблюдается существенного снижения потребления сортового проката. В 2017 году предполагается сохранение потребления на уровне 2016 года.

– Каковы прогнозы компании относительно ценовых перспектив?

– Стоимость арматуры на внутреннем рынке росла на протяжении всего начала осени. Если сравнивать показатели сентября с минимумами августа, то, по нашим данным, рост составил около 20%. Аналогичная ситуация наблюдалась в апреле-мае, когда рыночная цена арматуры активно росла, после чего также

активно снижалась. Предполагаем, что в ноябре цены покажут падение из-за приближения зимнего периода.

– Можно ли сказать, учитывая рыночную ситуацию последних двух лет, что будущий год будет относительно спокойным?

– Ввод в эксплуатацию новых мощностей, в частности Тульского завода, а также увеличение мощностей других комбинатов не предвещает легкой жизни, однако основные правила продаж не меняются, только действовать необходимо более энергично, в том числе искать новых клиентов, беречь старых, «повышать тонус» сотрудников завода. Ситуация на внутреннем рынке арматуры в 2016 году показала всем, что возможно все: резкие взлеты весной и не менее резкие падения. Однако мы с оптимизмом смотрим в 2017 год. ■

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

КВАРТАЛЬНЫЙ ОТЧЕТ

Прогноз рынков сортового проката СНГ

- ПРОГНОЗ СПРОСА НА СОРТОВОЙ ПРОКАТ;
- ПРОГНОЗ БАЛАНСОВ РЫНКА ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ,
- ПРОГНОЗ ВНУТРЕННИХ И ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН НА СЫРЬЕ, ПОДКАТ И ГОТОВУЮ ПРОДУКЦИЮ.

Также прогнозируются инвестиции в основной капитал, объемы ввода жилых и нежилых зданий, динамика машиностроения, загрузка мощностей.

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ:

Товарные сегменты:

- Квадратная заготовка
- Арматура
- Катанка
- Прутки
- Фасонный прокат

БАЗОВАЯ ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ:

- Россия
- Украина
- Казахстан

СОСТАВ ПАКЕТА:

- pdf -версия квартального отчета, высылаемая по e-mail (ежеквартально)
- пакет статистики в формате MS Excel (ежемесячно)
- индивидуальные консультации



Консультация эксперта

A.Golovko@metalexpert-group.com



Скачать образец

http://metalexpert-group.com/ru/long_forecast.html

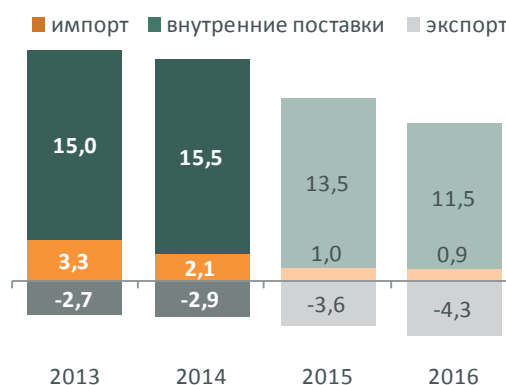


Подписка

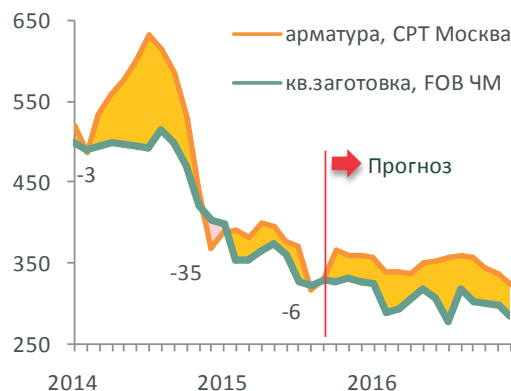
<https://metalexpert-group.com/subscribe>

ПРИМЕРЫ ПРОГНОЗОВ

Баланс рынка сортового проката, млн. тонн



Уровень приплаты к заготовке



РОССИЙСКИЙ РЫНОК

СОРТОВОГО ПРОКАТА СТРОИТЕЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ



ВНУТРЕННИЕ ОТГРУЗКИ



ПОТРЕБЛЕНИЕ



ПРОИЗВОДСТВО

7,9
МЛН. ТОНН

ВНУТРЕННИЕ ОТГРУЗКИ СОРТА
СОКРАТИЛИСЬ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО
ЗА СЧЕТ АРМАТУРЫ



-11%

8,4
МЛН. ТОНН

ТЕМПЫ ПАДЕНИЯ ВИДИМОГО
ПОТРЕБЛЕНИЯ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ
ОСТАЮТСЯ НА ПРОШЛОГОДНЕМ УРОВНЕ



-13%

10

МЛН. ТОНН

ДОЛЯ АРМАТУРЫ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ
ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНОГО
СОРТА СОКРАТИЛАСЬ НА 5 П.П.



-7%

СОРТОВОЙ ПРОКАТ СТРОИТЕЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ: АРМАТУРА, КАТАНКА, ФАСОННЫЙ ПРОКАТ
ВСЕ ДАННЫЕ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА В СРАВНЕНИИ С АППГ

ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ПОТРЕБЛЕНИЕ

ИТОГИ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

Динамика базовых отраслей внутреннего спроса и инвестиций свидетельствуют о продолжении спада ВВП. В строительстве отмечено значительное ускорение спада – объемы выпуска в отрасли находятся на уровне 2007 года. В производственном секторе, напротив, активность улучшилась, что способствовало восстановлению спроса на машиностроительный прокат. Однако динамика выпуска тесно связана с бюджетной поддержкой, что делает ее уязвимой по сравнению с другими сферами.

Емкость рынка сортового проката сократилась на 7% в годовом сопоставлении, до 10,8 млн. тонн. Причем в сегменте сорта строительного сортамента наблюдается падение показателей – 13%, до 8,4 млн. тонн, тогда как потребление прочего сорта выросло на 20% к уровню прошлого года.

Внутренние отгрузки строительного сорта сократились на 11%, до 7,9 млн. тонн. Доля российской продукции в потреблении увеличилась за год еще на 2 п.п., составив 94%.

Лидером по объемам производства и поставок на внутренний рынок остается «ЕвразХолдинг», несмотря на снижение объемов.

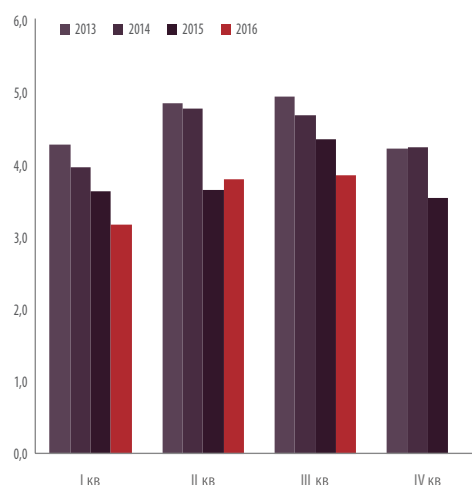
Импорт сортового проката за 9 месяцев составил порядка 0,6 млн. тонн, что на треть ниже показателей прошлого года. Основными поставщиками остаются Украина (0,37 млн. тонн, -34%) и Белоруссия (0,13 млн. тонн, -40%).

ПРОГНОЗ

Ожидается, что сокращение рынка, наблюдающееся третий год подряд, исчерпает себя к концу текущего года, а циклическое восстановление будет поддержано расширением кредитной активности инвесторов. Однако темпы роста будут весьма сдержанными и могут чувствительно реагировать на резкие изменения конъюнктуры. Растущие мощности усилят рыночный дисбаланс.

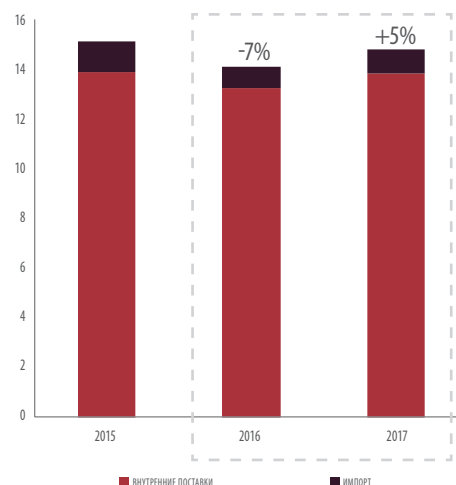
[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ПОТРЕБЛЕНИЕ СОКРАЩАЕТСЯ ТРЕТИЙ ГОД ПОДРЯД



ДИНАМИКА ПОТРЕБЛЕНИЯ СОРТОВОГО ПРОКАТА В РОССИИ, МЛН. ТОНН | ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ПРОГНОЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ СОРТОВОГО ПРОКАТА В РФ



МЛН. ТОНН | ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

«СЕВЕРСТАЛЬ РОССИЙСКАЯ СТАЛЬ»: СИСТЕМНАЯ РАБОТА



Игорь Игнашов, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ПРОДАЖАМ
АО «СЕВЕРСТАЛЬ МЕНЕДЖМЕНТ»

Продолжающееся сокращение емкости российского рынка сортового проката и усиление конкуренции вынуждает производителей искать новые возможности для поддержания загрузки мощностей на приемлемом уровне. Компании «Северсталь» удержать общее производство сортового проката на уровне, близком к прошлому году, удалось в том числе за счет изменений в структуре продаж и в продуктовой структуре выпускаемой продукции. Так, на фоне сокращения выпуска фасонного проката на ЧерМК увеличены объемы на площадке в Балаково. При этом у последнего внешние продажи сортового проката сократились, тогда как у ЧерМК доля экспортных заказов в производстве увеличилась вдвое. По мнению Игоря Игнашова – заместителя директора по продажам АО «Северсталь Менеджмент», изменения связаны с повышением эффективности управления производством: выпускаемым сортаментом, устранением регионально-го пересечения. Учитывая положительные результаты, компания и в следующем году продолжит системную работу в данном направлении.

– **Игорь Юрьевич, каковы итоги производства сортового проката за 9 месяцев этого года?**

– Объемы выпуска сортового проката на Череповецкой площадке с начала года не претерпели существенных изменений по сравнению с итогами прошлого года. Загрузка сортовых мощностей ЧерМК оценивается как 100% – мы перерабатываем всю сталь, которую получаем.

Что касается «Северсталь – Сортовой завод Балаково», то предприятие в этом году прибавило в объемах и производства, и продаж. В текущем году мы рассчитываем обеспечить прирост производства на уровне 5% к показателю прошлого года.

– **С начала года компания существенно сократила выпуск фасонного проката на ЧерМК, но нарастила на площадке в Балакове. Чем объясняется изменение структуры?**

– Все связано с разной привлекательностью продаж данной продуктовой группы. Кроме того, производство сортамента стало разноситься по площадкам, чтобы исключить дублирование. С ЧерМК часть объема направляется на экспорт, а Балаково

«подхватывает» те объемы, которые не производит Череповец.

– **Несмотря на изменение структуры, у компании сократился общий выпуск фасонного проката, каковы причины отрицательной динамики?**

– Конъюнктура рынка такова, что арматура была более востребована нашими потребителями, что также было эффективно и для загрузки мощностей. Соответственно решение о сокращении выпуска фасонного проката было принято исключительно из экономической целесообразности.

– **В мае этого года компания произвела рекордный объем арматуры в месяц – 125 тыс. тонн, удастся ли повторить этот показатель до конца года?**

– Мы готовы держать такой уровень, но подчеркну, что мы не гонимся за рекордами. Наша основная цель – обеспечить заказы наших потребителей. Если будет необходимость в дополнительных объемах – постараемся их обеспечить.

– **Какой резерв сортопрокатных мощностей у компании остается сегодня?**

– В Череповце мы можем производить более 1,2 млн. тонн продукции в год, в Балакове возможен объем 1 млн. тонн. Таким образом, ежемесячно можем выпускать 180 тыс. тонн сортового проката. Это может быть не только арматура, но и другие виды продукции, такие как катанка и фасон. Текущий уровень эффективного спроса позволил нам выйти на уровень около 160 тыс. тонн в месяц, но это скорее сезонное улучшение.

Поэтому, если рынку будет необходимо, мы сделаем максимальный объем продукции, но для себя считаем адекватным среднегодовой производственный уровень 150 тыс. тонн в месяц.

– По Вашим оценкам, какого роста по производству сортового проката удастся достичь по итогам года?

– Учитывая, что увеличение объемов будет достигнуто исключительно за счет Балаковской площадки, мы рассчитываем прирасти примерно на 5%. О большем пока сложно говорить.

– А чего ожидаете от производства сортового проката на ЧерМК и в Балакове в 2017 году?

– От производства мы ждем стабильной и качественной работы мощностей с низким уровнем затрат. Что касается самого рынка и наших клиентов, то на конференции (прим. ред. – конференция «Рынки сортового проката СНГ», прошла 13-14 октября в г. Батуми, Грузия) мы все высказывали ожидания, что рынок в 2017 году сохранится на объеме потребления 2016 года. Соответственно мы не будем планировать снижения производства, а будем работать над сохранением рыночной доли в следующем году.

– Насколько снизится спрос на сортовой прокат в России в текущем году?

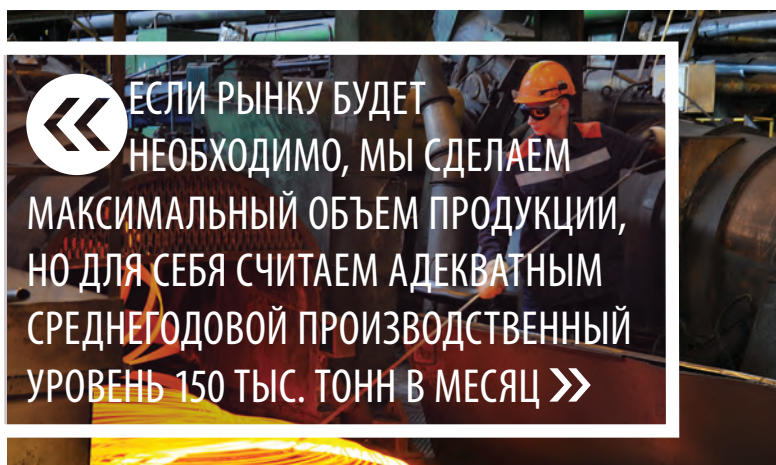
– Сегодня эксперты разошлись во мнении – кто-то говорил о 5% снижения, кто-то о 15%. Но, по нашим ощущениям, сокращение потребления сортового проката составит от 8% до 9%. На следующий год мы ожидаем восстановление спроса, думаем, что рынок сможет вырасти на 1-1,5%.

– Предпосылки для этого есть?

– Вы знаете, фундаментальное основание для роста – достижение низшей точки падения. Мы считаем, что нас ожидает отскок, и рынок начнет постепенно восстанавливаться.

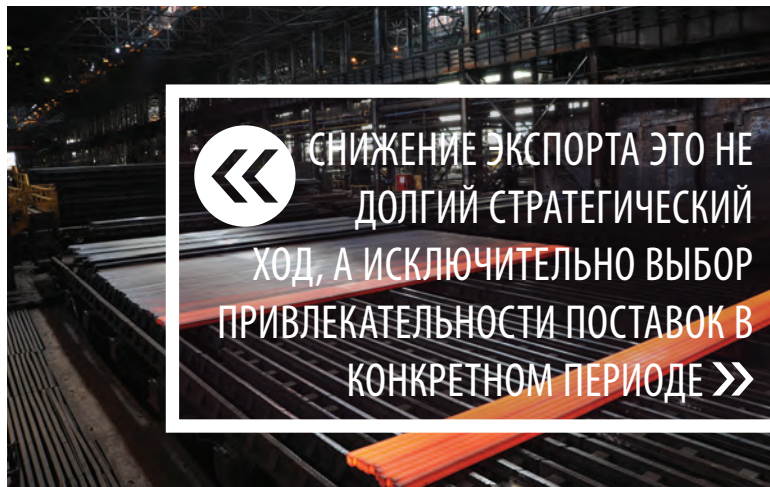
– По рынку фасонного проката тоже можно ожидать роста потребления?

– По нашим оценкам, нет. На замену фасонному прокату приходят конструкционные трубы, и мы видим, что этот рынок показывает положительную динамику. Если существует замена, то «фасон» периодически попадает в ниспадающий тренд. При этом потребитель «голосует рублем», и если фасонный прокат переоценен, а конструкционная труба недооценена, то потребитель выбирает трубу, и наоборот. Рынок сам балансирует от спроса и предложения, выбирая тот продукт, который более востребован.



– Каково сегодня значение импорта сортового проката на внутреннем рынке? Влияет ли он на политику продаж компании?

– Импорт влияет, прежде всего, на изменение цен. Мы видим, что продукция ввозится в Россию. И если мы видим, что это происходит на адекватных условиях с сохранением рыночного ценового уровня, то это нормально. Если же продукция поступает, и происходит распродажа, то это негативно влияет на весь рынок. Но за последний год ситуация несколько улучшилась. На рынке организовалась некая стабильность, потребители закрепились за поставщиками, и поэтому «гуляющих по рынку» объемов предложения уже нет. Да и трейдеры, прежде чем уйти к зарубежному поставщику, не единожды подумают, стоит ли сиюминутная выгода того, чтобы разрывать продолжительные отношения.



– Учитывая снижение спроса на внутреннем рынке, за счет чего удалось нарастить объем продаж на этом направлении?

– Здесь есть два момента. Это стабильная работа производства на площадке в Балакове и эффективное взаимодействие с нашими потребителями, с которыми мы выстраиваем ежедневную работу. Наши клиенты, как правило, мультипродуктовые компании, и потребляют всю продуктовую линейку, которую мы производим. Это и арматура, и фасон, и плоский прокат, и трубы. Соответственно мы прилагаем все силы для комплексного обслуживания наших потребителей в максимальном продуктовом диапазоне.

– На фоне роста внутренних продаж менялась ли сбытовая политика компании?

– Если брать маркетинг, то мы, прежде всего, четко определяем для себя каналы продвижения нашей продукции. У нас есть дистрибуционная сеть, есть федеральные металлотрейдеры и региональные. Мы их четко разделяем и выстраиваем простую и понятную систему работы.

Что еще мы делаем? Стараемся быть клиентоориентированными, применяя в своем развитии инструмент обратной связи. Потому что когда возникает вопрос, что нужно делать – исчерпывающий ответ на него подскажет именно потребитель. А мы со своей стороны пытаемся системно и адекватно отвечать ожиданиям наших клиентов, требованиям рынка.

Выстраивание длительных отношений с потребителями обеспечивает нашей компании высокую степень доверия, которая позволяет нам сохранять

стабильность работы производства и усиливать свою позицию на рынке.

– С начала года компания сократила экспортные продажи сортового проката, почему?

– Внутренний рынок всегда являлся и является приоритетным для нас. Мы системно присутствуем на экспортном рынке, но наращивание объемов зависит от баланса спроса и предложения на внутреннем рынке и от привлекательности спроса на внешних. Поэтому снижение экспорта это не долгий стратегический

ход, а исключительно выбор привлекательности поставок в конкретном периоде.

– У компании есть системная работа, направленная на продвижение сортового проката на экспортных рынках?

– Да. Пока мы смотрим на экспортные рынки с точки зрения близлежащих регионов. В первую очередь это Европа, где у нас хорошее логистическое плечо. Также есть американский рынок, куда мы в начале года осуществили поставку и подтвердили наш действующий сертификат. Но все же системно смотрим именно на Европу и сертифицируем продукцию по всем странам этого региона.

Объясню, почему по всем странам. Трейдеры, работающие на локальных европейских рынках, покупают продукт, условно, в Бельгии и продают во Францию. В то время как нам для поставок арматуры в Европу необходимо иметь несколько сертификатов, даже если поставка осуществляется в одну страну – стройки идут по всей Европе, и изначально неизвестно, в какой стране твоя арматура окажется. Поэтому зачастую при отгрузке металлопроката, допустим, в Финляндию сертификация включает от трех до пяти стандартов, по которым ее можно реализовать.

– Развитие представительств за рубежом планируется?

– Специально нет, потому что мы продвигаем не отдельный продукт, а пакетное предложение. И сортовой прокат, который сейчас добавляется в нашу продуктовую линейку, делает наше предложение несколько шире. Все, кто ранее потреблял

наш плоский прокат, они же потребляют и сорт. Это удобно для клиента и является нашим безусловным преимуществом.

– Возвращаясь к внутреннему рынку, каков прогноз компании по ценам на арматуру в следующем году?

– В настоящее время мы рассматриваем и определяем план на следующий год и по объемам, и по ценам, и понимаем, что конкуренция будет нарастать. Какой будет цена, сейчас сказать сложно.

– Поделитесь планами компании по развитию, особенно теми, которые касаются мощностей.

– С мощностями мы делать ничего не планируем: будем эффективно загружать те, которые у нас есть сегодня. Под эффективной загрузкой мы понимаем управление сортаментом между двумя площадками – Череповцом и Балаково – отсутствие регионального пересечения и соответственно комплектование пакетных заказов в рамках реализации программы компании, обсуждавшейся выше.

Все очень просто – снижаем количество перевалок, увеличиваем объем партий, пытаемся снизить себестоимость для того, чтобы предложение для наших потребителей было наиболее приемлемым и привлекательным.

– А реконструкция стана «250», расскажите, что это за проект?

– Этот проект позволит несколько увеличить объем производства на стане. В Череповце три сортовых стана – «150», «250» и «350», и стан «250» всегда перегружен, а два других имеют потенциал для переработки дополнительных объемов. При этом заготовка вся всегда перерабатывается, а основной стан, который утилизирует заготовку – это стан «250». Поэтому его производительность и будет увеличена, но незначительно.

В целом, кардинального изменения объема производства на ЧерМК не будет, изменится структура, которой мы сможем эффективнее управлять.

– Будут ли предложены в 2017 году новые продукты в сегменте сортового проката?

– Мы видим, что строительная отрасль у нас пока не предлагает инновационных, революционных решений, поэтому освоение новых продуктов у нас не предусмотрено, к сожалению или к радости. Но мы продолжим заниматься сертификацией, которая предусматривает изменение технологии производства, работу в более жестких режимах допусков и соответствию попадания в химический и механический состав с более узким диапазоном.

– Сейчас компания присутствует в других сегментах сортового проката, помимо стройки?

– Да, сдержано в машиностроении и в метизной отрасли.

– Есть ли в машиностроении потенциал для развития?

– Есть, но потребление в этой отрасли настолько мало, что для себя перспектив развития в сегодняшней точке мы не видим. В отрасли, к сожалению, очень маленькие заказы в сочетании с серьезными требованиями к качеству поставляемой продукции. В рамках нашего масштабного производства соответствовать этим требованиям довольно проблематично. Наша технология больше соответствует рынку сортового проката массового применения, чем малого индустриального. В то же время, если бы емкость этого рынка была достаточной, мы бы легко туда вошли, т.к. имеем весь состав оборудования и технологий. Пока же потребление мало, а требования жесткие – данное направление экономически неэффективно. ■

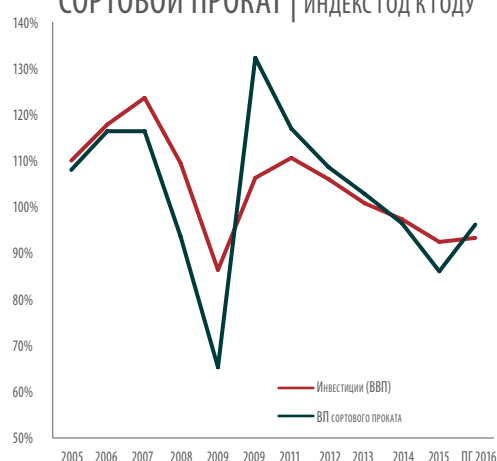


[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

СРЕДНЕСРОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СПРОСА НА СОРТОВОЙ ПРОКАТ В РОССИИ

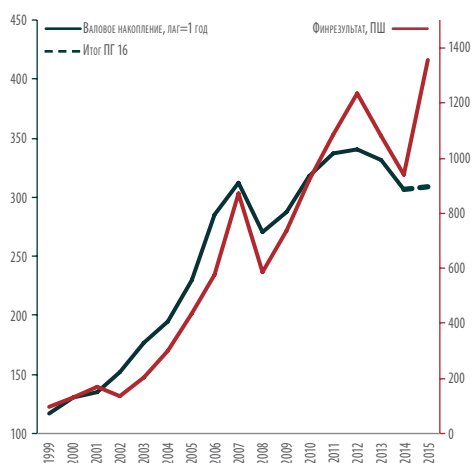
Для российских производителей сортового проката ключевой остается динамика внутреннего рынка, который обеспечивает 78% выпуска готового проката по итогам января-сентября 2016 года. Спрос на сортовой прокат продолжает зависеть от динамики инвестиций (валового накопления в составе ВВП): сокращение физического объема инвестиций на 6,7% г/г за полугодие сопровождалось сокращением потребления на 4,4%, за 9 месяцев рынок потерял 6,6%.

ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ И СПРОСА НА СОРТОВОЙ ПРОКАТ | ИНДЕКС ГОД К ГОДУ



По прогнозам Металл Эксперт, в среднесрочной перспективе инвестиции государства будут сокращаться на фоне бюджетной консолидации, увеличения доли текущих расходов за счет долгосрочных, завершения многих крупных проектов (после 2018 года). Кроме непосредственного сокращения капвложений, государственный сектор может отрицательно влиять на инвестиционную активность по причине увеличения бюджетного дефицита. Исчерпание резервов приведет к рыночному финансированию дефицита, что сделает государство конкурентом инвестору за заемные финансовые средства. При этом безрисковый характер вложений в госдолг может стать серьезным преимуществом покупки ценных бумаг государства перед реальными проектами.

ИНВЕСТИЦИИ И ПРИБЫЛЬ ПОСТОЯННЫЕ ЦЕНЫ, ИНДЕКС 1999=100



В результате в структуре капвложений будет расти роль частных инвесторов, что тесно связано с настроениями и бизнес-климатом. Финансовый потенциал экономики, сформированный взрывным ростом прибыли в 2015-2016 году, очень высок, но важнейшим фактором роста станет именно предпринимательская уверенность. При этом высокая волатильность настроений делает возможным два сценария – дальнейшее сокращение и слабый рост. В качестве базового сценария Металл Эксперт рассматривает второй вариант: сокращение инвестиций на 6,3% в текущем году с восстановлением на 1,2% в следующем.

Перспективы еще одного классического индикатора спроса на прокат – строительства жилья – определяются снижением платежеспособности населения и увеличением себестоимости строительства при стагнирующих ценах. Мы опираемся на зависимость подушевого ввода в эксплуатацию и динамики подушевого ВВП. Поскольку ожидается слабая динамика ВВП на фоне сокращения населения, то в 2016-2017 году ввод в эксплуатацию снизится с возможным слабым восстановлением в 2018 году. Тем не менее, обвала не произойдет за счет эффекта государственной поддержки в 2015-2016 году, перетока сбережений на рынок жилья и нисходящей динамики цен. Объемы ввода снизятся до уровней 2011-2012 года, в зависимости от сценария.

Основываясь на своих ожиданиях по активности инвестиционного и потребительского спроса, Металл Эксперт

полагает, что падение потребления арматуры близко к исчерпанию. В рамках базового сценария развития уже в III квартале 2016 года рыночный тренд пройдет дно и начнет восстанавливаться. Это позволит нарастить отгрузки в 2017 году до 7 млн. тонн. Прирост к ожидаемому уровню 2016 года (6,4 млн. тонн) составит 9%, однако рынок останется ниже объемов 2015 года на 7% или 500 тыс. тонн.

Остальные сортовые продукты, по которым отмечался менее резкий спад, восстанавливаться будут также сдержаннее. Исключением может стать сегмент вагоностроительного швеллера, который будет расти динамичнее: правительственный запрет на продление срока службы старых вагонов приведет к восстановлению закупок подвижного состава. Также от железных дорог зависит сегмент рельсового проката, который в текущем году наверстал потери 2014-2015 года, восстановившись на 48% за январь-сентябрь. Перспективы спроса в основном зависят от инвестпрограммы РЖД, которая может пересматриваться в зависимости от уровня индексации тарифов (пока не утверждена правительством). При этом плановый пик реализации крупных ж/д проектов (БАМ и Транссиб, обход Украины, Междуреченск – Тайшет, подходы к портам Северо-Запада и Азово-Черноморского бассейна) приходится на 2017-2018 годы – потенциал закупок рельсов высок, но пока не согласованы источники финансирования инвестпрограммы, мы не ожидаем продолжения роста.

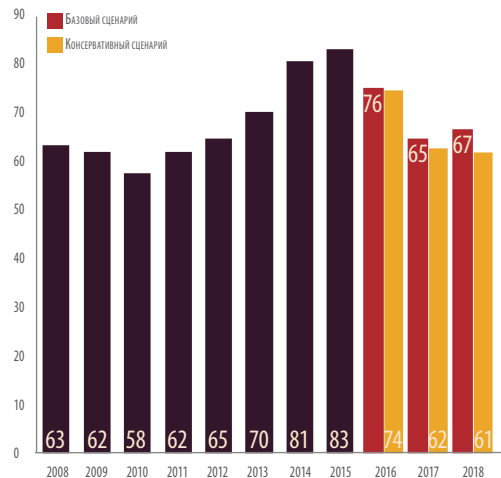
Цены на российском рынке арматуры с весны 2016 года растут как в рублевом, так и в долларовом выражении. Внутренние производители смогли повысить цены на 48% в рублях и на 70% в долларах (январь/сентябрь). Факторами поддержки являются рост мирового рынка, достаточные заказы на внешнем направлении, простои российских перекаччиков и низкие объемы импорта. Мы полагаем, что в 2017 году волатильность мировых рынков сырья будет ниже, чем в текущем – в результате более важное влияние на ценообразование будет оказывать рыночный баланс. Основными тенденциями формирования баланса в ближайшие годы будут умеренное восстановление емкости рынка и высокий уровень избытка мощностей.

В 2016 году в эксплуатацию введен новый завод на 500 тыс. тонн (КМК-ТЭМПО), один из перекаччиков запустил собственный ЭСПЦ, что выведет на рынок еще 350 тыс. тонн арматуры («СтавСталь»). Кроме того, осенью Ревякинский МПЗ (430 тыс. тонн) выкуплен компанией РГМК, что делает вероятным его запуск на украинском подкате. Учитывая наши ожидания по спросу на арматуру и вводу мощностей, мы прогнозируем среднегодовую цену на уровне 400 \$/т (с НДС, СРТ Москва), что на 3% меньше ожидаемого показателя 2016 года.

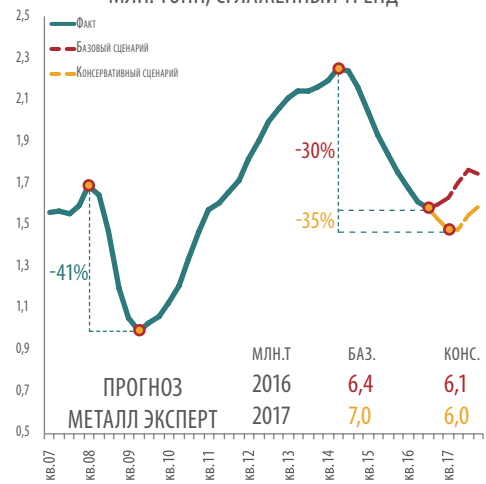
© Анна Головки, аналитик Металл Эксперт

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

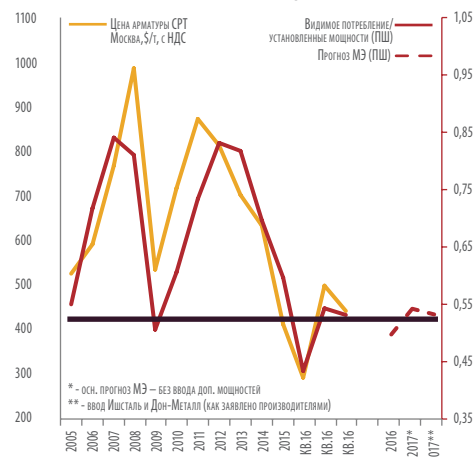
ПРОГНОЗ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, МЛН. КВ. М ЖИЛОЙ ПЛОЩАДИ НА БАЗЕ ПРОГНОЗА ВВП ОТ МЭ И НАСЕЛЕНИЯ ОТ ООИ



ПРОГНОЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ АРМАТУРЫ МЛН. ТОНН, СГЛАЖЕННЫЙ ТРЕНД

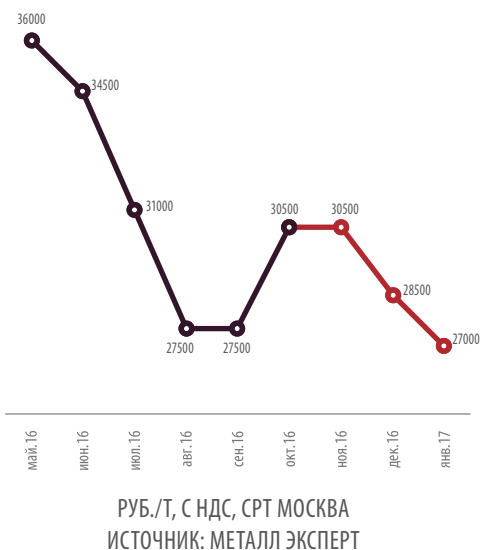


ЦЕНЫ НА АРМАТУРУ ПОД ДАВЛЕНИЕМ ИЗЫТКА МОЩНОСТЕЙ



ПРОИЗВОДИТЕЛИ СОПРОТИВЛЯЮТСЯ СНИЖЕНИЮ ЦЕН НА АРМАТУРУ

ПРОГНОЗ ВНУТРЕННИХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА АРМАТУРУ 12 ММ



» На фоне ограничения поставок отдельными комбинатами, низких запасов проката на вторичном рынке, а также стабильно высоких объемов экспорта Металл Эксперт прогнозирует сохранение внутренних цен на арматуру в ноябре. С начала зимы ввиду значительного сокращения емкости российского рынка спад загрузки прокатных мощностей заставит комбинаты придерживаться более лояльной ценовой политики. По нашим прогнозам, в декабре арматура подешевеет на 7-8%, в январе — на 5-6%.

В октябре российским производителям арматуры удалось добиться значительного повышения цен для внутреннего рынка — в зависимости от поставщика прирост составил 11-14%. В пользу роста котировок сработал фактор ограниченного предложения на первичном рынке и дефицит арматуры на складах торговых компаний.

На протяжении двух последних месяцев поставки в европейские регионы России арматуры ЕВРАЗ ЗСМК минимальны по причине проведения ремонтов в сталеплавильном и доменном производстве. Большинство прочих заводов в октябре также лимитировали отгрузки на российский рынок, ссылаясь на высокие объемы экспорта. По оценкам Металл Эксперт, внутренние отгрузки арматуры в РФ в октябре будут приближены к сравнительно невысоким сентябрьским показателям (550-560 тыс. тонн). С учетом сформировавшегося ранее дефицита и спровоцированного ограничениями комбинатов спекулятивного спроса производителям пока удастся не перегружать рынок объемами.

В ноябре мы прогнозируем восстановление баланса спроса и предложения. На фоне негативного влияния сезонного фактора закупки арматуры торговыми компаниями и конечными потребителями сократятся, но очевидного перекоса в сторону избытка не произойдет, так как запасы проката на складах торговых компаний снижены, а ЕВРАЗ ЗСМК пока не планирует восстанавливать отгрузки в ЦФО ввиду высокой обеспеченности внешними заказами. Как следствие, у производителей есть весомый аргумент для того, чтобы настаивать на сохранении внутренних цен в ноябре. В декабре-январе емкость внутреннего рынка дополнительно сократится, и конкуренция производителей станет более выраженной.

Загрузка мощностей российских комбинатов по выпуску арматуры в октябре снизится на 2 п.п., до 66%, на фоне незначительного сокращения внешних отгрузок готовой продукции и переориентирования отдельных производителей на экспорт полуфабрикатов. В то же время, несмотря на невысокие общие показатели по отрасли, у ряда производителей загрузка сортопрокатных мощностей по-прежнему приближена к максимуму. В середине октября конъюнктура мировых рынков сортового проката и полуфабрикатов начала улучшаться,

и у российских производителей появилась возможность для восстановления экспорта. Это позволит комбинатам отчасти компенсировать снижение потребительской активности в РФ и сохранить цены в ноябре. В декабре-январе, по мере дальнейшего сокращения внутренних отгрузок, вопрос загрузки прокатных мощностей для комбинатов выйдет на первый план, что потребует от поставщиков дополнительного стимулирования спроса, в первую очередь за счет ценовых уступок.

Октябрьское повышение заводских цен и укрепление курса рубля привело к тому, что доходность продаж арматуры на внутреннем рынке стала выше, чем при экспорте квадратной заготовки на 40-45 \$/т (на примере ЕВРАЗ ЗСМК, из цен на готовый сорт вычтены затраты на перекаат). На фоне повышательного тренда на сырьевых рынках мы ожидаем к ноябрю достижение мировых цен на квадратную заготовку уровня в 330 \$/т FOB Черное море, что окажет умеренную поддержку производителям арматуры при внутреннем ценообразовании. Тем не менее, ввиду ограниченного спроса предпосылок к устойчивому росту FOB-котировок на внешних рынках нет. В декабре-январе ожидается стабилизация котировок квадратной заготовки, а их уровень станет основным ориентиром для производителей при определении внутренних цен на арматуру.

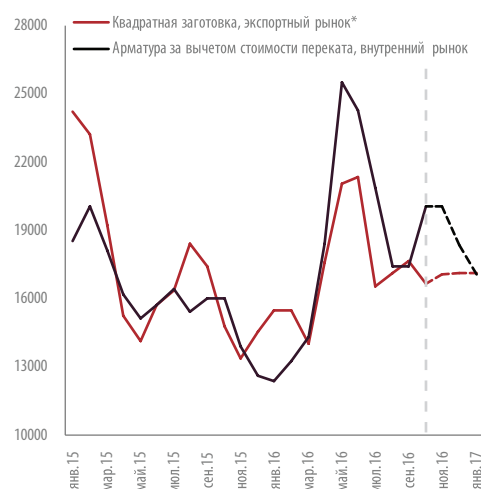
Влияние импорта на российский рынок арматуры остается сдержанным. Антидемпинговые пошлины снизили интерес украинских поставщиков к рынку РФ. Даже на фоне состоявшегося в октябре роста цен на сортовой прокат на мировом рынке для поддержания конкурентоспособности поставщикам из Украины необходимо реализовывать арматуру в РФ на 10-15 \$/т дешевле, чем квадратную заготовку на альтернативных экспортных рынках. На фоне относительно благоприятной конъюнктуры мирового рынка и ослабления спроса в РФ в ноябре значимого прироста объемов импорта мы не прогнозируем. Вследствие общего сужения емкости рынка в декабре-январе объем закупок зарубежного проката также сократится.

Поддержку заводам в ходе переговоров относительно закупок ноябрьского проката окажет октябрьский рост сырьевых затрат: себестоимость производства арматуры выросла на 800-1500 руб./т. Тем не менее, потенциал для уступок у комбинатов по-прежнему остается. В ноябре-декабре мы прогнозируем отрицательную коррекцию цен на сырье, что окажет давление на котировки арматуры и даст производителям дополнительное пространство для уступок в пределах 2000-3000 руб./т.

© Дмитрий Мороз, ведущий обозреватель Металл Эксперт

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

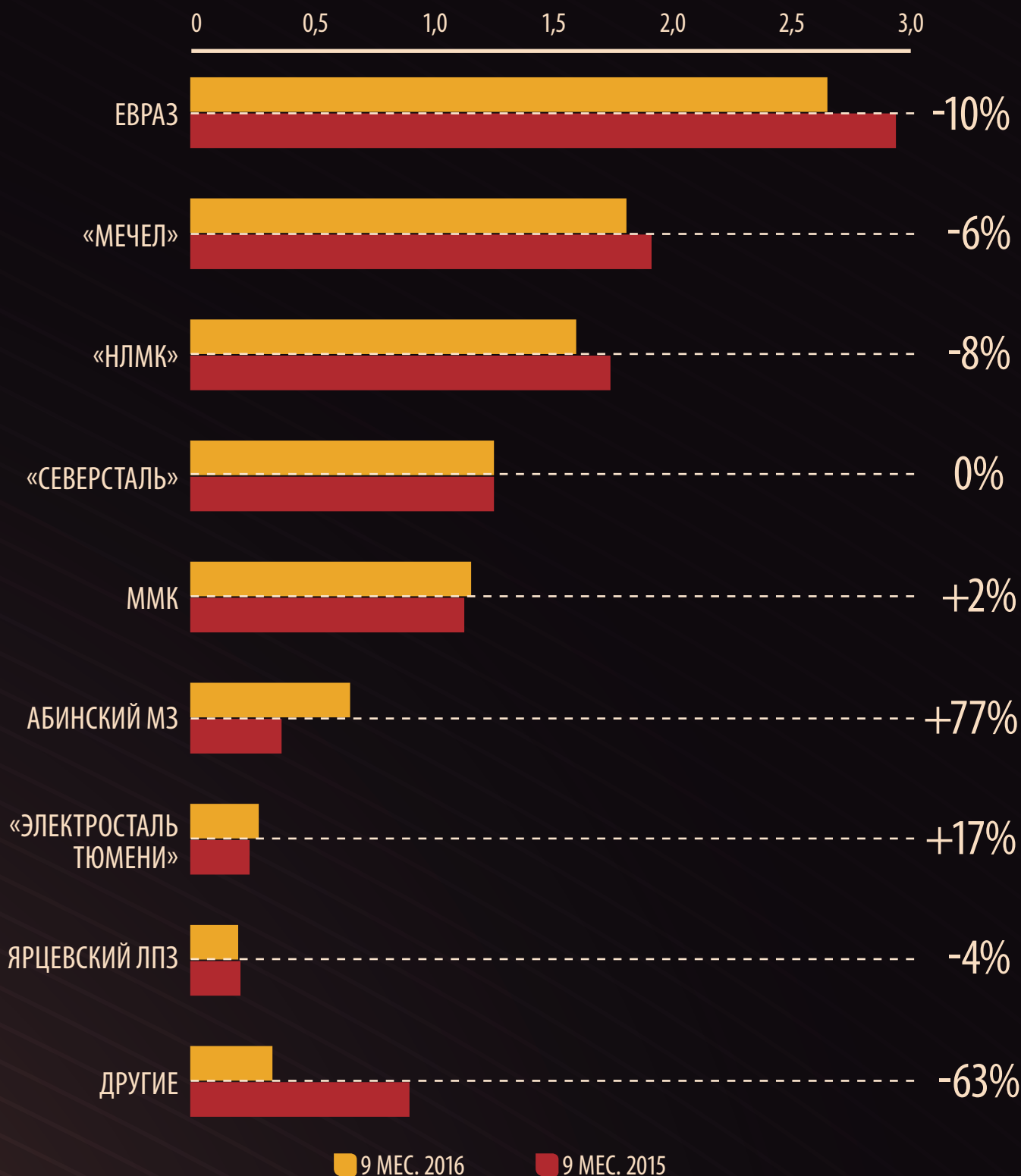
ЭКСПОРТНЫЕ КОТИРОВКИ КВАДРАТНОЙ ЗАГОТОВКИ ЯВЛЯЮТСЯ ОРИЕНТИРОМ ДЛЯ ВОЗМОЖНОГО СНИЖЕНИЯ ЦЕН НА АРМАТУРУ В РФ



* — ЦЕНЫ НА ПРОДУКЦИЮ УКАЗАННОГО МЕСЯЦА ПРОИЗВОДСТВА
РУБ./т, БЕЗ НДС, EXW | Источник: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ

РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТОВОГО ПРОКАТА РФ



ДАННЫЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СОРТОВОГО ПРОКАТА СТРОИТЕЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА
В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА, МЛН. ТОНН
ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ХАРАКТЕРИСТИКА КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

ЕВРАЗ

Доля компании на рынке строительного сорта РФ* – 31%

Производство сортового проката российскими предприятиями холдинга за 9 месяцев 2016 года составило 3,4 млн. тонн (-5%), в том числе строительного сорта 2,6 млн. тонн (-10%). Рост показателей отмечен только в сегментах рельсов (+15%, до 0,7 млн. тонн) и катанки (+2%, до 0,3 млн. тонн). Объем выпуска арматуры уменьшился на 20%, фасонного проката – на 2%. Отгрузки внутренним потребителям составили 2,7 млн. тонн (-6%). Доля продаж на внутренний рынок сократилась на 1 п.п. Объем экспорта уменьшился на 3%, до 0,8 млн. тонн, за счет арматуры и фасонного проката (-14%, до 0,5 млн. тонн). Экспорт катанки и рельсов вырос на 41% и 34% соответственно.

«МЕЧЕЛ»

Доля компании на рынке строительного сорта РФ* – 21%

Производство сортового проката составило около 2,4 млн. тонн (+6%). Уменьшение выпуска арматуры и катанки компании удалось компенсировать существенным ростом производства рельсов – до 211 тыс. тонн против 12 тыс. тонн в прошлом году. На внутренний рынок поставлено около 1,9 млн. тонн (+10%). Снижение продаж произошло в сегменте арматуры (-4%) и катанки (-15%); рост обеспечили поставки рельсов (204 тыс. тонн). На экспортные направления поставлено около 480 тыс. тонн (-9%) сорта. Из этого объема на арматуру пришлось 0,3 млн. тонн (-12%).

ГРУППА НЛМК

Доля компании на рынке строительного сорта РФ* – 19%

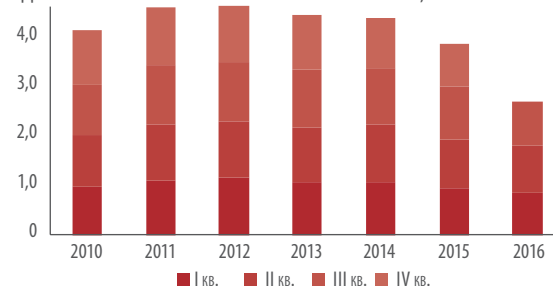
Выпуск сортового проката предприятиями «НЛМК-Сорт» с начала года сократился на 8%, до 1,6 млн. тонн. Объемы производства снизил «НЛМК-Урал» (-13%, до 1 млн. тонн), тогда как «НЛМК-Калуга» сохранил высокие показатели загрузки мощностей (0,6 млн. тонн). Общие продажи Группы на внутреннем рынке сократились на 20%, до 1,3 млн. тонн, из которых около 1 млн. тонн составила арматура. Экспорт увеличился в 2,2 раза, в основном за счет арматуры.

* – по итогам 9 месяцев 2016 года

ЕВРАЗ: ОТГРУЗКА ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ, ТЫС. ТОНН

Тип продукции	9 мес. 2016	изм. 16/15
АРМАТУРА	1028	-20%
КАТАНКА	326	2%
ФАСОННЫЙ ПРОКАТ	1294	-2%

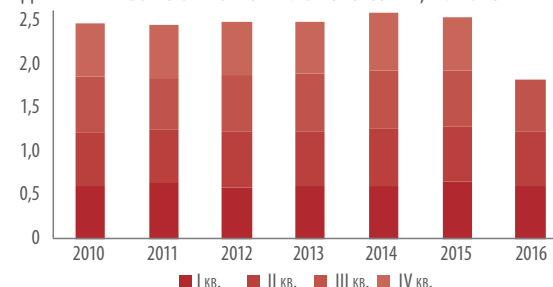
ДИНАМИКА ВЫПУСКА СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТА, МЛН. ТОНН



«МЕЧЕЛ»: ОТГРУЗКА ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ, ТЫС. ТОНН

Тип продукции	9 мес. 2016	изм. 16/15
АРМАТУРА	1109	-6%
КАТАНКА	551	-12%
ФАСОННЫЙ ПРОКАТ	150	40%

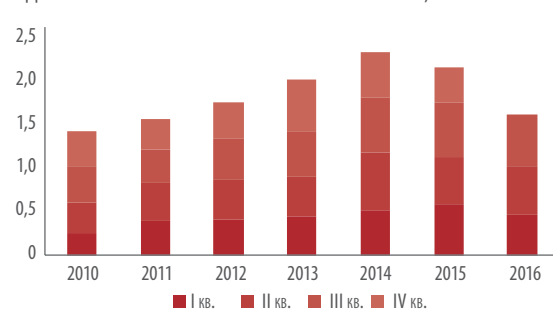
ДИНАМИКА ВЫПУСКА СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТА, МЛН. ТОНН



НЛМК: ОТГРУЗКА ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ, ТЫС. ТОНН

Тип продукции	9 мес. 2016	изм. 16/15
АРМАТУРА	1246	-13%
КАТАНКА	332	6%
ФАСОННЫЙ ПРОКАТ	25	2,1р.

ДИНАМИКА ВЫПУСКА СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТА, МЛН. ТОНН



ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ГРУППА НЛМК:

ПРЕИМУЩЕСТВО РАСПОЛОЖЕНИЯ



Григорий Федоришин, руководитель дивизиона «Сортовой прокат Россия» Группы НЛМК

В условиях усиления конкуренции близость производства к потенциальным рынкам сбыта приобретает все большее значение. Так, удачное географическое расположение, по словам Григория Федоришина – руководителя дивизиона «Сортовой прокат Россия» Группы НЛМК, позволило НЛМК-Калуга успешно занять емкий рынок центрального региона России, выиграв конкурентную борьбу с импортом, а также существенно увеличить экспорт арматурного проката. Кроме того, совокупные заказы обеспечили высокую загрузку мощностей как непосредственно предприятия, так и в целом дивизиона «Сортовой прокат Россия» Группы НЛМК. Как следствие, даже при сокращении внутренних продаж компания положительно оценивает результаты работы активов с начала года. В планах на следующий год Группа НЛМК рассчитывает сохранить загрузку мощностей и приоритет продаж на внутренний рынок. В то же время развитие экспортных направлений как альтернатива, позволяющая оперативно диверсифицировать продажи, будет продолжено.

– Григорий Витальевич, поделитесь итогами производства сортового проката за 9 месяцев этого года. Какими они стали для компании?

– Для дивизиона «Сортовой прокат Россия» Группы НЛМК итоги этого периода были хорошими, особенно на фоне снижения спроса на внутреннем рынке на 15% в годовом выражении. За 9 месяцев дивизион нарастил выпуск стали на 8%, в III квартале – на 26% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В этот же период мы почти в 3 раза нарастили выпуск квадратной заготовки и вышли на новые для нас экспортные рынки – стран Северной Африки, Ближнего Востока и Европы.

– Как изменилась загрузка сортопрокатных мощностей в сравнении с уровнем предыдущих лет?

– В целом загрузка дивизиона за 9 месяцев составила более 80%, что выше средней загрузки за прошедшие четыре года. При этом загрузка сталеплавильных мощностей НЛМК-Калуга находится на рекордном уровне 92% от номинальной мощности.

Загрузка станов по производству сортового проката составила 65%, главным образом за счет низкой загрузки НЛМК-Урал – 54%. В то же время загрузка НЛМК-Калуга составила 90% за счет выгодного географического расположения в Центральном регионе России, на который приходится наибольший объем строительства в стране. Мы успешно заняли емкий рынок, выиграв конкурентную борьбу с импортом за клиента – высокое качество и выгодное положение нам помогли в этом.

– Какие новые продукты освоил НЛМК-Сорт с начала года?

– Если говорить о новых видах продукции, то сейчас это прежде всего НЛМК-Калуга – новое предприятие обладает технологическим преимуществом, которое заключается в возможности быстрой перенастройки стана под выпуск арматуры или фасонного проката. Мы можем гибко реагировать на изменение спроса.

Пик освоения новых видов продукции на НЛМК-Калуга пришелся на прошлый год, когда сортамент пополнился уголками шести новых типоразмеров. В этом году на заводе освоено

производство уголка 40x40x4 мм. Всего предприятие выпускает около двадцати типоразмеров сортового и фасонного проката, который в основном предназначен для потребителей Центрального региона, где НЛМК-Калуга имеет лидирующие позиции.

– Какими будут производственные итоги текущего года?

– Рынок соответствует нашим ожиданиям, хотя потребление арматурного проката в этом году ниже, чем в прошлом. Наша ставка на новые экспортные направления, в том числе для НЛМК-Урал, помогает добиваться роста производства и сохранения продаж на высоком уровне. Усилия дивизиона по реализации программ повышения эффективности, которые сказываются на снижении операционных расходов, способствуют повышению рентабельности. Но в цифрах говорить об итогах года еще рано, остается неопределенность IV квартала.

– У компании уже есть видение производственных перспектив на 2017 год?

– Загрузка в 2017 году ожидается на уровне, сопоставимом с 2016 годом. Сортовой дивизион продолжит развивать экспортные направления. Сегодня мы уже имеем возможность поставлять сортовой прокат в Великобританию, Германию, Швецию, Норвегию, Финляндию, Данию и Литву. В ближайшее время планируем сертифицироваться для поставок на рынки Израиля, Чехии и Словакии. Развиваем экспортные продажи катанки в страны Европы и Ближнего Востока.

Что касается планов по видам продукции в следующем году – это будет зависеть от потребностей наших клиентов. Наше главное преимущество в том, что мы можем гибко подстраиваться под потребности рынка и наращивать загрузку тех или иных видов проката в зависимости от рынка.

– Рассматривала ли компания изначально экспортные направления арматуры как перспективные?

– Внутренний рынок был и остается для нас приоритетным. Развитие экспортных направлений – это альтернатива, позволяющая гибко реагировать на

изменение конъюнктуры и оперативно диверсифицировать продажи по регионам, сохраняя уровень загрузки производственных мощностей.

– Каким, по оценкам компании, будет потребление арматурного и фасонного проката в текущем году?

– В 2016 году снижение потребления сортового проката в России составит, в зависимости от вида продукции, от 5% до 15% к уровню прошлого года. Потребление метизов и катанки снизится на 6-7%. Хуже дела обстоят с продажами арматуры и уголка – мы ожидаем снижение примерно на 15%.

Однако надо учитывать, что в начале года складские остатки находились на аномально высоком уровне, без их учета снижение потребления может составить примерно 10%.

– Можно ли ожидать восстановления внутреннего рынка арматуры в 2017 году?



– Из-за неопределенности делать прогнозы достаточно сложно. С уровня 2014 года потребление арматуры за 2015 и 2016 годы снизилось в общей сложности почти на 30%.

Реальные располагаемые доходы населения продолжают снижаться, а жилищная недвижимость составляет около 75% всех квадратных метров, вводимых в стране ежегодно. В этом году завершается программа государственного субсидирования ипотечных ставок. Мы видим, что на данный момент завершается строительство проектов, начатых 2-3 года назад, а новые проекты не начинаются. Как известно, от момента принятия решения о начале реализации проекта до выхода на строительную площадку, с учетом всех стадий разработки и согласования документации, может пройти до двух лет.

С точки зрения фундаментальных факторов, перспективы более позитивные. По обеспеченности жильем мы существенно отстаем от стран Европы и Китая. Нам также необходимо решать проблему ветхого жилья. Такой «отложенный» спрос создает предпосылки для долгосрочного роста.

– Какими видите ценовые перспективы по сегменту арматуры на внутреннем рынке в 2017 году?

– Этот год характеризовался резкими колебаниями цен на внутреннем рынке. Возможно, волатильность сохранится и в 2017 году, что связано в основном с колебаниями цен на мировом рынке.



– Остается ли влияние импорта сортового проката на конъюнктуру российского рынка существенным, учитывая значительное уменьшение объемов в текущем году? Возможно ли восстановление объемов импорта при условии увеличения спроса в будущем?

– Смотря что понимать под импортом. С точки зрения ЕврАзЭС продукция из Казахстана и Беларуси на данный момент не является импортом и может свободно поставляться на российский рынок.

Импорт из Украины резко сократился после ослабления рубля – экспорт в другие регионы стал более выгодным. Мы ожидаем сохранения этой ситуации и предполагаем, что рынки Ближнего Востока и Европы для украинских заводов будут в среднесрочной перспективе более интересны, чем российский.

Если же конкуренция на внешних рынках возрастет, а в России начнется восстановление спроса, то отечественный рынок может вновь стать привлекательным для импорта.

– Сохранится ли тенденция сокращения емкости рынка фасонного проката в следующем году, учитывая, что негативный тренд наблюдается с 2013 года?

– Фасонный прокат, а именно уголок, производит НЛМК-Калуга. Мы видим, что в отличие от балки или швеллера потребление этого вида проката в 2016 году фактически повторяет тенденции рынка арматуры, поэтому все, что говорилось про арматуру, в значительной степени относится и к рынку уголка. Для нас данный продукт интересен в первую очередь возможностью диверсифицировать продуктовый портфель, на этом рынке мы регулярно не присутствуем.

– Учитывая снижение спроса на внутреннем рынке, менялась ли сбытовая политика компании в текущем году?

– Во-первых, как мы уже обсудили, мы активизировались на экспортных направлениях. Во-вторых, мы начали активно развивать продажи конечным потребителям напрямую с заводов, минуя дистрибуцию. Это продажи точно под необходимый объем, точно в нужное время. Интересно, что такие

продажи одновременно эффективны и для нас, и для строительных компаний. Они помогают лучше понимать потребности клиентов, точнее планировать производство.

– Каковы планы развития компании в сегменте сортового проката? Планируется ли расширение мощностей в 2017 году?

– Мы начали разработку стратегии развития компании на 2018-2022 годы и сейчас анализируем различные варианты. Пока можно сказать, что за последнее время конкуренция на внутреннем рынке существенно выросла, Россия превратилась из нетто-импортера многих видов сортового проката в нетто-экспортера. Данный факт необходимо учитывать при разработке планов развития.

– А что касается планов по расширению ассортимента продукции, они есть?

– Мы активно изучаем рынок метизов с точки зрения импортозамещения. ■

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Ежемесячный отчет

РЫНКИ СОРТОВОГО ПРОКАТА СНГ

Арматура, катанка, прутки, фасонный прокат

Анализ рынка

Прогноз внутренних цен на 3 месяца

Статистика цен и товаропотоков, в том числе:

- ключевые цены производителей и торговых компаний в Украине, России и Казахстане
- структура рынков арматуры, катанки, фасонного проката и прутков в России и Украине
- отраслевая структура поставок сортового проката с первичного рынка в России
- отраслевая структура спроса на сортовой прокат в Украине
- статистика производства, экспорта и баланс рынка листового проката СНГ
- изменение сортопрокатных мощностей в СНГ в динамике, уровень загрузки мощностей
- маржа заводов в зависимости от направления продаж

Экспертные оценки

Состав сервиса:

- ежедневный Web-доступ
- ежемесячный отчет в PDF формате
- ежемесячный Excel-пакет статистики
- онлайн доступ к оперативно обновляемой базе цен, содержащий более 200 позиций
- онлайн доступ к свежей статистике торговли
- доступ к архивам

Для получения более детальной информации и подписки обращайтесь:

Украина: +380 56 370 12 06; +380 56 370 12 07

Россия: +7 495 780 30 93; 775 60 55

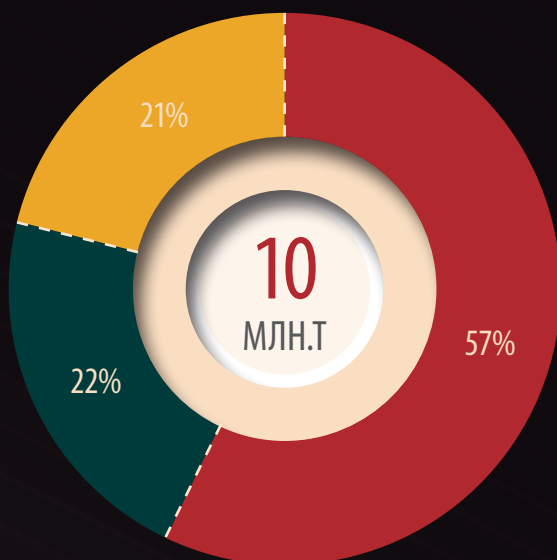
podpiska@metalcourier.com

www.metalexpert-group.com

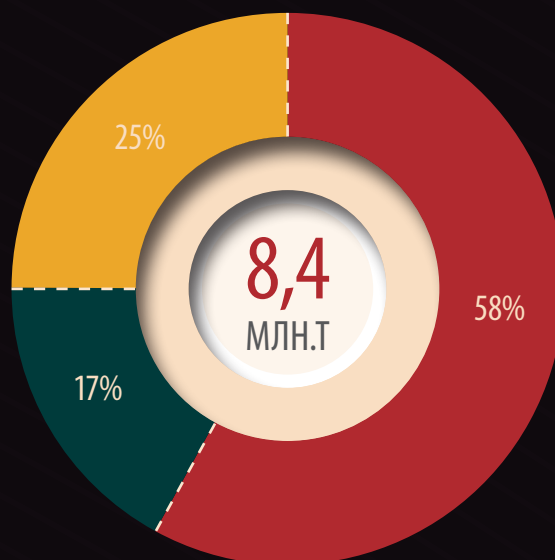
ТОВАРНЫЕ СЕГМЕНТЫ

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТОВОГО ПРОКАТА РФ

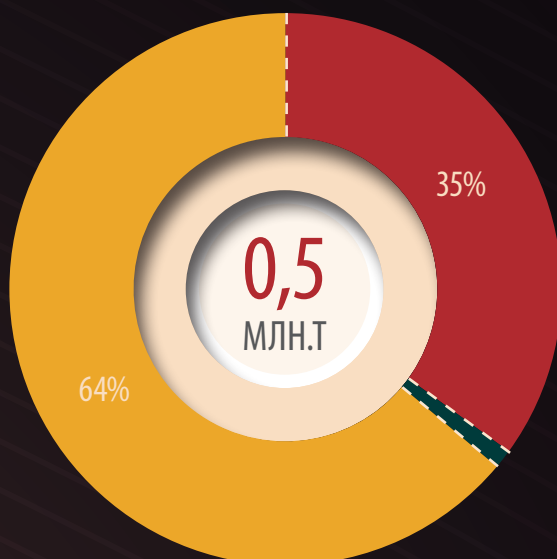
ПРОИЗВОДСТВО



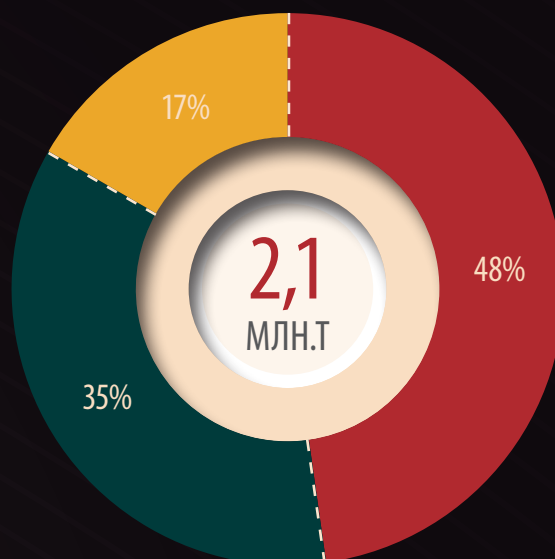
ПОТРЕБЛЕНИЕ



ИМПОРТ



ЭКСПОРТ



АРМАТУРА КАТАНКА ФАСОННЫЙ ПРОКАТ

ВСЕ ДАННЫЕ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА
ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

АРМАТУРА

ИТОГИ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

Емкость российского рынка арматуры сократилась на 17% в годовом сопоставлении, до 5,8 млн. тонн.

Внутренние отгрузки составили порядка 4,7 млн. тонн (-15%), что покрыло 96% емкости рынка.

Доля мини-заводов в потреблении осталась на уровне 37%, суммарно эти предприятия сократили отгрузки на внутренний рынок на 430 тыс. тонн. Основное сокращение произошло из-за остановки Ревякинского ЭМЗ с начала года.

Поддержать рыночный баланс помогло сокращение импорта на 45%, до 190 тыс. тонн, чему способствовали пошлины (относительно украинской продукции) и сравнительно низкая рентабельность продаж. Основные объемы импорта арматуры в текущем году обеспечил Белорусский МЗ (-44%, до 118 тыс. тонн).

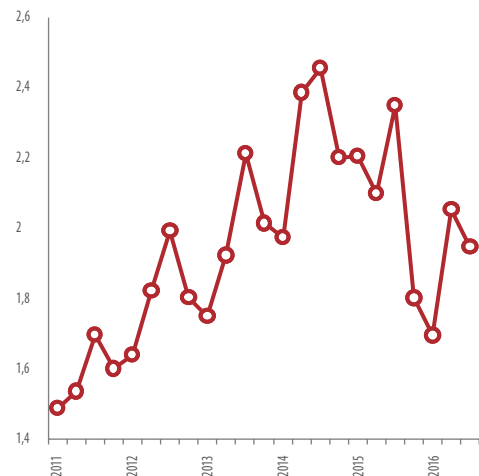
Экспорт арматуры в текущем году сократился на 11%, до 1 млн. тонн. Наиболее заметное снижение показателей отмечено у ММК (-37%), ЗСМК (-17%) и ЧМК (-12%) за счет ухудшения конъюнктуры рынков СНГ и Средней Азии. В то же время существенно нарастили объемы «Северсталь» (+2р.) и «НЛМК» (+4 р.) за счет развития поставок в европейском направлении.

ПРОГНОЗ

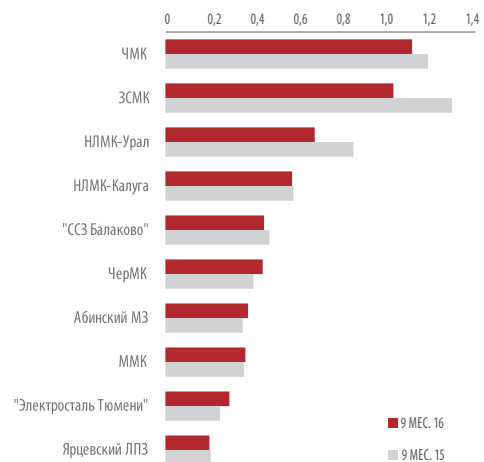
В 2016 году мы ожидаем емкость рынка арматуры на уровне 6,4-6,5 млн. тонн, что на 14-15% ниже прошлогоднего значения. В 2017 году восстановление инвестиционной активности в частном секторе позволит нарастить потребление до 7 млн. тонн.

Запуск новых мощностей по выпуску арматуры («Камский МК – ТЭМПО», «СтавСталь») вблизи крупнейших потребителей прежде всего повлияет на удаленных поставщиков: Челябинский МК, ЕВРАЗ ЗСМК, «НЛМК-Урал», Магнитогорский МК. Потерю долей на этих рынках в прогнозной перспективе будет трудно компенсировать, что повлияет на загрузку сортопрокатного оборудования. При этом ЧМК и ЗСМК могут переориентироваться на поставки заготовки и более маржинальных продуктов рельсобалочного сортамента, а для ММК сортовой сегмент не является ключевым. Но для актива НЛМК появление таких конкурентов станет серьезной преградой и заставит наращивать экспорт.

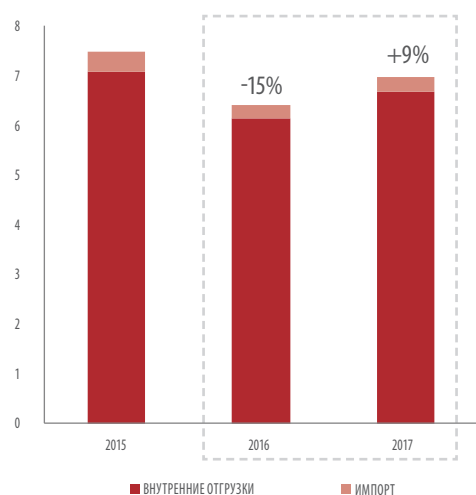
ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА, МЛН. ТОНН



ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ, МЛН. ТОНН

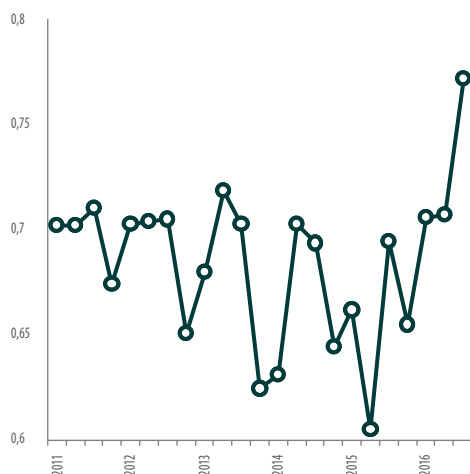


ПРОГНОЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ, МЛН. ТОНН

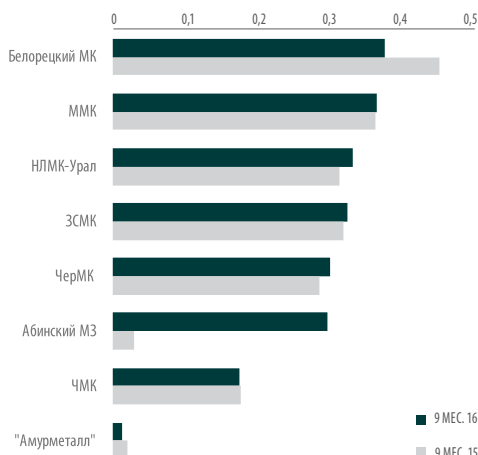


ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

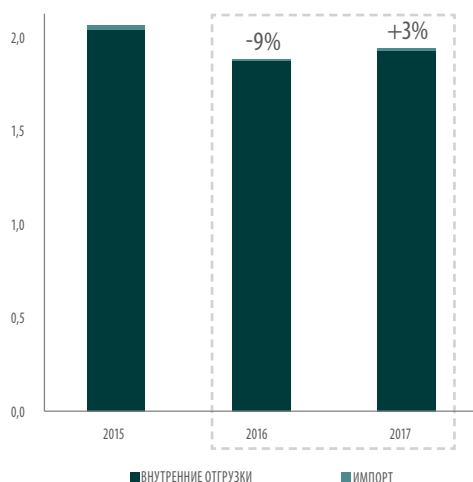
ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА, МЛН. ТОНН



ОСНОВНЫЕ ПОСТАВЩИКИ, МЛН. ТОНН



ПРОГНОЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ, МЛН. ТОНН



ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

КАТАНКА

ИТОГИ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

Производство катанки выросло на 11%, до 2,2 млн. тонн. На фоне относительно стабильных показателей традиционных производителей, в 10 раз нарастил выпуск данной продукции Абинский МЗ. В июле прошлого года предприятие запустило в эксплуатацию проволочный стан проектной мощностью 600 тыс. тонн в год. С января по сентябрь текущего года произведено 365 тыс. тонн катанки, в августе-сентябре показатели приблизились к проектным.

Видимое потребление снизилось на 9%, до 1,4 млн. тонн. Практически весь объем поставлен внутренними производителями. Импорт в текущем году продолжил сокращаться, составив всего 6 тыс. тонн (-64%).

Ключевыми поставщиками на внутренний рынок остаются предприятия «Мечела», суммарно отгрузившие порядка 0,4 млн. тонн (-15%). При этом сокращение поставок наблюдается как продукции Челябинского МК (-6%), так и Белорецкого МК (-17%). Сохранить объемы поставок относительно прошлого года удалось только Магнитогорскому МК (280 тыс. тонн), нарастить – «Северсталь» (+4%, до 290 тыс. тонн).

Частично компенсировать продолжающееся снижение внутреннего спроса российским производителям удалось за счет экспорта. Объем отгрузок на внешние рынки с начала года вырос почти в 2 раза, до 0,75 млн. тонн. Среди традиционных поставщиков сохранили объемы на уровне прошлого года «Мечел» (-2%, до 145 тыс. тонн) и ММК (+4%, до 84 тыс. тонн). Остальные производители существенно нарастили экспорт: ЕВРАЗ (+41%), НЛМК-Сорт (+2,3 р.), «Северсталь» (+65%). Абинский МЗ практически весь произведенный объем также отгрузил на внешние рынки.

ПРОГНОЗ

В текущем году потребление катанки сократится в соответствии с динамикой первых 3 кварталов (-9%) и составит порядка 1,9 млн. тонн.

В будущем году ожидается медленное восстановление объемов потребления на уровне 3%. При этом резерв роста производства за счет загрузки новых мощностей будет исчерпан. Объемы экспорта также останутся на уровне 2016 года (порядка 0,9 млн. тонн).

ФАСОННЫЙ ПРОКАТ

ИТОГИ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

Производство фасонного проката с начала года сократилось на 2% в годовом сопоставлении, до 2,1 млн. тонн. Рост отмечен только по объемам выпуска балки (+6%, 0,7 млн. тонн) за счет роста загрузки РБЦ «Мечела». Производство уголка сократилось на 7%, до 0,7 млн. тонн, швеллера – на 10%, до 0,5 млн. тонн.

Емкость российского рынка фасона сократилась на 4% в годовом сопоставлении, до 2,1 млн. тонн.

Потребление углового проката составило 0,7 млн. тонн (-15%). Доля импортной продукции за год сократилась до 15% против 22% годом ранее. Внутренние отгрузки сократились на 8%, до 0,6 млн. тонн. ЗСМК продолжил сокращать поставки (-11%, до 217 тыс. тонн), тогда как ММК нарастил присутствие на внутреннем рынке уголка до 32% (+6 п.п.), выйдя на первое место по объемам (+6%, до 235 тыс. тонн).

Потребление швеллера с начала года сократилось на 11%, до 0,6 млн. тонн. Внутренние поставки в этом сегменте просели на 9%, до 0,46 млн. тонн, импорт – на 16%, до 137 тыс. тонн.

Рынок балки в текущем году продемонстрировал рост – на 13%, до 0,6 млн. тонн. Объем импорта уменьшился на 6%, до 84 тыс. тонн. Внутренние поставщики суммарно нарастили отгрузки на 17%, до 513 тыс. тонн. Ключевым поставщиком остается Нижнетагильский МК (+11%, до 360 тыс. тонн). Челябинский МК в текущем году увеличил присутствие на рынке до 23% (+4 п.п.), нарастив объем поставок на 51%, до 137 тыс. тонн.

ПРОГНОЗ

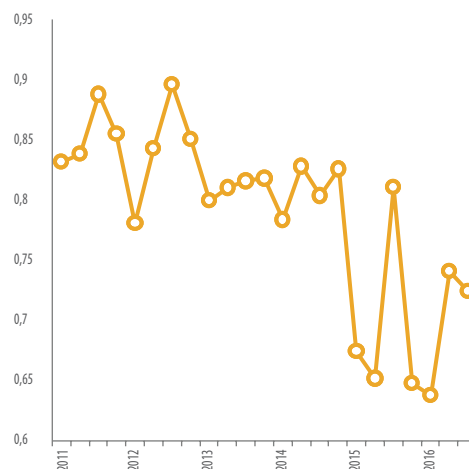
Восстановление выпуска вагонов поддержит спрос на швеллер соответствующего назначения. По итогам 2016 года рынок сократится на 7% (830 тыс. тонн) с последующим восстановлением до 916 тыс. тонн в 2017 году.

Потребление уголка в текущем году сократится на 8%, до 1 млн. тонн. В 2017 году восстановительная динамика большинства потребителей позволит нарастить отгрузки до 1,07 млн. тонн.

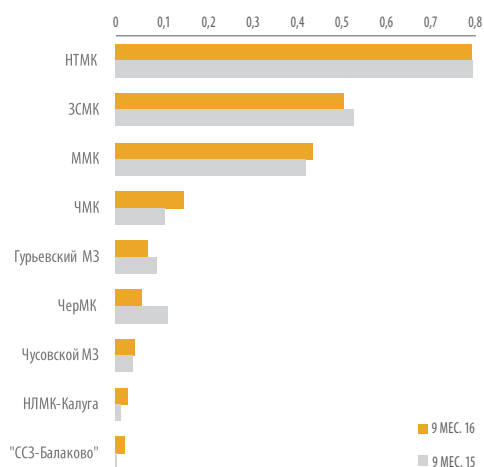
Потребление балки в 2016-2017 годах сохранится на уровне 740-745 тыс. тонн.

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

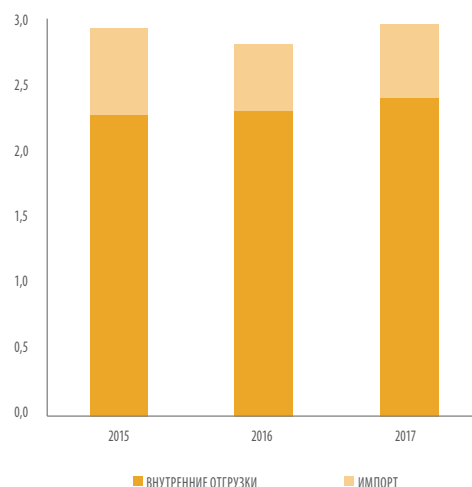
ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА, МЛН. ТОНН



ОСНОВНЫЕ ПОСТАВЩИКИ, МЛН. ТОНН



ПРОГНОЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ, МЛН. ТОНН



ММК:

В ОЖИДАНИИ РОСТА



Николай Лядов, заместитель генерального директора по продажам ОАО «ММК»

В 2016 году, несмотря на падение спроса, Магнитогорский МК увеличил продажи сортового проката на внутреннем рынке более чем на 8%. По мнению Николая Лядова — заместителя генерального директора по продажам ОАО «ММК», способствовала этому грамотная работа как основного подразделения компании по реализации сортового проката — Торгового дома ММК, так и сбытовых служб комбината. В следующем году за счет улучшения спроса в компании рассчитывают на дальнейший рост поставок всех видов сортового проката отечественным потребителям. В то же время, оставаясь стратегически ориентированным на российский рынок, ММК ведет работы по сертификации сортового проката в странах Европы для возможности перенаправить объемы, когда эффективность экспортных поставок становится оправданной. И работа в этом направлении не ограничивается только сертификацией. В частности, в страны Балтии уже осуществляются поставки г/к равнополочных уголков по EN 10056-1:1998.

– **Николай Владимирович, каковы итоги производства сортового проката за 9 месяцев этого года?**

– По итогам 9 месяцев мы произвели 1,32 млн. тонн товарного сортового проката. В том числе более 410 тыс. тонн арматуры и более 460 тыс. тонн фасонного проката.

– **Насколько высокой была загрузка в этом сезоне по сравнению с сезонами предыдущих 3-5 лет?**

– В этом году загрузка мощностей по отношению к прошлому году улучшилась, что и отразилось на результатах продаж. Мощности по производству всех видов сортового проката в этом году загружены практически полностью.

– **Какими будут итоги текущего года, каковы ожидания по выпуску сортового проката в 2017 году?**

– По итогам года мы ожидаем реализации около 1,73 млн. тонн сортового проката. Это несколько ниже первоначальных планов, но больше, чем в прошлом году.

В 2017 году мы ожидаем производство на уровне этого года. При этом планируем некоторое увеличение реализации сортового проката на внутреннем рынке по всем видам продукции за счет улучшения спроса.

– **Как Вы оцениваете потребление сортового проката в текущем году? Какими видятся перспективы будущего года?**

– Снижение потребления сортового проката в 2016 году по отношению к 2015 году составило около 10%, и общий объем потребления вряд ли превысит 14 млн. тонн. Тем не менее, мы ожидаем, что в следующем году потребление сортового проката увеличится.

– **Каким по оценкам компании будет потребление арматуры в текущем году? Можно ли ожидать восстановления рынка арматуры в 2017 году?**

– Потребление арматуры в 2016 году снизилось более значительно, чем сортового проката в целом, и вряд ли превысит 7 млн. тонн. В следующем году мы ожидаем восстановления активности в строительном секторе и увеличения спроса на арматуру.

– **Сохранится ли тенденция сокращения емкости рынка фасонного проката в следующем году, учитывая, что негативный тренд наблюдается с 2013 года?**

– Более существенным падение потребления фасонного проката было в 2015 году, а в текущем оно составило только около 5%. Думаю, что нижняя точка падения спроса будет пройдена в этом году, а с 2017 года начнется восстановление спроса за счет улучшения ситуации в экономике в целом и в машиностроительном секторе в частности.

– **Компания с начала года увеличила продажи сортового проката на внутреннем рынке, какие факторы способствовали этому?**

– В 2016 году наши продажи сортового проката на внутренний рынок, несмотря на общее падение спроса, увеличились более чем на 8%. В том числе по арматуре прирост составил 37%. Этому способствовали как грамотная работа основного нашего подразделения по реализации сортового проката – Торгового дома ММК, так и сбытовых служб ММК.

В сегменте фасонного проката увеличился спрос машиностроителей. Но основной прирост дали региональные продажи.

– **Удастся ли по итогам года сохранить столь высокий уровень прироста продаж арматуры на внутреннем рынке?**

– Да, процентное соотношение прироста, достигнутое по итогам 9 месяцев, сохранится и до конца года.

– **Учитывая снижение спроса на внутреннем рынке, менялась ли сбытовая политика компании в текущем году?**

– Основными постулатами нашей сбытовой политики являются предоставление потребителю продукции наилучшего качества, по конкурентоспособной цене в минимально возможные сроки. И эти условия должны работать независимо от того, как меняется спрос на рынке. Возможно, нам не всегда удастся полностью удовлетворить каждого покупателя, но результаты показывают, что мы на верном пути.

– **Максимальный объем арматуры ММК отгрузил на внутренний рынок в октябре 2006 года – более 53 тыс. тонн, сможет ли компания повторить данный показатель в среднесрочной перспективе?**

– Достижение максимальных объемов отгрузки

не является для нас самоцелью. Большее значение имеет эффективность продаж.

– **С начала года ММК существенно сократил экспорт арматуры, в чем причины снижения?**

– Мы увеличили продажи на внутренний рынок, который для нас является приоритетным.

– **Видите ли возможность для увеличения экспорта арматуры в следующем году? Какие рынки интересны для развития экспортных продаж арматуры?**

– Учитывая стратегическую ориентацию ММК на внутренний рынок, экспортные продажи мы осуществляем только в том случае, если их эффективность в какой-то период становится оправданной для отвлечения объемов с внутреннего рынка. Тем не менее, мы ведем работу по сертификации нашего сортового проката в странах Европы, в частности в Германии.

– **Какими видите ценовые перспективы по арматуре на внутреннем рынке в 2017 году?**

– На ценовые перспективы влияет много факторов (спрос, цены мирового рынка, стоимость сырья, курс рубля и т.д.), которые не всегда можно спрогнозировать. Поэтому в своих оценках мы ориентируемся на уровень 2016 года.

– **Расскажите о планах развития компании, есть ли в них расширение мощностей в 2017 году?**

– В ближайшие годы расширение мощностей по производству сортового проката на ММК не планируется.

– **А что касается новой продукции, что нового было предложено покупателям с начала года? И чего можно ожидать в следующем году?**

– В 2016 году налажено производство арматурного проката класса B500B с требованиями DIN 488 для поставок в страны Европы, реализован первый этап программы освоения производства г/к равнополочных уголков по EN 10056-1:1998 из стали марок по EN 10025-2, поставки которых уже осуществляются в страны Балтии.

В рамках программы освоения инновационных видов продукции в 2016 году освоено производство новых марок катанки для трубной отрасли, кругов для метизной и автомобильной отраслей. В следующем году работа в данном направлении будет продолжена. ■

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ММК-ПРОФИЛЬ

- МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА
- ПРОФНАСТИЛ
- САЙДИНГ
- СЭНДВИЧ-ПАНЕЛИ

- АРМАТУРА
- УГОЛОК
- ШВЕЛЛЕР
- ЛИСТ
- МЕТИЗЫ

ОБОСОБЛЕННЫЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ТОРГОВОГО ДОМА ММК:

г. Москва (495) 604-16-40
г. Щёлково (495) 739-00-01
г. Ярославль (4852) 28-09-95
г. Тула (4872) 70-09-94
г. Рязань (4912) 46-51-94
г. Воронеж (4732) 33-37-46
г. Санкт-Петербург (812) 676-32-40
г. Краснодар (861) 200-28-49
г. Ростов-на-Дону (863) 303-00-24
г. Волгоград (8442) 26-21-40
г. Самара (846) 205-02-27
г. Пенза (8412) 67-70-62
г. Ниж. Новгород (831) 269-35-78
г. Казань (843) 514-61-00
г. Наб. Челны (8552) 91-07-90
г. Уфа (347) 293-01-33
г. Магнитогорск (3519) 24-74-14
г. Челябинск (351) 796-58-34
г. Екатеринбург (343) 383-14-94
г. Пермь (342) 238-74-19
г. Тюмень (3452) 69-47-28
г. Сургут (3462) 23-61-90
г. Новосибирск (383) 319-01-00
г. Кемерово (3842) 57-02-47
г. Омск (3812) 90-63-50
г. Барнаул, т. (3852) 29-96-20
г. Красноярск, т. (3912) 68-30-46

г. Астана (7172) 268-268
г. Алматы (727) 221-27-65
г. Караганда, т. (7212) 901-999
г. Павлодар, т. (7182) 74-24-24

ВСЯ СТАЛЬ МАГНИТКИ ИЗ ПЕРВЫХ РУК!

www.tdmmk.ru

ООО «Торговый дом ММК», г. Магнитогорск, тел. (3519) 24-24-19, 24-15-59

www.mmk-profil.ru

Отдел реализации профильной продукции, г. Щёлково, тел. (495) 739-00-01

Металл Эксперт

Еженедельное издание

Новости

рынков сортового проката СНГ

ПОЛУФАБРИКАТЫ, АРМАТУРА И ФАСОННЫЙ ПРОКАТ,
ПРИМЕНЯЕМЫЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И МАШИНОСТРОЕНИИ

**Базируется на регулярном общении
с крупнейшими рыночными игроками**



Обзоры внутренних рынков СНГ:

- Реальные цены производителей на рулоны, причины их изменения и аргументированные прогнозы на ближайший период
- Ситуация на вторичном рынке, динамика складских котировок, настроения трейдеров и конечных потребителей
- Производство и потребление отдельных видов проката, причины изменения спроса, рыночные комментарии по актуальным конъюнктурным вопросам
- Региональная и отраслевая структура потребления проката
- Состояние ключевых экспортных рынков квадратной заготовки и сортового проката

Оперативные новости:

- Актуальные цены производителей и крупных торговых компаний
- Производство и товаропотоки – внутренние поставки, экспорт, импорт
- Информация о загрузке мощностей производителей, итогах и планах продаж, о расширении сортамента, изменениях рынков сбыта, реконструкции действующего оборудования и запуске нового
- Отчетная информация по ключевым потребляющим отраслям
- Новые проекты, оказывающие влияние на рынок

On-line базы данных:

- Цены заводов и торговых компаний в России, Украине и Казахстане
- Статистика производства, баланс рынка проката в России, Украине, Казахстане и Беларуси
- Действующие мощности по выпуску проката в СНГ, новые проекты

Состав сервиса:

Ежедневная html-рассылка / Еженедельная итоговая PDF-версия с Excel-приложением с котировками рынка / Ежедневное обновление ленты новостей на сайте / Ежемесячная рассылка Excel-пакета статистики по товаропотокам (производство, экспорт, импорт, видимое потребление) и региональным поставкам / On-line доступ к сервисам "Цены и статистика" и "Мощности" / Консультации профильных специалистов

Для получения более детальной информации и подписки обращайтесь:

в Украине +38 056 375 79 00; +38 056 370 12 06;

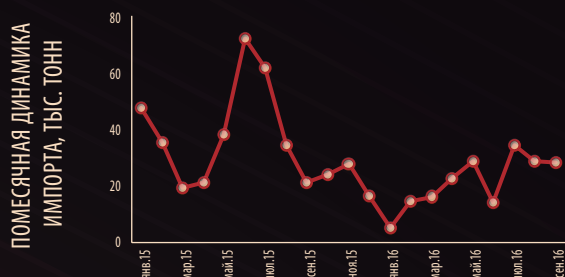
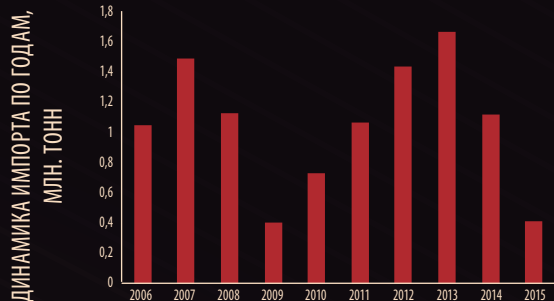
в России +7 499 346 09 35; +7 495 775 60 55;

podpiska@metalcourier.com; www.metalexpert-group.com

ХАРАКТЕРИСТИКА ИМПОРТА

РЫНОК СОРТОВОГО ПРОКАТА РФ

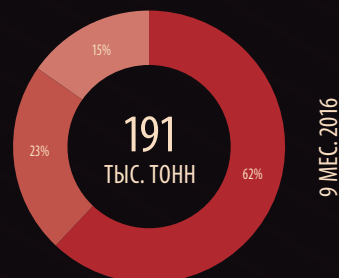
АРМАТУРА



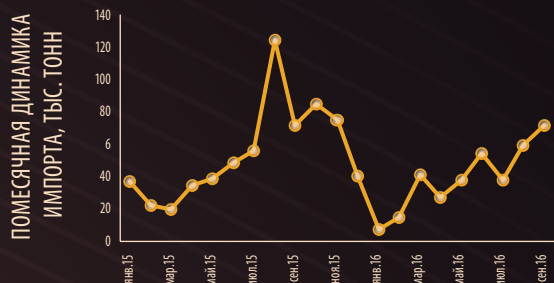
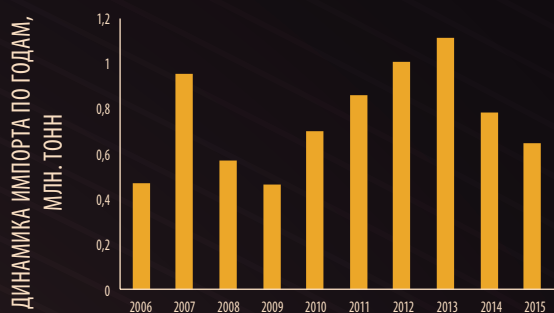
СТРУКТУРА ИМПОРТЕРОВ В 2015 ГОДУ



СТРУКТУРА ИМПОРТЕРОВ В 2016 ГОДУ



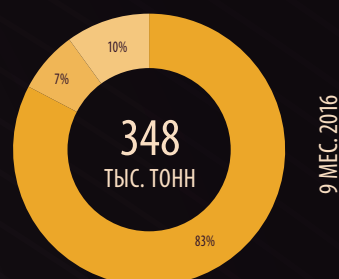
ФАСОННЫЙ ПРОКАТ



СТРУКТУРА ИМПОРТЕРОВ В 2015 ГОДУ



СТРУКТУРА ИМПОРТЕРОВ В 2016 ГОДУ



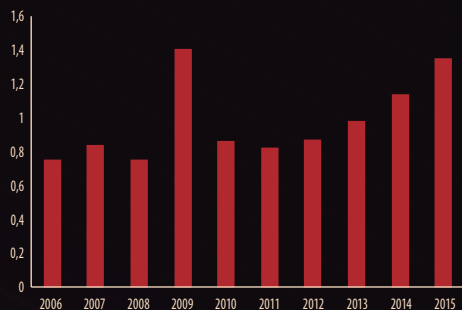
ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКСПОРТА

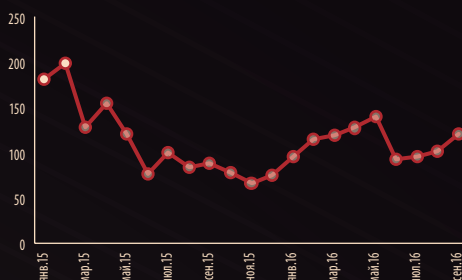
РЫНОК СОРТОВОГО ПРОКАТА РФ

АРМАТУРА

ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ПО ГОДАМ,
МЛН. ТОНН



ПОМЕСЯЧНАЯ ДИНАМИКА
ЭКСПОРТА, ТЫС. ТОНН

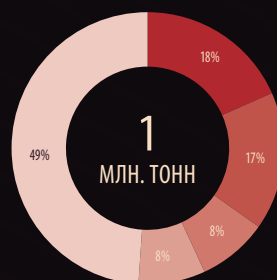


ГЕОГРАФИЯ ЭКСПОРТА
В 2015 ГОДУ



9 МЕС. 2015

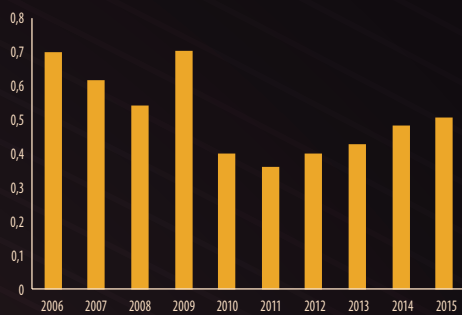
ГЕОГРАФИЯ ЭКСПОРТА
В 2016 ГОДУ



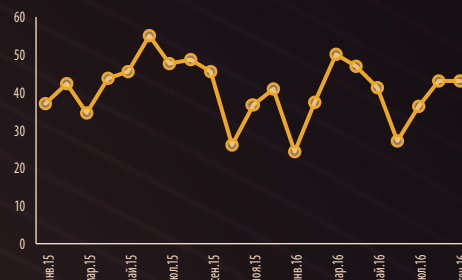
9 МЕС. 2016

ФАСОННЫЙ ПРОКАТ

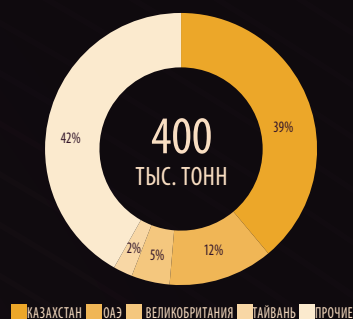
ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ПО ГОДАМ,
МЛН. ТОНН



ПОМЕСЯЧНАЯ ДИНАМИКА
ЭКСПОРТА, ТЫС. ТОНН

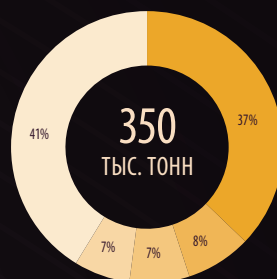


ГЕОГРАФИЯ ЭКСПОРТА
В 2015 ГОДУ



9 МЕС. 2015

ГЕОГРАФИЯ ЭКСПОРТА
В 2016 ГОДУ



9 МЕС. 2016

ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ЗАЧЕМ МЕТАЛЛУРГИ РАЗВИВАЮТ ЭКСПОРТ АРМАТУРЫ?

До недавнего времени поставки арматуры далее чем в страны СНГ большинством российских производителей практически не рассматривались. В то же время в текущем году новостные ленты металлургических предприятий Группы НЛМК, "Северстали", ЕВРАЗ, Магнитогорского МК пестрят сообщениями о сертификации данной продукции для поставок на рынки дальнего зарубежья. Что изменилось на традиционных рынках сбыта и почему производители приступили к активному развитию экспортных продаж арматуры — продукта, ориентированного на внутренний рынок?

ТРАДИЦИОННЫЕ РЫНКИ СБЫТА

Емкость российского рынка сортового проката сужается второй год подряд, суммарно сократившись более чем на 30%. За 9 месяцев этого года наиболее существенно просели закупки арматуры, при этом темпы снижения выросли на 1 п.п., до 16%. Лишь треть российских производителей смогла нарастить продажи продукции на внутреннем рынке, даже несмотря на практически двукратное сокращение импорта.

Внутренний рынок остается приоритетным для российских производителей, на чем они постоянно акцентируют внимание. Но на фоне активного запуска сортопрокатных мощностей, пик которого пришелся на 2013 год, конкуренция усиливалась, а возможностей для переориентации региональных продаж в пределах страны с каждым годом становилось все меньше. К настоящему времени сферы регионального влияния и продаж, по мнению российских игроков, разделены. В результате, компания ЕВРАЗ с начала года снизила поставки в центральные регионы страны, сосредоточив внимание на рынке Сибири. При этом разделение рынков сбыта происходит в рамках и одного завода, и нескольких активов компании, как у «Северстали» и Группы НЛМК. Географическое расположение

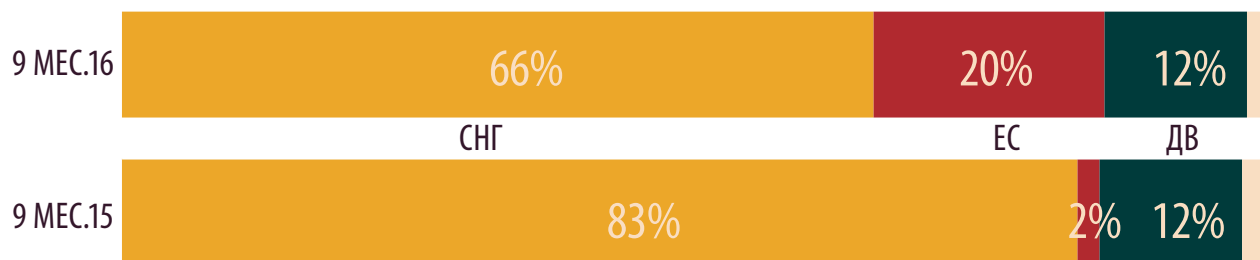
производителя приобретает все большее значение.

Вторым традиционным направлением продаж российской арматуры остаются страны СНГ. Но сокращение инвестиций в строительство за последний год стало общей проблемой для всего ближнего зарубежья. Как следствие, доля стран СНГ в суммарном экспорте арматуры предприятий РФ сократилась за 9 месяцев этого года на 18 п.п., до 65%, а поставки — более чем на треть. Снижение доли наблюдалось и в 2015 году, но темпы были сдержаннее — на 12 п.п., до 83%.

Кроме того, на рынке стран Средней Азии достаточно прочные позиции занимают традиционно присутствовавшие российские игроки — ММК, ЕВРАЗ и «Мечел». Тем более, что и производственные мощности данных компаний имеют географическое преимущество — территориальное расположение по отношению к странам Средней Азии. Это стало дополнительным сдерживающим фактором в организации поставок производителей из центральной части России на данное направление.

Альтернативой существенному снижению производства стало развитие экспорта в страны дальнего зарубежья.

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА СОРТОВОГО ПРОКАТА



ПОИСКИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

Несмотря на то, что выход на экспорт сопряжен с необходимостью сертификации продукции, а процесс получения пакета документов – затратное и по времени, и по финансам мероприятие, российские производители единогласно говорят об оправданности расходов. И это даже при условии, что сроки действия сертификатов в отдельные страны, как, например, в Великобританию, могут составлять лишь год.

Приоритеты в развитии экспорта российские производители отдали близлежащим рынкам – странам Европы. Прогнозы сужения емкости рынка РФ и стран СНГ озвучивались уже в конце 2014 – начале 2015 года, а сроки сертификации в среднем занимают около года, поэтому массово заявлять о получении сертификатов предприятия стали уже в начале 2016 года. В перечень стран для поставок вошли Германия, Дания, Швеция, Литва, Великобритания, Польша, Финляндия и Норвегия. В перечне поставщиков – ЕВРАЗ ЗСМК, «НЛМК-Калуга» и «НЛМК-Урал», «Северсталь», Магнитогорский МК.

Комментируя получение сертификатов,

Илья Широкоброд – вице-президент ЕВРАЗа по продажам отметил, что «расширение экспорта строительного проката – одна из стратегических целей ЕВРАЗа в условиях волатильности внутреннего рынка. Стандарт DIN 488 – один из самых сложных с точки зрения сертификации, но в то же время и один из самых престижных. Мы рассчитываем, что получение сертификата облегчит дальнейшее продвижение нашей продукции в Европе».

Как следствие, экспорт арматуры в страны Европы, в том числе за счет расширения рынков сбыта, за 9 месяцев этого года увеличился практически в 9 раз, превысив 180 тыс. тонн. По словам производителей, основные объемы поставок приходятся на рядовую арматуру.

Игорь Игнашов – заместитель директора по продажам АО «Северсталь Менеджмент» отметил, что «по химическому составу и свойствам продукция практически не отличается. Различия существуют в рисунке профиля, точности геометрических размеров, маркировки и требований к развесу упаковочного места».

Кроме того, более высокие требования у европейских покупателей предъявляются к соответствию необходимой длины продукции, к качеству упаковки и соблюдению сроков поставки.

В числе новых продуктов, осваиваемых российскими предприятиями для европейских рынков – арматура класса B500B и B500C, которая отличается высоким спросом. Например, применение арматуры класса прочности B500C, по данным компании ЕВРАЗ, позволяет сократить расход стали по сравнению с арматурой класса A400 в среднем по объекту строительства на 10-15%, а по отдельным конструкциям – до 25%, при одновременном повышении надежности конструкций и исключении хрупких разрушений арматуры.

В то же время существенно увеличивать долю присутствия на рынке одной страны российские производители не планируют, в том числе во избежание ввода защитных мер – развитие географии продаж продолжится.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЫНКИ И ПРОДУКТЫ

Сегодня потенциально интересными для поставок арматурного проката российские компании рассматривают новые рынки на европейском направлении. В 2017 году планируется сертифицировать продукцию для Словакии («Северсталь» и Группа НЛМК), Польши («Северсталь»), Чехии (Группа НЛМК), Германии (ММК), Великобритании (Абинский ЭМЗ).

Кроме того, в числе новых рынков – Израиль («Северсталь» и Группа НЛМК), Саудовская Аравия и Румыния (оба в планах Абинского ЭМЗ). Стоит отметить, что Абинский ЭМЗ рассматривает возможность сертифицировать для новых рынков не только арматурный прокат, но и катанку. Также в списке альтернативных рынков – США, для этого ряд игроков уже получил сертификаты, а отдельные производители выполнили первые поставки.

В фокусе поставок компании по-прежнему держат арматуру класса B500B, B500C, а также катанку. В сегменте фасонного проката ММК продолжит освоение производства г/к равнополочных уголков по EN 10056-1:1998. В то же время массовых освоений фасонного проката для европейского рынка не планируется в связи с низкими объемами потребления. ■

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ЕВРАЗ:

ЗАДАЧА – СЛЫШАТЬ И РЕАГИРОВАТЬ



Илья Широкоброд, вице-президент ЕВРАЗа по продажам и логистике

Спрос на сортовой прокат в строительной отрасли России и Казахстана продолжил снижаться и в текущем году, в то же время гибкость производства и каналов продаж позволили предприятиям ЕВРАЗа сохранить высокую загрузку мощностей. В 2017 году на фоне ожидаемой стабилизации рынка в компании рассчитывают нарастить выпуск отдельных видов продукции. При этом дополнительные возможности для роста производства видятся в развитии экспорта. Как отметил Илья Широкоброд – вице-президент ЕВРАЗа по продажам и логистике, компания активно работает над увеличением доли готовой продукции в экспортном портфеле. Освоена и сертифицирована арматура для стран Европы и Америки, отгружены первые партии. Кроме того, с точки зрения привлекательности поставок выбраны рынки Европы, Ближнего Востока и Азии, для которых осваиваются четыре новых продукта. При этом внутренний рынок традиционно остается приоритетным, поэтому компания параллельно развивает сортамент и для российских потребителей.

– Илья Олегович, каким стал уходящий год для сортопрокатного дивизиона компании?

– В этом году спрос на строительный прокат продолжал падать. При этом благодаря активным действиям по продвижению балки нам удалось поднять объем продаж на 5%. По остальным продуктам ситуация не такая позитивная: рынки арматуры и фасонного проката сократились на 13-15%. В такой ситуации нам крайне важно было обеспечить предложение, адекватное спросу на продукцию, и при этом сохранить высокую загрузку мощностей. Это удалось сделать благодаря гибкости производства и каналов продаж. Мы внесли определенные коррективы в нашу сбытовую стратегию, сосредоточившись на домашнем для нас и одном из ключевых российских регионов – Сибири. При этом поставки в центральную часть страны несколько снизились.

– Предприятия компании – ЕВРАЗ ЗСМК и ЕВРАЗ Каспиан Сталь – с начала года сократили выпуск арматуры, почему?

– Сокращение объемов производства вызвано снижением спроса, которое мы наблюдали как в

России, так и в Казахстане. Традиционно зима – низкий сезон для строителей, и в этот период спрос всегда уменьшается. Что касается ЕВРАЗ Каспиан Сталь, мы использовали самый «мертвый» месяц – январь – для планового ремонта. Летние месяцы, пик строительного сезона, завод отработал на высоком уровне отгрузки. Что будет дальше, до конца года, зависит от баланса спроса и предложения на рынке.

– Каковы ожидания по выпуску сортового проката в 2017 году? Видите ли возможности для увеличения загрузки мощностей?

– Все будет зависеть от баланса спроса и предложения. Наша задача – слышать рынок и оперативно реагировать на любые его изменения. На данный момент мы не видим серьезных драйверов роста спроса, поэтому не ждем значительных улучшений на внутреннем рынке. Но, вместе с тем, все-таки рассчитываем, что в 2017 году рынок стабилизируется, и по некоторым продуктам будет небольшой рост. Российский рынок остается для нас приоритетным, при этом мы видим возможность развития продаж за рубеж. ЕВРАЗ сейчас активно работает

над увеличением доли готовой продукции в экспортном портфеле. Так, мы освоили арматуру для стран Европы и Америки, отгрузили потребителям первые партии. Считаем, что у этого направления серьезный потенциал; возможно, за счет него нам удастся обеспечить рост производства относительно этого года.

– Как Вы оцениваете потребление сортового проката в текущем году и перспективы будущего года?

– По арматуре потребление в этом году по сравнению с прошлым снизилось примерно на 15%. Тем не менее, в будущее мы смотрим с определенным оптимизмом: если на внешних рынках все будет складываться хорошо, в России возможен рост спроса на 3-5%. На рынке Казахстана увеличение спроса менее вероятно.

– На рынке фасонного проката не первый год наблюдается негативный тренд в потреблении, есть ли шанс для его изменения в будущем году?

– Фасонный прокат продолжает испытывать серьезное негативное влияние со стороны субститутов – прежде всего профильной трубы. Кроме того, сказывается недофинансирование инфраструктурных проектов – заморозка, замедление темпов их реализации. Поэтому рынок, скорее всего, в следующем году продолжит сжиматься, но меньшими темпами.

– Остается ли существенным влияние импорта сортового проката на конъюнктуру российского рынка? Возможно ли восстановление объемов импорта при условии увеличения спроса в будущем?

– Я бы не сказал, что импорт серьезно влияет на российский рынок – его немного. Прироста мы также не ждем – серьезный «вброс» продукции извне ослабит цены, и украинским производителям поставки в Россию окажутся невыгодны.

– Выше Вы говорили о возможности наращивания экспортных продаж арматуры в следующем году, какие мероприятия будут реализованы для этого?

– ЕВРАЗ активно осваивает новые продукты для зарубежных рынков. В таких сегментах как рельсы, колеса, балка, арматура экспорт серьезно вырос. Например, по арматуре продажи в дальнее зарубежье

в 2015 году увеличились на 277%, в этом году мы также ожидаем роста продаж. Так, мы получили сертификат DIN на арматуру B500B, который дает право поставлять ее в Европу, и уже отгрузили первые партии. Освоили два вида арматуры по американскому стандарту ASTM и также поставляем ее нашим клиентам.

Оценив, какие еще рынки для нас могут быть привлекательными, мы выбрали для себя Европу, Ближний Восток и Азию и сейчас работаем над четырьмя новыми продуктами.

– Будут ли предложены новые продукты для внутреннего рынка?

– Конечно, работы по развитию сортамента для российского рынка ведутся параллельно. В ближайшее время должен быть принят новый ГОСТ по арматуре, и мы рассчитываем предложить клиентам арматуру трех диаметров по новому ГОСТу.



Отмечу, что параллельно мы развиваем сортамент балки – как для внутреннего рынка, так и для зарубежья. Кроме того, активно продвигаем использование в России металлоконструкций в гражданском строительстве. Первые результаты уже есть: сейчас реализуются и проектируются новые жилые объекты, где будут применены металлоконструкции. У этого направления огромный потенциал, так как Россия заметно отстает от стран с похожим климатом: например, в Великобритании 68% домов построено на металлокаркасе, в России – всего 13%. Недавно был принят новый ГОСТ на балку, и у нас сейчас в стадии освоения три типоразмера балки с увеличенной толщиной полок и стенок. ■

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

УКРАИНСКИЙ РЫНОК

СОРТОВОГО ПРОКАТА СТРОИТЕЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ



ВНУТРЕННИЕ ОТГРУЗКИ



ПОТРЕБЛЕНИЕ



ПРОИЗВОДСТВО

1,1

МЛН. ТОНН

РОСТ ВНУТРЕННИХ ОТГРУЗОК
ПОДДЕРЖАЛ ЗАГРУЗКУ МОЩНОСТЕЙ
НА ПРИЕМЛЕМОМ УРОВНЕ



+26%

1,2

МЛН. ТОНН

ВИДИМОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ
ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ ВЫСОКИМИ
ТЕМПАМИ



+30%

4,2

МЛН. ТОНН

ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНОГО
СОРТА ОСТАЕТСЯ ОТНОСИТЕЛЬНО
СТАБИЛЬНЫМ



+3%

СОРТОВОЙ ПРОКАТ СТРОИТЕЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ: АРМАТУРА, КАТАНКА, ФАСОННЫЙ ПРОКАТ
ВСЕ ДАННЫЕ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА В СРАВНЕНИИ С АППГ

ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ПОТРЕБЛЕНИЕ

ИТОГИ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

Объем строительных работ, по данным Госкомстата, увеличился в I полугодии на 9,1% г/г в реальном выражении – рост наблюдался во всех ключевых сегментах. Также показывает рост инвестиционная составляющая: положительными драйверами стали вложения в с/х, пищевую промышленность, торговлю и транспорт.

В результате, емкость рынка сорта в Украине с начала года выросла на треть, до 1,4 млн. тонн. Наибольший рост отмечен в сегменте арматуры (+45%, до 615 тыс. тонн), что отчасти вызвано и спекулятивными настроениями на вторичном рынке. Самые сдержанные темпы восстановления продемонстрировал фасонный прокат (+6%, до 240 тыс. тонн).

Рост рынка сопровождался увеличением импорта (+50%, до 215 тыс. тонн). Его доля в потреблении за год выросла на 2 п.п., до 15%. Внутренние отгрузки увеличились на треть, до 1,2 млн. тонн).

ПРОГНОЗ

Украинский рынок, который начал сжиматься первым на территории СНГ, первым же начал восстановление. В текущем году наблюдаются не просто высокие темпы роста (что закономерно при очень низком уровне базы 2015 года), но и абсолютные объемы рынка, сопоставимые с уровнями 2013 года. На объективные причины – увеличение объемов строительства, инвестиций, государственные проекты – накладывается фактор настроения. Ожидается, что этот драйвер ослабнет с завершением строительного сезона, и дальнейший рост будет более сдержанным.

Украинские производители сортового проката по-прежнему находятся в условиях сокращения сбытовых возможностей на традиционных рынках и проблем с производственным процессом. Запрет на транспортное сообщение, перебои в поставках лома, кокса, ж.р.с. остаются главной угрозой выпуску стали и проката. При этом эти факторы остаются непрогнозируемыми – поэтому мы их не учитываем, но предполагаем сниженные объемы производства на всех проблемных активах.

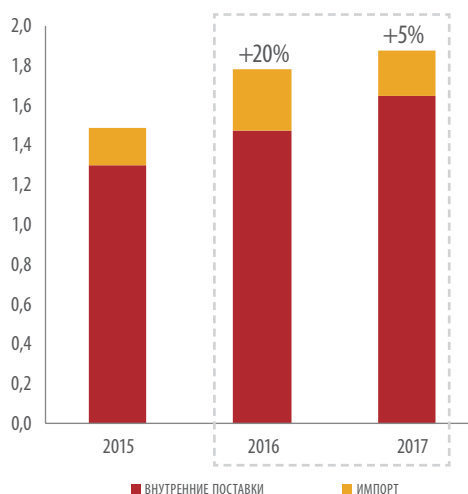
[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ЕМКОСТЬ УКРАИНСКОГО РЫНКА СОРТА ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ



ДИНАМИКА ПОТРЕБЛЕНИЯ СОРТОВОГО ПРОКАТА В УКРАИНЕ, МЛН. ТОНН | ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ПРОГНОЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ СОРТОВОГО ПРОКАТА В УКРАИНЕ

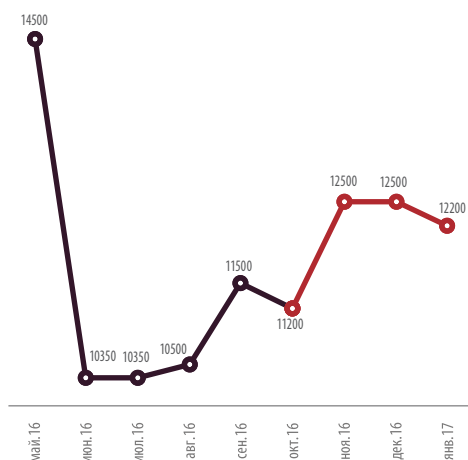


МЛН. ТОНН | ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА АРМАТУРУ ОЖИДАЕТСЯ В НОЯБРЕ

В ОКТЯБРЕ ВНУТРЕННИЕ ЦЕНЫ ЗАВОДОВ НА АРМАТУРУ ПОСЛЕ СЕНТЯБРЬСКОГО СКАЧКА СНИЗИЛИСЬ В СРЕДНЕМ НА 3% НА ФОНЕ РАСТУЩЕГО ИЗБЫТКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

ПРОГНОЗ ВНУТРЕННИХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА АРМАТУРУ 12 ММ



ГРН./Т, С НДС, СРТ КИЕВ
ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

» По прогнозу Металл Эксперт, в ноябре внутренние цены на арматуру вырастут на 12% из-за повышения экспортных котировок, производственных затрат и девальвации гривны. В декабре-январе мы прогнозируем стабилизацию цен — сезонный спад спроса и обострение конкуренции не позволят продолжить отработку дальнейшего ослабления гривны. Незначительные корректировки вниз возможны в начале года с обострением конкуренции ввиду необходимости пополнения оборотных средств в преддверии новой закупочной кампании.

В октябре курс гривны стабилизировался на уровне \$1 = UAH25,8. Наш прогноз предусматривает девальвацию гривны в ноябре на 7%, до \$1 = UAH27,5 с увеличением нагрузки энергетического импорта и последующее замедление темпов в декабре-январе до 1% ежемесячно. Таким образом, ослабление гривны будет одним из драйверов роста цен на арматуру в ноябре, нивелируя влияние неблагоприятных рыночных факторов в межсезонье.

В середине октября ценовой тренд на экспортных рынках сортового проката развернулся — поставщики смогли повысить FOB-котировки арматуры на 20-25 \$/т, до 375-380 \$/т, основываясь на удорожании сырья и проката из Китая. В результате, уровень внутренних цен установился ниже FOB-котировок на 10-15 \$/т. По прогнозу Металл Эксперт, вплоть до января экспортные цены на арматуру существенно не изменятся. В ближайшее время производители будут стремиться восстановить доходность внутренних продаж относительно внешних рынков — с учетом допускаемой девальвации в ноябре потенциал удорожания арматуры в Украине составляет порядка 12%. В декабре-январе фактор экспортных рынков утратит свое укрепляющее действие, но продолжит оказывать поддержку ценовым позициям производителей в зимний период.

Избыток предложения арматуры на внутреннем рынке увеличивается — так, в сентябре украинские заводы нарастили отгрузки на треть, до 83 тыс. тонн. В октябре, по предварительным данным, внутренние поставки арматуры составят порядка 63 тыс. тонн (-24%), что все равно будет превышать емкость рынка (оценивается на уровне 45 тыс. тонн). К ноябрю избыток запасов может составить уже 3,5-4 месяца реализации, что на фоне сезонного спада спроса окажет выраженное давление на ценовую политику производителей.

Себестоимость производства арматуры в октябре выросла на 10% из-за удорожания коксующегося угля и кокса (+32-34%), что также станет одним из поводов для повышения цен в ноябре. Однако в прогнозный период девальвация гривны устранил позитивное влияние роста затрат на сырье, и фактор себестоимости выйдет из числа укрепляющих факторов.

ЦЕНЫ НА ФАСОННЫЙ ПРОКАТ СТАБИЛИЗИРУЮТСЯ

В СЕНТЯБРЕ ЦЕНЫ ЗАВОДОВ НА СРЕДНЕ- И КРУПНОСОРТНЫЙ ФАСОННЫЙ ПРОКАТ В УКРАИНЕ ВЫРОСЛИ НА 5-6% ВСЛЕДСТВИЕ ОТАБОТКИ ДЕВАЛЬВАЦИИ ГРИВНЫ. ИСКЛЮЧЕНИЕМ СТАЛ СЕГМЕНТ МЕЛКОСОРТНОГО УГОЛКА, ГДЕ ПОВЫШЕНИЮ ПРЕПЯТСТВОВАЛ ИМПОРТ.

Прогнозируемая девальвация гривны в ноябре-декабре не станет поводом для очередного повышения внутренних котировок профиля, поскольку схожий уровень курса валют уже был отработан при пересмотре сентябрьских цен.

Усиление конкуренции с китайскими поставщиками на фоне низкого спроса на сортовой прокат в ключевых потребляющих регионах привели к снижению котировок украинских полуфабрикатов в конце сентября на 5 \$/т, до 315 \$/т FOB Черное море. В результате, разница с внутренними ценами на среднесортный фасонный прокат возросла до 70 \$/т, что на 10-20 \$/т превышает норму. Наш прогноз предусматривает снижение FOB-котировок полуфабрикатов в октябре-ноябре на 5-10 \$/т с последующей стабилизацией в декабре. Тем не менее, в IV квартале ослабляющее влияние данного фактора на внутренние цены не проявится, поскольку девальвация устранил ценовой дисбаланс.

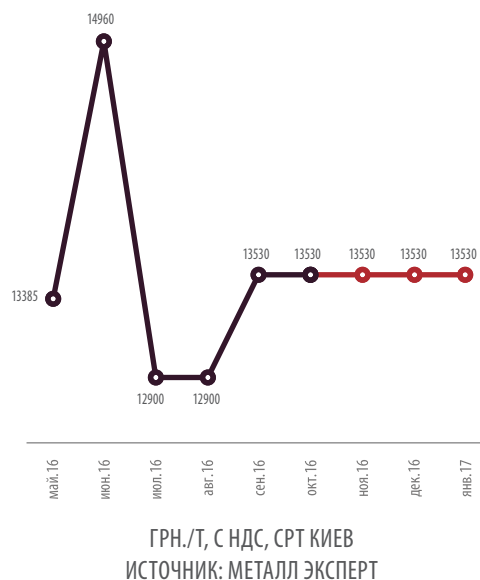
В августе видимое потребление уголка, швеллера и балки достигло 21,5 тыс. тонн (+41%). Так, ДМК им. Дзержинского возобновил отгрузки уголка, а Алчевский МК – швеллера, что было направлено на пополнение запасов аффилированной торговой сети УГМК. Также на четверть нарастили поставки уголка и швеллера предприятия группы "Метинвест"; более чем в 2 раза увеличил отгрузки уголка "АрселорМиттал Кривой Рог". Кроме того, в 2,2 раза вырос объем импорта, до 4,2 тыс. тонн, из которых около 2 тыс. тонн составил уголок 40-63 мм, сравнительно низкая цена на который препятствовала подорожанию отечественных аналогов в сентябре. Тем не менее, столь существенное увеличение поставок профиля на украинский рынок не привело к появлению избытка – спрос и предложение остаются сбалансированными. В сентябре-октябре спрос сохранится, что продолжит оказывать поддержку ценам поставщиков. С ноября по мере наступления межсезонья в строительной отрасли конкуренция производителей обострится.

Ведение пошлин на уголок 20-200 мм в страны ЕАЭС до конца года не ожидается, и экспорт профиля в РФ продолжится без ограничений, что окажет поддержку загрузке мощностей украинских производителей

© Инна Шевченко, ведущий обозреватель Металл Эксперт

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

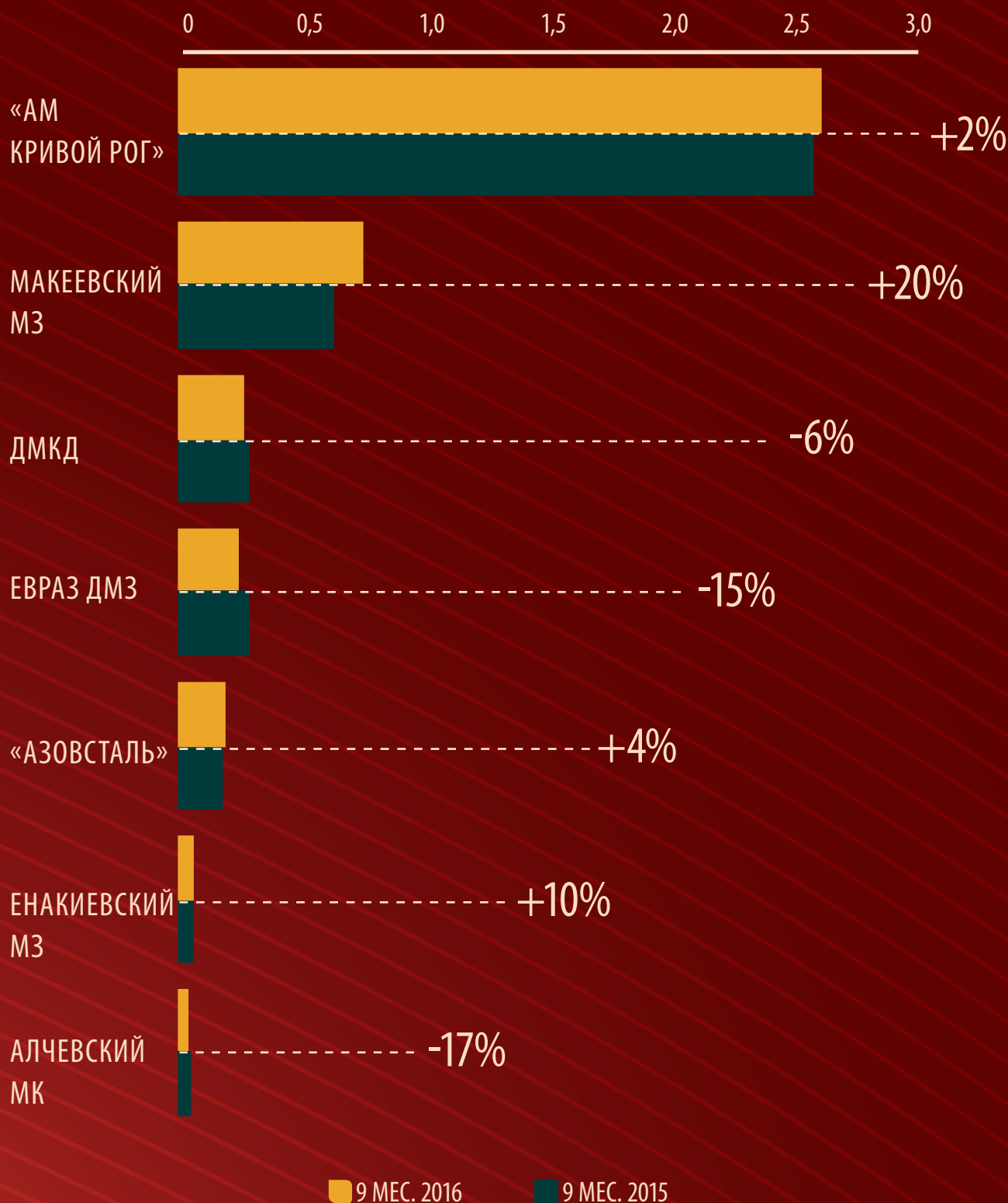
ПРОГНОЗ ВНУТРЕННИХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА УГОЛОК 75 ММ



» Согласно прогнозу Металл Эксперт, в октябре-декабре внутренние цены заводов на среднесортный фасонный прокат не изменятся. Курсовые колебания не будут достаточно выраженными для того, чтобы дестабилизировать ценовые позиции производителей в условиях сбалансированного рынка.

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ

УКРАИНСКОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТА



ДАННЫЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СОРТОВОГО ПРОКАТА СТРОИТЕЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА
В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА, МЛН. ТОНН
ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ХАРАКТЕРИСТИКА КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

«АМ КРИВОЙ РОГ»

Доля на рынке сортового проката Украины: 42%

Производство сортового проката за 9 месяцев 2016 года составило 2,7 млн. тонн (+2%). Снижение отмечено только по выпуску уголка (-8%). Производство арматуры и катанки увеличилось на 1% и 4% соответственно.

Прирост обеспечил спрос внутренних потребителей, отгрузки на домашний рынок составили 0,56 млн. тонн (+19%). Доля продаж на внутренний рынок выросла на 3 п.п., до 20%.

Объемы экспорта сократились на 2%, до 2,2 млн. тонн, незначительное снижение отмечено по всем сегментам.

«МЕТИНВЕСТ»

Доля на рынке сортового проката Украины: 32%

Производство сортового проката предприятиями холдинга в текущем году составило около 1,1 млн. тонн (+20%). Основную долю сорта по-прежнему отгружает Макеевский филиал «ЕМЗ» (74%), который увеличил выпуск сорта в годовом соотношении на 20%, до 0,75 млн. тонн.

На внутренний рынок холдинг поставил около 0,5 млн. тонн (+44%). Рост показателей отмечен во всех сегментах.

Объем экспорта вырос на 4%, до 0,57 млн. тонн, из этого объема на катанку пришлось 0,36 млн. тонн (+21%).

ИСД

Доля на рынке сортового проката Украины: 7%

Предприятия ИСД с начала года сократили производство сортового проката на 8%, до 0,3 млн. тонн. В том числе ДМК им. Дзержинского выпустил порядка 270 тыс. тонн сорта (-6%), Алчевский МК – 42 тыс. тонн (-17%).

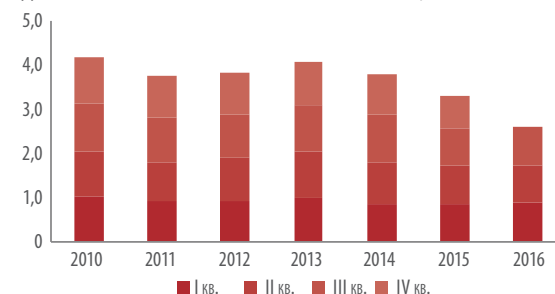
Общие продажи группы на внутреннем рынке выросли на 27%, до 93 тыс. тонн. В том числе около 23 тыс. тонн составила арматура, производство которой в текущем году освоено на ДМК им. Дзержинского.

Экспорт составил 219 тыс. тонн (-17%), из которых 118 тыс. тонн пришлось на катанку.

АМКР: ОТГРУЗКА ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ, ТЫС. ТОНН

Тип продукции	9 мес. 2016	изм. 16/15
АРМАТУРА	1948	1%
КАТАНКА	608	4%
ФАСОННЫЙ ПРОКАТ	50	-8%

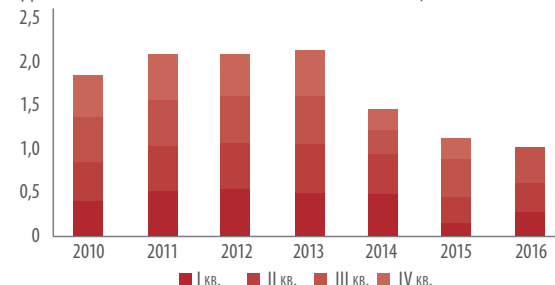
ДИНАМИКА ВЫПУСКА СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТА, МЛН. ТОНН



«МЕТИНВЕСТ»: ОТГРУЗКА ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ, ТЫС. ТОНН

Тип продукции	9 мес. 2016	изм. 16/15
АРМАТУРА	263	18%
КАТАНКА	460	21%
ФАСОННЫЙ ПРОКАТ	293	6%

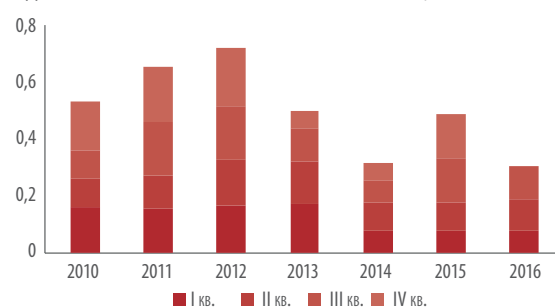
ДИНАМИКА ВЫПУСКА СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТА, МЛН. ТОНН



ИСД: ОТГРУЗКА ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ, ТЫС. ТОНН

Тип продукции	9 мес. 2016	изм. 16/15
АРМАТУРА	31	28,4 п.
КАТАНКА	153	17%
ФАСОННЫЙ ПРОКАТ	129	-38%

ДИНАМИКА ВЫПУСКА СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТА, МЛН. ТОНН



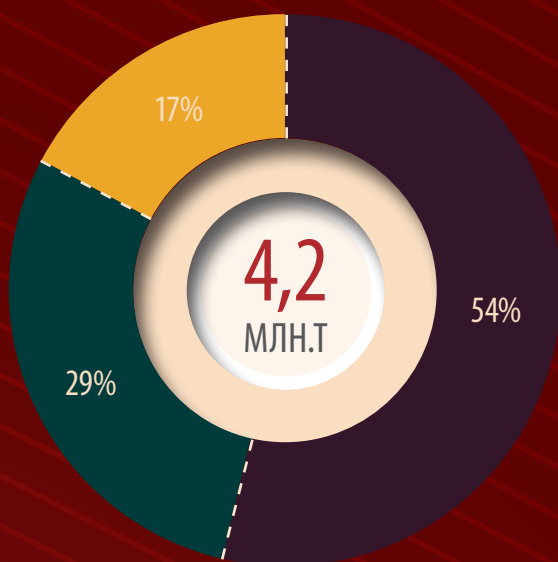
ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

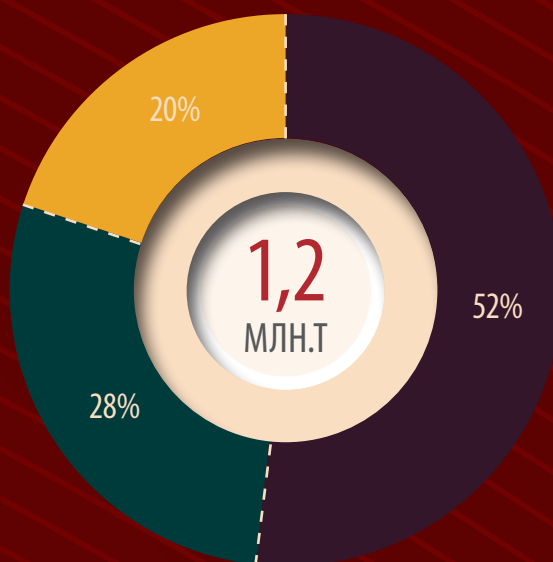
ТОВАРНЫЕ СЕГМЕНТЫ

УКРАИНСКИЙ РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТА

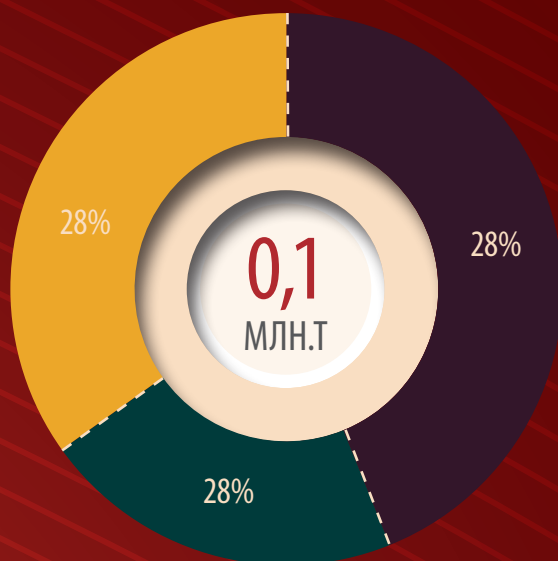
ПРОИЗВОДСТВО



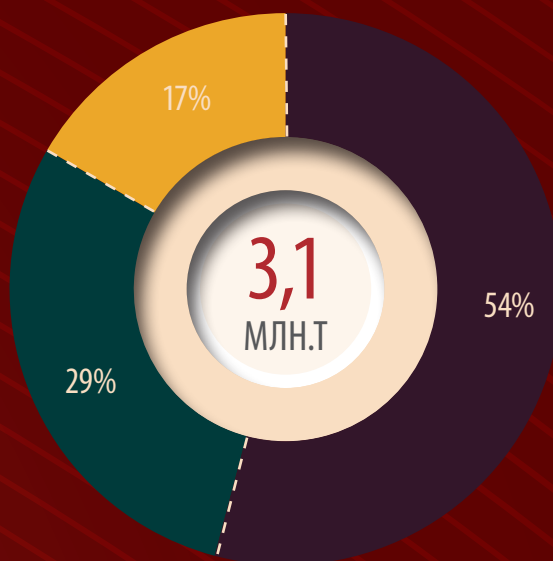
ПОТРЕБЛЕНИЕ



ИМПОРТ



ЭКСПОРТ



АРМАТУРА КАТАНКА ФАСОННЫЙ ПРОКАТ

ВСЕ ДАННЫЕ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА
ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

АРМАТУРА

ИТОГИ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

Емкость рынка выросла на 45% к уровню 2015 года, до 616 тыс. тонн, что сопоставимо с объемами 2012-2013 годов.

Ключевым поставщиком остается «АМ Кривой Рог», нарастивший внутренние продажи на 18%. Второй украинский производитель арматуры – Макеевский филиал «ЕМЗ» – увеличил внутренние отгрузки на 69% относительно уровня прошлого года. Также в текущем году на внутреннем рынке появилась продукция ДМКД (+23 тыс. тонн), ранее не производившего арматуру.

Импорт арматуры в текущем году вырос в 3 раза, до 35 тыс. тонн (основной объем поставлен из России). Однако доля зарубежной продукции в потреблении остается низкой – 6%.

ПРОГНОЗ

В текущем году потребление арматуры увеличится на 35%, до 775 тыс. тонн. Этому способствует восстановление объемов строительства, инвестиции госкомпаний, проекты в партнерстве с иностранцами, а более всего улучшение настроения рыночных игроков. В будущем году темпы роста рынка существенно замедлятся (+1%).

ФАСОННЫЙ ПРОКАТ

ИТОГИ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

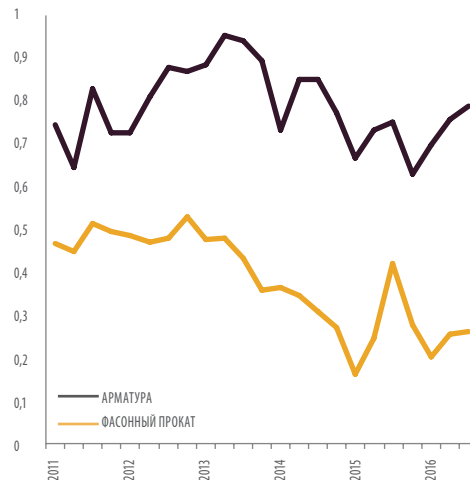
Потребление фасонного проката выросло на 6% в годовом сопоставлении, до 238 тыс. тонн. Существенный рост отмечен в сегменте швеллера (+37%, до 80 тыс. тонн) и балки (+40%, до 19 тыс. тонн). В сегменте уголка темпы восстановления более сдержаны (+7%, до 84 тыс. тонн). Объем внутренних отгрузок остался без изменений (210 тыс. тонн). В то же время импорт увеличился почти в 2 раза, до 28 тыс. тонн.

ПРОГНОЗ

По итогам года рост рынка фасонного проката может составить 3%. Ожидаемый уровень в 300 тыс. тонн существенно ниже исторических значений: средний уровень 2010-2013 года составляет 711 тыс. тонн. В будущем году ожидается более интенсивное восстановление рынка – 14%, чему может поспособствовать рост инвестиций в нежилое строительство и наличие заказов у вагоностроителей.

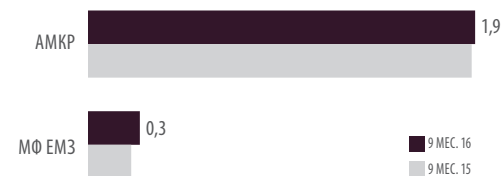
[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА, МЛН. ТОНН

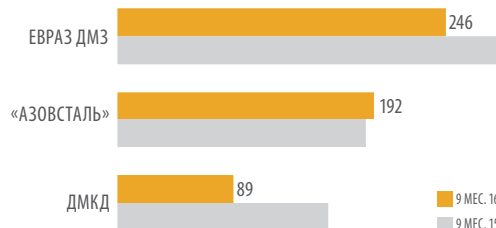


ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

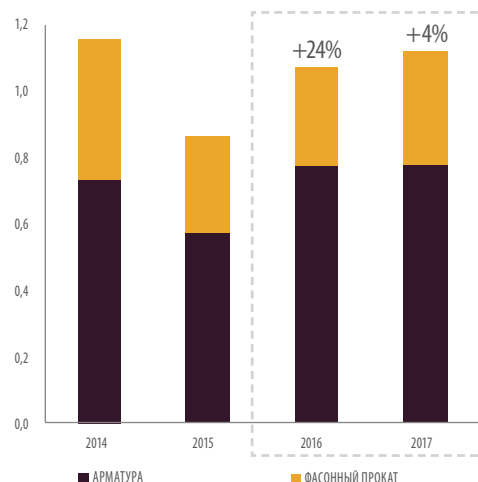
АРМАТУРЫ, МЛН. ТОНН



ФАСОННОГО ПРОКАТА, ТЫС. ТОНН



ПРОГНОЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ, МЛН. ТОНН

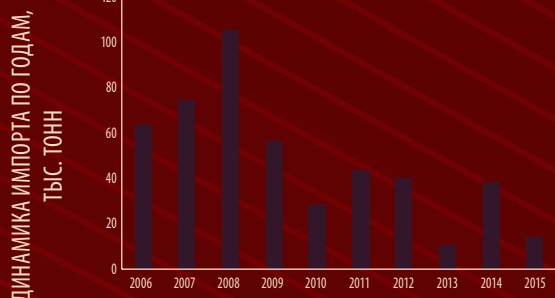


ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

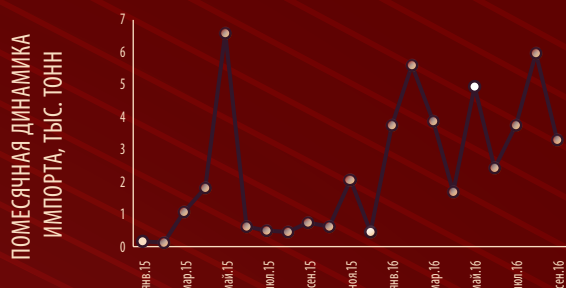
ХАРАКТЕРИСТИКА ИМПОРТА

РЫНОК СОРТОВОГО ПРОКАТА УКРАИНЫ

АРМАТУРА



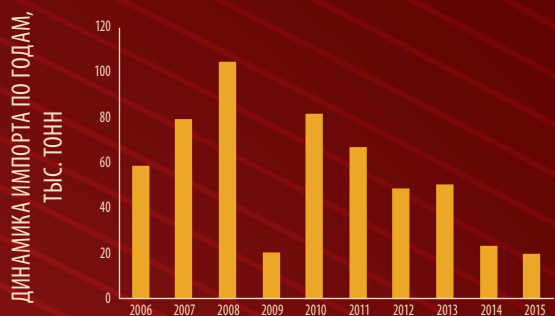
СТРУКТУРА ИМПОРТЕРОВ В 2015 ГОДУ



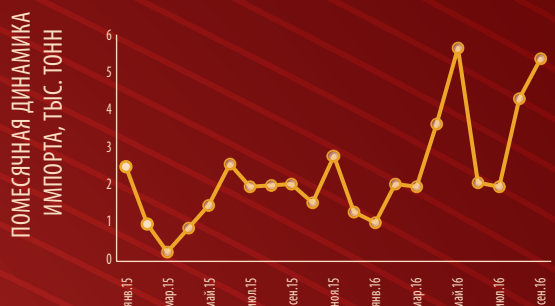
СТРУКТУРА ИМПОРТЕРОВ В 2016 ГОДУ



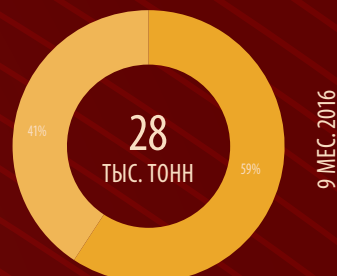
ФАСОННЫЙ ПРОКАТ



СТРУКТУРА ИМПОРТЕРОВ В 2015 ГОДУ



СТРУКТУРА ИМПОРТЕРОВ В 2016 ГОДУ



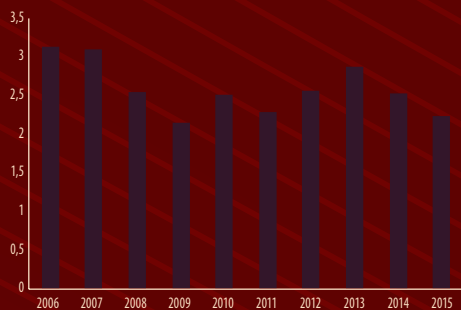
ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКСПОРТА

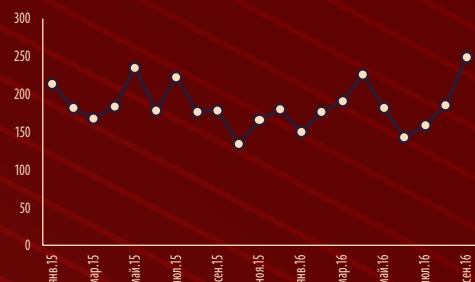
РЫНОК СОРТОВОГО ПРОКАТА УКРАИНЫ

АРМАТУРА

ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ПО ГОДАМ,
МЛН. ТОНН



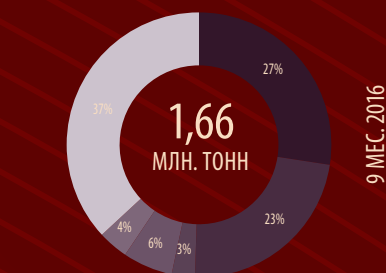
ПОМЕСЯЧНАЯ ДИНАМИКА
ЭКСПОРТА, ТЫС. ТОНН



ГЕОГРАФИЯ ЭКСПОРТА
В 2015 ГОДУ

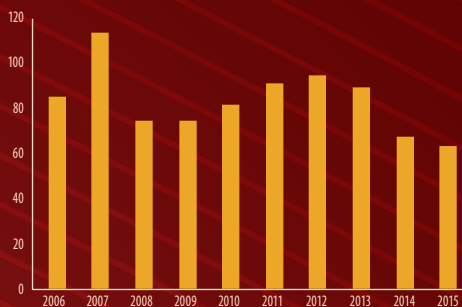


ГЕОГРАФИЯ ЭКСПОРТА
В 2016 ГОДУ

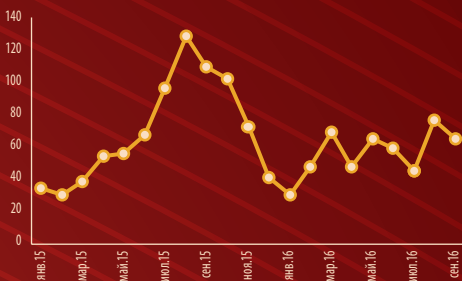


ФАСОННЫЙ ПРОКАТ

ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ПО ГОДАМ,
ТЫС. ТОНН



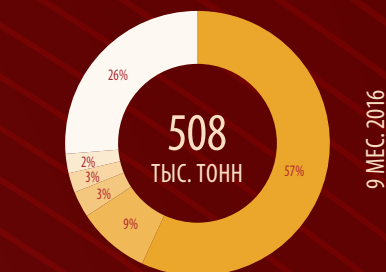
ПОМЕСЯЧНАЯ ДИНАМИКА
ЭКСПОРТА, ТЫС. ТОНН



ГЕОГРАФИЯ ЭКСПОРТА
В 2015 ГОДУ



ГЕОГРАФИЯ ЭКСПОРТА
В 2016 ГОДУ



ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

РЫНОК КАЗАХСТАНА

СОРТОВОГО ПРОКАТА СТРОИТЕЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ



ВНУТРЕННИЕ ОТГРУЗКИ



ИМПОРТ



ПОТРЕБЛЕНИЕ

0,26
МЛН. ТОНН

КРУПНЕЙШИМ ПОСТАВЩИКОМ
АРМАТУРЫ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК
ОСТАЕТСЯ «АМ ТЕМИРТАУ»



-44%

0,4
МЛН. ТОНН

НАИБОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННО ЗА ГОД
СОКРАТИЛСЯ ИМПОРТ АРМАТУРЫ
(ПОЧТИ В 2 РАЗА)



-36%

0,66
МЛН. ТОНН

ПОТРЕБЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТА
ДЕМОНСТРИРУЕТ МИНИМАЛЬНЫЕ
ЗНАЧЕНИЯ ПОСЛЕДНИХ 5 ЛЕТ



-39%

СОРТОВОЙ ПРОКАТ СТРОИТЕЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ: АРМАТУРА, КАТАНКА, ФАСОННЫЙ ПРОКАТ
ВСЕ ДАННЫЕ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА В СРАВНЕНИИ С АППГ

ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ПОТРЕБЛЕНИЕ

ИТОГИ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

Рынок Казахстана в начале 2016 года показал объемы потребления, соответствующие 2005 или 2009 году. При этом все ключевые экономические показатели строительной отрасли продолжают рост (от высокой базы прошлого года) и нарушают сложившиеся закономерности металлопотребления.

Предположительно, ухудшение корреляции вызвано изменением структуры работ – увеличением числа нежилых объектов, основные затраты по которым относятся к закупкам оборудования. Кроме того, в текущем году осуществляется проектная деятельность и подготовка участков (в том числе и выкуп земель), которые имеют низкую металлоемкость.

По итогам января-сентября объем рынка сортового проката в Казахстане уменьшился на 37%, до 0,7 млн. тонн. Наиболее существенное падение продемонстрировал сегмент арматуры (–45%, до 0,47 млн. тонн). Сократили объемы поставок как внутренние поставщики (–44%, до 262 тыс. тонн), так и зарубежные (–32%, до 460 тыс. тонн). Доля импорта в потреблении выросла до 64% против 59% годом ранее.

ПРОГНОЗ

Ожидается, что в следующем году рынок вернется к фундаментальной динамике, которая будет поддержана началом строительства автокоридора «Центр – Запад» – за текущий год по проекту согласовано финансирование в объеме \$1,6 млрд. При этом частный спрос в секторе жилья будет снижаться. Металл Эксперт ожидает годовое потребление проката в 2016-2017 году на уровне 0,95-1 млн. тонн (1,4 млн. тонн – в 2015 году).

Казахстанские производители продолжают конкурировать с российскими на ключевых рынках – домашнем и центрально-азиатских. В прогнозном периоде ожидается увеличение загрузки и расширение сортамента на новом предприятии отрасли – Актюбинском рельсобалочном заводе.

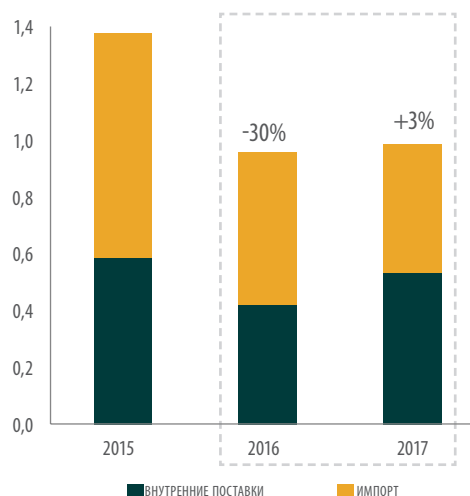
[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ЕМКОСТЬ РЫНКА СОРТА В I КВАРТАЛЕ 2016 ГОДА УСТАНОВИЛА АНТИРЕКОРД ПОСЛЕДНИХ 10 ЛЕТ



ДИНАМИКА ПОТРЕБЛЕНИЯ СОРТОВОГО ПРОКАТА В КАЗАХСТАНЕ, МЛН. ТОНН | ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

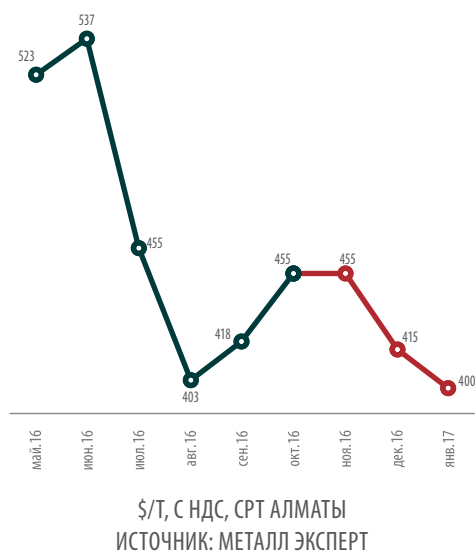
ПРОГНОЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ СОРТОВОГО ПРОКАТА В КАЗАХСТАНЕ



МЛН. ТОНН | ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ЦЕНЫ НА АРМАТУРУ ПРОДЕРЖАТСЯ ДО КОНЦА ОСЕНИ

ПРОГНОЗ ВНУТРЕННИХ ЦЕН ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА АРМАТУРУ 12 ММ



» По оценке Металл Эксперт, рост экспортных цен на квадратную заготовку, стабилизация котировок арматуры в РФ и умеренные запасы проката у торговых компаний позволят внутренним производителям сохранить цены на прокат ноября. При этом в декабре-январе арматура будет дешеветь на 7% и 4% ежемесячно. Давление на котировки производителей в первую очередь окажет снижение спроса, а также отрицательная динамика цен на складском рынке.

В октябре основные поставщики арматуры на рынок Казахстана повысили цены в среднем на 7% на фоне ограниченного объема предложения импортного проката. В частности, Магнитогорский МК вовсе не предлагал прокат торговым компаниям РК, ссылаясь на высокую загрузку производства заказами в РФ, объем предложения продукции ЕВРАЗ ЗСМК был квотирован.

В середине октября квадратная заготовка на экспортных рынках подорожала на 5-10 \$/т (FOB Черное море), что окажет поддержку комбинатам при формировании цен на арматуру в ноябре.

Устойчивости цен в РК будет способствовать уровень и динамика цен на арматуру в РФ. Так, в октябре цены продаж арматуры в Южный регион РК относительно УФО для российских комбинатов выше на 5-10 \$/т. Данная разница сохранится и в следующем месяце – по нашим прогнозам, цены на внутреннем рынке РФ в ноябре стабилизируются. В то же время в декабре-январе снижение спроса окажет давление на котировки арматуры, за счет чего дисбаланс увеличится до 30-35 \$/т. Отметим, что затраты на транспортировку из приграничных районов РФ несколько выше, соответственно существенного давления на цены казахстанских производителей ситуация на российском рынке не окажет.

Умеренные запасы арматуры на складском рынке поддержат позиции комбинатов при формировании цен на продукцию ноября. В декабре-январе крупнейшие трейдеры, стремясь избежать затоваривания складов на фоне сезонного снижения спроса, сократят закупки, что скажется в обострении конкуренции производителей.

В ноябре допускается снижение потребительской активности, на фоне чего конкуренция на складском рынке начнет расти, и увеличится вероятность снижения складских цен. Таким образом, сокращение доходности продаж станет одним из аргументов крупных игроков в пользу более лояльной ценовой политики при переговорах относительно цен на прокат декабря. В декабре-январе данный фактор не утратит актуальности.

© Артем Ивашина, обозреватель
Металл Эксперт

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ПРОИЗВОДСТВО

Производство сортового проката в Казахстане по итогам 9 месяцев текущего года уменьшилось на 34%, до 0,4 млн. тонн. Негативная динамика выпуска отмечена у всех производителей. Ряд сортопрокатных мощностей на мини-заводах продолжает простаивать.

Крупнейшим производителем сорта остается «АрселорМиттал Темиртау», несмотря на уменьшение объемов выпуска на 23%, до 220 тыс. тонн. Поставки на внутренний рынок составили порядка 135 тыс. тонн (–37%), экспорт – 87 тыс. тонн (+20%).

Евраз Каспиан Сталь также уменьшил объем выпуска арматуры на 48%, до 118 тыс. тонн. Основной объем поставлен на внутренний рынок (–54%, до 87 тыс. тонн).

Заводу «Кастинг» удалось сохранить загрузку сортопрокатных мощностей на относительно стабильном уровне (–4%, до 38 тыс. тонн) за счет налаживания экспортных поставок (порядка 8 тыс. тонн). В прошлом году отгрузки на внешние рынки практически не осуществлялись.

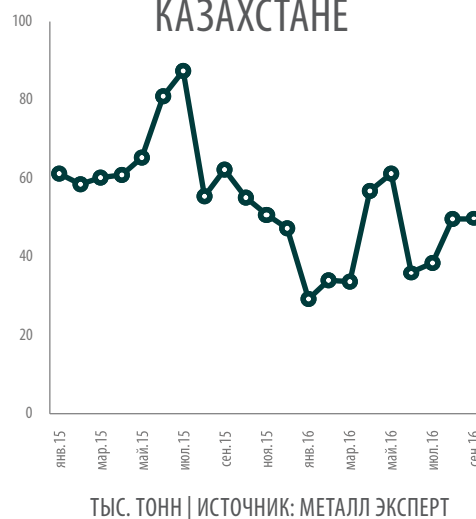
Крайне нестабильно осуществлял выпуск арматуры в текущем году KSP Steel, соответственно сократив объем производства более чем в 2 раза к уровню прошлого года, до 11 тыс. тонн.

При этом значительное влияние на производство готового проката в 2016 году оказывало увеличение привлекательности экспорта квадратной заготовки. За 9 месяцев текущего года объем продаж заготовки на внешние рынки составил более 350 тыс. тонн против 155 тыс. тонн за аналогичный период прошлого года. Из этого объема порядка 325 тыс. тонн отгрузил «АМ Темиртау».

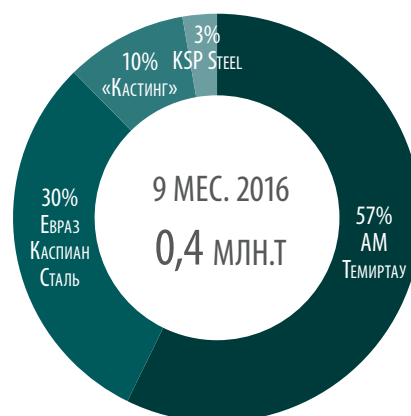
В будущем году ожидается рост объемов выпуска сортового проката, как за счет вытеснения импорта, так и загрузки новых мощностей. В июне текущего года в Казахстане запущен в эксплуатацию ТОО «Актюбинский рельсобалочный завод», специализирующийся на производстве дифференцированно упрочненных рельсов и среднесортного фасонного проката. Проектная мощность завода 430 тыс. тонн в год.

В планах завода на 2017 год – освоение и производство фасонного проката, а также с целью выхода на мировые рынки и удовлетворения потребностей в рельсах европейского стандарта планируется освоение производства рельс типа 60E1 и 60E2, для реализации в таких странах, как Иран, Алжир, ОАЭ, страны Европы, Африки и т.д.

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА СОРТОВОГО ПРОКАТА В КАЗАХСТАНЕ



КЛЮЧЕВЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ СОРТА ОСТАЕТСЯ «АМ ТЕМИРТАУ»



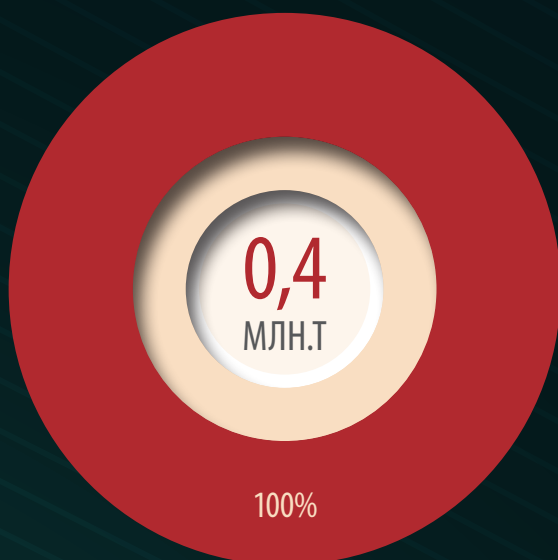
СТРУКТУРА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СОРТА В КАЗАХСТАНЕ
ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

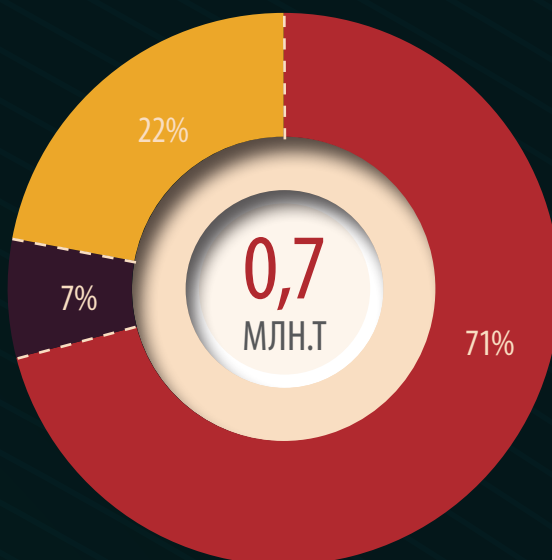
ТОВАРНЫЕ СЕГМЕНТЫ

КАЗАХСТАНСКИЙ РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТА

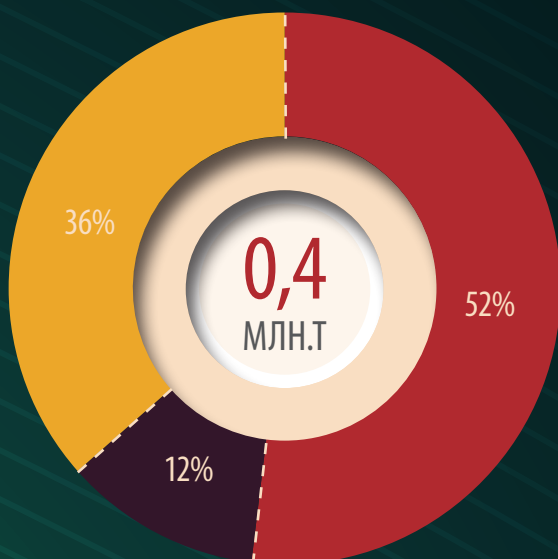
ПРОИЗВОДСТВО



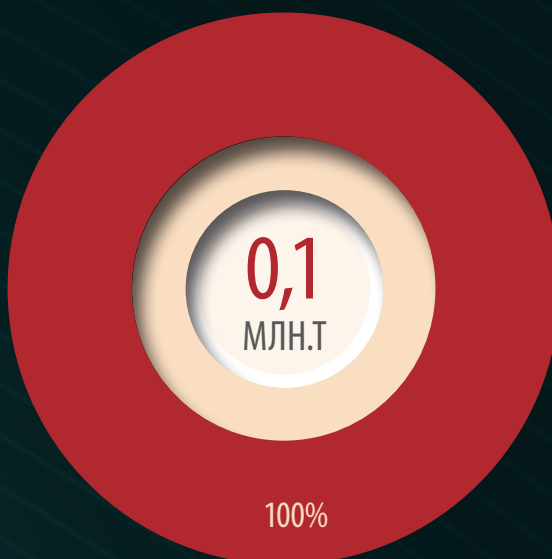
ПОТРЕБЛЕНИЕ



ИМПОРТ



ЭКСПОРТ



■ АРМАТУРА ■ КАТАНКА ■ ФАСОННЫЙ ПРОКАТ

ВСЕ ДАННЫЕ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА
ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

АРМАТУРА

ИТОГИ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

Видимое потребление арматуры в Казахстане сократилось на 45% в годовом сопоставлении, до 470 тыс. тонн. Наиболее существенное снижение наблюдалось в I квартале текущего года (–65% аппг), однако уже в III квартале сезонное оживление рынка существенно замедлило спад. Рыночная доля внутренних производителей составила 56%, что практически соответствует уровню прошлого года. Объем внутренних отгрузок уменьшился до 260 тыс. тонн (–44%). Наиболее существенно упали показатели Евраз Каспиан Сталь (–54%, до 87 тыс. тонн). Импорт сократился почти в 2 раза, до 207 тыс. тонн.

ПРОГНОЗ

Ожидается, что к концу года рынок пройдет дно. Помимо статистического анализа, это предположение подтверждено значительными объемами привлеченных кредитов, которые будут направлены на автодорожные проекты в следующем году. Таким образом, в текущем году объем потребления останется на низком уровне в 635 тыс. тонн (–37% г/г). А в 2017 году отгрузки восстановятся, хотя и незначительно в силу давления слабой платежеспособности населения – до 660 тыс. тонн.

ФАСОННЫЙ ПРОКАТ

ИТОГИ 9 МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА

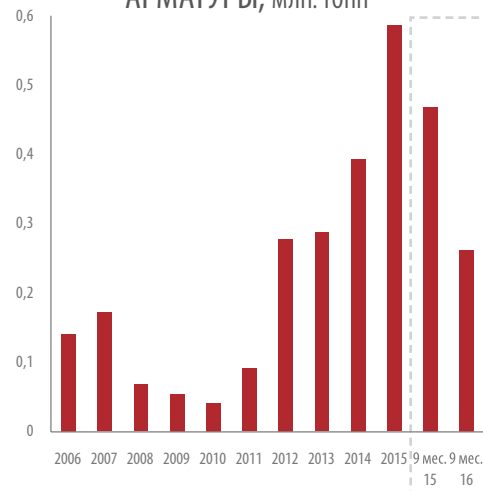
Емкость рынка фасонного проката в текущем году составила 145 тыс. тонн (–17%). Спрос был полностью обеспечен импортом – поставки из СНГ составили 97%, почти все из России. Продолжают простаивать мощности по производству уголка местных поставщиков («АрселорМиттал Темиртау», «Казферросталь», Ferrum Vtor).

ПРОГНОЗ

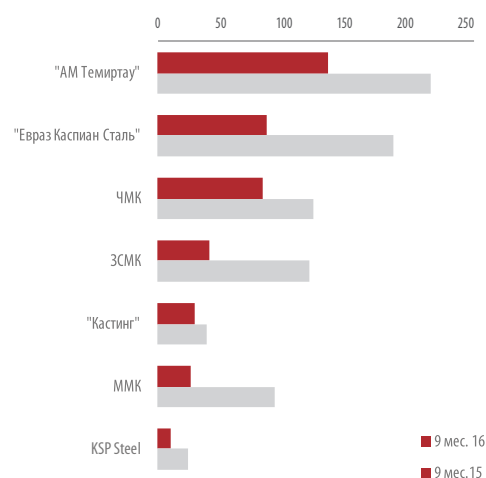
Завершение объектов ЭКСПО-2017 и Универсиады-2017 окажет давление на спрос на прогнозном горизонте. С другой стороны, поддержку сегменту проката вагоностроительного назначения окажет госпрограмма стимулирования выпуска, однако в стране производится слишком мало вагонов, чтобы преломить тенденцию. Ожидается, что в 2016-2017 годах рынок достигнет емкости в 190 тыс. тонн, сократившись от уровня прошлого года на 17%.

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

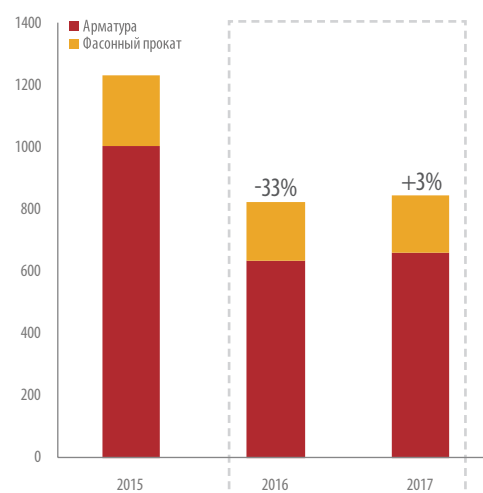
ДИНАМИКА ВНУТРЕННИХ ПОСТАВОК АРМАТУРЫ, МЛН. ТОНН



ОСНОВНЫЕ ПОСТАВЩИКИ АРМАТУРЫ НА РЫНОК КАЗАХСТАНА, ТЫС. ТОНН



ПРОГНОЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ, ТЫС. ТОНН

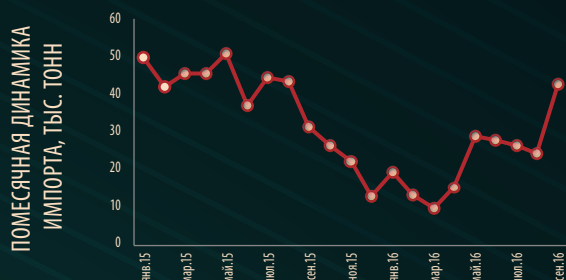
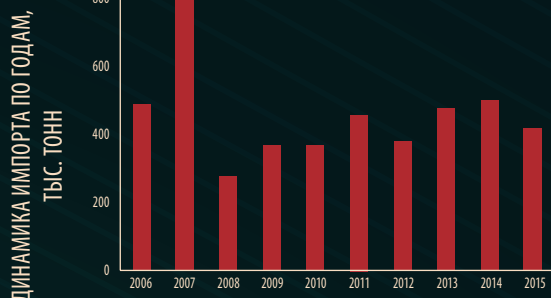


ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ

ХАРАКТЕРИСТИКА ИМПОРТА

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНОГО СОРТОВОГО ПРОКАТА КАЗАХСТАНА

АРМАТУРА

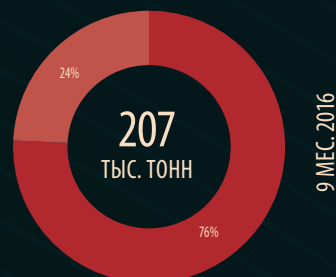


СТРУКТУРА ИМПОРТЕРОВ В
2015 ГОДУ



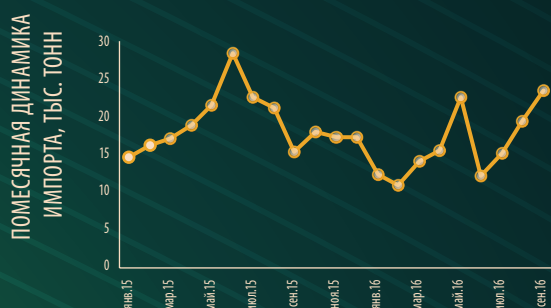
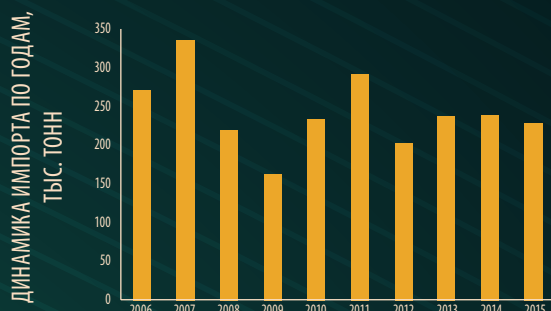
9 МЕС. 2015

СТРУКТУРА ИМПОРТЕРОВ В
2016 ГОДУ



9 МЕС. 2016

ФАСОННЫЙ ПРОКАТ



СТРУКТУРА ИМПОРТЕРОВ В
2015 ГОДУ



9 МЕС. 2015

СТРУКТУРА ИМПОРТЕРОВ В
2016 ГОДУ



9 МЕС. 2016

ИСТОЧНИК: МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ



ПЕРВЫЙ В ТУРЦИИ...

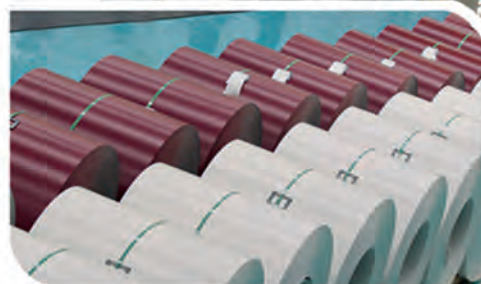
TATMETAL входит в четверку крупнейших производителей плоского проката Турции и продолжает активно инвестировать в расширение мощностей и сортамента, принимая во внимание растущие запросы потребителей на развивающемся рынке.

В феврале 2014 года TATMETAL ввела в эксплуатацию новую линию мощностью 170 тыс. тонн в год проката с полимерным покрытием используя такие материалы как полиэстер, PVDF, ПВХ, полиизоле, полиуретан и полиамид. Оборудование позволяет наносить любые структуры на поверхность металла, а также ламинировать PVC и PE пленкой. Данная продукция может применяться во многих отраслях, в том числе для производства бытовой техники.

Кроме того запускается в работу дополнительная линия – по производству холоднокатаного проката.

Весь комплекс мероприятий TATMETAL направлен на увеличение предложения более широкого спектра продукции своим клиентам на внутреннем рынке и за рубежом.

Мы добавляем ЦВЕТ и АРОМАТ в вашу жизнь



ГЛАВНЫЙ ОФИС

Eski Üsküdar Yolu, İçerenköy Vip Plaza No:10 Kat:11 Daire :12 Ataşehir , İstanbul, Türkiye
Tel: +90 216 574 08 28 Fax: +90 216 574 31 21

АДРЕС ЗАВОДА

Organize Sanayi Bölgesi, Kdz.Ereğli, Zonguldak, Türkiye
Tel: +90 372 334 37 30 Fax: +90 372 334 37 38

**Новая
динамика
Турции...**

«MAGMATEX»:

МОДУЛЬНЫЕ МИКРО-ЗАВОДЫ – НОВЫЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ

АБРОСОВ СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ, ДИРЕКТОР «MAGMATEX» HEAVY INDUSTRY ENGINEERING»

На 2016 год российской экономике выпало немало трудностей, которые негативно сказались на отечественной промышленности после двух лет рецессии. Связано это в первую очередь с внешними и внутренними проблемами в стране, резким падением курса рубля и его зависимостью от цен на энергоносители, а также прямым оттоком иностранных капиталовложений и частных инвестиций. Однако на фоне общей стагнации в экономике в настоящее время наблюдается новый виток деловой активности, направленный на создание новых небольших производств как в РФ в целом, так и в странах СНГ. Так в текущем году количество запросов в «MAGMATEX» на разработку проектов производств и приобретение оборудования выросло на 23% по сравнению с показателями 2015 года.

Модульные микро-заводы (MODUL MICRO-MILLS) – это новый тип современных энергоэффективных комплексов, включающих отдельные модули оборудования, позволяющие при их установке или модернизации увеличить производительность завода в 1,5-2 раза при минимальных капиталовложениях.

Следует иметь в виду, что под модульным микро-заводом понимается недорогое, эффективное, энерго- и ресурсосберегающее малотоннажное металлургическое производство. (Прим.: не путать с термином металлургический мини-завод в его международном понимании).

Модульные технологии можно сравнить с конструктором LEGO, в основе которого лежит общая платформа, на которую устанавливаются отдельные блок-модули. В нашем случае под «модулем» понимается отдельная самостоятельная единица оборудования (блок-модуль), при вводе или модернизации которого достигается значительный положительный эффект. Модульный подход позволяет максимально задействовать существующие производственные здания и сооружения.

На основании проанализированных данных «MAGMATEX» выделяет 3 основных направления:

- Модульные микро-заводы по производству мелкосортного проката с годовым объемом 35-70 тыс. тонн;
- Шаропрокатные производственные линии для изготовления мелющих шаров диаметром 40-100 мм с объемом 5-20 тыс. тонн;
- Комплексы для цветной металлургии по производству продукции из меди и латуни с годовым объемом 3-10 тыс. тонн.

ПРЕИМУЩЕСТВА МОДУЛЬНОГО ТИПА ЗАВОДОВ

ПРЕДУСМАТРИВАЕТСЯ
ВОЗМОЖНОСТЬ
ДАЛЬНЕЙШЕГО
УВЕЛИЧЕНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
МОЩНОСТИ ЗАВОДА

СЕЗОННАЯ ГИБКОСТЬ,
УЧИТЫВАЮЩАЯ
СПЕЦИФИКУ ПРОДУКЦИИ
И ПОТРЕБНОСТИ РЕГИОНА

МИНИМАЛЬНЫЕ
ВЛОЖЕНИЯ НА
НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА ПРИ
РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

НЕБОЛЬШАЯ
ЭНЕРГОЕМКОСТЬ
ПРОИЗВОДСТВА
ПРИ ВЫСОКОЙ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ
ТРУДА

Стандартная схема производства с использованием дуговых печей, выпечной обработки и непрерывной разливки стали с дальнейшим сортопрокатным переделом может быть оправдана лишь при объемах производства от 120-150 тыс. тонн. Поэтому данная схема не подходит при создании микро-производств, ориентированных на небольшие объемы – 30-50 тыс. тонн.

Основные принципиальные особенности модульных микро-заводов:

1. Плавка стали в высокопроизводительных энергоэффективных индукционных печах.
2. Использование литой заготовки минимального сечения от 60х60 мм до 90х90 мм.
3. Применение горячего посада с реподогревом заготовок.
4. Нагревательные газовые печи, в конструкции которых используются передовые технические решения, позволяющие повысить скорость нагрева и экономить до 40% топлива.

5. Модульный прокатный стан высокой степени автоматизации для производства мелкосортного проката (арматура, круг, квадрат, уголок) и катанки.
6. Малые занимаемые площади и простота фундаментов.
7. Срок ввода комплекса в эксплуатацию с момента оформления разрешения на строительство составляет от 8 до 12 месяцев.
8. Окупаемость по отдельным модулям – от 6 месяцев до 2 лет их работы.

ОСНОВНЫЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ МОДУЛЬНЫХ МИКРО-ЗАВОДОВ

ПАРАМЕТРЫ	ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ПО ГОТОВОМУ ПРОКАТУ		
	до 35 тыс. т/год	~50 тыс. т/год	до 70 тыс. т/год
Мощность электроподстанции	10-14 МВт	14-16 МВт	16-20 МВт
Расход воды (водооборотная)	~ 1500 м3/ч	~ 2000 м3/ч	~ 2500 м3/ч
Расход природного газа	400~550 м3/ч	500~600 м3/ч	600~750 м3/ч
Площадь промышленной площадки	2-3 га	3-5 га	5 га
Индукционные плавильные печи	IMF-4t-3000KW 1-2 комплекса	IMF-4t-3000KW 2 комплекса	IMF-4t-3000KW 3 комплекса
Система газоочистки	«Green ECO» до 5 мг/м3 (фильтры BWF)	«Green ECO» до 5 мг/м3 (фильтры BWF)	«Green ECO» до 5 мг/м3 (фильтры BWF)
Базовый радиус МНЛЗ	R3	R3 / R3.5	R4
ПРОДУКЦИЯ			
- ЗАГОТОВКА ЛИТАЯ	70х70 мм	80х80 мм	90х90 мм
- ПРОКАТ (КРУГ, КВАДРАТ, ШЕСТИГРАННИК, УГОЛОК)	10-16 мм	10-20 мм	10-25 мм
Стоимость основного технологического оборудования	от \$3,5 млн.	от \$4,6 млн.	от \$5,8 млн.

Основной упор при создании небольших модульных производств делается на использование индукцион-

ного метода переплава, обеспечивающего высокую производительность и энергоэффективность.

Индукционная печь IMF ULTRA-MELT спроектирована на базе импортных комплектующих частей – Siemens, Moeller, Weidmuller, Schneider (Германия), GE, Denison, Gates, Honeywell, Goodyear Parker, Walvol (США), ABB (Швейцария), Westcode (Англия), Pohang, Wisco (Корея), Omron, Yokogawa, Saginomiya (Япония).

Печь оснащена мощным среднечастотным преобразователем с контуром последовательного резонанса MAX-POWER с системой DUAL-TRACK, многоуровневой системой защиты «PROTECT-ELECTRIC», компьютерной системой управления плавкой и контроля параметров печи MELT-CONTROL.

Система двойного питания «DUAL-TRACK» обеспечивает возможность работы двух индукционных печей одновременно за счет распределения мощности между плавильными узлами в широком диапазоне от 10 до 100% от номинальной мощности.

Плавильный пост имеет конструкцию открытого типа с газоотсасывающей интегрированной крышкой. Гидравлический наклон печи: 95° слива металла и 25° слива шлака. Индуктор выполняется из высококачественной меди TU1 с передовой технологией сегментирования.

Успешное использование индукционных печей IMF ULTRA-MELT позволяет:

- отказаться от использования дорогостоящих динамических систем компенсации реактивной мощности (по сравнению с дуговыми печами, которые сопоставимы с ценой самой ДСП);
- значительно упростить систему газоочистки за счет низкой температуры отходящих газов – всего 80-120 °С (на дуговой печи – 500 °С и более), их меньшего количества и простоте улавливания пыли (частицы пыли имеют более крупный размер, поэтому ее легче улавливать);
- низкий угар металлошихты в печи – около 1-3% (на ДСП потери металла – ~10%), ферросплавов и легирующих добавок;
- отсутствие науглероживания металла от электродов и насыщение металла водородом и азотом за счет дуг (по сравнению с ДСП);
- увеличение производительности на 20-30% и снижение расхода электроэнергии до 10%, всегда полная мощность от начала до конца плавки, «Cos φ» при любой мощности 0,95-0,98 (в сравнении с обычными индукционными печами).

«СЕРДЦЕМ МОДУЛЬНОГО МИКРО-ЗАВОДА ЯВЛЯЮТСЯ СОВРЕМЕННЫЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ИНДУКЦИОННЫЕ ТИГЕЛЬНЫЕ ПЕЧИ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ А-КЛАССА IMF ULTRA-MELT»



Примечание: при использовании индукционных печей требуется подготовка шихты или сбор подготовленного лома. Для промышленного региона сбор подготовленного лома в объеме 2,5-5 тыс. т/мес. не представляет большой сложности, что оправдывает использование индукционных печей.

Пример экономической эффективности для микро-завода 30 тыс. т/год:

1. Использование индукционных энергоэффективных печей IMF-4t-3000KW ULTRA-MELT с системой двойного питания. Снижение расхода электроэнергии – 30кВт•ч/т, экономия по году – 30 кВт•ч/т * 2,5 руб./кВт * 30 000 т/год = 2,25 млн. руб./год.
2. Применение МНЛЗ с базовым радиусом 3 м и заготовки 70x70 мм. Снижение расхода электроэнергии на 50кВт•ч/т при использовании заготовки 70x70 мм вместо 100x100 мм (влечет уменьшение мощности прокатного стана, его длины и стоимости). Экономия – 3,75 млн. руб./год.
3. Прямая подача заготовок с МНЛЗ в прокатный стан – 85%. Производство по году составит 25,5 тыс. тонн. Экономия – 4,59 млн. руб./год.
4. При использовании технологии горячей транспортировки нет вторичного нагрева и окисления металла, что повышает выход годного на ~1%. Увеличение выхода годного в год на 300 тонн. При рыночной стоимости арматуры в 25000 руб./т экономия составит 7,5 млн. руб./год.

ИТОГО ЭКОНОМИЯ – 18,09 млн. руб./год.

О КОМПАНИИ

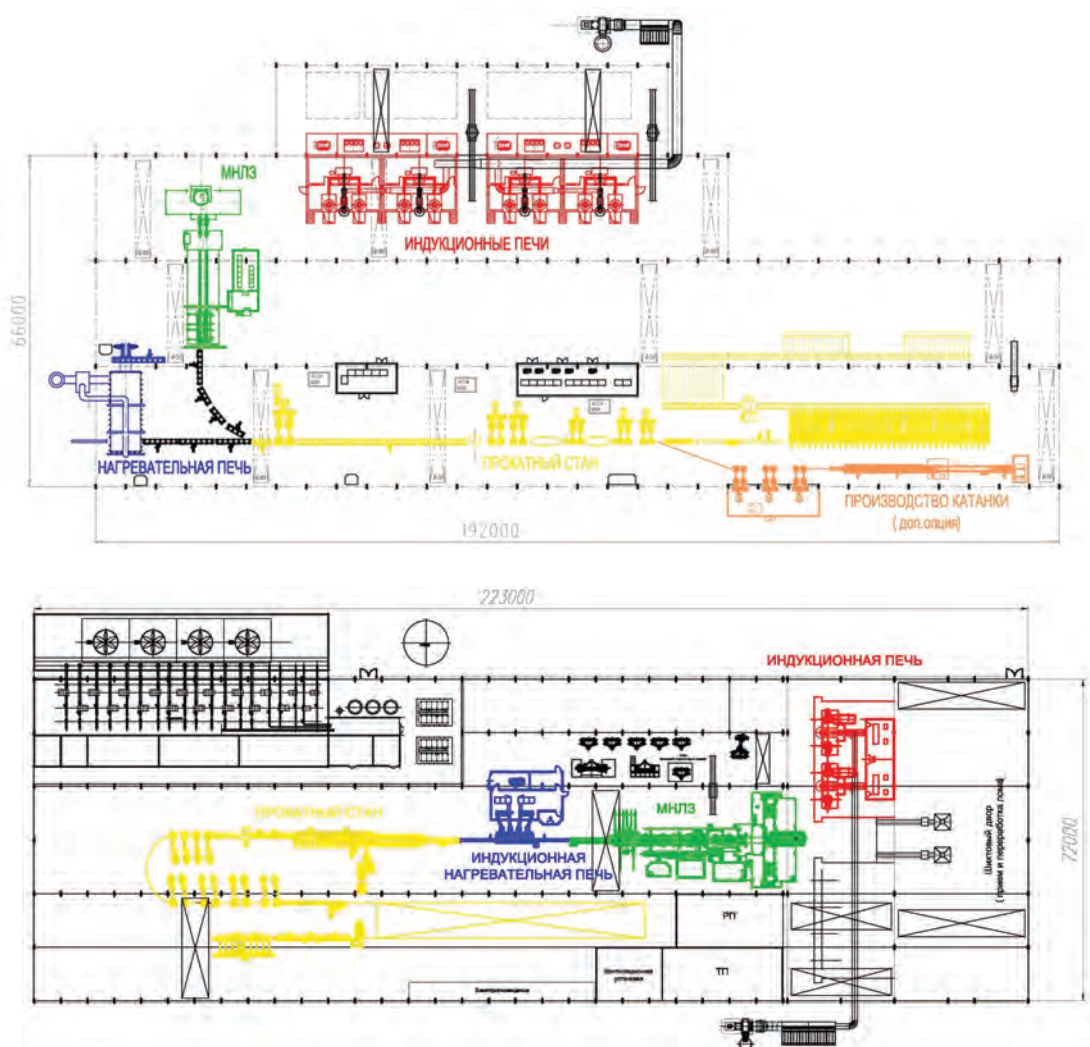
«MAGMATEX» HEAVY INDUSTRY ENGINEERING»

— ЦЕНТР ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, РАСПОЛОЖЕННЫЙ В НАУЧНОМ СЕРДЦЕ СИБИРИ В Г. НОВОСИБИРСК. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ ОРИЕНТИРОВАНА НА ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ПОСТАВКУ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО СЕКТОРА.

Философия компании «MAGMATEX» — это эволюция нового образа предоставления услуг высокого класса по внедрению уникальных технических решений и

ТЕХНОЛОГИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА СОЗДАНИЕ НОВЫХ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ ОБЪЕКТОВ.

Интегрированный подход на каждой стадии проектирования, опыт и знания ведущих экспертов компании позволяют предлагать наиболее оптимальные решения с учетом конкретных требований и специфики каждого производства, будь то отдельная единица оборудования, производственный участок или целый завод.



Мировой опыт показывает, что за последнее десятилетие производство металлопродукции смещается в сторону уменьшения производственной мощности металлургических заводов.

Внутренний рынок России постоянно увеличивается и имеет значительный потенциал дальнейшего роста. Прогнозы на 2020 год показывают, что внутренний спрос на металлы будет только увеличиваться и превысит существующие объемы производства.

Перспективы модульных микро-заводов на этом фоне оцениваются как «благоприятные», что в свою очередь порождает повышенный интерес и инвестиционную активность.

Таким образом, конкурентоспособное развитие микро-производств возможно только по пути оптимизации производства, повышения его энергоэффективности и снижения ресурсоемкости. ■

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

PRIMETAL TECHNOLOGIES:

НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМОВКИ РУЛОНОВ НА ВЫСОКОСКОРОСТНОМ ПРОВОЛОЧНОМ СТАНЕ

Для достижения хороших производственных показателей на проволочных станах при прокатке со скоростью более 100 м/с важны характеристики виткообразователя, конвейера с контролируемым охлаждением и моталки. Изменения дизайна виткообразователя и виткоукладчика позволяют значительно увеличить скорость прокатки, улучшить кольцевую структуру продукции в холодильнике и повысить производительность стана. В сочетании с новым дизайном моталки данная разработка позволила повысить производительность проволочных станов и наладить выпуск бунтов с более упорядоченным расположением катанки, что в свою очередь облегчает последующую обработку материала.

ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОВОЛОЧНЫХ СТАНОВ

После прокатки необходимого типоразмера катанки производители зачастую сталкиваются с рядом проблем, которые снижают конкурентоспособность продукции проволочного стана. Плохая кольцевая структура материала на конвейере холодильника приводит к задержкам и потерям в производстве. Кроме того, из-за неравномерного охлаждения и, как следствие, неоднородности механических свойств ухудшается качество продукции, особенно в случае прокатки катанки из высококачественных марок стали. Плохая упаковка бунтов затрудняет транспортировку и дальнейшую обработку катанки на метизных производствах.

Основной причиной сложностей является устаревшая технология виткообразователя, который подвержен высокой вибрации и разрушается из-за чрезмерной длины опоры трубки. Принимая это во внимание, группа инженеров сфокусировала исследовательскую работу на улучшении виткообразователя, который сможет формировать подходящую кольцевую структуру на высокой скорости прокатки при помощи трубки с циклом работы, превышающим 1-2 тыс. тонн, что в результате сократит время и расходы на ее замену.

В 2002 году предприятие Sterling Steel (США) одно из первых протестировало измененный дизайн виткообразователя. Данный проволочный стан соединял узлы старого и нового оборудования, до модернизации производство составляло 450 тыс. тонн катанки в год, включая 80% продукции диаметром 5,5 мм и 6,35 мм. Трубка старого виткообразователя изнашивалась слишком часто, при этом наблюдались проблемы с головной и хвостовой частью проката.

Среднемесячный объем производства не превышал 40 тыс. тонн, а замена трубки осуществлялась 2-3 раза в неделю при остановке производства на 30 минут. Кроме того, плохая кольцевая структура могла стать причиной задержек при формировании бунтов.

НОВЫЙ ДИЗАЙН ВИТКООБРАЗОВАТЕЛЯ

Стандартный виткообразователь состоит из направляющих (1) для контроля головной и хвостовой частей проката, отклоняющих пластин (2), которые соединены с опорой трубки (3), изогнутой в трех измерениях укладочной трубки (4) на опорной конструкции. Прижимной механизм (5) соединяет опору с шестернями и двигателем.

Рис. 1 – стандартный дизайн виткообразователя

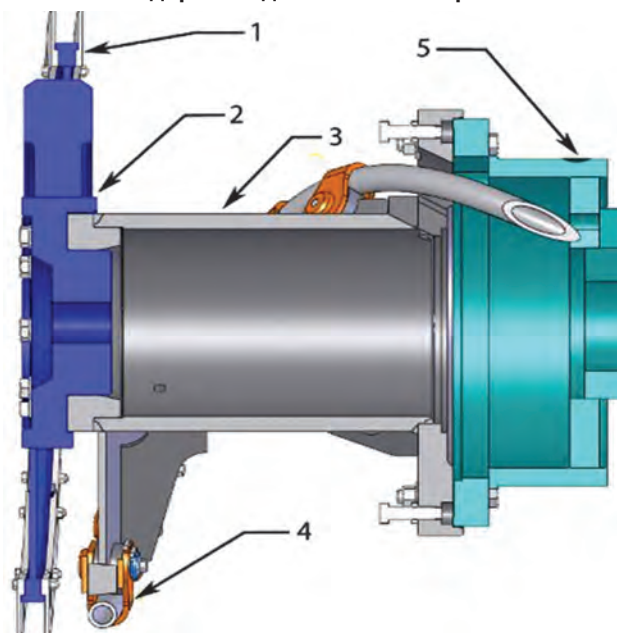
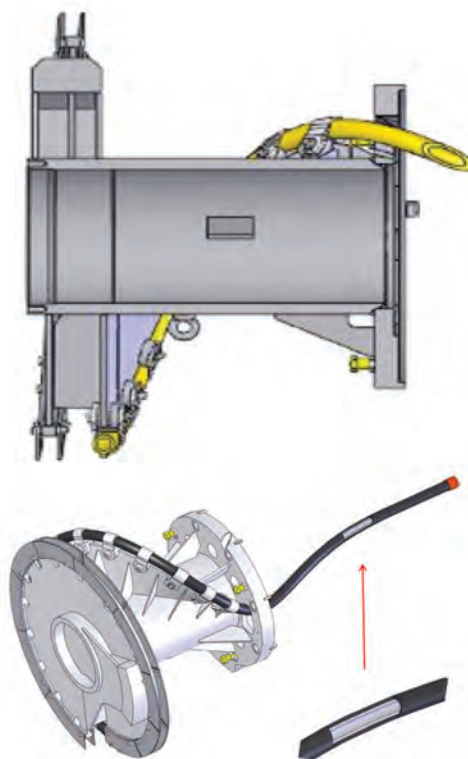


Рис. 2 – новый дизайн виткообразователя



Виткообразователь был улучшен за счет замены комплектации двух деталей одной интегрированной конструкцией, что позволило уменьшить общий вес на 28%, сместить центр тяжести назад к редуктору и удлинить изгиб трубки. Канал трубки был оптимизирован для продления рабочего цикла. Изношенные части трубки заменены новым материалом посредством медленного процесса саморегенерации в процессе прокатки, который контролируется управляемой термической цикличностью и трением. В результате изменения дизайна максимальный уровень концентрации стресса в виткообразователе был снижен на 70%. Данная модификация была запатентована как технология SR Series®. Технология SR Series продемонстрировала рекордные результаты на большинстве из дюжины предприятий, где она используется. Прокатный стан Sterling Steel произвел 130 тыс. тонн (в основном катанки диаметром 5,5 мм для производства пружин) без износа трубки виткообразователя. Кроме того, улучшенная последовательность кольцевой структуры сократила задержки на моталке. Незапланированные простои на замену трубки виткообразователя сократились почти с 2500 минут до менее 100 минут в год.

На другом проволочном стане средний объем производства увеличился почти на 50% для четырех типоразмеров катанки, при этом скорость прокатки возросла на 30%, до 110 м/сек для катанки диаметром

5,5 мм. Также увеличился коэффициент использования мощностей и сократилось время простоя.

СТАНДАРТНЫЙ ДИЗАЙН МОТАЛКИ

Традиционно формование бунтов осуществляется посредством сбрасывания катанки с конвейерного холодильника в толстенный барабан с набором выдвижных пальцев. После накопления определенного количества катанки пальцы выдвигают и сбрасывают частично сформованный рулон на подготовленную подставку, которая затем снижается и опускает рулон на вертикальный стержень. Таким образом, около половины рулона формируется без помощи виткосборника, который направляет кольца катанки в корпус моталки для компоновки упорядоченных бунтов.

Зачастую сбрасывание проката приводит к деформации и неравномерности распределения катанки в бунтах, что снижает конкурентоспособность данной продукции из-за деформации проката и сложностей транспортировки.

БЕССТУПЕНЧАТЫЙ ДИЗАЙН МОТАЛКИ

Инженеры разработали новую конфигурацию моталки (Stepless Reform Tub Design), которая исключает сбрасывание полуготовых бунтов пальцами на подставку и полностью формирует бунты в барабане, используя преимущества технологии виткосборника. В данной технологии традиционные пальцы заменены дополнительной верхней подставкой с независимым приводом. Эта подставка опускает рулон по мере его формирования на скорости, равной скорости формовки (процесс регулируется автоматически). Верхняя подставка доставляет рулон к нижней, избегая традиционного сбрасывания. Успех технического решения – в использовании взаимосоединяющихся подставок с независимыми приводами. Отличительной чертой данной технологии также является сниженная высота барабана, что исключает необходимость перфорирования его стенок и значительно снижает риск застревания проката.

НОВАЯ РАЗРАБОТКА ИНЖЕНЕРОВ PRIMETAL TECHNOLOGIES В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С НЕСКОЛЬКИМИ КЛИЕНТАМИ ДАЕТ НОВЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОВОЛОЧНЫМ СТАНАМ.

УЛУЧШЕНИЕ ВИТКООБРАЗОВАТЕЛЯ И СИСТЕМЫ УПАКОВКИ БУНТОВ ПОЗВОЛЯЮТ ПРОИЗВОДИТЬ СОРТОВОЙ ПРОКАТ В РУЛОНАХ, ГДЕ РАВНОМЕРНОСТЬ УКЛАДКИ КАТАНКИ ЗНАЧИТЕЛЬНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ТРАДИЦИОННЫХ БУНТОВ, ЧТО ПОВЫШАЕТ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ И УДОБСТВО ДАЛЬНЕЙШЕЙ ОБРАБОТКИ ПРОКАТА. ■

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

SMS GROUP:

«ИНТЕЛЛИГЕНТНОЕ» ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Бездействовать — значит, отступить. В условиях избыточных мощностей и ценового давления на международных рынках металлургическая отрасль переживает кризис. Производства, запущенные по всему миру, в настоящее время недозагружены. Для сохранения конкурентоспособности сталепроизводителям уже сейчас необходимо взять курс на увеличение производственной гибкости, автоматизацию технологического процесса, оптимизацию продукции, что позволит уйти от ценового прессинга.

Учитывая текущую конъюнктуру, SMS group ведет непрерывную разработку инновационных решений, направленных на повышение эффективности действующих заводов — добавление функциональных модулей.

Благодаря специальным модулям, представленным в настоящей статье, заявленные цели достижимы и в сортопрокатном производстве.

КАЧЕСТВО И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ В ОТВЕТ НА СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ

Редукционно-калибровочный блок PSM® (рис. 1) — это чистовая группа, которая состоит из четырех (в зависимости от конфигурации) трехкассетных клетей в составе стана SBQ (производство спецсталей).

Данный блок является ключевым элементом успеха станов SBQ и обеспечивает следующие преимущества:



Рис. 1: PSM® в работе на заводе Steel Dynamics Ind., США

- прокатка «в один проход», то есть любые изменения калибра производятся исключительно в блоке PSM®, что исключает необходимость перевалки валков черновой и промежуточной группы стана;
- узкий диапазон допусков по сортовому прокату — до 1/8 значения, установленного стандартом DIN, что способствует увеличению выхода годного;
- за счет узких допусков потери на зачистку могут быть сокращены до 2,5%;
- повышенная гибкость процесса благодаря быстрой замене валков занимает всего 5 минут;
- прокатка на «свободный размер» посредством регулировки валков;
- высокая степень готовности оборудования.

Одной из принципиальных особенностей данного блока является возможность производить регулировку валков под нагрузкой — в режиме полной автоматизации и реального времени. Каждый отдельный валок регулируется гидроцилиндром. Данное решение обеспечивает ряд преимуществ, таких как, например, возможности автоматического контроля межвалкового раствора AGC, адаптации Monitor Control, измерения прокатного усилия и защиты от перегрузки.

В сочетании с системой измерения профиля проката MEERgauge® в систему регулировки автоматически поступает обратная связь по фактическим размерам проката благодаря функции Monitor Control (рис. 2)

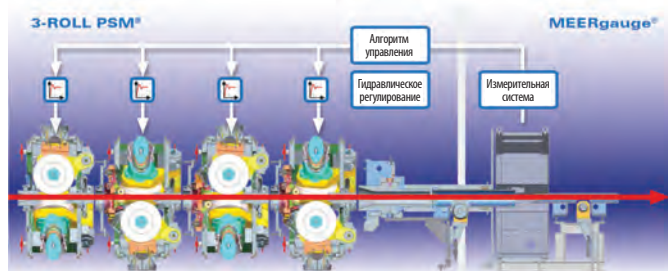


Рис. 2: Функция Monitor Control блока PSM® с системой MEERgauge®

Система способна автоматически компенсировать отдельные пружины стана, отклонения размеров подката, ударные нагрузки при захвате материала. Она также позволяет выровнять температуру по длине прутка. Используя замкнутый контур управления TCS, система адаптируется к различным условиям прокатки и способна, таким образом, мгновенно оптимизировать процесс для максимизации выхода годного, степени готовности оборудования и качества продукции. Блок PSM® – это автономная система, которая прекрасно подходит для модернизации производства с целью повышения качества продукции или эффективности прокатных мощностей. В отличие от традиционного двухвалкового чистового стана степень готовности оборудования может быть увеличена на 15%.

ЗАДАЕМ НОВЫЕ СТАНДАРТЫ В СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОВОЛОКИ

Разработав систему MEERdrive® (рис. 3), SMS представил рынку концепцию привода, способную превзойти ограничения традиционных решений, концепцию, основанную на использовании отдельного привода для каждой клетки.



Рис. 3: Проволочный блок MEERdrive®

Данная концепция обеспечивает максимальную эффективность и гибкость производственного процесса.

Более того, MEERdrive® имеет ряд преимуществ перед традиционным решением:

- **Сокращение объема техобслуживания и запчастей**

Во-первых, больше не требуется мощный распределительный редуктор в сочетании с линейным валом и конической зубчатой передачей для привода отдельных клеток. Во-вторых, все двигатели представляют собой малогабаритные клеточные двигатели низкого напряжения, при выходе из строя одного из которых понадобится всего лишь один

малогабаритный резервный двигатель. Это сокращает расходы на запчасти и текущие ремонты.

- **Повышение гибкости**

Концепция индивидуального привода обеспечивает максимальную гибкость при установке калибра: заказчики могут осуществлять индивидуальный подбор степени обжатия в зависимости от размеров продукта или марки стали. Также предусмотрена свободная регулировка валков с целью компенсации износа или разнотолщинности материала при прокатке.

- **Снижение расхода валков**

Предусмотрена возможность свободного выбора диаметра валков, что позволяет производить замену или переточку только того валка, на котором обнаружен износ. На традиционном стане в обработку передаются все валки и шлифуются до одинаковых геометрических размеров, что значительно увеличивает их расход. Благодаря новой концепции сокращается объем работ по переточке в ВШМ. Помимо этого, численность парка валков составляет всего лишь одну треть от необходимого запаса традиционного блока.

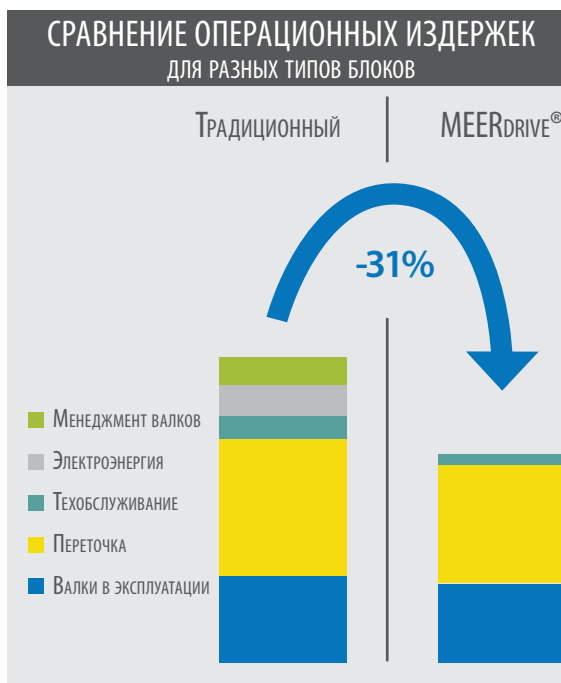
- **Сокращение потребления электроэнергии**

За счет упрощения механических узлов сокращается потребление мощности холостого хода. Данная концепция привода, в результате, способствует снижению потребления электроэнергии и выбросов углекислого газа.

- **Улучшение качества продукции**

Свободная регулировка валков с учетом фактора износа, а также оптимизация настройки калибра обеспечивают более высокие показатели по допускам и овальности.

В сумме на блочную конфигурацию приходится общее сокращение издержек до 31% по сравнению с традиционным решением.



Кроме того, благодаря концепции индивидуально-го привода стан может иметь любую конфигурацию клетей, например, 6+4, 4+4 и т.д. При разведении блоков возможна термомеханическая прокатка. 4-клетевой блок MEERdrive® Plus гарантирует чистовую прокатку всех типоразмеров по принципу прокатки «в один проход». Концепция MEERdrive® отлично подходит для модернизации и замены действующих блоков с прицелом на увеличение скорости прокатки, качества продукции и гибкости процесса при одновременном сокращении операционных издержек.

ТОЧНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ГЕОМЕТРИИ И ОБНАРУЖЕНИЕ ДЕФЕКТОВ ПОВЕРХНОСТИ В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ

Лазерная система измерения MEERgauge® работает на базе технологии «резки лазерным лучом» (рис.5).



Рис. 5: Принцип работы «резки лазерным лучом»

Четыре датчика в синхронном режиме выполняют бесконтактные измерения по всему поперечному сечению прутка. В силу отсутствия подвижных или вибрирующих элементов система практически не требует техобслуживания.

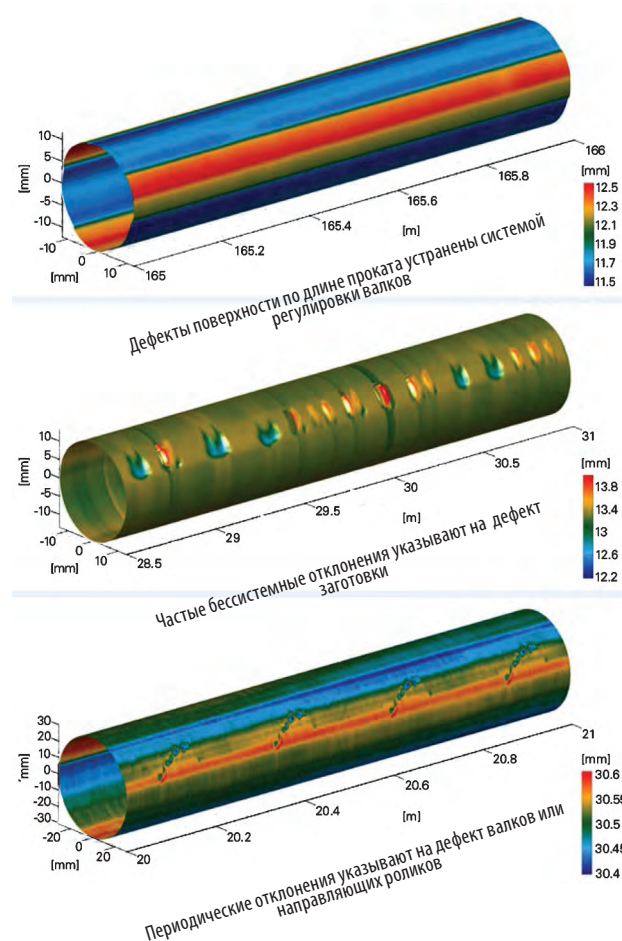
С помощью высокой плотности сканирования - до 500 измерений в секунду – геометрический поперечный профиль проката составляется из 720 одновременно измеренных точек в разделенной системе координат, а затем выводится на экран с максимальной точностью. В отличие от традиционных систем отображает-

ся реальная геометрия прутка или профиля, что позволяет записать все размеры. Система также работает с такими сложными профилями как рельс, где каждый размер имеет принципиально важное значение.

Благодаря системе MEERgauge® больше нет необходимости в регулярной остановке стана для отбора образцов и снятия замеров. Получение обратной связи в режиме реального времени позволяет соответствующим образом настраивать прокатный стан.

Функция оценки поверхности может быть добавлена в виде отдельного модуля SurfTec для обнаружения аномалий продукции и дефектов поверхности горячекатаного сорта или профиля в режиме он-лайн. Она позволяет сократить количество брака и обрезы, а также отказаться от визуальной инспекции в ручном режиме. ■

Рис. 6: Инспекция поверхности



[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ МОЩНОСТИ



БАЗА ДАННЫХ

Ежеквартальное обновление мощностей

более **1700** метпредприятий из
92 стран мира



ОБЗОР ИНВЕСТИЦИЙ

Новости о проектах производителей стран СНГ, Ближнего Востока, Северной Африки, Азии, Европы, Северной и Южной Америки



ПРОДУКЦИЯ

- Полуфабрикаты
- Сортовой прокат
- Плоский прокат
- Сварные и бесшовные трубы



СОСТАВ СЕРВИСА

- Доступ к базе данных on-line или в MS Excel
- Pdf-версия новостей инвестпроектов
- Таблицы недавних обновлений в MS Excel



WWW.CAPACITIES.METALEXPERT.COM

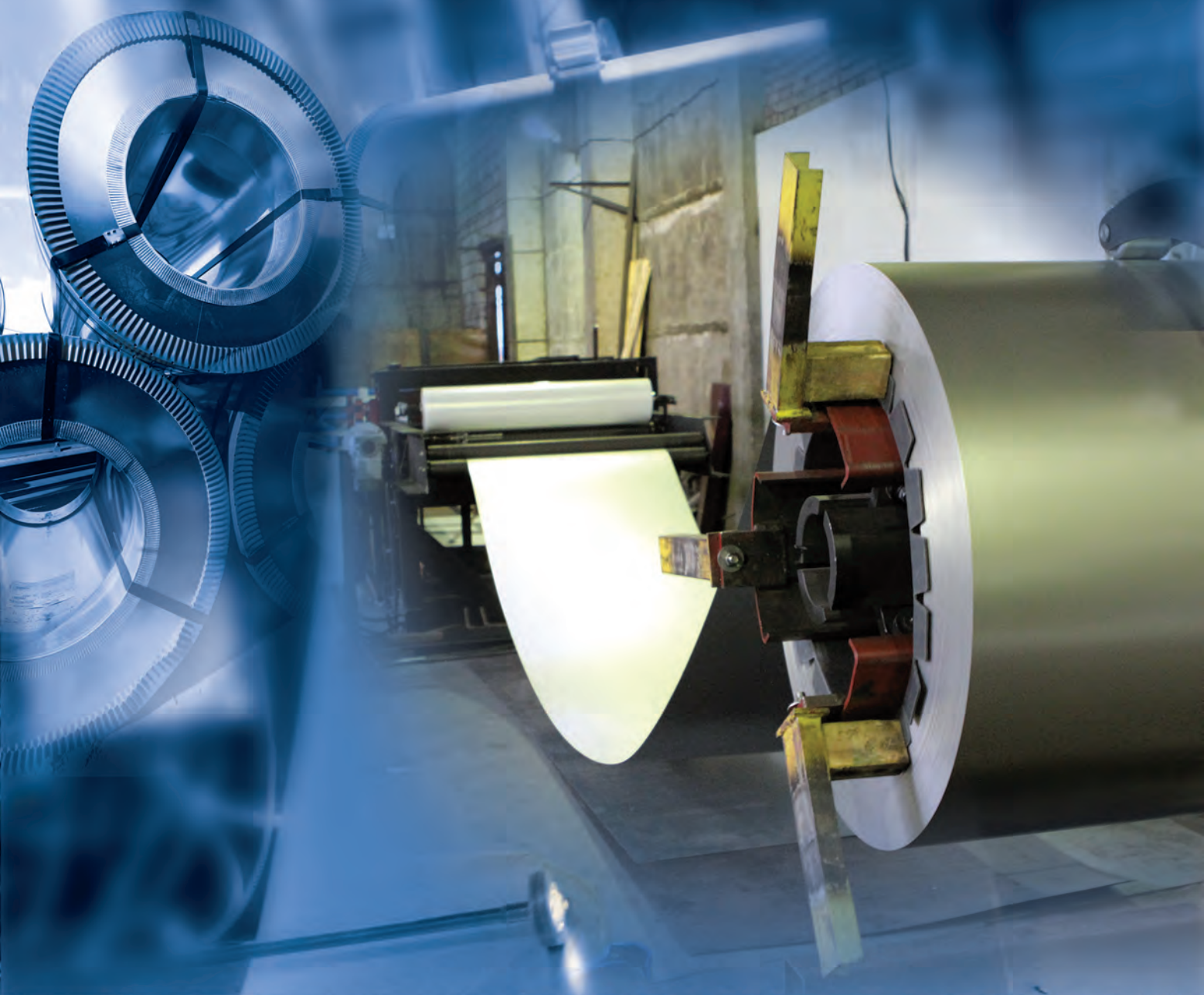
"Металл-Курьер" - ежемесячный журнал.

Редакционные офисы: в Российской Федерации – 125424, Москва, Волоколамское шоссе, д. 73, офис 403, +7 499 346 09 35, +7 495 775 60 55, e-mail: podpiska@metalcourier.com; в Украине – 49094, Днепропетровск, ул. Набережная Победы, 48Б, +38 056 3701206, +38 056 375 79 00.

Издатель: ООО "Металл Эксперт". Свидетельство о государственной регистрации: серия IV, №9; свидетельство о регистрации издания КВ №4878, ПИ №ФС77-55945

Авторские права. Все публикуемые материалы и данные являются собственностью информационного агентства "Металл-Курьер". Перепечатка либо дальнейшее их распространение в любой форме любым способом разрешается только при наличии предварительного письменного согласия владельца авторских прав.

Материалы предоставляются в информационных целях. Редакция не несет ответственности за действия, предпринятые на основе опубликованных материалов. Публикуемые материалы основаны на источниках, которые расцениваются как надежные, но редакция не гарантирует их абсолютной точности.



МЕТАЛЛОПРОКАТ более 999 наименований.

**Полный ассортимент металлопродукции
российских и зарубежных производителей**

Металл Эксперт

КОНФЕРЕНЦИИ

2017

МЕТАЛЛ ЭКСПЕРТ ПРИГЛАШАЕТ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!

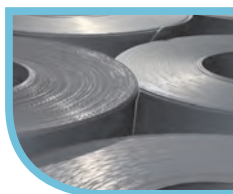
Календарь конференций на 2017 (Предварительный план)



Февраль	Экспорт ферросплавов из СНГ	Вена / Милан
---------	-----------------------------	--------------

Март	Европейский рынок толстого листа www.eurosteelplate.com	Дюссельдорф/ Франкфурт
------	--	---------------------------

Март	Экспорт стали из Китая	Китай
------	------------------------	-------



Март	Российский рынок коксующегося угля	Москва/ Сочи/ Геленджик
------	------------------------------------	----------------------------

Апрель	Квадратная заготовка и сырьевые материалы в странах Ближнего Востока www.menasteeltrade.com	Дубай
--------	--	-------



Апрель	Киевский стальной саммит www.cissteel.ru	Киев
--------	--	------

Май	Перспективы экспорта стали из Ирана www.iransteelperspectives.com	Дубай
-----	---	-------



Май	Восточно-Европейский рынок угля	Польша
-----	---------------------------------	--------

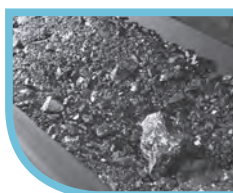
Июнь	Рынки металлургического сырья СНГ	Батуми
------	-----------------------------------	--------

Июнь	Рынки плоского проката и труб СНГ www.flatsteel.ru	Батуми
------	---	--------



Сентябрь	Рынки ферросплавов СНГ www.cisferroalloys.ru	Батуми
----------	--	--------

Сентябрь	Рынки сортового проката и метизов СНГ www.longsteel.ru	Батуми
----------	---	--------



Сентябрь	Уголь и топливо для производства цемента	Стамбул
----------	--	---------

Октябрь	Экспорт стали и сырья из СНГ www.cissteel.ru	Милан
---------	--	-------

<http://metalexpert-group.com/ru/events.html>

Максимальная стандартная цена за участие одного делегата – 1200 USD

По вопросам касательно участия, выступления с докладом, спонсорских и рекламных возможностей – пишите на conferences@metalexpert-group.com или звоните: +7 499 3460624, +38 056 3757909