

УДК 339.137.22

Гайнуллин Артём Ильдарович
ФГБУН Институт экономики УрО РАН,
Пермский филиал, Россия, Пермь¹
ФГБОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет»
Лысьвенский филиал, Россия, Пермский край, г. Лысьва
Аспирант
E-Mail: gainullin.artem@yandex.ru

Современное состояние конкурентной среды металлургических предприятий Пермского края

Аннотация: В современной экономической науке промышленное предприятие рассматривается в качестве открытой системы, находящейся в непрерывном взаимодействии с внешней средой, которая представляет собой совокупность факторов влияния, действующих за пределами предприятия и не поддающихся непосредственному воздействию со стороны руководства. Внешняя среда характеризуется изменчивостью и является источником как угроз, так и возможностей для хозяйствующего субъекта. Поэтому в настоящее время все большую актуальность приобретает концепция стратегического менеджмента, в рамках которой коммерческая организация рассматривается в качестве субъекта, функционирующего в изменяющихся условиях внешнего окружения.

Наиболее важной составляющей внешней среды промышленного предприятия является конкурентная среда. В современных рыночных условиях практически любая коммерческая организация функционирует на рынке под влиянием факторов конкурентной среды. Очевидно, что в настоящее время выживание предприятия во многом определяется возможностью предложения товаров, которые пользуются спросом и обладают достаточными конкурентными преимуществами. Поэтому важной задачей стратегического менеджмента является определение и разработка направлений развития хозяйствующих субъектов в условиях конкуренции. В качестве этих направлений можно рассматривать проекты развития предприятий, связанные с модернизацией существующих производств, расширением ассортимента выпускаемой продукции, освоением новых рынков сбыта и новых производств. По мнению автора, наблюдение за состоянием конкурентной среды необходимо не только на стадии инициации проекта, но и в постинвестиционной стадии. В данной статье приводится описание состояния конкурентной среды металлургических предприятий Пермского края, которые приступили к реализации крупных проектов развития.

Ключевые слова: Импорт; конкурентная среда; конкуренция; металлургические предприятия; потребление; проекты развития; производственные мощности; рынок; спрос; стратегическое управление.

Идентификационный номер статьи в журнале 97EVN214

¹ 614000, Пермь, ул. Ленина, д. 13-а.

На территории Пермского края существует несколько металлургических предприятий. Но наибольший интерес представляют ОАО «Чусовской металлургический завод» (ОАО «ЧМЗ») и ЗАО «Лысьвенский Металлургический Завод» (ЗАО «ЛМЗ»), которые инициировали крупные проекты развития, связанные с освоением новых производств. Успешная реализация этих проектов позволит решить стратегические задачи, стоящие перед этими предприятиями, а также экономические и социальные задачи тех муниципальных образований, в которых расположены данные предприятия.

Вместе с тем, успешная реализация проектов развития не может ассоциироваться только с выполнением планов по капитальному строительству и введению новых производственных мощностей, поскольку окупаемость данных проектов будет зависеть от успешного функционирования предприятий на рынках с заявленной ими продукцией в условиях конкурентной среды. Поэтому, автор считает целесообразным дать краткую характеристику рассматриваемых предприятий с точки зрения основных направлений их деятельности и проектов развития, которые были инициированы ими и определить состояние конкурентной среды, которая будет оказывать влияние на их функционирование в будущем.

ОАО «ЧМЗ» является градообразующим предприятием на территории города Чусового. Предприятие выпускало феррованадий, чугуны, сталь, сортовой и фасонный прокат и рессоры для отечественных и иностранных автомобилей. По словам председателя Совета Директоров ОАО «ЧМЗ» А. Карпова, после кризиса 2008-2009 гг. завод с полным циклом металлургического производства больше напоминал мини-завод вследствие недозагрузки производственных мощностей [13, с. 43]. Официальная отчетность предприятия подтверждает эти заявления. Согласно годовому отчету предприятия за 2012 год, доля предприятия в совокупном объеме выпуска чугуна по РФ составила 0,2%, стали – 0,25%, проката – 0,56%, рессоры – 70,7% [4, с. 6]

Существующее положение не устраивало руководство предприятия и в 2012 году совместно с филиалом ОАО «Трубодеталь» в городе Чусовом был инициирован проект развития завода, предполагающий модернизацию сталеплавильного производства посредством установки электросталеплавильной печи, агрегата «печь-ковш» и машины непрерывного литья заготовок, а также освоение нового для предприятия вида продукции - бесшовных труб нефтегазового назначения [13, с. 45]. Проектная мощность нового трубосталеплавильного комплекса составит 1 млн. тонн стали, 450 тыс. тонн бесшовных труб и 300 тыс. тонн сортового проката и рессор в год [13, с. 44]. По заявлению начальника управления по проектированию филиала ОАО «Трубодеталь» в городе Чусовом А. Туманского, к осени 2014 года будет подготовлена проектная документация на строительство комплекса [18, с. 3]. Полное завершение проекта планируется в 2017 году [13, с. 44].

С точки зрения рыночных перспектив, автор считает данный проект востребованным. Эксперты прогнозируют, что в будущем будет сохраняться устойчивый спрос на трубы для нефтегазовой отрасли. Так, спрос на трубы нефтегазового сортамента будет обеспечиваться за счет строительства новых трубопроводов, которое составит 23,5 тыс. км. до 2030 года, а также замены изношенных участков промысловых трубопроводов [6, с. 50], [11, с. 22]. По данным редактора журнала «Oil & Gas Russia И. Алькова, потребность нефтяных месторождений в трубной продукции в натуральном выражении с 2011 до 2020 года составит 22,3 млн. тонн, при этом для обустройства месторождений потребуется около 6,9 млн. тонн труб, а для транспортировки нефти – 15,4 млн. тонн [1, с. 29].

Несмотря на перспективность выбранного направления, успешность функционирования предприятия на выбранном рынке будет зависеть от возможности ведения конкурентной борьбы с отечественными и иностранными производителями труб для нефтегазовой отрасли. Автор предполагает, что выход ОАО «ЧМЗ» на обозначенный рынок

будет сопряжен с необходимостью вступления в конкурентную борьбу с предприятиями групп «ТМК» и «ЧТПЗ», которые специализируются на выпуске сварных и бесшовных труб ОСТГ и на долю которых приходится 62%² и 14%³ от реализованных в России труб нефтегазового назначения, а также с иностранными производителями труб, которые, по оценкам руководителя Фонда развития трубной промышленности России О. Калинин, к 2015 году могут увеличить поставки труб на отечественный рынок до 2 млн. тонн против 980 тыс. тонн в 2013 году [14, с. 28].

Помимо освоения производства бесшовных труб, ОАО «ЧМЗ» планирует развивать производство сортового и фасонного проката. Однако сегодняшняя ситуация на рынке данного продукта не внушает оптимизма, поскольку, по оценкам экспертов компании ОАО «Северсталь», на отечественном рынке отмечается переизбыток сортопрокатных мощностей в размере 4,7 млн. тонн [10, с. 64]. Исходя из данных, представленных в Таблице 1, можно установить, что избыток мощностей к 2017 году не может нивелироваться даже за счет ежегодных темпов роста потребления в строительном секторе, которые оцениваются в 6% [14, с. 27].

Таблица 1

Потребление сортового проката в России в 2012-2013 гг.⁴

| Наименование продукта | Объем потребления, млн. т. | | Прогнозируемые темпы роста в период с 2013 по 2017 гг., % |
|-------------------------|----------------------------|---------|---|
| | 2012 г. | 2013 г. | |
| Строительный сорт | 11,8 | 12,5 | 6 |
| Машиностроительный сорт | 2,13 | 1,9 | 3 |
| Прочий сорт | 1,32 | 1,4 | 1 |

Данная ситуация усугубляется и вводом новых мощностей в 2013 году, в частности, запуском заводов «НЛМК-Калуга» мощностью 900 тыс. тонн сортового и фасонного проката, УГМК-Сталь «Электросталь Тюмени» мощностью 550 тыс. тонн сортового проката и Сортового завода Балаково мощностью 1 млн. тонн сортового и фасонного проката [11, с. 17]. Помимо этого, к 2016-2017 гг. следует ожидать прирост сортопрокатных мощностей, который оценивается автором в 5,2 млн. тонн вследствие того, что 15 предприятий инициировали проекты, связанные с организацией производства сортового и фасонного проката [8, с. 33], [9, с. 30]. Исходя из этого, можно утверждать, что рынок сортового и фасонного проката является высококонкурентным, и, по мнению автора, успешная деятельность ОАО «ЧМЗ» на нем будет зависеть от возможности предложить свою продукцию на более выгодных для потребителя условиях. В свою очередь, это требует тщательного анализа конкурентной среды и выработки мероприятий для ведения конкурентной борьбы.

Помимо производства бесшовных труб и сортового проката предприятие в перспективе планирует делать ставку и на выпуск рессор. Поскольку ОАО «ЧМЗ» контролирует значительную долю отечественного рессорного рынка, основными конкурентами в области производства рессор автор считает иностранные предприятия, которые могут увеличивать объемы поставок на российский рынок вследствие вступления России в ВТО. По

² по данным годового отчета ОАО «ТМК» за 2012 год;

³ по данным годового отчета ОАО «ЧТПЗ» за 2012 год;

⁴ по материалам совещания координационного совета Минпромторга по развитию металлургического комплекса на площадке «Металл-Экспо» от 12.11.2013;

проведенному автором исследованию, поставки рессор и рессорного листа в Россию в январе-сентябре 2011-2013 гг. осуществляли 52 страны-участницы ВТО [3, с. 66]. Количественные данные о ввозе рессор в Россию приведены в Таблице 2.

Вместе с тем, по мнению автора, ОАО «ЧМЗ» имеет значительные конкурентные преимущества технологического характера, которые позволяют вести успешную конкурентную борьбу на рынке. Эти преимущества проявляются:

1) в полном технологическом цикле изготовления рессор на одном предприятии, что позволяет осуществлять контроль над издержками и контроль качества продукции на всех стадиях ее выпуска [16];

2) в уникальности стали и способа ее получения. В частности, для изготовления рессорной продукции на ОАО «ЧМЗ» используется сталь 62ПП, которая производится методом объемно-поверхностной закалки, что позволяет добиться требуемой прочности и гибкости рессор при минимальных материальных затратах на их изготовление [5, с. 2].

Таблица 2

Импорт рессор и рессорного листа в Россию за 3 квартала 2011-2013 гг.⁵

| Страна | Показатели импорта, тонн | | | Относительное отклонение, % | |
|------------|--------------------------|-------------------------|-------------------------|---|---|
| | январь-сентябрь 2011 г. | январь-сентябрь 2012 г. | январь-сентябрь 2013 г. | январь-сентябрь 2012 г. к январю-сентябрю 2011 г. | январь-сентябрь 2013 г. к январю-сентябрю 2012 г. |
| Китай | 3715,5 | 4869,9 | 4741,8 | +31,1 | -2,6 |
| Германия | 1485,6 | 1425,8 | 1362,9 | -4,0 | -4,4 |
| Малайзия | 1229,3 | 682,2 | 1295,7 | -44,5 | +89,9 |
| Бельгия | 1478,1 | 1501,5 | 1241,8 | +1,6 | -17,3 |
| Швеция | 559 | 711,6 | 913,6 | +27,3 | +28,4 |
| Турция | 434,1 | 735,7 | 752 | +69,5 | +2,2 |
| Украина | 1008,4 | 918,3 | 709,9 | -8,9 | -22,7 |
| Корея | 1201,9 | 645,5 | 625 | -46,3 | -3,2 |
| Япония | 230,3 | 318,1 | 424,1 | +38,1 | +33,3 |
| Индонезия | 142,8 | 205,9 | 212 | +44,2 | +3,0 |
| Гонконг | - | - | 162,8 | - | +100 |
| Португалия | 17,4 | 83,9 | 162,2 | +382,2 | +93,3 |
| Чехия | 93,1 | 101,4 | 157,4 | +8,9 | +55,2 |
| Литва | 21,5 | 442,2 | 156,3 | +1956,7 | -64,7 |
| Нидерланды | 28,5 | 53,2 | 151,7 | +86,7 | +185,2 |
| Прочие | 2001,1 | 1817,4 | 1350,9 | -9,2 | -25,7 |
| Всего | 13646,6 | 14512,6 | 14420,1 | +6,3 | -0,6 |

Таким образом, проект, инициированный ОАО «ЧМЗ» является перспективным с точки зрения рынков. Однако успех в деятельности предприятия будет зависеть от возможности ведения конкурентной борьбы на выбранных рынках.

Крупный проект развития реализуется и на ЗАО «ЛМЗ», которое до недавнего времени осуществляло услуги по нанесению цинковых и полимерных покрытий на металл. Проект

⁵ по коду ТНВЭД 732010 «Рессоры листовые и листы для них, из черных металлов».

связан с возведением цеха холодной прокатки годовой мощностью 750 тыс. тонн с линиями горячего цинкования и полимерных покрытий с годовыми мощностями 350 тыс. тонн и 220 тыс. тонн соответственно [17, с. 2]. В дальнейшем предполагается возведение цеха горячей прокатки годовой мощностью 820 тыс. тонн [17, с. 2]. Полное окончание проекта планируется к 2019 году [12, с. 2]. При этом руководством предприятия подчеркивается, что основной акцент в деятельности предприятия будет сделан на реализацию проката с покрытиями [12, с. 2]. Исходя из этого, можно утверждать, что данный проект связан с удлинением технологической цепочки посредством установления контроля над предшествующим металлургическим переделом, что позволит повысить экономическую эффективность производства, снизить производственные простои вследствие возможных нарушений сроков поставок материальных ресурсов и осуществлять управление качеством продукции на данных стадиях производственного цикла.

Для определения востребованности проекта с точки зрения рынка необходимо обратиться к данным, характеризующим производство и потребление металла с покрытиями, которые представлены в Таблице 3. Исходя из этих данных, можно установить, что по состоянию на 2012 год внутренние потребности в оцинкованном прокате и прокате с полимерными покрытиями покрываются за счет импорта на 28% и 43% соответственно.

Таблица 3

Производство и потребление проката с покрытиями в 2011-2012 гг., тыс. тонн⁶

| Наименование показателя | Оцинкованный прокат | | Прокат с полимерными покрытиями | |
|--------------------------------|---------------------|---------|---------------------------------|---------|
| | 2011 г. | 2012 г. | 2011 г. | 2012 г. |
| Производство | 2,32 | 2,424 | 1,047 | 1,293 |
| Экспорт | 0,196 | 0,203 | 0,035 | 0,043 |
| Импорт | 0,673 | 0,876 | 0,85 | 0,961 |
| Внутреннее потребление | 2,798 | 3,096 | 1,862 | 2,211 |
| Мощности по нанесению покрытий | 3,937 | 4,262 | 1,36 | 1,61 |

По прогнозам аналитика «Металл Эксперт Консалтинг» А. Баева, внутреннее потребление проката с покрытием будет расти на 7,5% в год и при отсутствии введения новых мощностей к 2020 году дефицит оцинкованного проката и проката с полимерными покрытиями составит 3 и 2 млн. тонн соответственно [7, с. 35]. В связи с этим, ориентация ЗАО «ЛМЗ» на производство проката с покрытием может привести к уменьшению зависимости внутреннего рынка от поставок импортной продукции. Однако предприятию будет необходимо выдержать конкуренцию со стороны отечественных и иностранных производителей. По оценкам «Металл Эксперт Консалтинг», по состоянию на 2012 год на российском рынке оцинкованного проката наблюдалось присутствие продукции из Казахстана, Китая и Украины, доли которых в совокупном объеме импорта оцинкованного проката Россией составили 29%, 20% и 16% соответственно, а на рынке проката с полимерными покрытиями – продукции из Китая (38%), Бельгии (13%) и Южной Кореи (12%) [2]. Не следует забывать и о российских предприятиях, выпускающих прокат с покрытием, крупнейшими из которых являются ОАО «ММК», ОАО «НЛМК» и ОАО «Северсталь», совокупная доля которых на российском рынке проката с покрытием по оценкам автора

⁶ по материалам 8-ой Международной конференции «Оцинкованный и окрашенный прокат: тенденции производства и потребления-2013»;

составляла около 52%⁷ по состоянию на 2012 год. Исходя из этого, автор считает, что успешная деятельность ЗАО «ЛМЗ» на обозначенных рынках будет возможна только при выпуске конкурентоспособной продукции и положительной деловой репутации, которая будет складываться из соблюдения условий поставок, а также при наблюдении за динамикой внешней среды с целью выработки мер, позволяющих предприятию сохранить свое положение на рынке.

Следует обратить внимание и на явные диспропорции потребления проката с покрытиями по отраслям. Так, по состоянию на 2012 год, 85% от производимого в стране оцинкованного проката и 94% проката с полимерными покрытиями потреблялось в строительной отрасли [2]. Руководство ЗАО «ЛМЗ» видит возможности для расширения объемов потребления посредством государственного принуждения автопроизводителей к приобретению отечественного покрытого проката [12, с. 2]. По мнению автора, подобные меры в условиях вступления России во Всемирную Торговую Организацию являются недопустимыми, поскольку они приведут к дискриминации иностранной продукции на российском рынке, что противоречит принципам ВТО. Скорее, деятельность предприятия следует сводить к демонстрации преимуществ использования проката с покрытиями в автомобилестроении, а также к разработке и реализации мероприятий связанных с повышением конкурентоспособности продукции.

Таким образом, проекты развития, инициированные на рассмотренных предприятиях, являются востребованными. Однако велика вероятность усиления конкуренции на рынках в будущем. Поэтому успешная деятельность предприятий в перспективе будет зависеть от учета факторов внешней среды и выработки мероприятий оперативного и стратегического характера, которые будут необходимы для ведения конкурентной борьбы и укрепления позиций на выбранных рынках.

⁷ по данным годовой отчетности ОАО «ММК», ОАО «НЛМК» и ОАО «Северсталь» за 2012 год.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альков И. Трубопроводные амбиции. // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2013. – №6. – с. 29-34;
2. Баев А. Основные тенденции развития производства и потребления сталей с покрытием в Европейской части РФ и в Украине. [Электронный ресурс]. Портал *Металл Эксперт Консалтинг.* URL: [http://metalexpertresearch.com/research/osnovnye_tendencii_razvitiya_proizvodstva_i_potrebleniya_stalej_s_pokrytiem_v_evropejskoj_chasti_rf_i_v_ukraine.html/ File/2013_4_MEC.pdf](http://metalexpertresearch.com/research/osnovnye_tendencii_razvitiya_proizvodstva_i_potrebleniya_stalej_s_pokrytiem_v_evropejskoj_chasti_rf_i_v_ukraine.html/File/2013_4_MEC.pdf);
3. Гайнуллин А. И. К вопросу о конкуренции металлургических предприятий Пермского края с иностранными производителями на рынках металлических изделий после вступления России в ВТО. // *Экономика России и региона в современных условиях: сб. науч. тр. Под ред. проф. А.Н. Пыткина.* – Екатеринбург: Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, 2013. Вып. XIII. - с. 64-70;
4. Годовой отчет Открытого акционерного общества «Чусовской Металлургический Завод» по результатам работы за 2012 год. [Электронный ресурс]. Портал Центра раскрытия корпоративной информации. URL: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id =2608&type=2> (дата обращения 5.11.2013);
5. Зотович О. Уникальная сталь. // *Чусовской металлург.* – 2013. – №19. – с. 2;
6. Игнатенко Т. Настороже. // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2013. – №6. – с. 46-56;
7. Игнатенко Т. Чтоб не пропасть поодиночке. // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2013. – №4. – с. 32-44;
8. Игнатенко Т. На рынке сорта глубокое погружение. // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2013. - №5. – с. 32-40;
9. Игнатенко Т. Сортовой пессимизм не оправдался. // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2013. – №11. – с. 29-34;
10. Игнатенко Т., Лобада М. Рынки плоского проката и труб. // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2013. № 7-8. – с. 62-68;
11. Игнатенко Т., Ляховский Д. Российский рынок металлов: Пик кризиса пройден? // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2013. – №12. – с. 16-23;
12. Кокшарова В. «Андрей Дейнеко: «Проект реальный, и мы уложимся в обозначенные сроки»» // *Лысьвенская общественно-политическая газета “Искра”.* – 2013. – №140. – с. 1-2;
13. Лобада М. ТСК Чусовой – крупнейший проект современной металлургии. // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2013. – №11. – с. 42-46;
14. Ляховский Д. Конъюнктурные ожидания. // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2013. – №12. – с. 26-28;
15. Ляховский Д. Металлургия нового поколения. // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2013. – №12. – с. 30-33;

16. Почему выбирают Чусовскую рессору? [Электронный ресурс]. Портал ОАО “ЧМЗ”. URL: <http://оао-чмз.рф/Продукция/Рессоры-автомобильные/Почему-выбирают-чусовскую-рессору>;
17. Строительство ЛПК. Ждем откликов. // За передовую металлургию. – 2014. - №1. – с. 2;
18. Туманский А. Разрабатывается проект строительства ТСК. // Чусовской металлург. – 2013. – №44. – с. 3.

Рецензент: Владыкин Анатолий Анатольевич, доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Лысьвенского филиала Пермского национального исследовательского политехнического университета.

Artem Gainullin

Institute of Economics of Ural Division of Russian Academy Sciences, Perm Branch
Russia, Perm
Perm National Research Polytechnic University, Lysva branch
Russia, Lysva
E-Mail: gainullin.artem@yandex.ru

The current status of competitive environment of the Perm Territory metallurgical enterprises

Abstract: Modern economic science regards an industrial enterprise as an opened system interacting with external environment which presents aggregate factors of influence acting outside an enterprise and uncontrollable for its management. The external environment describing changeability is a source of threats and opportunities for business entity. Therefore at present time the concept of strategic management that represents commercial organization as a subject operating in changing condition of external environment has become more and more relevant.

Competitive environment is the most important part of industrial enterprise's external environment. In modern market conditions practically all commercial organizations may be regarded as subjects functioning under the influence of competitive environment and its factors. Nowadays survivability of the enterprise obviously results from possible supply of goods being in demand and possessing sufficient competitive advantages. Consequently an important task of strategic management is searching the suitable form of business entities development in competitive conditions. These forms may include an enterprise's development projects such as modernization of facilities, product expansion, entering new markets and mastering new productions. In the author's opinion, monitoring a status of competitive environment is necessary not only on the stage of a project's initiation but also on the post-investment stage. This article contains the description of competitive environment conditions describing Perm Territory metallurgical enterprises, which have been realizing development projects.

Keywords: Import; competitive environment; competition; development projects; metallurgical enterprises; consumption; production facilities; market; demand; strategic management.

Identification number of article 97EVN214

REFERENCES

1. Al'kov I. Truboprovodnye ambicii. // *Metallosnabzhenie i sbyt.* – 2013. – №6. – s. 29-34;
2. Baev A. Osnovnye tendencii razvitija proizvodstva i potreblenija stalej s pokrytiem v Evropejskoj chasti RF i v Ukraine. [Jelektronnyj resurs]. Portal Metall Jekspert Konsalting.
URL:http://metalexpertresearch.com/research/osnovnye_tendencii_razvitija_proizvodstva_i_potreblenija_stalej_s_pokrytiem_v_evropejskoj_chasti_rf_i_v_ukraine.html/File/2013_4_MEC.pdf;
3. Gajnullin A. I. K voprosu o konkurencii metallurgicheskikh predpriyatij Permskogo kraja s inostrannymi proizvoditeljami na rynkah metallicheskikh izdelij posle vstuplenija Rossii v VTO. // *Jekonomika Rossii i regiona v sovremennyh uslovijah: sb. nauch. tr. Pod red. prof. A.N. Pytkina.* – Ekaterinburg: Federal'noe gosudarstvennoe bjudzhetnoe uchrezhdenie nauki Institut jekonomiki Ural'skogo otdelenija Rossijskoj akademii nauk, 2013. Vyp. XIII. - s. 64-70;
4. Godovoj otchet Otkrytogo akcionernogo obshhestva «Chusovskoj Metallurgicheskij Zavod» po rezul'tatam raboty za 2012 god. [Jelektronnyj resurs]. Portal Centra raskrytija korporativnoj informacii. URL: <http://www.edisclosure.ru/portal/files.aspx?id=2608&type=2> (data obrashhenija 5.11.2013);
5. Zotovich O. Unikal'naja stal'. // *Chusovskoj metallurg.* – 2013. – №19. – s. 2;
6. Ignatenko T. Nastorozhe. // *Metallosnabzhenie i sbyt.* – 2013. – №6. – s. 46-56;
7. Ignatenko T. Chtob ne propast' poodinochke. // *Metallosnabzhenie i sbyt.* – 2013. – №4. – s. 32-44;
8. Ignatenko T. Na rynke sorta glubokoe pogruzhenie. // *Metallosnabzhenie i sbyt.* – 2013. - №5. – s. 32-40;
9. Ignatenko T. Sortovoj pessimizm ne opravdalsja. // *Metallosnabzhenie i sbyt.* – 2013. – №11. – s. 29-34;
10. Ignatenko T., Lobada M. Rynki ploskogo prokata i trub. // *Metallosnabzhenie i sbyt.* – 2013. № 7-8. – s. 62-68;
11. Ignatenko T., Ljahovskij D. Rossijskij rynek metallov: Pik krizisa projden? // *Metallosnabzhenie i sbyt.* – 2013. – №12. – s. 16-23;
12. Koksharova V. «Andrej Dejneko: «Proekt real'nyj, i my ulozhimsja v oboznachennye sroki»» // *Lys'venskaja obshhestvenno-politicheskaja gazeta “Iskra”.* – 2013. – №140. – s. 1-2;
13. Lobada M. TSK Chusovoj – krupnejshij proekt sovremennoj metallurgii. // *Metallosnabzhenie i sbyt.* – 2013. – №11. – s. 42-46;
14. Ljahovskij D. Kon'junkturnye ozhidaniya. // *Metallosnabzhenie i sbyt.* – 2013. – №12. – s. 26-28;
15. Ljahovskij D. Metallurgija novogo pokolenija. // *Metallosnabzhenie i sbyt.* – 2013. – №12. – s. 30-33;
16. Pochemu vybirajut Chusovskuju ressuru? [Jelektronnyj resurs]. Portal OAO “ChMZ”. URL: <http://oao-chmz.rf/Produkcija/Ressory-avtomobil'nye/Pochemu-vybirajut-chusovskuju-ressoru>;
17. Stroitel'stvo LPK. Zhdem otklikov. // *Za peredovuju metallurgiju.* – 2014. - №1. – s. 2;
18. Tumanskij A. Razrabatyvaetsja proekt stroitel'stva TSK. // *Chusovskoj metallurg.* – 2013. – №44. – s. 3.