



## СОДЕРЖАНИЕ

### МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ НОВОСТИ

- 4 НОВОСТИ УРАЛА  
9 НОВОСТИ РОССИИ И СНГ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

- 15 МЕДНАЯ ОТРАСЛЬ УРАЛА  
17 ИТОГИ ПОЛУГОДИЯ В МЕТАЛЛУРГИИ

### ЦВЕТНЫЕ МЕТАЛЛЫ

- 22 ЗАГЛЯДЫВАЯ В МЕДНЫЕ ЗАКРОМА  
23 ЛЕВИХИНСКИЙ РУДНИК:  
В ОЖИДАНИИ ИНВЕСТОРА  
24 ДОЛГАЯ ДОРОГА К УДОКАНУ  
26 ЦИНКОВО-ТРУБНЫЙ АЛЬЯНС  
28 «КАЗАХМЫС»: ПОХОД В ОБХОД  
30 ВЕСТИ С АЛЮМИНИЕВОГО ФРОНТА

### МАШИНОСТРОЕНИЕ

- 32 ВАГОНЫ НА СТАРТЕ

### ПРАВО

- 34 ВОЗМЕСТИМ ЛИ НДС?

### ЛЮДИ ДЕЛА

- 36 ГЕНЕРАЛ МАГНИТКИ

### МИРОВОЙ РЫНОК

- 38 НОВОСТИ МИРОВЫХ РЫНКОВ  
40 МЕДНЫЙ ДРАКОН КИТАЯ

### СОБЫТИЕ

- 44 ЧЕХИЯ И УРАЛ:  
ПАРТНЕРЫ В МАШИНОСТРОЕНИИ

### АРХИВ

- 46 РУССКИЕ САМОВАРЫ

### РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

ГЕРВАСЬЕВ М. А.,  
декан металлургического факультета УГТУ-УПИ, проф, д.т.н.  
ЖУЧКОВ В. И.,  
зав. отделом Института металлургии УрО РАН, д.т.н.  
ЗОБНИН В. Г.,  
начальник экономического отдела  
ОАО «Уралгипромет»  
СМИРНОВ Б. Н.,  
директор по металлургии цветных и благородных металлов  
ГНЦ РФ «Уральский институт металлов»,  
член-корр. АТН, к.т.н.

При информационной поддержке  
Министерства металлургии и  
Союза предприятий металлургического  
комплекса Свердловской области.

### РЕДАКЦИЯ:

Марина ЖИВУЛИНА главный редактор  
Игорь БОГДАНОВ ответственный секретарь  
Даниил ВЫШЕГОРОДСКИЙ, Игорь СТЕПАНОВ обозреватели  
Татьяна ПОПОВЦЕВА реклама  
Юлия ПЕТУХОВА верстка  
Степан ДУЛОВ дизайн

Зарегистрирован в Государственном комитете  
Российской Федерации по печати 29.04.98; № 017517  
УЧРЕДИТЕЛИ: ЗАО «ПКП «Атомпромкомплекс»,  
ЗАО «Уралстинол»,

ОАО «Уральский институт металлов»  
ИЗДАТЕЛЬ: ООО «Металл-Информ»  
Директор Антон МОИСЕЕВ

АДРЕС РЕДАКЦИИ: 620062, г. Екатеринбург,  
ул. Гагарина, 14, оф. 812,  
тел./факс (3432) 49 00 11  
Сотовый тел. 8 922 223 4656  
E-mail: urm@urm.ru

Подписано в печать: 16.10.2003  
Заказ № 314 от 16.10.2003  
Отпечатано в типографии ООО «Лазурь»: г. Реж,  
ул. П. Морозова, 61.  
Тел. (34364) 2-10-72.

Тираж 3000 экз.

Цена 120 руб. (с доставкой)  
Перепечатка материалов «УРМ» возможна по согласованию с редакцией.  
При всех заимствованиях ссылка на «УРМ» обязательна.

Товары, по которым отсутствует  
пометка о сертификации или  
лицензии, подлежат обязательной  
сертификации.

ЕВРАЗ-ХОЛДИНГ

После приобретения Нижнесалдинского металлургического завода своими дочерними структурами «Евраз-Холдинг», по сути, выстроил на Урале технологическую цепочку от добычи сырья до выпуска продукции высоких переделов.

Новый генеральный директор НСМЗ Александр Полушин, ранее работавший начальником производственного управления НТМК, совместно со специалистами НСМЗ уже начал разработку программы развития Нижнесалдинского металлургического завода с учетом кооперации с другими предприятиями холдинга, сообщает пресс-служба металлургии Свердловской области.

В новой программе развития завода намечается увеличение производства клемм, подкладок костыльного скрепления, упорных скоб, изделий, которые можно делать без особых затрат на их освоение. Прорабатывается вопрос размещения на площадях цеха рельсовых скреплений дополнительных линий по производству подкладок костыльного скрепления и линий по производству накладок. Это позволит все отечественное производство подкладок сконцентрировать в Нижней Салде. Кроме того, обсуждается вопрос о более полной загрузке прокатного цеха, где предполагается начать производство трубной заготовки диаметром 160 мм. Для этого есть все технические возможности. Помимо этого, специалистами холдинга изыскивается возможность возобновления выпуска электролизной полосы. Прорабатывается вопрос освоения выпуска тракторного башмака с последующим его производством в цехе рельсовых скреплений.

Рассказывая о перспективах развития кооперации с НСМЗ, управляющий директор НТМК Сергей Носов отметил, что «Евраз-Холдинг», в состав которого входят такие предприятия, как НТМК и «Запсиб», в состоянии удовлетворить потребности Нижнесалдинского металлургического завода в сырье и полностью обеспечить его металлом.

Новое руководство НСМЗ, разрабатывая программу развития завода, считает, что в первую очередь необходимо модернизировать цех рельсовых скреплений. Но это не значит, что в развитие других подразделений не будут вкладываться средства. Пример работы «Евраз-Холдинга» по техническому перевооружению показывает, что это направление приносит положительный эффект.

На ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат» принято решение передать имущественный комплекс ТЭЦ (теплоэнергоцентраля) общества в аренду специализированной организации ООО «Металлэнергофинанс». Как сообщает СКРИН, ООО «Металлэнергофинанс» приняло на себя обязательства по эксплуатации ТЭЦ НТМК и по реализации энергии, вырабатываемой ТЭЦ, как для самого НТМК, так и абонентов, расположенных в Нижнем Тагиле. По мнению руководства НТМК, эта мера призвана нормализовать ситуацию с обеспечением теплоснабжением жителей Нижнего Тагила и лежит в общем русле реформы ЖКХ.

Нижнетагильский металлургический комбинат, входящий в группу «Евраз-Холдинг», закончил подготовительный этап реконструкции колесопрокатного производства и приступил

к строительству нового здания колесобандажного цеха.

Как сообщает пресс-служба НТМК, план строительства предусматривает сооружение более современного и крупного здания без остановки действующего производства. По плану реконструкции в новом здании будет установлен современный прокатный стан и колесообрабатывающий участок, что увеличит объем выпуска колес на НТМК до 630 тыс. шт. в год. Главным поставщиком оборудования и разработчиком инжиниринга для колесопрокатного стана стала немецкая фирма SMS-Eumaco. Пуск новой линии по изготовлению колес на НТМК намечен на осень 2004 г.

Российский банк развития открыл кредитную линию в размере \$2,62 млн. сроком на пять лет ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат» (НТМК) для закупки бесконусного загрузочного устройства фирмы Vitkovice strojirenstvi a.s. (Острава, Чешская Республика), предназначенного для реконструкции доменной печи № 6. Сделка по приобретению оборудования осуществляется с привлечением фондирования ING Bank (Прага) под гарантию экспортного агентства Чешской Республики EGAP.

Кроме того, говорится в распространенном пресс-релизе, РосБР готовит к подписанию договор с Экспортно-импортным банком Словацкой Республики (Эксимбанк СР) о предоставлении НТМК долгосрочного финансирования для оплаты поставки словацкого инжиниринга, технологии и оборудования автоматизации для проекта реконструкции доменной печи № 6 на сумму около \$ 1 млн.

Данная сделка станет первым проектом для Эксимбанка Словакии, реализуемым в Российской Федерации. Для финансирования работ, выполняемых на стройплощадке проекта реконструкции доменной печи № 6 российскими субподрядчиками, РосБР предоставит НТМК долгосрочный кредит на сумму около \$ 1,5 млн. Доменная печь № 6 была выведена из эксплуатации в 1996 г.

В результате реконструкции печь станет современным агрегатом с усовершенствованным профилем и технологическим уровнем, соответствующим передовым зарубежным стандартам. Доменная печь № 6 с производительностью 1,62 млн. т чугуна в год станет не только самой мощной печью НТМК, но и уникальной в мире доменной печью с таким объемом для производства ванадиевого чугуна. Реконструкция печи также позволит реализовать программу обновления доменных мощностей НТМК с сохранением объема товарного выпуска комбината, повысить эффективность и надежность работы доменного производства, снизить себестоимость и повысить качество выплавляемого чугуна.

КЫШТЫМСКИЙ МЕДЕЭЛЕКТРОЛИТНЫЙ ЗАВОД

В этом году ЗАО «Кыштымский медеэлектролитный завод» приступил к производству медных лент для кабельной промышленности, которые применяются для экранирования кабелей различных видов: силовых, судовых, контрольных и кабелей связи. Как сообщает пресс-служба предприятия, применение медных лент в кабельном производстве согласовано с головным институтом НИИ кабельной промышленности ВНИИ КП (г. Москва). Метод электролиза, применяе-

мый сегодня КМЭЗом, позволяет расширить номенклатуру ленты и добиться более точного сохранения ее свойств. Основными потребителями этого продукта являются предприятия РФ, но уже сегодня поставки на экспорт составляют порядка 30 % от общего объема производства.

Медную ленту на Кыштымском медеэлектролитном заводе покупают кабельные заводы Европы. Кроме этого, продукцией КМЭЗа заинтересовались некоторые предприятия Украины.

## МАГНЕЗИТ

За восемь месяцев 2003 г. Комбинат «Магнезит» по сравнению с январем–августом 2002 г. на 16% увеличило производство товарной продукции – с 2,5 млрд. руб. до 2,9 млрд. руб., сообщает СКРИН. Выпуск магнезиальных огнеупорных изделий увеличился на 9,7%, до 208,7 тыс. т, в том числе выпуск высокотехнологичных периклазоуглеродистых изделий возрос на 6,9%, до 23,05 тыс. т.

Выпуск товарных порошков возрос на 14,9%, до 393,5 тыс. т. В августе 2003 г. по сравнению с августом 2002 г. «Магнезит» на 17,8% увеличило выпуск товарной продукции в действующих ценах – с 314,8 млн. руб. до 371 млн. руб. При этом производство магнезиальных огнеупорных изделий уменьшилось с 26,2 тыс. т до 25,8 тыс. т. Выпуск высокотехнологичных периклазоуглеродистых изделий составил 3 188,1 т. Производство товарных огнеупорных порошков увеличилось с 44 тыс. т до 53 тыс. т.

## МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ

На Магнитогорском металлургическом комбинате продолжается реализация программы модернизации и реконструкции основных цехов. Наибольшее внимание руководство комбината уделяет реконструкции прокатного передела, поскольку развитие этого производства в наибольшей степени соответствует выбранной стратегии на углубленную переработку металла и производство продукции с высокой долей добавленной стоимости.

На комбинате принята долгосрочная инвестиционная программа, предусматривающая в качестве приоритетной задачи модернизацию прокатного производства, сообщает пресс-служба предприятия. Сортопрокатный цех ММК начал свою историю в 1934 г. За 70 лет оборудование цеха устарело и физически, и морально.

С увеличением на внутреннем рынке спроса на сортовой металл и объединением метизного и калибровочного заводов в холдинг ММК вопрос о реконструкции сортопрокатного производства стал первоочередным. Специалисты металлургического комбината обсуждали выбор подрядчика. По словам помощника генерального директора по новым технологиям и видам продукции Анатолия Старикова, коренному обновлению подвергнутся проволочный стан–250 № 2 и мелкосортный 250 № 1: они будут реконструированы полностью – от печного участка до отгрузки.

Долгосрочная программа развития МММЗ и МКЗ предполагает существенное увеличение объемов производства, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции и достижение лидирующих позиций на рынке метизов. Одним из важнейших условий выполнения этой программы является обеспечение метизных предприятий холдинга высококачественным подка-

том со стороны ММК. Проекты по модернизации сортового производства металлургического комбината предлагают пять фирм, в том числе и российские. Решающую роль в выборе подрядчика сыграют стоимость проекта, срок исполнения, технико-экономические показатели и другие факторы. В числе претендентов – известная итальянская фирма «Даниели». В сотрудничестве с ней в цехе покрытий ММК построен агрегат непрерывного горячего цинкования. «Проект, который мы сегодня обсуждаем с представителями ММК, – важный и ответственный шаг для нашей компании, – сказал менеджер «Даниели» Фабио Бьянко. – И не только с коммерческой стороны, но и с точки зрения применения в нем технологий. Это первый проект такого уровня на территории России. Подобные проекты компания «Даниели» успешно реализовала в Европе, США, странах Азии». Победитель тендера, который будет осуществлять реконструкцию сортопрокатного производства на ММК, будет назван уже совсем скоро.

## МЕЧЕЛ

На «Мечеле» внедряется автоматизированная система управления «Учет движения металла в прокатных цехах». Необходимость появления такой системы обусловлена сложностью структуры прокатного производства, в котором имеется множество технологических потоков. В зависимости от требований потребителей металлопродукция подвергается различным операциям, придающим ей специфические свойства: зачистка, шлифовка, светление, травление.

Со дня передачи заказов в цех до отгрузки готового металла может пройти несколько недель. Внедряемая автоматизированная система позволит специалистам производственного управления и управления сбыта получать оперативную и достоверную информацию о ходе выполнения каждого заказа: контролироватьхождение технологических операций, их соответствие требованиям нормативной документации, вести учет поступления металла на конкретный производственный участок, его обработку и сдачу, выполнение плановых заданий, состояние незавершенного производства. Все это позволяет более четко формировать портфель заказов и планировать производство, сообщает пресс-служба предприятия. Программное обеспечение проекта выполнено специалистами отдела автоматизированных систем управления производством.

На сегодняшний день система полностью охватывает прокатный цех № 1. Начато подключение к ней второго и четвертого цехов. К началу 2004 г. будет завершено создание общей автоматизированной системы управления, в которую войдут все пять прокатных цехов комбината.

## ОБЪЕДИНЕННЫЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ

Объединенные машиностроительные заводы (Группа Уралмаш-Ижора, ОМЗ) раскрыли состав своих акционеров. Как сообщает АК&М, 25,9% акций принадлежит гендиректору ОМЗ Кахе Бендукидзе, 9,07% – исполнительному директору ОМЗ Алану Казбекову, 0,37% – финансовому директору Михаилу Косолапову. Всего менеджменту компании принадлежит 37% акций. На 1 июля 2003 г. в реестре акционеров ОМЗ было зарегистрировано 4 286 владельцев и номинальных держателей акций ОМЗ. Иностранные институциональные инвесторы владеют 38% акций компании. Среди них крупнейшими являются GMO Emerging Markets, Alfred Berg ABN-AMRO, ING Baring Asset Management, Trust company of

the West. Российским институциональным инвесторам принадлежит 10%, российским частным инвесторам – 2%. 10% акций зарезервированы ОАО.

Напомним, что ОМЗ готовится к листингу на Лондонской фондовой бирже. Кроме того, компания ведет подготовку выпуска CLN (Credit Linked Notes) на сумму \$50 млн. Разместить выпуск CLN компания планирует до февраля 2004 г. ОМЗ специализируется на инжиниринге, производстве, продажах и сервисном обслуживании оборудования и машин для атомной энергетики, нефтегазового комплекса, горной промышленности, морских и речных перевозок, производстве спецсталей.

### УГМК-ХОЛДИНГ

«Уральская горно-металлургическая компания» разработала проект освоения крупнейшего в России Удоканского месторождения меди. Об этом сообщила пресс-служба «УГМК-Холдинга». Речь идет о строительстве горнодобывающего предприятия с производительностью 15 млн. т руды в год, которое будет полностью обеспечена имеющимися энергетическими мощностями региона и тесно привязано к медеперерабатывающим мощностям Урала с учетом выбывания действующих месторождений.

В строительство предлагается вложить \$ 450 млн. инвестиций в течение восьми лет. Проект должен окупиться за 23 года. Напомним, что главным конкурентом УГМК в борьбе за Удокан является казахстанская корпорация «Казахмыс», контролируемая южнокорейским концерном Samsung.

Конвейерные тензометрические электронные весы установлены на двух конвейерах рудной нитки и трех конвейерах щебеночной нитки дробильно-сортировочной фабрики Волковского рудника и предназначены для непрерывного взвешивания сыпучего материала, сообщает пресс-служба УГМК. Оборудование стоимостью более 430 тыс. руб. поставлено и смонтировано научно-производственной фирмой «Элсикон» (г. Нижний Тагил), давним партнером ОАО «Святогор» по поставкам весов технического контроля и учета. По словам начальника отдела АСУП ОАО «Святогор» Владимира Ворошилова, электронные весы позволяют контролировать процесс загрузки оборудования, вести учет готовой продукции – руды и щебня. Данные, поступающие

с электронных весов рудника на сервер предприятия, обновляются каждые три минуты. Это позволяет специалистам ОАО «Святогор» оперативно регулировать технологический процесс выпуска руды и щебня.

В сернокислотном цехе ОАО «Святогор» запущен в строй склад готовой продукции. По словам главного химика предприятия Александра Мартынова, строительство нового объекта связано с ростом объемов производства серной кислоты, который вызван увеличением концентрации серы в отходящих газах металлургического цеха и более высокой степенью их очистки, сообщает УГМК.

Строительство склада готовой продукции было начато в июле 2001 г. В настоящее время в новом помещении для хранения серной кислоты используются восемь баков объемом от 500 до 700 куб. метров, а также производится одновременная наливка пяти-шести железнодорожных цистерн. Оборудование для складского помещения изготовлено специалистами ремонтно-механического и сернокислотного цехов предприятия. Строительно-монтажные работы также выполнены сотрудниками ОАО «Святогор». В целом стоимость строительства нового объекта составила около 2 млн. руб.

ОАО «Святогор» намерено восстановить 3 км автомобильных дорог. Восстановлению подлежат участки внутрикарьерных дорог Волковского рудника ОАО «Святогор». Как отметил главный инженер карьера Сергей Шурыгин, хорошее состояние дороги позволит снизить количество внеплановых ремонтов карьерной техники – «БелАЗов».

Последний раз капитальный восстановительный ремонт автомобильных дорог карьера Волковского рудника проводился 10 лет назад. Согласно графику, будут проведены буровые и взрывные работы на четырех дорожных участках. Также в процессе восстановления дорожного полотна будет отсыпано щебнем и расширено, сообщает пресс-служба предприятия. Основные работы выполняют сотрудники цеха автомобильного транспорта и Волковского рудника ОАО «Святогор». В настоящее время отремонтировано 1,3 км дорог, на что израсходовано около 310 тыс. руб.

В ОАО «Качканарский ГОК «Ванадий» за восемь месяцев было добыто 30 385 тыс. т руды (112,5 % в сравнении с аналогичным периодом прошлого года), получено железо-ванадиевого концентрата 5 775 тыс. т (114%), агломерата – 1 753 тыс. т (116,9%), окатышей – 3 612 тыс. т (106,3%), сообщает пресс-служба УГМК. По словам генерального директора ОАО «Качканарский ГОК «Ванадий» Андрея Груздева, август по объему добытой и переработанной руды, а также выпуску концентрата стал фактически рекордным месяцем за всю 40-летнюю историю предприятия. В августе было добыто 4 099 тыс. т руды, получено железо-ванадиевого концентрата 764 тыс. т. Всего в 2003 г. производство концентрата в ОАО «Качканарский ГОК «Ванадий» запланировано на уровне 8 295 тыс. т (106,2% в сравнении с 2002 г.), производство агло сырья – на уровне 7 757 тыс. т (101,3% в сравнении с 2002 г.).

Качканарский ГОК «Ванадий» завершил ремонт вагонопрокидывателя в цехе шихтоподготовки.

В ходе ремонтных работ были обновлены наиболее важные узлы и механизмы вагонопрокидывателя. В частности, заменены запасные узлы привалочной стенки на роторе вагонопрокидывателя, рельсовый путь дробильно-фрезерной машины, связующие элементы питателя, обновлен конвейер на складе известняка и топлива. Также проведена ревизия технологического оборудования. Ремонт вагонопрокидывателя стоимостью около 950 тыс. руб. проведен специалистами Качканарского ГОКа, сообщает пресс-служба предприятия. Как отметил заместитель начальника цеха шихтоподготовки Олег Мезенин, в целом от стабильной работы участка вагонопрокида зависит бесперебойное снабжение фабрик Качканарского ГОКа технологическими материалами. Ежемесячно вагонопрокидыватель пропускает свыше 1 000 полувагонов с известняком, коксовой мелочью.

### ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРУБОПРОКАТНЫЙ ЗАВОД

Форматы статистической, бухгалтерской, экономической и финансовой отчетности ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» и ОАО «Челябинский цинковый завод» будут унифицированы, сообщает СКРИН. По словам В. Гейхмана, вхождение в состав совета директоров ОАО ЧЦЗ

представителей Группы ЧТПЗ, произошедшее на внеочередном собрании акционеров ОАО ЧЦЗ 18 сентября 2003 г., является логичным завершением сделки по приобретению контрольного пакета акций ОАО ЧЦЗ у холдинга Vitol (более 86%), группой акционеров, близких к ОАО ЧТПЗ.

В настоящее время работники отделов экономики, финансов и коммерции ЧЦЗ и ЧТПЗ приступили к работе на предприятиях с целью унификации отчетности. В то же время, как подчеркнул председатель советов директоров ЧТПЗ и ЧЦЗ Александр Федоров, вопрос управления ЧЦЗ и ЧТПЗ единой управляющей компанией на повестке дня не стоит. Также не планируется переход предприятий группы ЧТПЗ на единую акцию. По словам В. Гейхмана, в конце ноября–начале декабря 2003 г. планируется рассмотреть и утвердить бюджет ОАО ЧЦЗ на 2004 г.

Предприятия, входящие в группу ЧТПЗ, планируют развиваться в направлении освоения выпуска продукции более вы-

соких переделов. Об этом на пресс-конференции заявил председатель совета директоров ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» и ОАО «Челябинский цинковый завод» Александр Федоров. Как сообщает СКРИН, группа ЧТПЗ в настоящее время развивается в направлении вертикальной интеграции. «Наш основной продукт – труба – уходит в более глубокие переделы», – отметил А.Федоров.

Помимо самого ЧТПЗ, группа ЧТПЗ также включает предприятия по выпуску фасонных изделий: ОАО «Завод специальных монтажных изделий» (г. Москва) и ЗАО «Магнитогорский завод механомонтажных изделий – Востокметаллургомонтаж» (Челябинская обл.), а также металлоторговую компанию «MeTриC».

Группа ЧТПЗ реализует стратегию углубления переделов с целью более комплексного обслуживания основных покупателей трубной продукции – предприятий российского нефтегазового комплекса. В настоящее время на территории ОАО ЧТПЗ идет строительство нового завода «Трубодеталь», который будет выпускать продукцию более углубленного трубного передела.

Челябинский цинковый завод, также входящий в группу ЧТПЗ, будет поставлять на ЧТПЗ цинк для оцинкованных труб и также развиваться в направлении выпуска продукции более глубокого передела. По словам генерального директора ОАО «Челябинский цинковый завод» Всеволода Гейхмана, ОАО ЧЦЗ планирует наладить на предприятии выпуск продукции четвертого передела: выпускать не просто цинк в слитках, но делать из него прокат, химические соединения, то есть получать продукцию с более высокой добавленной стоимостью. В настоящее время ЧЦЗ проводит ревизию технических разработок специалистов предприятия за последние годы, с тем чтобы подготовить на их основе бизнес-планы по выпуску продукции более глубокого передела. Напомним, что в настоящее время ОАО «Челябинский цинковый завод» реализует инвестиционную программу, рассчитанную до 2005 г., стоимостью \$60 млн., а ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» – программу реконструкции производства, рассчитанную до 2007 г., стоимостью \$150 млн.

## ВТОРМЕТ

Общий объем инвестиций ОАО «Втормет» в 2003 г. составит около 20 млн. руб., сообщает АК&М. В настоящее время предприятием приобретены четыре гидравлических погрузчика фирмы Sennebogen и три ломовоза. Запланирован ввод в эксплуатацию новой колоннады базового цеха (три 16-тонных мостовых крана) и пресса БА-1642 усилием 16 тыс. кН.

Основной задачей ОАО «Втормет» на второе полугодие 2003 г. является увеличение среднемесячных объемов загрузки и отгрузки до уровня 56 тыс. т лома в месяц. В дальнейшем предприятие планирует продолжить наращивание объемов переработки и реализации готовой продукции до 1 млн. т в год, а также достигнуть западных стандартов эффективности и производительности труда за счет технического перевооружения, автоматизации и компьютеризации производственных процессов. Планируются ежегодные инвестиции в техперевооружение в размере не менее \$700 тыс.

АО «Втормет» (Ростовская область), входящее в промышленную группу МАИР (Москва), – самое крупное ломоперерабатывающее предприятие России. В состав предприятия входят 46 ломоперерабатывающих площадок в Ростовской области и в других регионах Южного ФО. Мощности предприятия позволяют перерабатывать до 85 тыс. т лома в месяц. Предприятие обладает полным спектром ломоперерабатывающего оборудования (прессы, стружкодробилки, копры). На предприятии работает 689 человек. Годовой оборот ОАО «Втормет» составляет в среднем \$60–70 млн.

## ВТО

Вступление России во Всемирную торговую организацию дает нашей промышленности определенные преимущества. Об этом в эксклюзивном интервью РИА «Новости» заявил замглавы Минэкономразвития Максим Медведков, находившийся в Пекине для проведения с китайской стороны вопросов о вступлении в ВТО.

«У нас более трети валового продукта формируется за счет внешней торговли, и многие секторы экономики непосредственно зависят от условий деятельности на внешних рынках», – подчеркнул Медведков. Он напомнил, что существуют правила международной торговли, которые как раз и определяют условия доступа на рынки. Россия работает на внешнем рынке, но не участвует в определении его правил. Поэтому стратегическая задача России заключается в том, чтобы участвовать в выработке правил и защищать свои интересы. Пока Россия не имеет возможности добиваться тех решений, которые выгодны ее экономике.

Говоря об антидемпинговых мерах в отношении России, Медведков подчеркнул, что «у нас традиционно такими секторами являются металлургические предприятия, причем в отношении черной металлургии действует максимальное число дискриминационных ограничительных мер». Замглавы Минэкономразвития России подчеркнул, что ничто не мешает применять антидемпинговые меры и не к членам ВТО.

«Я надеюсь, – сказал он, – что Россия не столкнется с проблемами, подобными тем, когда Китай или Индия вынуждены были прибегать к антидемпинговым мерам, чтобы защи-

тить своих производителей в условиях ужесточившейся конкуренции из-за роста импорта».

«Мы создали новый закон по защите рынка, который соответствует нормам ВТО, и сейчас готовим необходимую инфраструктуру, чтобы иметь этот инструмент на тот случай, если произойдет резкий рост импорта и наша экономика будет испытывать трудности», – добавил Медведков.

## ГАЗПРОМ

ОАО «Газпром» готовит сделку по обмену активами со своим партнером – англо-голландской компанией Royal Dutch/Shell. «Газпром» предложил иностранной компании участвовать в добыче нефти в Ямало-Ненецком АО. Эксперты считают, что такой вариант поможет компаниям найти компромисс, и оценивают стоимость обмениваемых активов в \$1 млрд.

О планах ОАО «Газпром» обменяться активами с Royal Dutch/Shell 22 сентября 2003 г. объявил заместитель председателя правления общества Александр Рязанов. По его словам, речь идет о вхождении ОАО «Газпром» в нефтегазовый проект «Сахалин-2». Как сообщает СКРИН, компания рассчитывает получить в сахалинском проекте до 25%. Общество решило сделать иностранному партнеру альтернативное предложение, предусматривающее обмен активами. При этом в качестве базисного варианта обсуждается вхождение Shell в запольярный проект. Переговоры на эту тему пока находятся в начальной стадии. Пресс-секретарь российского подразделения Royal Dutch/Shell Максим Шуб подтвердил, что его компания по-прежнему обсуждает с ОАО «Газпром» и Заполярное месторождение, и «Сахалин-2». Однако, по его словам, переговоры по этим двум проектам идут автономно.

## КОРШУНОВСКИЙ ГОК

Кредитная линия ОАО «Сбербанк России» может быть открыта для ОАО «Коршунровский ГОК». Договоренность об этом была достигнута 16 сентября 2003 г. на встрече представителей ОАО «Сбербанк России», руководства ОАО «Коршунровский ГОК», представителей ОАО «Стальная группа Мечел» и администрации Нижнеилимского района. Все необходимые документы под кредитную линию для общества должны быть готовы к 15 октября 2003 г. Линия будет открыта в середине ноября 2003 г. при условии предоставления всех необходимых документов, в том числе и документа об утверждении в арбитражном суде мирового соглашения по делу ОАО «Коршунровский ГОК», сообщает СКРИН.

Величина запрашиваемого кредита – 500 млн. руб. Он будет направлен на модернизацию технического оборудования предприятия и частично – на развитие социальной сферы Нижнеилимского района. Информацию о выделении кредита подтвердили и в пресс-службе ОАО «Стальная группа Мечел». Представители «Стальной группы Мечел» оценивают потребность ГОКа в инвестиционных средствах на ближайшие пять лет приблизительно в 1 млрд. руб., еще 500 млн руб. необходимо вложить в оборотные средства. Руководство ОАО «Сбербанк России» выразило готовность выделить ОАО «Коршунровский ГОК» необходимые средства после завершения процедуры банкротства и под гарантии ОАО «Стальная группа Мечел».

## НОВОКУЗНЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ

ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» заканчивает строительство в электросталеплавильном цехе № 2 агрегата комплексной обработки стали (АКОС) типа «ковш–печь». Об этом заявил сегодня на Ассамблее начальников железных дорог России в Кемерове генеральный директор ОАО «Ново–КМК» Вячеслав Павлов.

Указанная установка предназначена для обработки металла после выплавки в электропечах до разлива и последующего прокатного передела. Обработка производится во внепечном режиме с участием раскислителей и легирующих добавок, включает в себя десульфурацию, доводку по химическому составу и температуре, раскисление и модифицирование металла. Установка позволит увеличить производительность электросталеплавильной печи на 10–15%, экономить ферросплавы, улучшать качество металла, сообщает АК&М.

Строительство АКОС ведут ООО «Сибметаллургмонтаж», ООО «Промстрой КМК», ООО ЗРМО КМК, «Записбэлектромонтаж», Инжиниринг–центр КМК. Ориентировочно сметная стоимость оборудования и строительно–монтажных работ по данному проекту составляет 70 млн. руб. Проект агрегата выполнен фирмой «Аконт», которая в России ввела в эксплуатацию 12 подобных установок.

Напомним, что ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» было учреждено в мае текущего года на базе активов ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат», подвергшихся реструктуризации в ходе процедуры банкротства в 2001–2003 гг. Основные промышленные активы КМК, проданные в ходе конкурсного производства в 2003 г., были сосредоточены в ООО «Рельсы КМК», сейчас они переводятся в «Ново–КМК». Как заявил В.Павлов, ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» начал свою работу с 1 октября текущего года.

## НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ

До конца 2003 г. ОАО «ГМК Норильский никель» и Мурманская область планируют подписать соглашение о сотруд-

ничестве на срок до 2009 г. Об этом сообщил 24 сентября 2003 г. на встрече с журналистами губернатор области Юрий Евдокимов, сообщает СКРИН.

По словам Ю. Евдокимова, в соответствии с соглашением, платежи ОАО «ГМК Норильский никель» в консолидированный бюджет области будут увеличены на 10–12%. В настоящее время налоговые поступления в местный и областной бюджеты от общества составляют 1,4–1,45 млрд. руб. в год.

Достигнута договоренность, что Мурманская область будет, соответственно проценту увеличения поступлений от «Норильского никеля», увеличивать отчисления в города Мончегорск и Заполярное, бюджетобразующими предприятиями которых являются предприятия «Норникеля».

## РУССКИЙ АЛЮМИНИЙ

Как сообщает «Финмаркет», Роман Абрамович заключил сделку со своим партнером Олегом Дерипаской, продав ему 50 % компании «Русский алюминий».

Распродажу активов Абрамович начал весной этого года. Тогда Millhouse (контролируется Абрамовичем) продала НРБ 26 % акций «Аэрофлота». А вслед за этим было подписано соглашение о слиянии «Сибнефти» (в которой контрольный пакет акций принадлежит Абрамовичу) и «ЮКОСа».

По этому соглашению «ЮКОС» становится владельцем 92 % акций «Сибнефти», а акционеры последней получают 26,01 % акций «ЮКОСа» и \$ 3 млрд. Новая сделка, по оценкам аналитиков, принесет Абрамовичу \$ 2,5–3 млрд. Источники, знакомые с планами чукотского губернатора, говорят, что он поставил перед собой цель к весне будущего года избавиться от оставшихся российских активов – 37,5 % акций «Руспромавто», доли в «Юкос–Сибнефти» и прочих.

На строительство завода по производству алюминия в Тайшете будет потрачено \$500 млн. Об этом, как сообщает СКРИН, заявил председатель совета директоров ЗАО «Алюком–Тайшет» Борис Громов. В настоящий момент на предприятии действует опытно–производственный участок, годовая мощность которого составляет 11 тыс. т металла. В 2003 г. планируется выпустить 9 тыс. т

алюминия. В сутки на предприятии производится 32 т металла.

По словам Бориса Громова, после запуска нового завода годовая мощность предприятия достигнет 500 тыс. т продукции. На сегодняшний день рассматриваются две площадки под строительство завода. Скорее всего, предпочтение будет отдано участку, расположенному в пяти километрах от нынешнего завода. Строительные работы предполагается начать в 2005 г. Возможно, кредит на строительство завода будет получен от ОАО «Сбербанк России», который уже подтвердил свою готовность участвовать в подобных проектах. Окупаемость проекта будет зависеть от стоимости алюминия на мировых рынках и стоимости электроэнергии, но, по расчетам специалистов, не превысит семи лет. Генеральный директор ОАО «РусАл» Олег Дерипаска оценивает проект строительства нового завода и запуска производства как очень перспективный.

## РЫНОК ХОЛОДНОГО ПРОКАТА

Министерство торговли КНР 23 сентября утвердило антидемпинговые пошлины для российских предприятий – поставщиков холоднокатаного проката, сообщает АК&М. Для НЛМК пошлина установлена в размере 7%, для «Северстали» – 9%, для ММК – 18%, для остальных российских производителей – 29%. В то же время министерство решило пока не вводить пошлины в действие из–за дефицита проката на внутреннем рынке.

Напомним, что антидемпинговое расследование в отношении холоднокатаного проката, экспортируемого из России, было начато Минторгом КНР 23 марта 2002 г. В мае 2003 г. министерство вынесло предварительное решение по расследованию, согласно которому антидемпинговая пошлина для НЛМК и ММК должна была составить 29%. Данное решение не вступило в силу ввиду особой ситуации на внутреннем рынке Китая. Китайская Ассоциация железа и стали недавно сделала прогноз, в соответствии с которым импорт железной руды в Китай в 2005 г. увеличится в 2,5 раза – до 342 млн. т с 142 млн. т в 2003 г. Потребности Китая в стали к 2010 г. составят 313 млн. т. В долгосрочной перспективе прогнозируется их дальнейший рост.

В текущем году объем производства стали ожидается на уровне 200 млн. т,

или 0,141 т на душу населения. В то же время в развитых странах, например в Японии и США, в период наибольшего спроса объем производства на душу населения составляет 0,5 т.

### СИБКАБЕЛЬ

По словам главного технолога ЗАО «Сибкабель» Ивана Кочеткова, на предприятии за короткий срок было запущено производство кабелей и проводов с изоляцией из термоэластопласта для подвижного состава. Специально для этого был организован участок в одном из цехов предприятия. Совокупные затраты по его оснащению и модернизации составили около 600 тыс. руб., сообщает пресс-служба предприятия. Прием опытной партии кабельной продукции проводили специалисты Министерства путей сообщения, Всероссийского научно-исследовательского института кабельной промышленности и Московского метрополитена. В результате был заключен лицензионный договор на поставку данной продукции. Объем поставок составляет 1500 км проводов до конца текущего года, из них 500 км уже отгружены.

### СЕВЕРСТАЛЬ

ОАО «Северсталь» и Ульяновский автомобильный завод подписали очередное соглашение о поставках металлопроката на 4-й квартал текущего года и весь 2004 г.

Согласно заключенному соглашению, сообщает пресс-служба «Северстали», ежемесячный объем поставок на Ульяновский автомобильный завод составит 6–8 тыс. т. «Северсталь» продолжит поставки оцинкованного листа, изготовленного на основе IF стали, которые позволят УАЗу расширить модельный ряд автомобилей, приблизив их качество к соответствующим мировым стандартам.

В прошлом году в адрес УАЗа начались поставки нового вида продукции, который в силу высоких антикоррозионных свойств используется для производства выхлопных труб и бензобаков автомобилей. В этом году было принято решение о том, что «Северсталь» на 100 % обеспечивает потребности ключевого клиента в трубах. Уменьшенные стенки труб позволят облегчить вес автомобиля, не влияя при этом на его устойчивость. Кроме

этого, стороны решили создать на территории ОАО УАЗ консигнационный склад для хранения металлопродукции ОАО «Северсталь». Также продолжается работа по освоению новой технологии выплавки стали с использованием литой заготовки, позволяющей улучшить стабильность свойств и выход годного сортового проката.

Первая опытная партия автолиста толщиной от 0,5 до 2 мм и объемом около 3,5 тыс. т отгружена ОАО «Северсталь» в Китай, в адрес компании САН ЯНГ.

Данный автолист из особо низкоуглеродистой стали марки DCO5, освоенной в конвертерном производстве с использованием установки вакуумирования, относится к категории ВОСВ-Т (весьма особо сложная вытяжка), отличается высокой пластичностью, улучшенными характеристиками по штампуемости, имеет гарантированные механические свойства. Этот металл будет использован для штамповки автомобильных деталей с особо сложной вытяжкой, сообщает пресс-служба «Северстали». По словам директора по сбыту ОАО «Северсталь» Дмитрия Горошкового, если в ходе тестирования опытной партии металла будут получены положительные, устраивающие потребителя результаты, речь может пойти о начале промышленных поставок в Китай в объеме до 10 тыс. т.

Также в рамках программы увеличения поставок автолиста на основе IF-стали на внешние рынки «Северсталь» в сентябре приступила к выполнению особо ответственного заказа на производство и поставку опытной партии автолиста объемом 200 т для компании ТАТА, Индия. Холоднокатанный лист из стали SPCE с нестандартными, более жесткими требованиями по мехсвойствам, предназначен для штамповки деталей внешних панелей автомобиля. Поставка пробной партии в адрес быстроразвивающегося мирового автоконцерна будет осуществлена в октябре.

В октябре 2003 г. будет проведен запуск в испытательном режиме трубного станка, построенного на площадке сервисного центра АО «Северстальлат». Промышленное производство труб из подката ОАО «Северсталь», диаметром от 20 до 76 мм, намечается начать в ноябре. Об этом сообщил председатель совета директоров

АО «Северстальлат», генеральный директор ОАО «Северсталь» Анатолий Кручинин в комментарии по итогам собраний акционеров, которые состоялись в Риге.

В числе обсуждаемых на собраниях вопросов – концепция проекта стратегического бизнес-плана АО «Северстальлат» на период 2004–2008 гг., мониторинг реализации инвестиционного проекта трубной линии. По информации А.Кручинина, проект реализуется строго в соответствии с ранее утвержденным графиком. На данный момент стан проектной мощностью 2–2,5 тыс. т в месяц (в зависимости от сортамента) со всем периферийным оборудованием смонтирован, продолжают наладочные работы, сообщается пресс-службе предприятия.

Пуск трубного производства нацелен на развитие Сервисного центра АО «Северстальлат» и соответствует стратегии развития компании, которая предусматривает рост присутствия «Северстальлата» и «Северстали» на перспективных рынках стран Балтии. В портфеле разработок компании находится еще целый ряд проектов, направленных на рост поставок металлопроката и производство продукции с добавленной стоимостью. В настоящее время они находятся на рассмотрении.

ООО «Северсталь-Эмаль», входящее в металлургический дивизион «Северсталь-Групп», к концу 2003 г., юбилейного для компании года, завершит строительство производственного корпуса под монтаж новой линии по выпуску эмалированной посуды в соответствии с европейскими стандартами.

Как сообщил генеральный директор «Северсталь-Эмаль» Алексей Пертин, в настоящее время завершается строительство нулевого цикла под монтаж металлоконструкций стен корпуса, монтаж начнется в октябре. Кроме того, испанскими партнерами – компанией San Ignacio, являющейся поставщиком новой линии, уже изготовлено 30% оборудования. Поставка и монтаж оборудования начнется в феврале 2004 г., сообщает пресс-служба предприятия.

На сегодняшний день по проекту освоено 25% средств от общего объема инвестиций в 7,9 млн. евро. Кроме того, ОАО «Северсталь-Эмаль» совместно с компанией «ЭпикРус» продолжает работы по автоматизации бизнес-процессов. После успешной автоматизации финансов

следующим этапом в этом направлении стало внедрение системы управления производством infor.COM: в октябре начнется полномасштабная эксплуатация системы.

На рынке намечается крупная сделка по слиянию сталелитейных активов. Сейчас 74 % российского рынка стали контролируют четыре компании – «Евраз-Холдинг», «Северсталь», Магнитогорский металлургический комбинат (ММК) и Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК).

По данным Международного института стали (IISI), они производят примерно 44 млн. т металла в год. Ровно столько производит лидер мирового рынка – компания Arcelor, образованная совсем недавно в результате слияния трех европейских производителей Aceral, Arbed и Usinor. Эта комбинация стала подтверждением общего на мировом стальном рынке мнения: «Консолидация – главное условие выживания стальных компаний на мировом рынке». И основанием для прогнозов относительно возможности такой консолидации в России.

Взаимные переговоры на этот счет между российскими компаниями проводились неоднократно. Но пока результатов не дали. Однако сейчас ситуация радикально изменилась. Аналитик компании «Ренессанс Капитал» Роб Эдвардс считает, что российские стальные компании преодолели переходную стадию, и на рынке создалась благоприятная ситуация для слияния двух компаний, в результате чего на свет явится «суперпроизводитель», капитализация которого составит от \$ 5 до 6 млрд., а акции будут торговаться как на российском, так и на лондонском фондовом рынке. На роль нового консолидатора в «Ренессансе» прочат «Северсталь» – компанию, которая, как здесь считают, верит в будущее российской стальной консолидации. О том, кто будет вторым членом новой комбинации в компании, не говорят. Но, по источникам «Финансовых Известий», в качестве претендента на эту роль сейчас рассматривается «ЕвразХолдинг», активно развивающий совместные проекты с «Северсталью».

## СТАЛЬ КМК

На предприятии «Сталь КМК» строят установку, которая позволит получать металл из отходов производства. Их за время работы комбината на шлакоотвале скопилось больше 25 млн. т. Железо, полученное из шлака, дешевле металлолома.

Сталевары уверены, что установка окупится уже за полгода, сообщает REGIONS.RU. Отходов хватит примерно на двадцать лет работы. А то, что останется от шлака после того, как извлекут металл, может быть использовано для получения бесцементного бетона. Чтобы воплотить такой проект в жизнь, металлурги сотрудничают с кафедрой строительного производства Сибирского индустриального университета. Но над этим еще предстоит работать. А установку по утилизации отходов должны запустить уже через месяц.

## «СПЛАВ»

В 2004 г. около 300 млн. руб. позволит заработать государственному научно-производственному предприятию «Сплав» – ведущему российскому предприятию по разработке и производству реактивных систем залпового огня – поставка машиностроительной продукции для МПС, сообщает «Финмаркет».

Освоение гражданской продукции названо одной из основных задач объединения. По словам гендиректора, партнерство с железными дорогами позволит группе предприятий «Сплав» в следующем году выйти на дополнительный объем в 200–300 млн. руб. Уже в этом году «Сплав» приступит к производству «сложнейших комплексов для добычи песка и гравия в условиях заболоченной местности с глубин 100–200 метров». По словам гендиректора, «Сплав» получил крупный и выгодный заказ, что позволит дополнительно загрузить машиностроительные предприятия в гражданской области.

## ТИМАНСКИЕ БОКСИТОВЫЕ РУДНИКИ

В г. Емва (Княжпогостский район Республики Коми) прошли первые открытые общественные слушания, посвященные планируемому расширению Средне-Тиманского бокситового рудника, над развитием которого работает группа СУАЛ.

В публичном обсуждении, организованном ЗАО «Коми Алюминий» совместно с администрацией Княжпогостского района, приняли участие представители Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и Международной финансовой корпорации (МФК), а также жители района. С докладами о состоянии проекта и перспективах его развития выступили руководители ЗАО «Коми Алюминий» и ОАО «Боксит Тимана». Об экологических аспектах проекта рассказали российские и зарубежные консультанты по вопросам оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС). Данная оценка и последующие консультации проводятся южно-африканской компанией CSIR, которая привлекла для работы над проектом ведущих российских и зарубежных специалистов-экологов.

Генеральный директор ОАО «Боксит Тимана» Александр Карапетян подчеркнул, что в ходе выполнения проекта Группа СУАЛ не только действует в строгом соответствии с российским природоохранным законодательством, но также стремится использовать лучший мировой опыт, в том числе требования международных организаций, сообщает пресс-служба холдинга.

В настоящее время проводится детальная оценка воздействия проекта на окружающую среду в строгом соответствии с российскими нормативными требованиями, а также в соответствии с требованиями Международной финансовой корпорации и Европейского банка реконструкции и развития. Предлагаемый метод оценки экологического воздействия не только отвечает нормам международной практики, но и направлен на максимальное обеспечения интересов местного населения.

Ранее представители ЕБРР и МФК посетили входящий в группу СУАЛ Уральский алюминиевый завод, расположенный в городе Каменск-Уральский, где ознакомились с полным технологическим циклом переработки тиманских бокситов – от производства глинозема до первичного алюминия. Прошедшие слушания являются первыми из серии публичных мероприятий, которые состоятся в период с сентября 2003 г. до середины 2004 г. в городах Емва и Сыктывкаре, а также в поселке Чинь-яворык и будут посвящены вопросам развития Средне-Тиманского бокситового рудника, его значению для экономики района, а также экологическим аспектам проекта. Предполагается, что встречи положат начало большому и серьезному диалогу о перспективах развития Средне-Тиманского месторождения и строительства глиноземно-алюминиевого комплекса в Республике Коми.

**ТРУБНЫЙ РЫНОК**

Премьер–министры России и Украины Михаил Касьянов и Виктор Янукович договорились об увеличении квот на поставки в Россию труб большого диаметра (1420 мм) украинского производства. Квота будет увеличена со 135 тыс. до 255 тыс. т, сообщает «Финмаркет».

**ТРУБНАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ**

Трубная металлургическая компания в настоящее время рассматривает возможность участия в тендерах по приватизации некоторых румынских металлургических предприятий, сообщается в пресс–релизе ТМК.

Генеральный директор ТМК Дмитрий Пумпянский в начале октября встречался в Румынии с руководителями ряда государственных органов, в частности премьер–министром республики Адрианом Настасе, министром экономики и торговли Даном Иоан Попеску, а также министром приватизации и президентом Агентства по приватизации государственной собственности (APAPS) Овидиу Мушетеску. Между ТМК и APAPS был подписан протокол о намерениях по дальнейшему развитию деятельности ТМК в Румынии.

«Правительство Румынии выражает заинтересованность в расширении деятельности компании на румынском рынке, в том числе в участии в приватизации румынских предприятий», –

говорится в пресс–релизе. В состав ТМК с 2002 г. входит один из румынских трубных заводов – Artrrom Slatina SA. Как сообщил «Интерфаксу» представитель руководства ТМК, в частности, сейчас руководство ТМК рассматривает возможность покупки меткомбината Combinatul Siderurgic Resita SA (CSR), производящего трубную заготовку. «Сейчас идет изучение процесса. Если в ходе изучения ситуации появится заинтересованность, мы, естественно, подадим документы для участия в тендере», – заявил он. «Мы рассчитываем, что тендер пройдет в этом году», – добавил представитель ТМК. Вместе с тем он отметил, что комбинат очень старый, поэтому требует очень серьезного изучения.

В настоящее время государству принадлежит 95% комбината CSR. По мнению экспертов, CSR и Artrrom могли бы работать в одной технологической цепочке: «заготовка – трубы». По данным ТМК, объем поставок Artrrom в 2002 г. вырос по сравнению с 2001 г. на 28,2%, до 50 тыс. т труб. Впервые за последние несколько лет предприятие по итогам своей работы за 2002 г. получило прибыль. Объем задолженности Artrrom перед внешними кредиторами снизился в 2002 г. на 10%. В январе–августе 2003 г. Artrrom увеличил отгрузку трубной продукции по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. на 18%, до 39,2 тыс. т. ТМК является крупнейшим производителем трубной продукции в России. Заводы ТМК выпускают свыше 40% российских труб различного сортамента, при этом производя более 60% труб для нефтегазового комплекса. Менеджменту ТМК принадлежит 67% акций предприятий, входящих в компанию, 33% акций владеет группа МДМ.

# МЕДНАЯ ОТРАСЛЬ УРАЛА

(январь–июнь 2003г.)

На территории Урала расположены следующие предприятия медной отрасли:

– Челябинская область: Карабашский медеплавильный комбинат, Кыштымский медеэлектролитный завод;

– Свердловская область: Кировградский медеплавильный завод, ОАО «Святогор» (Красноуральский медеплавильный завод), Среднеуральский медеплавильный завод (СУМЗ), «Уралэлектромедь», Каменск–Уральский завод по обработке цветных металлов (КУЗОЦМ), Ревдинский ОЦМ, ЗАО «Сафьяновская медь», ЗАО «Уралкабель», Дегтярское РУ.

– Оренбургская область: Гайский горно–обогатительный комбинат, Медногорский медно–серный комбинат;

– Башкортостан: Бурибаевское РУ, Учалинский горно–обогатительный комбинат (УГОК), Башкирский медно–серный комбинат (БМСК).

Свердловская область имеет полный технологический комплекс для производства не только черновой и катодной (рафинированной) меди, но и изделий из нее – проката и кабельной продукции. Руда добывается на Сафьяновском и других рудниках, концентрат и черновая медь – на СУМЗе (Ревда), ОАО «Святогор» (Красноуральск), Кировградском комбинате, рафинированная медь производится на ОАО «Уралэлектромедь» (Верхняя Пышма), прокат производят заводы ОЦМ в Каменске–Уральском и Ревде, кабельную продукцию изготавливает ЗАО «Уралкабель» (Екатеринбург). Нарастание объемов производства сдерживается нехваткой мощностей рудной базы, которая частично гасится поставками с комбината «Эрденэт» (Монголия).

По итогам января–июня 2003 г. в медной отрасли продолжается спад, который составил по отношению к прошлому году 1,1%. Темпы производства в июне упали по сравнению с маем на 3,3%. При этом производство медного концентрата по итогам шести месяцев упало на 2,9%, а производство рафинированной меди – на 3,4%.

За 6 месяцев 2003 г. объемы производства черновой меди на «Карабашмеди» возросли с 21 034 т до 22 047 т. Это на 4,8% превышает показатель за аналогичный период 2002 г.

За шесть месяцев текущего года в ОАО «Гайский ГОК» было добыто 2 791 тыс. т руды (что на 15,5% выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Получено медного концентрата – 256 024 т (6,9%), в нем меди – 38 404 т (6,9%); цинкового концентрата – 12 657 т (–9,3%), в нем цинка – 5 696 т (–9,3%).

Всего в соответствии с техпромфинпланом на 2003 г. на Гайском ГОКе планируется получить меди в медном концентрате 73 226 т (на 1% больше по сравне-

Объемы производства меди в 2000-2002 гг., тыс. т

Эмитент	2000	2001	2002	2003*
«Норильский никель» (рафинированная) до 65% от РФ	443,0	474,0	454,0	225,2 (6)
Кыштымский медеэлектролитный завод (рафинированная)	77,1	82,13	76,3	38,4 (6)
Уралэлектромедь (рафинированная)	312	327,75	330,9	158,6 (6)
Уралэлектромедь (черновая)		46,3	58,5	27,9 (6)
ЗАО «Карабашмедь» (черновая)	36,4	41,73	42,3	22,47(6)
Медногорский медно–серный комбинат (черновая)	16,3	23,7	31,3	15,6 (6)
Кировградский медеплавильный комбинат(КМК) (черновая)	50,0	46,6	46,9	18,9 (6)
«Святогор» (черновая)	56,7	55,25	61,5	29,6 (6)
СУМЗ (черновая)	103,9	105,6	106,3	48,0 (6)
Доля Урала, % от РФ (рафинированная)	48,7	46,37	47,28	46,12 (6)
Мировое производство меди, итого (черновая)	12710	13200	Н.д.	Н.д.
Мировое производство меди, итого (рафинированная)	14822	15370	15331	Н.д.
Мировое потребление меди, итого	15300	14990	15086	Н.д.
Потребление по РФ (рафинированная)	203,0	248,5	Н.д.	Н.д.
Экспорт из РФ	641	597,3	518,5	188,1 (5)
Производство по РФ, итого (рафинированная)	805,1	883,9	861,2	427,1 (6)
Производство по Уралу, итого (рафинированная)	392,1	409,9	407,2	197,0 (6)
Производство по Уралу, итого (черновая)	238	277,45	346,5	162,5 (6)
Изменение по России, % (рафинированная)	11,44	9,79	-2,57	-0,80 (6)
Изменение по Уралу, % (рафинированная)	17,08	16,77	-0,65	-3,24 (6)

\* – в скобках указано количество месяцев от начала года или прогнозируемое значение (п)

Объем производства медного концентрата на Урале в 2000-2003 гг., тыс. т

Эмитент	2000	2001	2002*	2003*
«Карабашмедь»	100	134,4	143,3	71,9 (6)
Кыштымский медеэлектролитный завод	106,5	124,7	128,0	72,1 (6)
Гайский ГОК	360	440	509	256,02 (6)
«Святогор»	120,0	179,0	178,5	77,6 (6)
СУМЗ	н.д.	9,3	8,5 (9)	н.д.
Туринский рудник	н.д.	12,0	17,7 (8)	н.д.
БМСК	20,0	20,8	20,3 (9)	н.д.
Бурибаевское РУ	25,0	26,0	16,4 (6)	н.д.
УГОК	15,0	15,5	9,9 (6)	н.д.

\* – в скобках указано количество месяцев от начала года или прогнозируемое значение (п)

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

нию с прошлым годом), цинка в концентрате – 6 642 т (–16,1%).

За первое полугодие 2003 г. в ОАО «Сафьяновская медь» было добыто медной руды 492 тыс. т (1,2% к аналогичному периоду прошлого года), в ней меди – 15 704 т (10,1%), щебня известнякового 101 тыс. т (94,8%). Всего в 2003 г. в ОАО «Сафьяновская медь» запланировано добыть медной руды 1 млн. т (5,2% в сравнении с прошлым годом), в ней меди – 30 145 т (3%).

### ДИНАМИКА МИРОВЫХ ЦЕН В 2003 г.

Рынок меди лихорадит, но устойчивого движения мировых цен вверх по итогам шести месяцев не наблюдается. Спад цен в апреле вызван неопределенностью мировой экономики в связи с военными действиями в Ираке. Хотя в ожидании войны цены на цветные металлы росли. Планировалось, что спрос на цветные металлы должен вырасти ввиду большего спроса со стороны ВПК. Но возникли задержки в связи с общим спа-

дом мировой экономики. Тем не менее, если цены на нефть останутся на сегодняшнем уровне, это приведет к существенному сокращению затрат и снижению инфляции.

Затихание эпидемии атипичной пневмонии в Китае может восстановить былую деловую активность на мировом рынке, что приведет к падению мировых цен на медь.

С начала года стоимость 1 т меди выросла на 12,21%. При этом максимальная цена зафиксирована 28 июля на уровне 1 774 долларов за т. В июле рост цен по отношению к июню составил 6,18%.

Экспорт меди по итогам января–мая составил 188,1 тыс. т и снизился по сравнению с прошлым годом на 11,3%. В мае 2003 г. экспортировано 49,2 тыс. т, что на 16,1 тыс. т больше апрельского показателя. Средняя контрактная цена в мае выросла на 5,57% и составила \$ 1 483 за т против \$ 1404,7 месяцем ранее.

### Объем добычи медной руды на Урале в 2000-2003 гг., тыс. т

Эмитент	2000	2001	2002	2003
«Святогор»**	н.д.	н.д.	482,4	299,6 (6)
Севералюбокситруда*	0	13,4	н.д.	н.д.
«Сафьяновская медь»	936	960	958	492,0 (6)
Гайский ГОК	4050	4222	4237	2791 (6)

\* – Валенторский медно-колчеданный карьер

\*\* – Волковский рудник

### Объем производства медной катанки на Урале в 2000-2003 гг., тыс. т

Эмитент	2000	2001	2002 *	2003*
Артемовский завод ОЦМ	н.д.	н.д.	3,5	6,1 (5)
Кировский завод ОЦМ	н.д.	7,55	6,5	10,8 (5)
Кыштымский медеелектролитный завод	8,30	8,95	8,75	4,3 (5)
Каменск-Уральский ОЦМ	н.д.	н.д.	13,0	7,2 (5)
Уралэлектромедь	75	90,84	129,66	52,0 (5)
По приведенному перечню предприятий, итого	н.д.	107,34	161,41	80,4 (5)
Объем производства в России, % к пред. году	134,0	124,7	105,0	119,54 (5)

### Мощности по производству меди по итогам января-июня 2003 г.

Наименование	Мощность, тыс. т	Использование мощностей за полугодие 2003 г., %	Использование мощностей за 5 месяцев 2003 г., %
ММСК	45 (рафинированной меди)	69,33 (-)	69,87 (+)
«Уралэлектромедь»	320 (катодной меди)	99,13 (+)	99,08 (+)
СУМЗ	127 (черновой меди)	75,59 (+)	74,83 (+)
Кыштымский медеелектролитный завод	70 (рафинированной меди)	109,71 (-)	110,40 (-)
«Карабашмедь»	40 (рафинированной меди)	112,35 (+)	108,96 (-)
Всего		94,04 (+)	93,75 (-)

Союз металлургов Свердловской области

# МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЕ ПОЛУГОДИЕ

## ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ ОТРАСЛИ ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2003 Г.

### ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА

По данным статистики, за 1-е полугодие 2003 г. в металлургическом комплексе Свердловской области учитывалось 73 крупных и средних предприятия, в том числе 36 предприятий черной металлургии и 37 – цветной.

За 1 полугодие 2003 г. металлургами области произведено продукции на 72,1 млрд. руб. против 55,2 млрд. руб. за соответствующий период 2002 г. Прирост составил 30,6% при среднепромышленном росте 27,3%.

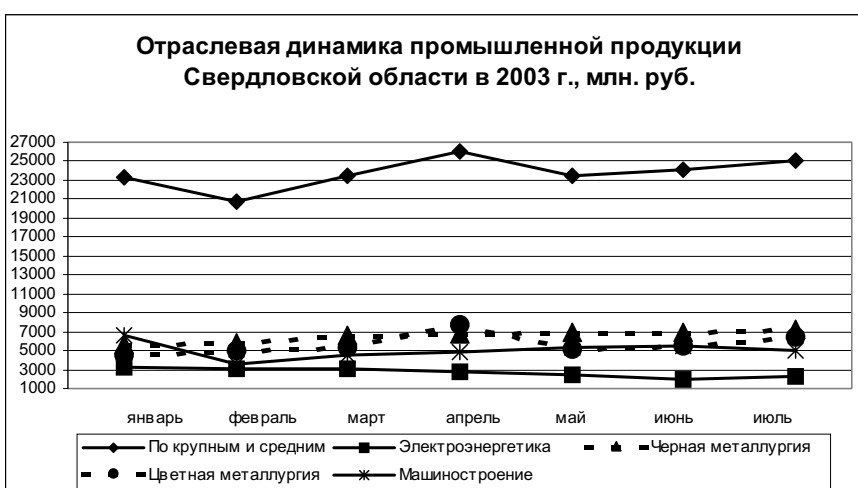
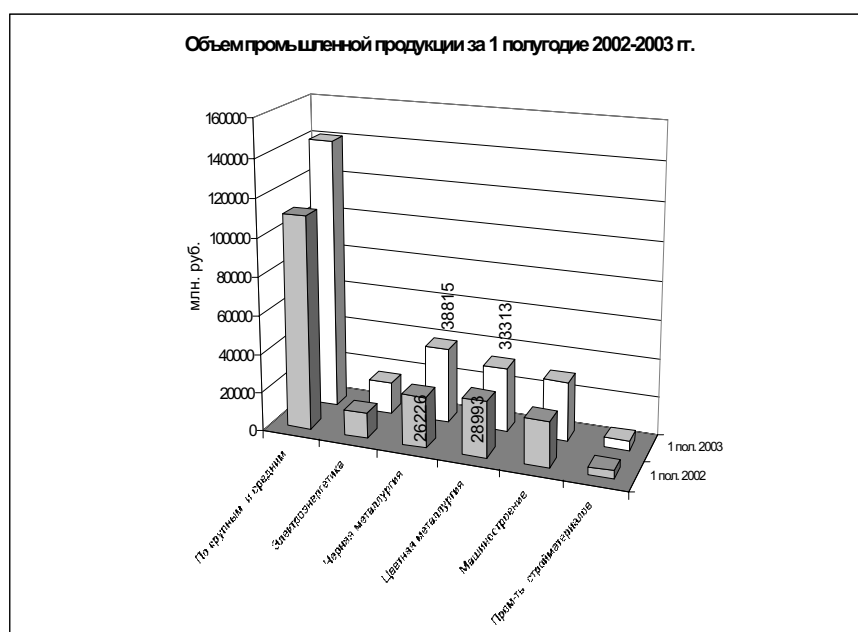
В черной металлургии производство продукции увеличилось на 48% и достигло уровня 38,8 млрд. руб., в цветной, при росте на 14,9%, – 33,3 млрд. руб. Начиная с декабря 2002 г. (исключение – апрель 2003 г.) черная металлургия опережает цветную.

Уровень средних цен в черной металлургии увеличился на 43,7%, в том числе на трубы – 65,5%, метизы – 45,4%, черные металлы – 42,6%. На продукцию цветной металлургии рост цен составил 8,3%. Это обусловлено конъюнктурой внешних рынков металлов.

Индекс физического объема промышленного производства в целом по промышленности составил за 1-е полугодие 2003 г. 110,2%. Индекс физического объема по черной металлургии и цветной металлургии ниже общепромышленного и составляет 107,8 и 107,4% соответственно.

Удельный вес металлургического комплекса в общепромышленном производстве области увеличился с 49,8% (1-е полугодие 2002 г.) до 51,1% (1-е полугодие 2003 г.). Рост удельного веса произошел в основном за счет увеличения доли черной металлургии с 23,7 до 27,5%. Доля цветной металлургии снизилась с 26,2 до 23,6%.

На протяжении первого полугодия 2003 г. на



предприятиях металлургического комплекса области сохраняются высокие темпы роста. Среднемесячный выпуск металлургической продукции стабильно держался на уровне выше 10 млрд. руб. Колебания составили от 10,2 млрд. руб. (январь) до 14,5 млрд. руб. (апрель). Темп роста за первое полугодие сложился на уровне от 12% (июнь) до 51% (апрель). Для сравнения, в 1-е полугодии 2002 г. темпы роста колебались от 2% (март) до 33% (июнь). В июле 2003 г. металлургами области произведено продукции на 13,6 млрд. руб. против 10,2 млрд. руб. за июль 2002 г. Темп роста составил 33%. А в целом за 7 месяцев 2003 г. металлургами области произведено продукции на 85,7 млрд. руб., против 65,5 млрд. руб. за соответствующий период 2002 г. Темп роста составил 31% при среднепромышленном росте 26,7%.

В черной металлургии за 7 месяцев производство продукции увеличилось на 48,4% и достигло уровня 46 млрд. руб., в цветной, при росте на 15,3% – 39,7 млрд. руб.

Удельный вес металлургического комплекса в общепромышленном производстве области увеличился с 49,9% (7 месяцев 2002 г.) до 51,6% (7 месяцев 2003 г.).

По итогам 1-го полугодия 2003 г. показан рост к аналогичному периоду 2002 г. по всем важнейшим видам продукции металлургического комплекса области. Максимально выросло производство феррохрома (60%) – на 19,4%. Увеличилось производство стальных труб – на 11,7%. На 10% увеличилось производство окатышей и железной руды. Более чем на 7% увеличилось производство проволоки, стали и огнеупорных изделий. Увеличение производства готового проката составило – 6,7%, производство кокса (6% влажности) – 5,7%, производство чугуна осталось на уровне 1-го полугодия 2002 г.

Несмотря на рост (областного) производства важнейших видов металлургической продукции за 1-е полугодие 2003 г., доля области в российском выпуске важнейших видов металлургической продукции за 1-е полугодие 2003 г. незначительно снизилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

За первое полугодие 2003 г. в Свердловской области было произведено 42,2% от российского выпуска феррохрома (60%). Но по сравнению с аналогичным периодом прошлого года произошло снижение доли областного выпуска на 5,7 процентных пункта. Произошло снижение доли Свердловской области в российском выпуске стальных труб с 35% за 1-е полугодие 2002 г. до 33,3% за 1-е полугодие 2003 г. Также в первом полугодии 2003 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года произошли незначительные снижения доли областного выпуска по следующим видам: окатыши железорудные (–1,0%), огнеупорные изделия (–0,2%), прокат готовый (–0,1%).

### ЧИСЛЕННОСТЬ РАБОТНИКОВ

Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала крупных и средних предприятий металлургического комплекса в основном виде деятельности за 1 полугодие 2003 г. составляла 213,7 тыс. человек. Это 40,2% от общепромышленной численности области.

Численность работающих в черной металлургии за 6 месяцев 2003 г. увеличилась на 0,2% к аналогичному периоду прошлого года и составила 117,5 тыс. человек. Это 22,1% от общепромышленной численности. Рост численности наблюдается в пяти подотраслях из семи, а снижение численности произошло в двух подотраслях.

В цветной металлургии за 6 месяцев 2003 г. было занято 96,2 тыс. человек, это на 0,6% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Численность работников, занятых в цветной металлургии, составляет 18,1% от общепромышленной численности области.

### ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ВЫРАБОТКА НА ОДНОГО РАБОТАЮЩЕГО

Среднемесячная заработная плата в промышленности области за 6 месяцев 2003 г. сложилась на уровне 6203,4 руб., по сравнению с прошлым периодом она увеличилась на 24,8%.

В черной металлургии заработная плата увеличилась на 20,3% и составила 6445,9 руб. В цветной металлургии средняя заработная плата составила 8063 руб. и выросла на 21,0%. Это выше, чем рост в черной металлургии, но ниже, чем среднепромышленный рост. Во всех подотраслях цветной металлургии уровень заработной платы выше среднепромышленного уровня: в алюминиевой промышленности – 9090,7 руб. (рост к аналогичному периоду 20,9%). В медной промышленности – 6666,2 руб. (рост к аналогичному периоду 16,1%). В целом по цветной металлургии заработная плата выше среднепромышленной на 30%.

Для сравнения: самая высокая заработная плата за 1-е полугодие 2003 г. наблюдается в парфюмерно-косметической и масложировой промышленности. Средняя заработная плата составляет 13,8 тыс. и 11,9 тыс. руб. соответственно.

Среднемесячная выработка за 1-е полугодие 2003 года в черной металлургии составила 55,1 тыс. руб. реализованной продукции, в цветной – 57,7 тыс. руб., что выше аналогичного уровня прошлого года на 47,7% и 15,6% соответственно. Для сравнения: самая высокая выработка у энергетиков – 89,5 тыс. руб. на работника основного вида деятельности. К уровню прошлого года она увеличилась на 28,9%.

Доля заработной платы в выработке снизилась: в черной металлургии с 14,4% до 11,7%, в цветной, напротив, увеличилась с 13,4% до 14% при среднепромышленном уровне – 14%. В других отраслях промышленности ее значение колеблется в пределах 8%–21%.

### ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ЗА 5 МЕСЯЦЕВ 2003 г.

По статистике 44 из 73 металлургических предприятий за 5 месяцев 2003 г. показали прибыль, за аналогичный период прошлого года прибыльных предприятий также было 44.

Прибыль, полученная в металлургическом комплексе за 5 месяцев 2003 г., составила 8 млрд. руб. Темп роста к аналогичному периоду прошлого года – 23,7% и был обеспечен предприятиями черной металлургии и «прочими» отраслями цветной металлур-

гии. Доля комплекса в общепромышленной прибыли увеличилась с 39,6% за 5 месяцев 2002 г. до 63,7% за 5 месяцев 2003 г. По отраслям и подотраслям прибыль за 5 месяцев 2003 г. распределилась следующим образом:

– черная металлургия – 28,3% от общепромышленной прибыли, увеличение прибыли к уровню 5 месяцев 2002 г. – 2,9 раза;

– цветная металлургия – 35,4% от общепромышленной прибыли, увеличение прибыли к уровню 5 месяцев 2002 г. – 2,07 раза;

В том числе:

– медная промышленность – 1,2%, увеличение прибыли к уровню 5 месяцев 2002 г. – 2,5%;

– прочие отрасли цветной металлургии – 34,2%, увеличение прибыли к уровню 5 месяцев 2002 г. – 2,7 раза;

– алюминиевая промышленность за 5 месяцев 2003 г. показывает убытки.

В целом по металлургическому комплексу число убыточных предприятий составило 29, это 8,7% от общего числа убыточных предприятий в промышленности и 2,8% в экономике области. Сумма убытков составила 557,4 млн. руб., что на 2,6% выше, чем за 5 месяцев 2002 г. Из этой суммы 22% приходится на черную металлургию. Убытки цветной металлургии составляют 78%, в том числе убытки алюминиевой промышленности составляют треть убытков по металлургическому комплексу.

Доля металлургического комплекса в общепромышленном финансовом результате увеличилась с 40,6% до 70,7%. Увеличение доли металлургического комплекса произошло за счет более высоких темпов роста финансового результата в черной металлургии. Доля черной металлургии увеличилась на 18,4 процентных пункта и составила 32,6% против 14,2% за 5 месяцев 2002 г. В то же время доля финансового результата в цветной металлургии увеличилась с 26,4% до 38,1%.

## ДИНАМИКА ЦЕН В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ ОБЛАСТИ

По данным Свердловского областного комитета государственной статистики, за 1-е полугодие 2003 г. наблюдался рост цен во всех базовых отраслях экономики области. В промышленности индекс цен за 1-е полугодие 2003 г. по отношению к аналогичному периоду прошлого года составил 114,9%, в сельском хозяйстве – 103,3%, на грузовых перевозках – 108,2%, в капитальном строительстве – 113,5%. Для сравнения, на потребительские товары и услуги цены увеличились в среднем на 13,1%.

Максимальный рост цен наблюдается в черной

### Доля Свердловской области в общем объеме металлургической продукции

Наименование	Доля Свердловской области в РФ за январь – июнь, %		Изменения, +/-
	2002	2003	
Электроэнергия	4,5	4,7	0,2
Железная руда	12,4	12,6	0,2
Окатыши железорудные	17,7	16,7	-1,0
Прокат готовый	10,4	10,5	-0,1
Трубы стальные	35,0	33,3	-1,7
Феррохром 60%	47,9	42,2	-5,7
Огнеупорные изделия	32,9	32,7	-0,2

### Изменения численности работающих в черной и цветной металлургии в 2002-2003 гг., %

	6 мес. 2002 г.	6 мес. 2003 г.	Изменения, (+,-), чел.
Черная металлургия	100%	100%	+234
<b>В том числе</b>			
добыча и обогащение рудного сырья	16,8%	16,8%	+39
добыча и обогащение нерудного сырья	0,4%	0,4%	+11
производство черных металлов	38,8%	39,4%	+728
производство труб	30,7%	30,3%	-432
производство электроферросплавов	3,6%	3,0%	-688
производство огнеупоров	5,8%	5,8%	+54
прочие	3,9%	4,3%	+522
Цветная металлургия	100%	100%	-581
<b>В том числе</b>			
алюминиевая промышленность	26,1%	25,1%	-1112
медная промышленность	21,3%	21,3%	-82
прочие	52,6%	53,6%	+613

металлургии и промышленности строительных материалов. Индекс среднеотраслевых цен в этих отраслях равен 130,4% и 119,1% соответственно. В электроэнергетике среднеотраслевые цены выросли на 11,2%.

Как показывает сравнение отраслевых индексов, за последние 12 месяцев темпы роста цен на продукцию черной металлургии значительно выше, чем в других отраслях.

В целом по металлургическому комплексу индексы цен имели следующее значение:

– 1-е полугодие 2003 г. к 1-му полугодю 2002 г. – 119,5%;

– июнь 2003 г. к июню 2002 г. – 125,3%;

– июнь 2003 г. к декабрю 2002 г. – 115,4%.

Это значительно ниже, чем в черной металлургии, и объясняется более низким ростом цен на цветную металлургическую продукцию.

## ДИНАМИКА ЦЕН В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

По данным статистики, индексы среднеотраслевых цен на продукцию черной металлургии (горнодобывающая, металлургическая, трубная, ферросплавы, огнеупоры) по состоянию на 01.07.03 имели следующее значение:

- 1–е полугодие 2003 г. к 1–му полугодью 2002 г. – 130,4%;
- июнь 2003 г. к июню 2002 г. – 143,7%;
- июнь 2003 г. к декабрю 2002 г. – 124,4%.

Рост цен наблюдался во всех подотраслях черной металлургии. Максимальный рост отмечен в производстве трубной и метизной продукции. Индекс цен (июнь 2003 года к июню 2002 года) – 165,5% и 145,4% соответственно. По сравнению с декабрем 2002 г. по данным подотраслям рост цен несколько ниже и составляет 23,4% и 10,9%. Значительный рост индекса цен в июне 2003 г. по сравнению с июнем 2002 г. отмечается в производстве черных металлов – 142,6%, по сравнению с декабрем 2002 г. прирост индекса цен составил 28%.

Более детальный анализ цен по видам продукции показал большие отклонения от среднеотраслевых значений как в сторону снижения, так и в сторону увеличения.

В подгруппе железорудного сырья средние цены увеличились в пределах от 17 % до 26% (июнь 2003 г. к июню 2002 г.). Максимальное увеличение: на концентрат железной руды – на 26,3%, минимальное: агломерат и окатыши железорудные – на 17,9%. Средние цены на передельный чугун за этот же период увеличились в два раза. В подгруппе изделий из стали максимальное увеличение средней цены произошло на сталь сортовую конструкционную – 56,6%.

Средняя цена на трубы увеличилась в пределах от 45% (трубы тянутые, включая подшипниковые) до 214% (трубы катаные). Увеличение цены на весь сортамент труб напрямую связан с ростом цены на трубную заготовку в среднем в 1,5 раза. Средняя цена на проволоку из углеродистых и легированных сталей в указанный период снизилась на 1%.

## ДИНАМИКА ЦЕН В ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

По данным статистики, индексы среднеотраслевых цен на продукцию цветной металлургии (прокат цветных металлов, алюминиевая, медная, никель–кобальтовая и свинцово–цинковая промышленность) по состоянию на 01.07.03 имели следующее значение:

- 1–е полугодие 2003 г. к 1–му полугодью 2002 г. – 109,7%;
- июнь 2003 г. к июню 2002 г. – 109,3%;
- июнь 2003 г. к декабрю 2002 г. – 107,0%.

По сравнению с основными отраслями экономики области индекс цен в цветной металлургии самый низкий. Например, индекс июня 2003 г. к июню 2002 г. ниже, чем в среднем по промышленности, на 9,7 процентных пункта и ниже индекса цен в черной металлургии на 34,4 процентных пункта. Для сравнения: индекс цен в электроэнергетике составляет – 111,97%, а в машиностроении – 109,5%.

В разрезе подотраслей цветной металлургии в июне 2003 г. по сравнению с июнем 2002 г. индекс цен увеличился во всех подотраслях, кроме свинцово–цинковой промышленности. Снижение в данной подотрасли составило 5,5%. Максимально выросли цены в июне 2003 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в никель–кобальтовой промышленности. Прирост составил 24,4%. Прирост цен в медной промышленности за данный период – 16,7%. Прирост цен на продукцию алюминиевой промышленности и на прокат цветных металлов и в алюминиевой промышленности составил по 6,3%.

По сравнению с декабрем предыдущего года динамика цен была следующая. Уровень цен в июне текущего года по сравнению с декабрем 2002 г. увеличился в никель–кобальтовой и медной промышленности. Увеличение составило 20,4% и 15,9% соответственно. Увеличение цен на прокат цветных металлов составило 4,7%. В алюминиевой промышленности уровень средних цен в июне 2003 г. увеличился от уровня декабря 2002 г. на 1,3%. В свинцово–цинковой промышленно–



сти цены снизились на 3,5 процентных пункта по сравнению с началом года.

По отдельным видам продукции цветной металлургии динамика цен выглядела следующим образом: в подгруппе проката: максимально увеличилась средняя цена на никелевый прокат – 14,7%, цена на алюминиевый прокат снизилась – 3,8%.

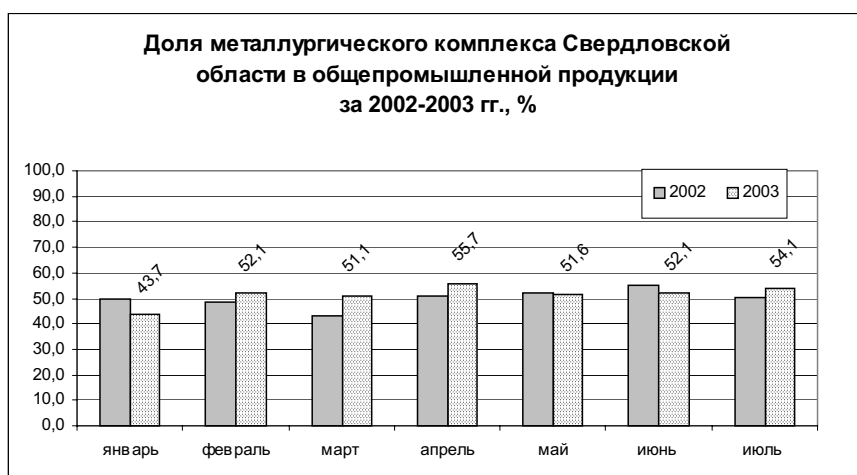
В июне 2003 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилась средняя цена на никель и рафинированную медь. Увеличение составило 30,1 и 18,8% соответственно. Это связано с ростом цены на медь, алюминий и никель на LME.

## КОММЕНТАРИЙ

Рост стоимостных объемов производства в металлургии Свердловской области в текущем году идет в основном за счет роста цен. Более всего это относится к черной металлургии, так как в цветной рост цен значительно ниже.

Рост цен обусловлен конъюнктурой мирового рынка металлов, так как более 50 % металлопродукции области идет на экспорт.

Положительная динамика мировых цен на металлопродукцию привела к увеличению цен на внутрисводском рынке, а это для производителей металлопродукции не очень хорошо, так как чревато сокращением внутреннего спроса и/или потерей части потребителей. И то, и другое негативно повлияет на развитие производства, в которое уже вложены значительные инвестиции. Если же учесть, что повышение цен на внешних рынках – явление непродолжительное, а конкуренция среди производителей металлопродукции растет во всем мире, то главной задачей для металлургов области (особенно перед вступлением РФ в ВТО) является сохранение и расширение круга своих потребителей, в первую очередь российских. Поэтому ценовая политика металлургов на внутреннем рынке должна быть очень гибкой, взвешенной и дальновидной.



Игорь Степанов, обозреватель

# ЗАГЛЯДЫВАЯ В МЕДНЫЕ ЗАКРОМА

**Приход в Челябинскую область крупной по мировым меркам (9-е место в мире по объему выпуска меди) корпорации «Казахмыс» из соседнего Казахстана заставляет пристальней присмотреться к тому, что представляет собой «медная кладовая» региона.**

На вопросы «Уральского рынка металлов» отвечает председатель комитета по природо-ресурсному комплексу Челябинской области Эдуард Вагин.

**– Эдуард Борисович, что представляет собой медно-рудная база Челябинской области?**

– Основное промышленное значение для цветной металлургии Челябинской области и для медной подотрасли, в частности, имеют преимущественно колчеданные месторождения. Руды этих месторождений являются комплексным сырьем и содержат наряду с медью и цинком свинец, золото, серебро и ряд других элементов таблицы Менделеева.

Всего в Челябинской области сосредоточено около 11% запасов меди Уральского региона и обеспечивается более 15% ее добычи.

Государственным балансом в области учтено семь месторождений медно-цинковых колчеданных руд с запасами около 2 млн. т. Плюс к этому прогнозные ресурсы этих руд – еще около 6 млн. т меди. Промышленную значимость имеют, в первую очередь, месторождения Верхнеуральского и Нагайбакского районов области.

В Верхнеуральском районе, например, расположено четыре месторождения (Узельгинское, Молодежное, Талганское, Чебачье). Содержание меди на этих месторождениях колеблется от 1,36% до 4,5%. В Нагайбакском районе находится Александринское месторождение с запасами 120 тыс. т меди при среднем ее содержании в руде 4,49%.

**– На пресс-конференции в Челябинске председатель совета директоров ОАО «Казахмыс» Владимир Ким называл другие цифры: содержание металла на медных месторождениях в Челябинской области 16–17%...**

– Это если брать с учетом меди и цинка. Уровень содержания меди может еще зависеть от того, как отрабатывать месторождение. Можно отрабатывать самую богатую его часть, где среднее содержание меди будет выше. Можно отрабатывать месторождение полностью, поднимая большие объемы руды, но с меньшим содержанием металла. Рентабельность в этом случае будет напрямую зависеть от объемов отработки.

**– Сколько руды надо «поднять» на типичном для области месторождении, чтобы достичь при отработке положительной рентабельности?**

– Порядка 100–150 млн. т сырой руды для медно-порфировых и 0,8–1 млн. т руды для медно-колчеданных.

**– И на сколько лет работы хватит разведанных к настоящему времени месторождений?**

– Обеспеченность запасами меди по месторождениям Челябинской области следующая: по Узельгинскому месторождению – 60 лет, по Александринскому – 5 лет, по Маукскому – 9 лет, проектные сроки отработки Молодежного и Чебачьего месторождений – по 16 лет, Талганского – 14 лет.

**– Мы говорим исключительно о колчеданных месторождениях. Но в области есть еще и медно-порфировые...**

– Действительно, помимо традиционных медно-колчеданных месторождений, в Челябинской области выявлены месторождения медно-порфировых руд. Это Михеевское и Томинское медно-порфировые месторождения, а также месторождение медно-скарновых руд – Тарутинское. Содержание меди на этих месторождениях меньше, чем на медно-колчеданных – 0,5–0,6% (на Тарутинском – 1,22%). Общие запасы медно-порфировых месторождений составляют около 3,5 млн. т меди.

**– Медно-колчеданные месторождения в области разрабатываются. Почему до сих пор никто не приступил к разработке медно-порфировых?**

– Для разработки этих месторождений требуются крупные первоначальные вложения. Например, чтобы начать добычу руды на Михеевском месторождении, необходимо вложить порядка \$ 150 млн. во вскрышные работы и работы по организации добычи, в строительство горно-обогатительного комбината.

Кроме этого, в Челябинской области еще достаточно много неразработанных месторождений медно-цинковых руд, где выше содержание металла в руде и есть отработанная технология. Поэтому время для медно-порфировых руд просто еще не пришло. Но с уменьшением запасов и ростом потребностей цветной металлургии разработка этих месторождений будет становиться все более актуальной. По нашей оценке и по оценкам ученых профильных институтов Екатеринбурга, разработка таких месторождений экономически целесообразна.

**– Есть ли у нас технология разработки медно-порфировых месторождений?**

– Такие технологии есть – и в России, и за границей. Выщелачивание, например. Много медно-порфировых месторождений отрабатывается и в США (штат Юта), и в Казахстане.

**– Какое из медно-порфировых месторождений Челябинской области ближе всего к стадии промышленной отработки?**

– В настоящий момент из медно-порфировых месторождений ближе всего к завершению подготовительных работ Михеевское месторождение. Подготовлены материалы для постановки его запасов на баланс, а также соответствующие технико-экономические обоснования возврата вложенных средств. Но когда начнется промышленная отработка этого месторождения, сказать пока сложно.

Анна Корякина, обозреватель

## В ОЖИДАНИИ ИНВЕСТОРА

**Судьбу Левихинского рудника счастливой не назовешь. Уже второй раз события на месторождении развиваются по одному и тому же сценарию, напоминая бег по кругу. Казалось бы, выход найден – правительство Свердловской области активно заявляет о том, что оно нашло нового стратегического инвестора, в качестве которого предложено выступить Уральской горно-металлургической компании. Однако, как выяснилось, в этой ситуации далеко не столь однозначно, и вопрос о том, способен ли рудник работать в полную силу, пока остается открытым. Между тем, от работы шахты зависит жизнь трехтысячного рабочего поселка.**

Левихинское месторождение – одно из крупнейших по содержанию медисто-колчедановых руд в Свердловской области, официально в нем зарегистрировано около 700 самостоятельных рудных залежей. На руднике до недавнего времени работало предприятие ООО «Левихинский рудник», собственником которого являлся ОАО «Камкабель» (г. Пермь). Среднесписочная численность работающих на месторождении составляет 368 человек.

В 1990 г. шахта входила в состав ОАО «Кировоградский медеплавильный комбинат». В 1996 г. предприятия, составлявшие комбинат, были выделены в самостоятельные организации. С 15 ноября 1999 г. шахта стояла на консервации, и ее собирались затопить. Однако 20 июня 2000 г. по ходатайству одного из кредиторов на шахте было введено конкурсное управление, она стала банкротом. Вскоре завод «Камкабель» (г. Пермь) купил Левихинский рудник, и инвестиции пермяков на время спасли шахту от закрытия. В 2001 г. Левихинский рудник поставлял медную руду на принадлежащее Уральской горно-металлургической компании ОАО «Святогор», а также покрывал до 10% совокупных потребностей ОАО «Камкабеля» и «Рыбинкабеля» (г. Рыбинск, Ярославская область), крупным акционером которого является Пермский кабельный завод.

В 2002 г. финансовая ситуация на руднике обострилась из-за роста энерготарифов и падения цен на медь на мировых рынках. В геометрической прогрессии начали расти долги по зарплате, в результате чего 21 января 2003 г. вспыхнула забастовка. 29 работников отказались выходить из забоя и потребовали погасить им текущую задолженность по зарплате за 1997–1998 гг. Все работы на руднике, кроме откачки воды, были прекращены. 31 января 2003 г., после обещания руководства рудника начать выплаты, забастовка, наконец, закончилась.

К 15 февраля текущего года владельцы рудника должны были предоставить в правительство Свердловской области бизнес-план по выходу предприятия из кризиса, а также вернуть заработную плату шахтерам до 8 марта. Министр металлургии Свердловской области Владимир Молчанов заявил, что проблемы Левихинского рудника нужно решать комплексно, то есть нельзя отделять социальные проблемы от экономических.

Бизнес-план предоставлен не был, зарплата рабочим выплачена не была, а работы по добыче на шахте в очередной раз были приостановлены. Дополнительной проблемой для собственников и руководства шахты стал

аварийный прорыв дамбы прудка-осветителя ООО «Левихинский рудник», в результате которого произошел сброс загрязненных шахтных вод в Леневоское водохранилище. Данный водоем является источником водозабора питьевой воды для Нижнего Тагила и ОАО НТМК.

10 июля 2003 г. первый заместитель министра металлургии Свердловской области Николай Тихонов встретился с директором ООО «Левихинский рудник» Игорем Бурмистенко, представителем ОАО «Камкабель» Дмитрием Старцевым, первым заместителем главы Кировграда Александром Коршакевичем. Именно на этом заседании прозвучало заявление г-на Старцева о том, что «Камкабель» не готов к дальнейшему вложению средств в рудник. Для возобновления работ на шахте необходимо было выполнить требования Гостехнадзора по обеспечению безопасности горных работ. По самым скромным оценкам экспертов, на эти цели необходимо затратить \$1,5 млн. Кроме этого, не стоит забывать о долгах перед энергетиками и невыплаченной зарплате – всего более 14 млн. руб. «Камкабель» признался, что готов продать рудник любым заинтересованным структурам за 37 тыс. рублей.

В конце августа министерство решило, что собственником Левихинского рудника станет муниципальное предприятие, созданное на базе ООО «Левихинский рудник». Основным инвестором было предложено выступить Уральской горно-металлургической компании, которая должна будет реанимировать Левиху «по схеме Березовского рудника». Для УГМК такой поворот сюжета стал несколько неожиданным сюрпризом, поскольку, как говорят в самом медном холдинге, в своем нынешнем состоянии Левихинский рудник не представляет никакого интереса для компании. Более того, по мнению специалистов УГМК, дальнейшая эксплуатация рудника представляется экономически нецелесообразной, и результаты технического и финансового аудита лишний раз могут это подтвердить. Реанимация Левихи может рассматриваться только как социальный проект.

Так что взгляды на будущее Левихинского рудника у уральских медников и правительства области смело можно назвать противоположными. По мнению министра металлургии Владимира Молчанова, Левихинский рудник будет работать, причем «руды на предприятии при ежемесячной добыче 15 тыс. т хватит на пятнадцать лет, а ее качество соответствует требованиям металлургов». По мнению же генерального директора УГМК Андрея Козицина, рудник нуждался в консервации еще в 1999 г., и с тех пор в этом вопросе не произошло каких-либо улучшений.

Возможно, что УГМК в обмен на свое согласие заняться решением левихинских проблем выдвинет областными властями разнообразные требования. Самыми элементарными требованиями будут передача цеха по нейтрализации шахтных вод – то есть ответственности за экологическую безопасность поселка Левихи и близлежащих населенных пунктов – в муниципальную собственность, и утверждение антикризисной программы, так как окончательное решение об участии УГМК в проекте будет зависеть от того, какие конкретные мероприятия будут включены в проект.

# ДОЛГАЯ ДОРОГА К УДОКАНУ

**В** середине сентября в Чите прошел традиционный Байкальский экономический форум. Основное внимание его участников было приковано к обсуждению перспектив освоения Удоканского месторождения меди. Генеральный директор УГМК Андрей Козицын использовал читинскую площадку, чтобы доказать безальтернативность конкурсной формы лицензирования Удокана.

### УДОКАНСКИЙ КОНТЕКСТ

Крупнейшая медная кладовая страны (запасы – 20 млн. т меди) явно заждалась своего хозяина. Вот уже несколько лет, с тех самых пор, как была отозвана лицензия у предыдущего недропользователя, на правительственном уровне идет спор по поводу формы определения нового лицензиата. Собственно, вся полемика сводится к выбору между конкурсом и аукционом. На аукционной форме, допускающей участие иностранцев, упорно продолжает настаивать Минэкономразвития, которое отнюдь не пугает печальный опыт Удоканской горной компании, совместного российско–американского детища, в период с 1993 по 1998 гг. так и не приступившего к отработке месторождения.

В то же время другие профильные министерства и ведомства, вроде Минприроды, Минпромнауки и Госгортехнадзора, выступают за конкурсный вариант. Громче же всех звучит голос администрации Читинской области, чей губернатор Равиль Гениатулин является едва ли не глав-

ным сторонником закрытого для иностранцев конкурса. «Только разработка Удокана российской компанией, заинтересованной в переработке сырья на территории нашей страны, в состоянии превратить Читинскую область из дотационного региона в регион–донор», – убежден Равиль Гениатулин.

Схожую точку зрения активно отстаивает и руководство Уральской горно–металлургической компании. В случае конкурса именно УГМК, по мнению специалистов, имеет наивысшие шансы на победу. Но его проведения ещё нужно добиться, поэтому генеральный директор УГМК Андрей Козицын прилагает для этого максимум лоббистских усилий. Наиболее успешно в последнее время им разыгрывается карта необходимости защиты национальных интересов страны. «Применение понятий сферы национальных интересов России к Удоканскому месторождению представляется более чем обоснованным», – считает Андрей Козицын – Оно является единственным резервом, сопоставимым по объему с выбывающими мощностями медного комплекса России». При этом гендиректор УГМК ничуть не лукавит.

Анализ имеющейся минерально–сырьевой базы Уральского региона по медному сырью показывает, что на Урале хотя и сосредоточены формально большие запасы меди – порядка 19,6 млн. т, только 11,9 млн. т из них рентабельны для разработки. На первый взгляд, это немало. Но не стоит забывать, что 6 млн. т приходится на глубокие горизонты Гайского ГОКа, откуда в год (даже после реконструкции) можно добывать не более

100 тыс. т меди, при сегодняшней добыче в 70 тыс. т. Другим месторождениям остаются скромные 5,7 млн. т. Поэтому в течение ближайших пятидесяти лет существует реальная угроза того, что за счет лавинообразного выбытия обрабатываемых месторождений уровень добычи сократится с 240 до 70 тыс. т меди, а дефицит меди за этот период составит 8,5 млн. т. В свою очередь, это означает снижение объемов производства катодной меди до 120 тыс. т, то есть более чем вдвое, со всеми вытекающими негативными социальными и экономическими последствиями для государства, территорий и предприятий. В результате Россия может превратиться из крупного экспортера меди и медной продукции в их импортера. Действительно, малоприятная перспектива.

### ЧЬИ АРГУМЕНТЫ ВЕСОМЕЕ?

Со стороны иностранцев посягнуть на стратегический сырьевой запас России пытается, прежде всего, контролируемая южнокорейским «Самсунгом» казахская корпорация «Казахмыс». Чтобы иметь формальные основания участвовать в конкурсе среди российских компаний, казахи даже зарегистрировали совместное с Кыштымским медеэлектролитным заводом предприятие – ЗАО «Росказмедь», заодно во всеуслышание объявив о намерениях перерабатывать удоканское сырье в Челябинской области.

УГМК, в свою очередь, сразу же постаралась доказать, что новое «российское» лицо «Казахмыса» отнюдь не скрывает «чужеродных» намерений этой корпорации. «Заявления после создания российско-казахского СП о планах по переработке концентрата в России, да ещё с оговоркой, что её себестоимость должна быть ниже, чем на аналогичных предприятиях СНГ – не более, чем декларация, – полагает Андрей Козицын. – Имеется масса способов не выполнять это условие, чем «Казахмыс» непременно и воспользуется, поскольку казахскому концерну гораздо выгоднее экспортировать концентрат в Китай, предлагающий цену существенно выше мировой».

Впрочем, даже если «Казахмыс» и захочет перерабатывать удоканский концентрат в Челябинской области, его возможности будут сильно ограничены. «Если говорить о том объеме, который планируется к разработке на Удокане, – 15 млн. т по руде или около 130 тыс. т меди в концентрате, то у карабашско-кыштымского комплекса мощностей хватит лишь на 50 тыс. т меди в концентрате, – замечает Андрей Козицын. – Поэтому возможностей перерабатывать удоканский концентрат в России, при наличии на Удокане одного лишь ГОКа, нет. Необходимо строить и плавильный, и медеаффинировочный комплекс, а это весьма затратное дело с не вполне определенной перспективой».

Проект, предложенный УГМК, выглядит на данный момент гораздо реальнее и жизнеспособнее. Те же 15 млн. т меди в год компания намерена перерабатывать с выгодой не только для себя, но и для всей российской экономики. «Самое главное, что такой объем полностью увязан с имеющимися у нас на Урале медеплавильными мощностями, а также с энергетической инфраструктурой Читинской области», – поясняет Андрей Козицын. Кроме того, строительство на Удокане 15-миллионного ГОКа с последующей глубокой переработкой сырья на территории России обеспечит поступление налоговых

платежей на сумму 2,26 млрд. руб. в год. По расчетам, это превысит налоговые поступления при продаже за рубеж медного концентрата на 0,93 млрд. руб. А с учетом смежных отраслей (транспорт, энергетика) потери бюджета при экспорте концентрата возрастут ещё на 0,45 млрд. руб. К примеру, одна только перевозка концентрата с Удокана на Урал может дать МПС РФ \$70 с каждой тонны перевезенной меди.

В пользу УГМК говорит и проделанная компанией большая подготовительная работа. В частности, с привлечением компании «Бэйтман минералз энд металс» (ЮАР) произведен технический аудит и выполнено ТЭО проекта. Кроме того, создана гео-информационная математическая модель Удоканского месторождения, а на основании отчета о техническом аудите и на базе математической модели сделана его геолого-экономическая оценка. В течение восьми лет, до момента выведения Удоканского ГОКа на проектную мощность, УГМК собирается инвестировать в Удокан около \$450 млн.

### ЧЕМ ВСЕ ЭТО КОНЧИТСЯ

Байкальский экономический форум, на котором генеральный директор УГМК представил разработанный специалистами компании проект освоения Удоканского месторождения, в очередной раз со всей наглядностью продемонстрировал: Минэкономразвития с его непримиримой позицией организации аукциона находится в явном меньшинстве. После читинского «саммита», проходившего под эгидой Совета Федерации, ряды сторонников конкурсного лицензирования Удокана пополнились председателем верхней палаты российского парламента Сергеем Мироновым. Напомним, что летом этого года Комитет по безопасности СФ на своем заседании однозначно высказался за проведение конкурса. Теперь подобный вариант публично поддержал и главный сенатор, предложивший направить письмо на имя председателя Правительства РФ Михаила Касьянова. В нем планируется рекомендовать правительству при принятии окончательного решения по форме предоставления лицензии на Удокан максимально учесть вопрос национальной безопасности, а также необходимость защиты отечественной медной промышленности, которая в случае перехода месторождения к иностранной компании или её российскому представительству окажется в тисках жесточайшего сырьевого дефицита. Поддержка со стороны спикера СФ лишней отнюдь не кажется. Не секрет, что окончательный вердикт, по реализации лицензии на Удокан вынесет именно Касьянов, а он вполне может прислушаться к мнению формально третьего человека в государстве.

Генеральный директор УГМК Андрей Козицын после форума был оптимистичен в прогнозах. «Осталось только проявить политическую волю, – подчеркнул он. – Уже несколько раз Президент РФ давал поручение разобраться в этом вопросе, поэтому я думаю, что вся проделанная к этому моменту работа должна дать свой результат, и до конца года решение по форме лицензирования будет принято. На мой взгляд, уже пора сделать так, чтобы Удокан начал работать на нас, наших детей и внуков. Обеспечить выполнение этих условий может только конкурс, в результате которого должна победить российская компания, реально заинтересованная в переработке удоканского сырья на территории нашей страны».

Игорь Степанов, обозреватель

# ЦИНКОВО-ТРУБНЫЙ АЛЬЯНС

**На состоявшемся в Челябинске 18 сентября внеочередном собрании акционеров ОАО «Челябинский цинковый завод» акционеры проголосовали за досрочное прекращение полномочий действующего состава совета директоров и сокращение численного состава совета с 12 до 11 человек. Ими также был избран новый состав совета директоров ЧЦЗ, куда вошли представители группы ЧТПЗ.**

По окончании собрания на первом заседании совет директоров ЧЦЗ избрал председателем Александра Федорова, который также является председателем совета директоров ОАО «Челябинский трубопрокатный завод». На ближайшие три года советом подтверждены полномочия генерального директора ЧЦЗ Всеволода Гейхмана.

Вхождение группы ЧТПЗ на цинковый завод прошло тихо и мирно и, похоже, к всеобщему удовлетворению. После того, как в июле этого года структуры, близкие к акционерам ЧТПЗ, приобрели у транснационального холдинга Vitol 87% акций ЧЦЗ, и на самом цинковом заводе, и в Челябинской области вздохнули с облегчением. ЧТПЗ у областной власти на хорошем счету, а ЧЦЗ легко мог купить инвестор, не вполне угодный областным властям, – та же УГМК, например.

Первоначальные волнения в отношении ЧЦЗ были связаны с упорно возникавшими в последние три года слухами, что владелец контрольного пакета акций ЧЦЗ холдинг Vitol, специализирующийся на торговле нефтью и нефтепродуктами, намерен продать акции ЧЦЗ. Как оказалось, слухи эти имели под собой реальную основу.

В 1991 г. Vitol создал компанию Euromin, занимавшуюся трейдерскими операциями на рынке цветных металлов. Одним из ключевых для компании был сначала советский, а потом российский рынок, причем Euromin интересовался и медью, и алюминием, и никелем, и цинком, и свинцом. Московский офис компании в хорошие времена насчитывал до 130 человек. Фактически акции ЧЦЗ находились на балансе Euromin, дочка Vitol. Однако со временем Vitol стал постепенно избавляться от непрофильных активов. Возможно, свою роль сыграла неблагоприятная конъюнктура на мировом рынке цветных металлов. Так или иначе, этот фактор стал катализатором процесса продажи ЧЦЗ.

Как сообщил генеральный директор Цинкового завода Всеволод Гейхман, бывший председатель совета директоров ЧЦЗ – он же президент компании Vitol Ян Тэйлор – еще несколько лет назад уведомил г-на Гейхмана о том, что группа влиятельных акционеров Vitol, занимающая ключевые позиции в холдинге, поставила вопрос о целесообразности реализации контрольного пакета акций ЧЦЗ.

Бизнес есть бизнес. Нефтрейдер, вложивший когда-то солидные средства в покупку контрольного пакета акций ЧЦЗ, хотел вернуть свои деньги с прибылью. Около трех лет Vitol вел переговоры с потенциальными покупателями пакета. Однако после того, как в 2000 г. на мировом рынке цветных металлов произошел обвал котировок меди,

алюминия, цинка (цены на цинк, в частности, упали со \$ 1150 за т до уровня \$ 750–800 за т), западные компании, проявлявшие ранее интерес к покупке акций ЧЦЗ, этот интерес потеряли.

В результате в числе реальных претендентов на покупку ЧЦЗ оказались исключительно российские компании.

– К моему удовольствию, дело закончилось тем, что контрольный пакет акций цинкового завода перешел во владение к структурам, близким к акционерам ЧТПЗ, – сказал Всеволод Гейхман. – Мы с Александром Федоровым практически одновременно, в 1996 г., заняли пост генерального директора – он на ЧТПЗ, я на ЧЦЗ. С тех пор наши пути постоянно пересекаются. В качестве экспертов по цветной металлургии и трубам нас постоянно привлекают правительственные структуры, Минэкономразвития и Минпромнауки в том числе. Вместе мы много лет работаем в Челябинском областном Союзе промышленников и предпринимателей. То, что произошло на внеочередном собрании акционеров ЧЦЗ, есть логичное завершение сделки по приобретению контрольного пакета акций ЧЦЗ группой акционеров, близких к ЧТПЗ.

Довольно оптимистично настроен в отношении сотрудничества с руководством ЧЦЗ и Александр Федоров, который, как председатель совета директоров цинкового завода, будет отвечать за формирование стратегии развития предприятия в целях повышения его прибыльности, рыночной стоимости, а также прозрачности для акционеров и инвесторов.

«Уверен, совмещая руководство органами управления ЧТПЗ и ЧЦЗ, я смогу наиболее эффективно способствовать взаимовыгодному обмену опытом между двумя крупнейшими предприятиями области», – подчеркнул первый вице-президент Челябинского СПП.

Основная задача, вставшая перед группой ЧТПЗ после вхождения в ее состав цинкового завода, состоит в том, чтобы наладить эффективное взаимодействие в рамках группы челябинских трубопрокатного и цинкового заводов. С этой целью в течение ближайших нескольких месяцев специалисты финансово-экономических и коммер-

---

**В группу ЧТПЗ, помимо ОАО «Челябинский цинковый завод» входят: ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», ОАО «Завод специальных монтажных изделий» (Москва), ЗАО «Магнитогорский завод механомонтажных изделий – Востокметаллургмонтаж» (г. Магнитогорск) и трейдинговая компания «Метрис».**

ческих подразделений двух предприятий будут взаимодействовать друг с другом, приводя форматы статистической, экономической, финансовой отчетности к единому знаменателю. Облегчает решение этой задачи то, что оба предприятия, получающие крупные кредиты от Европейского банка реконструкции и развития и других западных банков, готовят бухгалтерскую отчетность в соответствии с международными стандартами. На обоих предприятиях действуют автоматизированные системы управления и учета производственной, финансовой и коммерческой деятельности. То есть задача, в итоге, действительно сводится к тому, чтобы научиться взаимодействовать; предприятия работают эффективно, и в революционных переменах просто нет необходимости.

Речь, однако, не идет о слиянии бизнесов и компаний или о переходе на единую акцию. Цинковый и трубный – два отдельных бизнеса, которые будут развиваться в рамках группы ЧТПЗ. Как сказал Александр Федоров, цинковые трубы завод выпускать не собирается – только оцинкованные. То есть речь идет о диверсификации бизнеса группы ЧТПЗ.

Вместе с тем, говоря о векторе развития группы, Александр Федоров отметил, что это не только диверсификация бизнеса, но еще и вертикальная интеграция – в рамках отдельных бизнесов группы ЧТПЗ.

– Группа ЧТПЗ развивалась по схеме вертикальной интеграции, – говорит Александр Федоров. – Наш основной продукт – труба – уходил в более глубокие переделы. Это заводы фасонных изделий, магнитогорский и московский. Это строящийся на территории ЧТПЗ завод «Трубодеталь» – уникальное предприятие по дальнейшему углублению трубного передела. У группы своя металлоторговая компания – «Метрис». Что касается цинкового завода, то он рассматривается, с точки зрения трубного бизнеса, как поставщик цинка для оцинкованных труб.

Между тем у ЧЦЗ есть свои резервы и планы по углублению передела. По словам Всеволода Гейхмана, на ЧЦЗ давно мечтают развивать производство по выпуску продукции четвертого передела. То есть выпускать не просто слиток цинка, но делать из него прокат, химические соединения, получать продукцию с более высокой добавленной стоимостью.

Прежние акционеры ЧЦЗ на эти идеи менеджмента ЧЦЗ «реагировали спокойно»: хватает того, что есть цинковый слиток. Однако новые акционеры ЧЦЗ проявили к этим разработкам живой интерес.

«Наши разговоры с председателем совета директоров ЗАО «Группа ЧТПЗ» Андреем Комаровым и Александром Федоровым показывают, что мы должны сегодня достать из запасников все эти технические идеи, по-современному озвучить их в качестве бизнес-планов и рассмотреть, насколько это выгодно, прибыльно, как быстро может окупиться», – говорит Всеволод Гейхман.

В настоящее время потребности ЧЦЗ в цинковом концентрате – основном сырье для производства металлического цинка – полностью удовлетворяются. Однако с российских ГОКов ЧЦЗ получает 125–127 тыс. т цинкового концентрата, остальной объем сырья предприятие покупает за рубежом по толлинговым схемам. Поэтому для ЧЦЗ в обозримом будущем станет актуальной проблема участия в освоении новых месторождений. В одиночку заводу такой проект не потянуть, а вот в рамках группы ЧТПЗ – почему бы нет?

Всеволод Гейхман говорит о таких проектах достаточно осторожно: «Если финансы позволят, будем участвовать в этих проектах, чтобы увеличить долю закупок сырья в России». Александр Федоров говорит уже более определенно: «Акционеры сегодня рассматривают месторождения с содержанием цинка, которые есть не только в России, но и в Казахстане. Изучаются вопросы получения лицензий и вложения средств».

С изменением рыночной конъюнктуры на рынке цветных металлов на благоприятную (а это, по мнению Всеволода Гейхмана, произойдет в ближайшие 2–3 года) финансовое состояние ЧЦЗ существенно улучшится.

По словам председателя совета директоров ЗАО «Группа ЧТПЗ» Андрея Комарова, вхождение в группу ЧТПЗ цинкового завода содействует укреплению бизнеса группы.

«Это привлекательный актив, с прозрачной финансовой системой, – говорит Андрей Комаров. – Цена цинка находится сегодня на минимальном уровне, что означает неизбежный рост цен на этом рынке в будущем. Мы рассматриваем цинковый бизнес как самостоятельный центр прибыли в группе ЧТПЗ».

Похоже, покупая ЧЦЗ, структуры, близкие к акционерам ЧТПЗ, сделали хорошее вложение капитала. После ввода в эксплуатацию в прошлом году на ЧЦЗ комплекса автоматизированного электролиза цинка, в который было инвестировано \$ 160 млн., потенциал завода существенно вырос. На пространстве СНГ цинк такого качества, как у ЧЦЗ, больше не выпускает ни один завод. ЧЦЗ ежегодно увеличивает объемы производства на 5–6% и имеет устойчивый рынок сбыта своей продукции в России. Основной объем выпускаемой ЧЦЗ продукции покупают крупнейшие металлургические комбинаты – ММК, «Севверсталь» и НЛМК.

Кроме того, ЧЦЗ реализует сегодня масштабную инвестиционную программу, после завершения которой предприятие сможет выпускать 200 тыс. т цинка марки Special High Grade. Новые акционеры обещают помочь ЧЦЗ довести реконструкцию до конца, благо проблему эту в группе ЧТПЗ хорошо понимают: на трубопрокатном заводе в настоящее время также идет реконструкция, стоимость которой оценивается в \$150 млн. Так что предприятия сегодня решают похожие проблемы.

# ПОХОД В ОБХОД

КОРПОРАЦИЯ «КАЗАХМЫС» РЕШИЛА ЗАЙТИ НА УДОКАН ЧЕРЕЗ ЧЕЛЯБИНСКУЮ ОБЛАСТЬ

Датой основания корпорации «Казахмыс» принято считать октябрь 1928 г., когда на Карсапкайском медеплавильном заводе в поселке Карсапкай Карагандинской области была выдана первая в Казахстане черновая медь. Рудная база – Жезказганское месторождение медных руд.

В сентябре 1987 г. Джезказганский горно-металлургический комбинат был преобразован в научно-производственное объединение «Жезказган-цветмет». В ноябре 1992 г. НПО «Жезказганцветмет» было преобразовано в АО «Жезказганцветмет». В июле 1997 г. по инициативе президента компании Владимира Кима решением собрания акционеров АО «Жезказганцветмет» на его базе было создано ОАО «Корпорация «Казахмыс», которое является сегодня основным производителем меди в Казахстане.

Основными направлениями деятельности корпорации являются: добыча и переработка руд цветных металлов, производство меди, аффинирование золота и серебра, химическое производство, производство тепловой и электрической энергии, добыча угля.

В компании работает 68 тыс. работников. В 2003 г. «Казахмыс» планирует произвести 435–440 тыс. т катодной меди. Параллельно компания производит цинковый концентрат. В настоящее время компанией закончено строительство цинкового завода, производственная мощность которого составляет 120 тыс. т. Также «Казахмыс» добывает около 11 млн. т энергетических углей и 2,5 тыс. т золота в год. Активы компании превышают \$ 1 млрд.

В первом квартале 2003 г. ОАО «Корпорация «Казахмыс» произвело: 10,1 млн. т руды, 99,3 тыс. т катодной меди, 16 781 т медной катанки, 21,1 тыс. т цинка в концентрате, 722,4 кг золота в слитках, 147 237 кг серебра в гранулах, 1,3 млрд. кВт-ч электроэнергии и 1,8 млн. т угля.

21 августа на пресс-конференции в Челябинске ЗАО «Кыштымский медеэлектролитный завод» (КМЭЗ, Челябинская область) и ОАО «Корпорация «Казахмыс» (Казахстан) объявили о создании совместного российско-казахстанского предприятия ЗАО «РосКазМедь» с уставным капиталом \$ 1 млн. Компания зарегистрирована в Челябинске 15 августа 2003 г. с равными долями КМЭЗа и «Казахмыса».

Как заявили стороны, СП представляет собой инвестиционную компанию, которая займется реализацией проектов по разработке медных месторождений как на Урале, так и в Российской Федерации. СП будет оказана поддержка на уровне правительства республики Казахстан (делегацию казахстанской стороны в Челябинске возглавлял министр индустрии и торговли Республики Казахстан Адильбек Джаксыбеков) и губернатора Челябинской области.

Как полагают наблюдатели, дальний прицел ОАО «Корпорация «Казахмыс» – вовсе не разработка медных место-

рождений на территории Челябинской области, а Удокан-ское медное месторождение в Читинской области. Основной конкурент казахстанской компании по Удокану – ОАО «Уралэлектромедь», входящее в Уральскую горно-металлургическую компанию (УГМК). Понятно, что с российским партнером в лице КМЭЗа «Казахмыс» имеет больше шансов на победу. Для КМЭЗа, давнего соперника УГМК в борьбе за Карабаш, партнерство с «Казахмысом» также выгодно: ту руду, которую СП будет добывать в России, предполагается отправлять в Карабаш, а затем черновую медь – на КМЭЗ. Таким образом, кыштымцы получают возможность восполнить дефицит сырья, который уже через год станет сильно ощутим для предприятия.

Создание КМЭЗом СП с одной из крупнейших медных компаний (ОАО «Корпорация «Казахмыс», 42,55% акций которой владеет Samsung, занимает по объему производства меди 9-е место в мире) оказалось для всех полной неожиданностью.

Между тем на пресс-конференции в Челябинске гендиректор КМЭЗа Александр Вольхин заявил, что проект создания СП готовился около года и является со всех сторон проработанным. С другой стороны, председатель совета директоров ОАО «Казахмыс» Владимир Ким сообщил, что карту медных месторождений Челябинской области казахстанская компания получила только неделю назад и «вопросов пока больше, чем ответов». Не принято пока решения о разработке хотя бы одного месторождения и вообще о какой-либо производственной либо коммерческой деятельности в области или за ее пределами.

В то же время, по словам Владимира Кима, «Казахмыс» и КМЭЗ создавали «РосКазМедь» как инвестиционную компанию для реализации проектов на территории Челябинской области, Уральского региона и России в целом. Зная об интересе, который «Казахмыс» проявляет к разработке Удоканского месторождения (компания официально объявила о своем желании приобрести Удоканское месторождение, направив соответствующее письмо в администрацию Читинской области), можно предположить, что основная цель медников из соседней республики – это именно Удокан.

Шансы на победу у формально российской компании (СП «РосКазМедь») существенно выше, чем у иностранной компании. Вряд ли это говорит в пользу российской системы организации подобных конкурсов, но в реальности это так. К тому же власти Челябинской области пообещали Владимиру Киму и министру правительства Республики Казахстан поддержку не только на своей территории, но и во всех проектах, которые реализуются в России и в которых пожелает участвовать казахстанско-российская компания с челябинской пропиской.

Курс на Удокан не исключает, кстати, варианта разработки месторождений в Челябинской области. Более того,

как порядочная компания, «Казахмыс» должна теперь приступить к реализации хотя бы одного проекта на территории области, если будет обеспечен минимальный уровень рентабельности.

Во время посещения Челябинского цинкового завода г-н Ким обозначил примерные параметры такого проекта: это может быть месторождение с запасами меди в 20–30 тыс. т, инвестиции в которое составят от \$ 15 до 30 млн. в течение 3–4 лет. Корпорация «Казахмыс» готова взяться за реализацию такого проекта, если даже его окупаемость растянется на 5–10 лет. Для компании с ежегодным объемом инвестиций в \$150–200 млн. это, в общем-то, не проблема. Не факт, впрочем, что в Челябинской области казахстанская сторона найдет приемлемый проект. Даже несмотря на то, что меднорудная сырьевая база Челябинской области достаточно велика.

Как отметил первый вице-губернатор Челябинской области Виктор Тимашов, в области сосредоточено 11% уральских запасов меди. Доля региона в структуре добычи меди в Уральском федеральном округе равняется 15%. По состоянию на 1 августа 2003 г. на территории области официально учтено семь месторождений медно-цинковых колчеданных руд с балансовыми запасами около двух млн. т меди и три медных проявления (потенциальных месторождения) медно-порфириновых руд – Михеевское, Тарутинское и Томинское.

Запасы действительно огромные, но трудноизвлекаемые. В России, по крайней мере, приемлемых с точки зрения рентабельности технологий разработки медно-порфириновых месторождений до сих пор нет. Возможно, они есть в Казахстане. В общем, вопрос о разработке таких месторождений пока остается открытым, а что касается тех месторождений, которые легко поддавались разработке, то КМЭЗ их уже освоил.

Вместе с тем Владимир Ким утверждает, что разработка месторождений меди на Урале может быть выгодной для казахстанской компании. Дело в том, что собственные месторождения «Казахмыса» в Казахстане – «бедные», содержание меди в них невелико. Компания «поднимает» 42 млн. т руды в год, чтобы произвести 430–440 тыс. т катодной меди. Для сравнения, «Норильский никель» обрабатывает порядка 10 млн. т руды, получая 450 тыс. т меди. В Уральском же регионе имеются богатые полиметаллические руды с содержанием металла в породе до 16–17%. Поэтому добыча 4–5 млн. т руды в Челябинской области с последующей поставкой ее в Карабаш и Кыштым представляется руководству «Казахмыса» достаточно привлекательным вариантом.

Но гораздо привлекательней – Удоканское месторождение. Владимир Ким, правда, скептически отзываясь о перспективах разработки Удоканского месторождения. По его словам, разработка месторождения в условиях температур «минус пятьдесят градусов» и вечной мерзлоты – абсолютно нерентабельна.

«Об Удоканском месторождении было известно с 60-х годов прошлого века, однако ни в бытность СССР, ни в новой России не было представлено ни одного технико-экономического обоснования разработки месторождения с приемлемым уровнем рентабельности», – сказал г-н Ким.

Возникает, однако, вопрос, зачем тогда «Казахмыс» пытается получить лицензию на разработку Удоканского месторождения? Чтобы пополнить собственные балансовые запасы на бумаге, как это иногда делают иностранные золотопромышленные компании, повышая собственную инвестиционную привлекательность? Возможно, руководство компании «Казахмыс» в подлинно восточном духе пытается переиграть соперника на его поле, проявляя чудеса военной хитрости.

**Запасы Удоканского медного месторождения в Читинской области оцениваются в 20 млн. т меди, что составляет порядка 60% разведанных российских запасов данного металла. В 1992 г. в тендере на разработку Удоканского месторождения участвовал ряд крупных мировых компаний. Лицензия на разработку месторождения досталась российско-американскому СП «Удоканская горная компания». Однако уже вскоре после продажи месторождения разработка его остановилась.**

**В 1998 г. лицензия на разработку месторождения у «Удоканской горной компании» была отозвана. В настоящее время официально о своем намерении принять участие в разработке месторождения заявили ОАО «Уралэлектромедь», входящее в Уральскую горно-металлургическую компанию, и ОАО «Корпорация «Казахмыс». При этом казахская компания настаивает на проведении аукциона, на котором лицензия будет предоставлена тому, кто предложит большую сумму, а уральская компания – на проведении закрытого конкурса, где победитель будет определен по совокупности предложенных условий.**

# ВЕСТИ С АЛЮМИНИЕВОГО ФРОНТА

### РАЗБОР ПОЛЕТОВ

22 сентября на заседании правительства Свердловской области были рассмотрены перспективы развития предприятий уральского алюминиевого комплекса. Главные доклады были зачитаны первым заместителем министра металлургии Свердловской области Николаем Тихоновым и директором департамента по управлению производством, техническим и стратегическим развитием ОАО «СУАЛ-Холдинг» Анатолием Жаровым.

Николай Тихонов особо подчеркнул, что в алюминиевом комплексе по-прежнему острым остается вопрос снижения издержек и улучшения экологических и технологических показателей. Также актуальна проблема выпуска продукции более глубокой переработки, российский потребительский рынок которой пока слишком узок, а внешний – требует более высокого качества.

По мнению специалистов, к основным проблемам, препятствующим развитию алюминиевого комплекса Урала, относятся: ограниченные возможности региона по электроснабжению проектируемых и строящихся мощностей, их газоснабжению и водоснабжению. Недостаточна сегодня эффективность использования вторичного алюминия (переработка лома и отходов). Для сравнения – в мире для производства алюминиевых сплавов, полуфабрикатов и изделий из алюминия используется до 30–40% вторичного алюминия, в России же в 2002 г. использовано только около 18% вторичного металла.

Есть необходимость повышения добавочной стоимости товарной продукции с учетом конъюнктуры внутреннего и внешних рынков. Средняя стоимость 1 т алюминия в товарной продукции, реализуемой российскими компаниями, в 1,5–2 раза ниже соответствующего показателя западных компаний. Требуется более широкая кооперация с крупными машиностроительными предприятиями – потребителями алюминиевой продукции. Здесь примером для подражания может служить Каменск-Уральский металлургический завод, освоивший в кооперации с «Уралвагонзаводом» производство грузовых железнодорожных вагонов с кузовом из алюминиевых сплавов.

На заседании правительства Свердловской области была рассмотрена программа технического развития предприятий ОАО «СУАЛ-Холдинг» на 2001–2010 г., которая является составной частью «Схемы развития и размещения производительных сил Свердловской области на период до 2015 г.». В рамках развития алюминиевой отрасли в Свердловской области продолжится реализация инвестиционных и социальных программ, в том числе по достройке шахты «Ново-Кальинская» в ОАО СУБР. Будет разработана и утверждена концепция перспективного развития БАЗ-СУАЛ. Считается приоритетным развитие производства алюминиевой продукции высокой степени переработки в ОАО КУМЗ, ОАО «Михалюм», ЗАО «Завод «Демидовский». Члены правительства Свердловской области рекомендовали «СУАЛ-Холдингу» активизировать деятельность по комплексному использованию сырья и отходов производства с извлечением содержащихся в них ценных компонентов.

### ПРОДАЖА «МИХАЛЮМА»

17 сентября 2003 г. в Михайловске (Свердловская область) состоялись торги по продаже части имущества ОАО «Михалюм», проводимые в процессе конкурсного производства. На торги были выставлены три лота, включающие в себя технологическое оборудование, здания и сооружения, машины, оборудование, инструмент и производственный инвентарь вспомогательных производств.

Начальная цена лотов составляла 487 млн. рублей, балансовая стоимость данного имущества – 400 млн. рублей. Торги являлись открытыми по составу участников и проводились в форме аукциона.

Победителем было признано ОАО «Уральская фольга», как организация, предложившая наибольшую цену по всем трем лотам – 527 млн. руб.

ОАО «Уральская фольга» входит в состав группы СУАЛ. В 2000 г. ОАО «Михалюм» было включено в группу СУАЛ с долгами в размере 250 млн. руб. Менеджмент завода делал все возможное для реанимирования завода. Так, на цифрах можно проследить динамику тем-

пов роста и развития производства: объем выпуска готовой продукции в 2000 г. составил 2691 т, в 2001 – 5267 т, в 2002 – 5868 т, в 2003 г. план производства утвержден в размере 8100 т. Фактически в 2003 г. объем выпуска готовой продукции по предварительным прогнозам составит 10200 т. Кардинально изменилась номенклатура выпускаемой продукции.

Однако без введения процедуры банкротства, по словам директора по информационно-аналитической работе «СУАЛ-Холдинг-Урал» Ольги Слепцовой, невозможно обеспечить прибыльность данного предприятия. Устаревшие технологии и оборудование, а также долги, тянущиеся с 90-х годов, не дают заводу нормально развиваться. На сегодняшний день на «Михалюме» из пяти имеющихся цехов работают только два, один из которых выпускает фольгопрокатную продукцию, другой, где производят алюминиевую посуду, отдан в аренду. Остальные цеха «заморожены» в связи с невозможностью использования данных мощностей для выпуска конкурентоспособной продукции и отсутствием желающих взять их в аренду. В свое время, при полностью работающем заводе, эксплуатация пяти основных цехов обеспечивали большое количество вспомогательных производств; сегодня завод не может содержать всю эту инфраструктуру, размер налоговых и иных отчислений не позволяет выйти предприятию на точку безубыточности.

По словам Ольги Слепцовой, численность работников на «Михалюме» на сегодняшний день составляет 1121 человек. На ОАО «Уральская фольга» будут трудоустроены 1034 человека. Остальные 87 человек будут продолжать работать на ОАО «Михалюм», на котором процедура банкротства продолжится до 6 мая 2004 г. После чего, вероятно, будут трудоустроены на других производственных площадках, которые в процессе банкротства также будут выставлены на торги.

Также Ольга Слепцова сообщила, что на сегодняшний день в развитие производства «Михалюма» группой СУАЛ было инвестировано \$2,5 млн. Модернизирована линия непрерывного розлива алюминия для получения плоского проката под фольговую заготовку. Введена в строй автоматическая система контроля за литейным производством. Модернизирована система селективного охлаждения валков прокатного стана КВАРТО-1800, реконструирована линия тонкой резки. Основная часть инвестиций ушла на модернизацию фольгопрокатного стана АСНЕНВАСН. Все эти меры, по словам Ольги Слепцовой, позволят улучшить качество проката, а значит, и качество конечной продукции.

Ольга Денисова, обозреватель

# ВАГОНЫ НА СТАРТЕ

**В середине октября нижнетагильский военный полигон «Старатель» превратился в стоянку железнодорожной и дорожно-строительной техники. Чтобы прокатиться на новейшем электровозе и старейшем паровозе, в Нижний Тагил съехались vip-персоны со всей России.**

С 8 по 10 октября в Нижнем Тагиле прошла выставка-ярмарка железнодорожной и дорожно-строительной техники «Магистраль-2003». ПО «Уралвагонзавод» и Свердловская железная дорога, являясь главными организаторами мероприятия, ловко совместили приятное с полезным: железнодорожники посвятили выставку 125-летию Свердловской железной дороги, а «Уралвагонзавод» таким образом отметил собственный праздник – 67-ю годовщину завода, день рождения которого – 11 октября.

Как рассказал пресс-секретарь «Уралвагонзавода» Борис Минеев, выставка «Магистраль» – в своем роде уникальное мероприятие. В первую очередь, за счет того, что на ней будет представлена не только железнодорожная техника, но и дорожно-строительная и снегоуборочная, подъемно-транспортное оборудование, средства связи, автоматизации и многое другое. Тогда как на других подобных презентационных мероприятиях, говорит Минеев, нет такого разнообразия технических новинок. Более того, выставка в Нижнем Тагиле знаменательна еще и тем, что в дни ее проведения состоялись научно-практические конференции по проблемам развития железнодорожного транспорта.

Традиционно на полигоне «Старатель» проходят выставки вооружений и военной техники, и территория его не оборудована железнодорожными путями. Поэтому специально к выставке УВЗ оборудовал территорию для путей и четырех тупиков, где и демонстрировались чудеса современной техники. Протяженность железнодорожного пути составила более 2 100 м, более того, новехонькие пути были снабжены стрелочными переводами. Также был оборудован пресс-центр и узел связи, проведено отопление в павильоны.

Помимо железнодорожного подвижного состава «Уралвагонзавод» продемонстрировал на выставке новинки дорожно-строительной и коммунальной техники, в том числе такое новое для завода изделие, как трактор РТМ-160. Во время показов полувагоны, цистерны, платформы были выставлены на путях, чтобы посетители наглядно увидели все преимущества продукции.

Впервые заводом был изготовлен алюминиевый вагон с круглым днищем. Технология круглого днища использовалась на предприятии и раньше, однако алюминий никогда не применялся. Помимо этого, презентованы новый минераловоз, модернизированные тележки, межремонтный пробег которых увеличен вдвое; полувагон с глу-

хим кузовом; универсальный полувагон модели 12-196, вагон-хоппер, контейнер-цистерны, просто цистерны и многое другое – всего 12 наименований техники. «Уралвагонзавод» показал новую платформу, которая может пройти до 500 000 км без ремонта. На стенде посетители смогли увидеть новый вид локомотива, который пока только разрабатывается на предприятии.

Необходимость проведения выставки у уральских машиностроителей не вызвала сомнений. По оценке начальника Свердловской железной дороги Александра Мишарина, на сегодняшний день Министерству путей сообщения требуется порядка 40 тысяч новых вагонов, а также современные электровозы. Кроме «Уралвагонзавода», в Свердловской области расположено более 40 предприятий, которые могли бы удовлетворить потребности МПС и дорожной индустрии. Наиболее успешные из них также приняли участие в выставке.

Несмотря на огромную потребность министерства в вагонах и электровозах, новые контракты с МПС – не самая главная задача УВЗ на выставке «Магистраль-2003». По словам Минеева, у завода есть контракт с МПС на поставку до 2004 г. 9 000 полувагонов и пока этого достаточно. При этом пресс-секретарь соглашается, что МПС требуется намного больше техники, чем 9 000 полувагонов.

– МПС задачу ставит следующим образом: они 10 лет ничего не покупали, теперь поняли, что вся техника находится в ветхом состоянии и готовы покупать 200 вагонов каждый день. Но таких мощностей в России просто не существует. Поэтому МПС подключают «КамАЗ» и Чебоксарский завод тяжелых тракторов к железнодорожной тематике. Министерство в большом кризисе, и чтобы из него выйти, нужно произвести большой объем закупок. Но на это еще и средств нет, – говорит пресс-секретарь «Уралвагонзавода».

На выставке, по словам Бориса Минеева, планировалось произвести впечатление на потенциальных заказчиков дорожно-строительной техники.

Дорожно-строительная техника на сегодняшний день является одним из приоритетных направлений работы завода. Подтверждением этого является сотрудничество УВЗ с ООО «ЧТЗ-Уралтрак». Пока оно только в перспективе, в стадии обдумывания, однако уже в 2004 г. планируется организовать совместную торговую марку.

Помимо уже производимых на предприятиях наименований дорожно-строительной техники, планируется освоить совместный выпуск виброкатков и грейдеров. Основными потребителями такой продукции являются организации жилищного, производственного и транспортно-строительства, предприятия коммунального хозяйства и добывающей промышленности. Продукция будет выпускаться под единой торговой маркой, а для обслужи-

вания и ремонта техники откроются совместные сервисные центры. Стоит отметить, что сбыт продукции будет организован не только на российском рынке, но и в странах дальнего и ближнего зарубежья.

Самыми заинтересованными лицами на выставке «Магистраль-2003» были представители организаций, занимающихся железнодорожными перевозками и строительством автомобильных дорог. Участники были намерены не только показать, но и продать свои новые разработки. Так, в рамках выставки УВЗ провел аукцион по продаже цистерн. Можно сказать, что «Уралвагонзавод» вошел во вкус проводить всевозможные аукционы, ведь, начиная с 2003 г., продажа цистерн происходит преимущественно таким способом.

В августе «Уралвагонзавод» провел первые экспериментальные торги через Интернет. На продажу тогда было выставлено 8 лотов по 25 железнодорожных цистерн для

перевозки светлых нефтепродуктов. Стартовая цена лота составляла \$ 945 тыс. с учетом НДС. По итогам конкурса максимальная цена за лот составила \$ 961 тыс. Право заключения договоров с УВЗ на поставку цистерн в 4 квартале 2003 г. получили две фирмы. Семь лотов приобрело ООО «Полимастер» (Нижний Тагил), один – ООО «Симтекс» (Уфа).

Руководство завода положительно оценило итоги электронного аукциона. Ведь проведение аукционов через Интернет многократно сокращает затраты организаторов и участников. К тому же увеличивается круг потенциальных заказчиков предприятия.

В рамках выставки ЗАО «Уральская бронетанковая техника» по поручению ПО «Уралвагонзавод» был проведен аукцион на право заключения договоров поставки железнодорожных цистерн производства УВЗ в первом квартале 2004 г.

А. А. Филиппенков, генеральный директор ЗАО НПП ФАН, доктор технических наук  
А. А. Суриков, юрист ЗАО НПП ФАН

# ВОЗМЕСТИМ ЛИ НДС ?

## ПРОБЛЕМЫ ВОЗМЕЩЕНИЯ СУММ НДС ПО ЭКСПОРТНЫМ ПОСТАВКАМ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Погружаясь в эту проблему и знакомясь с опытом предприятий из других регионов, невольно начинаешь осознавать, что она является не просто «камнем прет-кновения» во взаимоотношениях конкретного предприятия с конкретной налоговой инспекцией, а представляет собой довольно крупную проблему регионального масштаба.**

Наводит на эту мысль тот факт, что, развивая экспансию среднеуральского бизнеса за рубеж, местный бизнесмен вдруг обнаруживает: его конкуренты—соотечественники из других регионов России чудесным образом резко повышают конкурентоспособность своей продукции, намного снижая предлагаемую за нее цену. Особенно это печалит местного коммерсанта после понимания, что на внутреннем российском рынке он выходит победителем в конкурентной борьбе с представителями своего бизнеса из других регионов страны. Просчитывая себестоимость своего товара, наш коммерсант еще раз узнает о налоге на добавленную стоимость (НДС) – основе российского бюджета и львиной доле своих расходов. И вдруг вспоминает, что когда-то и где-то слышал, что его продукция в случае поставки на экспорт будет облагаться НДС по ставке не 20 %, а – 0%.

Одним из основных экспортных российских товаров (для Свердловской области это особенно характерно) остается металл, и наверняка среди аудитории журнала имеется немало участников внешнеэкономической деятельности. Конечно, все из них сталкивались с проблемой возмещения соответствующих сумм НДС. Как известно из практики взаимоотношений с налоговым органом, добровольно и в срок, установленный Налоговым кодексом РФ, инспекция ничего не возмещает. По неофициальным данным, Министерство по налогам и сборам РФ распределяет лимиты на возмещение НДС на места, исходя из наличия традиционных экспортеров и наличия крупных таможенных терминалов (приграничные области). Свердловская область к таковым не относится, вследствие чего на нее выделяется в несколько раз меньше лимитов, чем на соседние Курганскую и Челябинскую области, где возмещение НДС экспортерам происходит гораздо более оперативно. В Москве некоторые структуры почти легально предлагают за 10–20 % комиссионных обеспечить возмещение НДС, причем несудебным путем.

В результате, не надеясь на возмещение НДС, свердловские экспортеры вынуждены закладывать его в экспортную цену, что автоматически делает товар неконкурентоспособным. Но надежда умирает последней, и коммерсанты, которым не безразличны их деньги, обращаются в суд с иском «о признании действий должностных лиц налогового органа незаконными». Однако даже в

случае положительного решения суда реальное возмещение происходит в достаточно большой срок – до полугода, так как для окончательного разрешения вопроса нужно пройти три судебных инстанции. Причем апелляционные и кассационные жалобы налоговый орган подает с завидным постоянством.

ЗАО «Научно-производственное предприятие ФАН» является постоянным экспортером нихромовой металлопродукции (проволоки и ленты всех размеров) в страны ближнего и дальнего зарубежья. После развала СССР так сложилось, что все производители и поставщики нихрома (металла, используемого во всех электропечах, нагревателях) в бывшие союзные республики оказались на территории России. Поэтому проблема, поднимаемая в этой статье, знакома нам и с теоретической, и с практической точки зрения.

Итак, на основании подпункта 1 пункта 1 ст. 164 Налогового кодекса РФ все экспортеры металла имеют право на возмещение налога на добавленную стоимость.

Для реализации этого права после осуществления каждой партии экспортных поставок в налоговый орган в установленном Налоговым кодексом РФ порядке направляется заявление о зачете подлежащего возмещению налога в счет текущих платежей или заявление о возврате на расчетный счет предприятия, а также налоговые декларации и документы, в которых отражаются товары, подлежащие налогообложению по ставке 0 % при их реализации на экспорт.

Забегая вперед, нужно отметить, что указание в заявлении о возмещении сумм НДС в форме зачета или возврата на расчетный счет предприятия имеет важное значение, так как налогоплательщик имеет право получения из соответствующего бюджета процента при нарушении сроков, предоставленных налоговому органу для возмещения именно в форме возврата на расчетный счет предприятия, а не зачета. Проценты, согласно ст. 176 НК РФ, представляют собой компенсационную меру бюджета перед налогоплательщиком за несвоевременно возвращенные денежные средства. Кроме этого, необходимо учитывать, что проценты являются компенсационной мерой бюджета перед налогоплательщиком за понесенные последним финансовые потери; следовательно, если налогоплательщик является недоимщиком, то основания проведения компенсационных выплат отсутствуют.

Вместе с налоговой декларацией предприятие представляет для проверки обоснованности возмещения сумм НДС документы, определенные в статье 165 НК РФ. Обычно это: экспортный контракт, банковские документы, подтверждающие поступление выручки за проданный товар, грузовые таможенные декларации и копии транспортных, товаросопроводительных документов.

Все законопослушные экспортеры выполняют требования вышеуказанных норм Налогового кодекса, представляя в налоговый орган документы по каждой сделке, подтверждающие факт перемещения продукции через таможенную границу РФ в таможенном режиме экспорта по внешнеэкономическому контракту и возникновение у него права на возмещение налога на добавленную стоимость.

Срок, отведенный законодателем для проверки документов, связанных с экспортными операциями и принятия решения, в соответствии со ст. 176 Налогового кодекса РФ – 3 месяца – налоговым органом практически никогда не соблюдается, а зачастую им вообще не принимается решение ни о зачете предъявленных сумм по НДС, ни об отказе. Данный факт свидетельствует о бездействии должностных лиц налогового органа, что нарушает права предприятий–экспортеров как субъектов налоговых правоотношений.

В соответствии с той же статьей ст. 176 Налогового кодекса РФ в течение указанного срока налоговый орган обязан произвести проверку обоснованности применения налоговой ставки 0 % и налоговых вычетов и принять решение о возмещении путем зачета или возврата соответствующих сумм либо об отказе в возмещении.

В случае, если налоговым органом принято решение об отказе (полном или частичном) в возмещении, он обязан представить налогоплательщику мотивированное заключение не позднее 10 дней после вынесения указанного решения. Если решение об отказе не принимается в требуемый срок, налоговый орган обязан принять решение о возмещении налога.

Однако на практике налоговый орган легко может принять решение об отказе в возмещении НДС за любыми пределами установленного срока. Широта же оснований отказа просто не знает границ.

Распространенным основанием для отказа в возмещении сумм НДС для налогового органа является применение сторонами в экспортном контракте терминов «ИНКОТЕРМС». В соответствии с некоторыми терминами обязательства экспортера заканчиваются на территории страны предприятия–экспортера при передаче товара перевозчику, что, по мнению налогового органа, опровергает факт экспорта. Должностных лиц фискальной службы не смущает, что термины «ИНКОТЕРМС» как раз и созданы для обеспечения экспортно–импортных операций – для удобства формулировок и их единообразного понимания, и что любая экспортная поставка начинается

территории Российской Федерации.

Кроме того, определение экспорта однозначно формулирует Таможенный кодекс РФ, в соответствии с которым экспорт есть таможенный режим, при котором товары, находящиеся в свободном обращении на таможенной территории Российской Федерации, вывозятся с этой территории без обязательства об обратном ввозе.

Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы РФ. К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории Российской Федерации за границу (в частности, при закупке иностранным лицом товара у российского лица и его передаче другому российскому лицу для переработки и последующего вывоза переработанного товара за границу).

Следовательно, право на применение ставки налога в размере 0% по экспортируемым товарам (работам, услугам) и, соответственно, право относить «входной» НДС на налоговые вычеты возникает у налогоплательщика в случае фактического пересечения товарами границы Российской Федерации.

Также следует особо принять во внимание, что относительно недавно, а именно с 1 сентября 2002 г., вступил в силу новый Арбитражный процессуальный кодекс РФ. Он установил, что заявление может быть подано в арбитражный суд в течение трех месяцев со дня, когда организации стало известно о нарушении ее прав и законных интересов, если иное не установлено федеральным законом. Пропущенный по уважительной причине срок подачи заявления может быть восстановлен судом.

Многие предприятия зачастую пропускают установленный законом срок, однако ЗАО НПП ФАН имеет судебную практику, когда арбитражный суд восстанавливал пропущенный срок по исковым заявлениям, касающимся деклараций, поданных в налоговый орган до вступления в силу нового АПК РФ, хотя заявление в арбитражный суд подавалось позднее 1 сентября 2003 г.

Конечно, налоговые инспекции трактуют нормативные и подтверждающие экспорт документы со своей точки зрения и могут находить много сомнительных оснований для отказа в возмещении НДС, ведь их основная обязанность собирать, а не возмещать налоговые суммы. Однако в соответствии с п. 7 ст. 3 Налогового кодекса РФ все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика.

# ГЕНЕРАЛ МАГНИТКИ

## СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА УСПЕШНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

Статус директора Магнитогорского металлургического комбината всегда был высоким. «Генерал Магнитки» – именно так в былые времена официально приравнивалась эта должность к воинскому званию – традиционно становился депутатом Верховного Совета СССР. Так сложилось исторически. Ныне в Челябинской области интересы Магнитогорска представляют шесть человек. В их числе – самый опытный и влиятельный депутат от Магнитогорского металлургического комбината Виктор Рашников, который уже в третий раз выбирается в Законодательное собрание Челябинской области. Вряд ли в стране кто-либо еще из депутатов получал столь мощную поддержку – за Рашникова в округе проголосовали 87% избирателей. Чтобы добиться такой высокой степени доверия населения, на одни лишь традиции уповать не приходится. На Магнитке верят делам, причем профессиональную репутацию подтвердить желательно изо дня в день.

## РОЖДЕННЫЙ ЗАНОВО

Магнитке повезло с менеджерами высшего уровня. Четырнадцатый по счету генеральный директор Магнитогорского металлургического комбината Виктор Рашников избрал выигрышную стратегию и тактику ведения бизнеса. Главное направление – техническое перевооружение производства. В последние годы в инвестиционную деятельность вложили \$1,17 млрд. Можно сказать, что при Рашникове комбинат заново родился. Судите сами, в 1991 г. износ основных фондов на предприятии составлял 89%, а уже в минувшем году снизился до 34%.

В конце сентября стали известны результаты четвертого релиза рейтинга «ТОП–1000 самых профессиональных менеджеров России», составляемого экспертами, представителями профильных государственных учреждений, некоммерческих отраслевых или региональных деловых ассоциаций, ведущих инвестиционных компаний и банков, а также собственно руководителями российских компаний. Генеральный директор ОАО ММК Виктор Рашников занял второе место в этом рейтинге. Так высоко эксперты оценили профессиональную репутацию магнитогорского промышленного «полководца», которому, в отличие от армейского, приходится думать не только об армии и ее тылах, то бишь о производстве и ресурсах, но и в целом о городской инфраструктуре.

Гигант российской промышленности недаром называют градо- и даже, по выражению губернатора Челябинской области Петра Сумина, область-образующим предприятием. Недавно мнение губернатора авторитетно подтвердили специалисты рейтингового центра АК&М. По результатам проведенного исследования, ММК имеет наибольший вес в экономике страны среди предприятий Челябинской области и занимает 15-е место в списке из 100 крупнейших предприятий России.

По итогам работы за 8 месяцев рост объемов производства по всем переделам составил 4–5%, объем реализации вырос на 20%. К концу года ММК подойдет к рекордной цифре и выдаст более 10 млн. т горячего проката. Успешная работа магнитогорских металлургов в этом году положительно отразилась и на областном бюджете. Сумма налоговых платежей ОАО ММК составила 5 млрд. руб.

## КРЕПКИЙ ТЫЛ – УСПЕШНЫЙ ПЕРЕДЕЛ

Позабывшись о крепких тылах, можно проводить успешные наступательные операции. Для генерального директора ОАО ММК Виктора Рашникова еще одним важнейшим стратегическим направлением стало проведение эффективной инвестиционной политики. Сейчас кредитный портфель комбината превышает \$300 млн.

В этом году на финансирование стратегически важных для ММК объектов запланировано привлечь свыше 650 млн. руб. заемных средств. И в то же время за счет кредитов под гарантии западных экспертно-кредитных агентств идет финансирование 85 % стоимости нескольких крупнейших инвестиционных проектов: реконструкции термического и травильного отделений ЛПЦ № 5, внедрения АСУ ТП стана–2500 в ЛПЦ № 4, строительства агрегата полимерных покрытий, сортовых МНЛЗ и печи-ковша. Общая сумма кредитов, выделенных под эти проекты, превышает \$90 млн.

В 2003 г. в ОАО ММК были выпущены внутренние облигации на 900 млн. руб. сроком на два года. У рублевых облигаций ММК 17-го выпуска доходность к погашению составила 9,75 % годовых.

## ТАКТИЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Масштабны и тактические цели. В ОАО ММК инвестиции направляются на получение высокодоходной продукции, снижение текущих затрат и повышение производительности, энергосбережение и устойчивое обеспечение предприятия ресурсами, снижение вредных выбросов. Так, огромное значение для снижения издержек производства имеют собственные энергетические мощности комбината, которые позволяют предприятию быть независимым от тарифов региональной энергетической компании.

В настоящее время ММК обладает развитым комплексом энергетических цехов. Он объединяет три собственные электростанции – ТЭЦ, ЦЭС, ПВЭС, кислородно-компрессорное производство, цех электросетей и подстанций, паросиловой и газовый цеха, цех водоснабжения и энергоцех, а также цеха инженерного обеспечения: центр энергосберегающих технологий, электротехническую лабораторию, цех связи, цех КИПиА. Развитие каждого из этих звеньев и энергохозяйства в целом позволили обеспечить энергобезопасность предприятия, уменьшить его зависимость от внешних поставщиков энергии и снизить энергозатраты до мировых показателей.

### **МАГНИТОГОРСКИЙ СКАЧОК**

Менеджерами комбината активно реализуется программа технического развития сталеплавильного производства, в рамках которой проводится реконструкция мартеновского цеха. В 2004 г. запланирован пуск двух сортовых МНЛЗ и агрегата «печь–ковш». Это позволит заменить технологию разлива стали в изложницы разливкой через МНЛЗ и снизить потери металла в отходы на 290 тыс. т в год, организовать производство около 2 млн. т сортовой заготовки с использованием современных технологий и оборудования. А за счет установки «печь–ковш» расширится марочный и качественный сортамент стали, спектр легированных и высоколегированных марок стали.

В сталеплавильном переделе за последние годы произошел серьезный скачок. Благодаря инвестициям в ОАО ММК действует самый высокопроизводительный и лучший кислородно–конверторный цех в мире. Три конвертера и четыре машины непрерывного литья заготовок способны произвести в год 9,5 млн. т стали. Специалисты комбината продолжают совершенствование производства оцинкованного листа и строительство агрегата нанесения полимерных покрытий мощностью 200 тыс. т в год. После его пуска на поверхности холоднокатаного листа или оцинкованной стали можно формировать слои из платизола, поливинилдефторида, полиэстера, а также лакокрасочные покрытия. Реализация этого проекта позволит комбинату занять лидирующее положение на перспективном рынке металла с покрытиями, продолжить переход от производства полуфабрикатов к продукции высоких переделов.

Известна одна из проблем отечественных сталелитейщиков – отсутствие на внутреннем рынке таких марок стали, из которых можно было бы прокатать лист для труб, выдерживающих огромные давления газа в магистральных трубопроводах. В настоящее время по указанию генерального директора специалисты комбината прорабатывают вопрос о выплавке специальных марок стали и просчитывают проект строительства прокатного агрегата, который позволит получать горячекатаные рулоны с толщиной полосы до 20 мм и стальной лист до 40 мм. Новый стан позволит обеспечить отечественную трубную промышленность необходимым подкатом.

### **5+5=55**

Неоспоримо, что судьба армии в руках полководца. Металлурги Магнитки не ошиблись, вверив легендарный комбинат своему четырнадцатому генералу. Виктор Рашников возглавил предприятие в кризисном 1997 г., в свою первую директорскую пятилетку сумел использовать капризы рынка на пользу акционерному обществу и вывести ММК в лидеры отечественной металлургии.

Профессиональный уровень директора Магнитки отмечен многими регалиями. Так, в 2000 г. он стал лауреатом Национальной премии имени Петра Великого в самой престижной номинации «За выдающийся вклад в развитие экономики», а в марте 2001 г. Виктора Филипповича избрали президентом Клуба лучших менеджеров России.

Генеральный директор ОАО ММК стабильно входит в десятку ведущих менеджеров России по итогам различных рейтингов. Закономерно, что в марте 2003 г. президентом Союза промышленников и предпринимателей Челябинской области в третий раз был избран именно Виктор Рашников.

Символично, что 55–летний юбилей Виктора Рашникова приходится на его вторую директорскую пятилетку. Две двойных пятерки – это к двойному успеху. По крайней мере, масштабы и темпы современных магнитогорских пятилеток позволяют на это надеяться.

**В СЕНТЯБРЕ С.Г. ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЯ В БРАЗИЛИИ СНИЗИЛОСЬ НА 2,3%**

В сентябре 2003 г. объем производства первичного алюминия в Бразилии снизился по сравнению с тем же месяцем прошлого года на 2,3%, до 106,5 тыс. т. Об этом 13 октября с.г. заявила Бразильская ассоциация алюминия (ABAL). Объем производства с января по сентябрь 2003 г. составил 1,03 млн. т, что на 5,5% больше по сравнению с тем же периодом прошлого года. По оценкам ABAL, годовые мощности по производству первичного алюминия в Бразилии составят 1,31 млн. т.

**ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТА АЛЮМИНИЯ ИЗ КИТАЯ НАРАСТАЮТ**

По мнению аналитиков, в будущем году Китай останется крупнейшим экспортером алюминия вследствие резкого роста производственных мощностей, объем которых превышает спрос на внутреннем рынке. В январе–августе 2003 г. Китай экспортировал 572205 т первичного алюминия, на 50% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в то время как объем импорта вырос на 114,8%, до 306982 т. По прогнозам отраслевых источников, в будущем году объем производства первичного алюминия в Китае вырастет еще на 1 млн. т – до 5,3–5,5 млн. т по сравнению с 4,4 млн. т в 2002 г.

**В КИТАЕ СОХРАНЯЕТСЯ ВЫСОКИЙ СПРОС НА РАФИНИРОВАННУЮ МЕДЬ**

В будущем году импорт рафинированной меди в Китай в 2004 г. вырастет вследствие подъема в промышленном секторе страны. По мнению аналитиков, в будущем году объем импорта рафинированной меди в Китай составит около 1,7 млн. т по сравнению с 1,35 млн. т в 2003 г. В январе–августе 2003 г. импорт рафинированной меди в Китай вырос по сравнению с тем же периодом прошлого года на 7,2%, до 872440 т.

**КОЭФФИЦИЕНТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОЩНОСТЕЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ НИКЕЛЯ РАСТЕТ**

К 2006 г. коэффициент использования мощностей по производству никеля в мире вырастет до 90% с нынешних 82,5%. По сведениям, имеющимся в распоряжении Reuters, в 2006 г. объем производства никеля в мире вырастет до 1,405 млн. т по сравнению с 1,196 млн. т в 2002 г. По заявлению консультационной фирмы Brook Hunt, в 1994–2002 гг. среднегодовой коэффициент использования мощностей по производству никеля на Западе составлял 86% по сравнению с историческим максимумом в 90–91%.

**В СЕНТЯБРЕ С.Г. ПРОИЗВОДСТВО СТАЛИ В ГЕРМАНИИ СНИЗИЛОСЬ НА 4,7%**

Производство нерафинированной стали в Германии в сентябре 2003 г. составило 3,61 млн. т, что на 4,7% меньше по сравнению с тем же месяцем прошлого года. Об этом свидетельствуют данные, опубликованные Федеральной статистической службой Германии 9 сентября с. г. Производство чугуна снизилось на 5,4%, до 2,30 млн. т. За период с января по сентябрь этого года производство стали снизилось на 0,9%, до 33,50 млн. т, а производство чугуна выросло на 0,1%, до 21,99 млн. т.

**В КИТАЕ НАЧИНАЕТ РАБОТУ НОВЫЙ ГЛИНОЗЕМНЫЙ ЗАВОД**

В Китае начал работу первый частный глиноземный завод, запланированная производственная мощность которого составит 500 тыс. т/год. По словам официального представителя завода, это событие положило конец монополии компании Aluminium Corp of China (Chalco). Ожидается, что в 2003 г. завод, принадлежащий компании Chongqing Bosai Mining (Group) Co Ltd, произведет 10 тыс. т глинозема, в 2004 г. – 100 тыс. т, а в 2005 г. – 150 тыс. т. Окончательная мощность завода запланирована на уровне 500 тыс. т глинозема в год.

**NORSK HYDRO ПОДПИСЫВАЕТ СОГЛАШЕНИЕ О ПОСТАВКАХ АЛЮМИНИЯ ИЗ СЛОВЕНИИ**

9 октября с.г. норвежская энергетическая и металлургическая группа Norsk Hydro заявила о подписании соглашения о закупках 70 тыс. т в год алюминиевых литейных сплавов в течение семи лет со словенским производителем Talum. Это соглашение стало дополнением к существующему долгосрочному соглашению, согласно которому Norsk Hydro закупает у Talum 50 тыс. т в год алюминиевых слитков для экструзии.

**NIPPON MINING ПЛАНИРУЕТ СОКРАТИТЬ ПРОИЗВОДСТВО МЕДИ И ЦИНКА**

8 октября с.г. японская компания Japan's Nippon Mining and Metals Co Ltd заявила о намерении сократить производство меди, цинка и серебра, но увеличить производство золота во 2-м полугодии текущего финансового года, завершающегося в марте 2004 г., по сравнению с тем же периодом предыдущего года. Производство меди запланировано на уровне 206 тыс. т по сравнению с 208,4 тыс. т во 2-м полугодии 2002–03 ф.г. Производство цинка снизится с 44 до 42 тыс. т, а серебра – со 154 до 141 т. Производство золота вырастет с 15500 до 17800 кг.

**В 2003 И 2004 ГГ. БУДЕТ НАБЛЮДАТЬСЯ ДЕФИЦИТ НИКЕЛЯ**

По прогнозу Международной группы по изучению никеля, опубликованному 8 октября с.г., дефицит на рынке никеля в 2003 и 2004 гг. составит около 30000 т. В 2003 г. производство первичного никеля вырастет на 2,8%, до 1,22 млн. т, а в 2004 г. – на 5,3%, до 128 млн. т. Ожидается, что в 2003 г. объем потребления вырастет на 6,9%, до 1,28 млн. т, а в 2004 г. – на 4,6%, до 1,31 млн. т.

**ВЕНГРИЯ НАЗЫВАЕТ ЧЕТЫРЕХ УЧАСТНИКОВ ТЕНДЕРА ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ АКЦИЙ DUNAFERR**

8 октября с.г. государственное агентство по приватизации Венгрии (APV) назвало четырех окончательных участников тендера по приобретению 79,48% акций крупнейшего в Венгрии производителя стали Dunaferr. APV одобрило заявки бразильской компании Companhia Siderurgica Nacional, украинского консорциума во главе с Промышленным союзом Донбасса, российской компании «Северсталь» и консорциума во главе с британской компанией LNM Holdings. По заявлению APV, участники тендера могут начать всестороннюю проверку финансовых отчетов и баз данных Dunaferr с 13

октября. Окончательные заявки должны быть поданы до 8 декабря, а решение о победителе тендера будет принято до Рождества.

#### THYSSENKRUPP СОБИРАЕТСЯ ПОВЫСИТЬ ЦЕНЫ НА УГЛЕРОДИСТУЮ СТАЛЬ

7 октября с.г. германская металлургическая и машиностроительная компания ThyssenKrupp AG заявила о намерении повысить цены на углеродистую сталь впервые с 1 апреля. По словам официального представителя компании, повышение цен намечено на 1 января. Углеродистая сталь является основным видом стальной продукции, выпускаемой Thyssen.

#### ЧИСТЫЙ ДОХОД ALCOA В 3-м КВАРТАЛЕ ВЫРОС НА 45%

По сообщению агентства Dow Jones, в 3-м квартале 2003 г. чистый доход алюминиевой компании Alcoa Inc. вырос на 45% вследствие укрепления рынка глинозема и контроля за расходами. Чистый доход Alcoa составил \$280 млн. или 33 цента на акцию по сравнению с \$193 млн. (23 цента на акцию) в 3 квартале прошлого года. Объем продаж вырос на 3,1%, до \$5,32 млрд.

#### КИТАЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПЕРЕХОДЯТ НА ПРОИЗВОДСТВО НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ С НИЗКИМ СОДЕРЖАНИЕМ НИКЕЛЯ

Резкий рост цен на никель привел к тому, что китайские производители перешли на производство нержавеющей стали с низким содержанием этого дорогого металла. По словам официального представителя крупнейшего в Тайване производителя нержавеющей стали Yieh United Steel Corp, данная компания перешла на производство нержавеющей стали с низким содержанием никеля, известной под названием «серия 200». С начала года международные цены на никель, являющийся антикоррозионной присадкой, резко выросли и 7 октября с.г. достигли максимального уровня с 1990 г. в \$10540–10580 за т.

#### ALCAN ПОЛУЧАЕТ ПОСЛЕДНЕЕ ОДОБРЕНИЕ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ PECHINEY

Канадская алюминиевая компания Alcan откроет свое предложение о приобретении французской компании Pechiney за 4 млрд. евро 7 октября с.г. после получения последнего одобрения во Франции. 6 октября французский орган по регулированию фондового рынка CMF вынес окончательное одобрение предложению Alcan. В этот же день канадская компания опубликовала во французской газете окончательные детали своего предложения, в ре-

зультате которого будет создан крупнейший в мире производитель алюминия. До 9 октября Pechiney должна дать официальный ответ на предложение Alcan, после чего CMF установит заключительную дату. По сообщениям информированных источников заседание совета директоров Pechiney состоится 8 октября.

#### FALCONBRIDGE ВОЗОБНОВЛЯЕТ РАБОТУ ЦИНКОВОГО ЗАВОДА

6 октября с.г. канадская компания Falconbridge Ltd. заявила о возобновлении работы своего завода по рафинированию цинка Kidd Creek на севере провинции Онтарио после его закрытия в течение 13 недель. По словам официального представителя Falconbridge, каких-либо технических проблем при запуске оборудования не наблюдалось. Цинковый завод был закрыт на плановый ремонт в июле. Однако вследствие падения на рынках цинка было принято решение продлить его закрытие еще на месяц до конца сентября. 6 октября котировки цинка на LME выросли более чем на 2%, до \$875 за т – самого высокого уровня с конца июля. В прошлом году завод Kidd произвел 145300 т цинка по сравнению с 140100 т в 2001 г.

#### КАНАДА НЕ СОБИРАЕТСЯ ВВОДИТЬ НОВЫЕ ТАРИФЫ НА ИМПОРТ СТАЛИ

6 октября с.г. правительство Канады заявило о намерении не вводить новые тарифы на импорт стали. По мнению некоторых крупнейших в стране производителей стали, отсутствие таких тарифов приводит к росту их финансовых трудностей. Однако, по заявлению правительства, введение тарифов на дешевую сталь является непродуктивной мерой, так как недавно Всемирная торговая организация выступила против тарифов на импорт стали, введенных в США, от которых были освобождены Канада и Мексика.

#### OUTOKUMPU ПРОГНОЗИРУЕТ ПОДЪЕМ НА РЫНКАХ МЕТАЛЛОВ В 2004 Г.

3 октября с.г. финская компания Outokumpu заявила о том, что в 2003 г. прибыли производителей металлов по сравнению с предыдущим годом снизятся вследствие ослабления рынков и роста расходов. Однако, по мнению компании, в будущем году спрос и цены на металлы вырастут. Outokumpu, занимающая одно из первых мест в мире по производству нержавеющей стали, собирается завершить обмен активами со шведской компанией Boliden к концу этого года для укрепления позиций своего филиала по производству нержавеющей стали AvestaPolarit, а также дочерних предприятий по производству медной продукции.

Даниил Вышегородский, ГНЦ РФ ОАО «Уральский институт металлов»

# МЕДНЫЙ ДРАКОН

**Влияние китайской экономики на состояние мирового рынка меди с каждым годом возрастает. Только благодаря «китайскому фактору» в 2001–2002 гг. не рухнули мировые цены на медь. Рост ВВП страны на 8–9 % в год указывает на динамичное развитие китайской промышленности, а следовательно, на увеличение потребления металлов, в том числе меди. В прошлом году Китай по объему потребления меди вышел на первое место в мире, но объем выпуска рафинированной меди и тем более производства медных концентратов все в меньшей степени покрывает растущий спрос на металл.**

## ПОТРЕБЛЕНИЕ МЕДИ

Объем потребления рафинированной меди вырос на 11 % по сравнению с 2001 г., до 2,7 млн. т. С 1992 по 2002 г. размер спроса на медь в стране увеличился примерно в три раза (рис. 1). Быстрый экономический рост, динамичное развитие промышленности способствовали повышению спроса на медь. В последнее десятилетие такие отрасли, как легкая промышленность, машиностроение, телекоммуникации, транспорт, электроника, электротехника и энергетика поглотили более 80 % меди от общего объема ее потребления. В электротехнической про-

Таблица 1. Прогноз ежегодного роста спроса на медь в отраслях промышленности Китая на 2001–2005 гг., %

мышленности перерабатывают около одной трети меди, главным образом, в провода и кабель. Как указано в табл. 1, ожидаемый рост спроса на медь в этой отрасли, вызванный развитием энергосистемы страны, составляет 8,9 % в год. Выпуск электрогенерирующего оборудования увеличился на 67 % (табл. 2). Легкая промышленность является второй отраслью по объему потребления меди, темп увеличения которого прогнозируется на уровне 7,7 % ежегодно. Развитие транспортной инфраструктуры Западного Китая обеспечивает рост спроса на медь в транспортной отрасли ежегодно на 8 %. В 2002 г. объем выпуска автомобилей вырос на 37 %. Электроника и телекоммуникации стали самыми быстрорастущими промышленными секторами Китая, в которых увеличение потребления меди ожидается на 12 % в год. Объемы производства мобильного оборудования и микрокомпьютеров выросли на 39 и 47 % соответственно.

Однако подушное потребление меди в стране составляет 1,93 кг, что на 0,65 кг меньше среднемирового уровня. Для достижения этого уровня размер потребления меди в Китае должен вырасти на 850 тыс. т. Прогнозируют, что объем потребления меди в 2005 г. составит 3 млн. т, а в 2010 г. – 4,3 млн. т. В целом ожидают, что в мире с 2001 г. до 2011 г. потребление меди возрастет на 5,82 млн. т, из которых 31 % приходится на долю Китая (рис. 2).

## ПРОИЗВОДСТВО МЕДИ

Объем производства рафинированной меди в Китае не превышает 1,6 тыс. т в год, что составляет 60 % от объема ее потребления. В стране насчитывается более 2,5 тыс. медных предприятий, включая 700 горно-обогатительных и 150 металлургических. Число предприятий уменьшается из-за процессов консолидации и ужесточения экологических требований, особенно в медеплавильном секторе.

В табл. 3 приведены результаты производственной деятельности крупнейших медеэлектролитных предприятий Китая. За три года они смогли значительно увеличить выпуск меди, и на этот год запланировали в совокупности произвести 1,12 млн. т металла, что на 270 тыс. т больше прошлогоднего объема. Однако из-за нехватки концентратов они вряд ли достигнут этого показателя. Например, в августе 2003 г. компания Yunpan Copper объявила о снижении объемов производства в связи с сокращением поставок медного концентрата из-за рубежа. Сейчас компания вынуждена использовать свои стратегические за-

Рис. 1. Показатели деятельности медной промышленности Китая, тыс. т



пасы.

В Китае находится более 1400 предприятий по обработке меди, суммарная мощность которых достигает 2,6 млн. т. В 2001 г. выпуск продукции из меди составил 1,85 млн. т или 71 % от объема мощностей. На большинстве предприятий изготавливают низкотехнологичную продукцию, поэтому Китай импортирует значительное количество высокотехнологичных медных полуфабрикатов и изделий.

Самой важной проблемой китайской медной промышленности является дефицит сырья. В 2002 г. было произведено 0,58 млн. т медного концентрата. Внутреннее производство медного скрапа составляет 150 тыс. т. Следовательно, на 1 т произведенной меди из медного концентрата и скрапа приходится 3,7 т потребляемой меди.

Китай богат медными залежами, но большинство запасов находится на западе страны, в отдаленных районах без развитой инфраструктуры. В 2000 г. горная добыча меди в Китае достигла 590 тыс. т и с того момента не поднималась выше этого уровня. Несмотря на обилие действующих рудников (их примерно 400), лишь один Daqing, принадлежащий компании Jiangxi Copper, производит более 100 тыс. т меди в концентрате. В 2003–2004 гг. в Китае ожидается ввод двух новых медных рудников, один компании Tongling Non-Ferrous на 35,7 тыс. т/год меди в концентрате и другой компании Yunnan Copper Industry на 8 тыс. т/год меди в концентрате. Планируют, что к 2005 г. добыча медных концентратов в Китае будет увеличена до 650 тыс. т, а к 2010 г. – до 700 тыс. т.

Таким образом, рост добычи медного сырья будет небольшим и только незначительно сдержит снижение самообеспеченности медной отрасли концентратами с 47 % в 2001 г. до 38 % в 2010 г.

**ТОРГОВЛЯ**

На рис. 3 показана структура и динамика чистого импорта медного сырья и полуфабрикатов из меди в Китай, который стал крупнейшим импортером в мировой медной промышленности.

Импорт медного сырья стал важнейшим фактором в развитии медной промышленности Китая. Темп прироста импорта в КНР медных концентратов в 1995–2001 гг. составил в среднем 37 % в год.

В 2001 г. импорт медного концентрата был равен 2,26 млн. т, но в 2002 г. снизился на 8,4 %, до 2,07 млн. т. На рис. 4 показаны основные поставщики медных концентратов в Китай, крупнейшим из которых является Монголия. КНР вышла на второе место в мире по объему импорта медных концентратов после Японии. В настоящее время

Таблица 2. Выпуск продукции в отраслях промышленности, потребляющих медь, в 2002 г.

Вид продукции	Объем выпуска	Рост относительно 2001 г.
Автомобили, млн. шт.	3,4	37 %
Электрогенерирующее оборудование, млн. кВт	19,2	67 %
Двигатели переменного тока, млн. кВт	69,5	17 %
Рефрижераторы, млн. шт.	16,4	17 %
Воздушные кондиционеры, млн. шт.	32,0	30 %
Мобильное телекоммуникационное оборудование, млн. шт.	3,7	39 %
Микрокомпьютеры, млн. шт.	14,1	48 %
Электроэнергия, млрд. кВт-ч	1579,3	11 %

Рис. 2. Доля регионов мира в росте потребления меди в 2001-2011 гг.

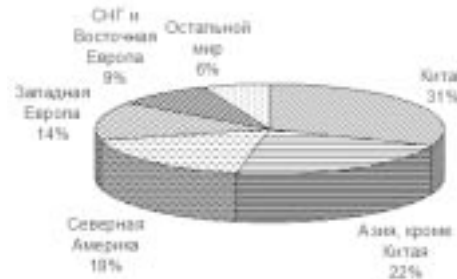


Таблица 3. Производство рафинированной меди крупнейшими компаниями Китая, тыс. т

Год	Tongling Non-Ferrous	Jiangxi Copper	Yunnan Copper	Day Non-Ferrous	Итого
1999	193	158	122	70	543
2000	214	193	152	130	689
2001	240	220	170	140	770
2002	280	220	190	160	850
2003 (план)	320	350	250	200	1 120

около 90 % ввозимых в страну концентратов приобретается на спотовом рынке.

В таких условиях крупнейшие медеплавильные компании страны совместно основали компанию China United Copper (CUC). В число ее учредителей вошли China Minmetals Non-ferrous Co (25 % акций CUC) и еще пять крупных предприятий, каждое из которых обладает 15 % акций: Daye Non-ferrous Metals, Jiangxi Copper, Shanxi Zhongtiaoshan Non-ferrous Metals, Tongling Non-ferrous Metals и Yunnan Copper.

Создание CUC позволяет компаниям-участникам вести более успешные переговоры с иностранными партнерами по поставкам медных

Рис. 3. Чистый импорт медного сырья и медных полуфабрикатов в Китай (разница между импортом и экспортом)

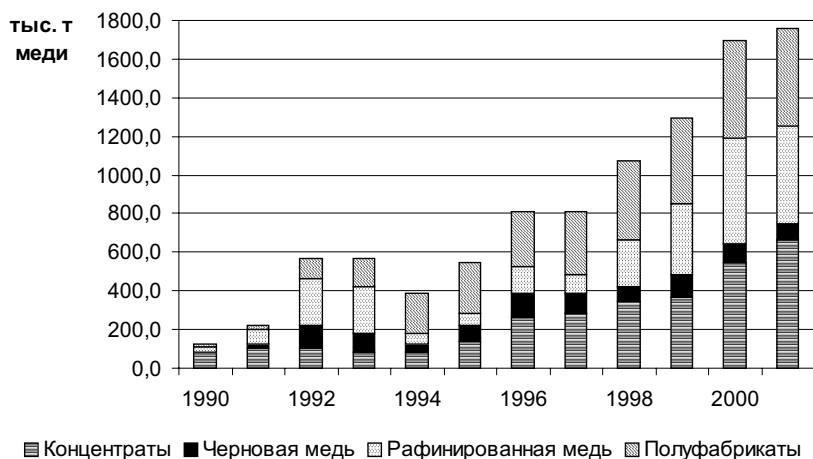


Рис. 4. Поставщики медного концентрата в Китай



концентратов в страну, а также по проектам совместного освоения месторождений меди за рубежом. Сотрудничество с иностранными партнерами в области развития добычи становится жизненно важным для китайских компаний. Компания China Minmetals Non-ferrous Co обеспечивает менеджмент и финансовую стабильность CUC. Также она обладает ценным опытом управления зарубежными добывающими активами.

В рамках CUC медеплавильные компании страны смогут приобрести меньше сырья на спотовом рынке и, соответственно, больше по средне- и долгосрочным контрактам, что обеспечит стабильность работы отрасли. Следовательно, создание CUC позволяет китайским компаниям существенно укрепить свои позиции на мировом рынке медных концентратов.

Создавшие CUC компании обладают 80 % мощностей (1,11 млн. т в 2001 г.) по производству черного металла. Предполагается, что Jiangxi Copper к 2005 г. может расширить свои мощности до 400–450 тыс. т в год, а Tongling Non-ferrous Metals – до 400 тыс. т. По данным CUC, мощности по производству черновой меди в стране в 2005 г. могут возрасти до 1,7 млн. т, а к 2010 г. – до 2 млн. т.

В дальнейшем объем ввоза в страну медных концентратов будет продолжать расти. По оценкам, импорт медных концентратов в КНР в 2005 г. может составить около 3,5 млн. т, а в 2010 г. – 4,5 млн. т.

Компания CUC собирается в 2005 г. поставить на медеплавильные предприятия КНР 700 тыс. т медных концентратов, в 2010 г. – более 2,5 млн. т. Для достижения этой цели CUC намерена заключить контракты на поставку сырья на 5–10 лет с ведущими мировыми производителями медных концентратов. В среднесрочной перспективе она планирует активно приобретать акции действующих рудников с целью получения части производимой ими продукции. В долгосрочной перспективе CUC рассчитывает осуществлять инвестиции в зарубежные проекты по добыче медной руды. Участие CUC в международных горнодобывающих проектах даст возможность импортировать в страну до 2 млн. т медных концентратов в год. Ввозимые концентраты CUC намерена распределять между компаниями-участниками. Для активизации своей деятельности CUC планирует привлекать средства международных финансовых институтов.

По мнению специалистов, устойчивое развитие медной промышленности КНР будет во многом зависеть от деятельности CUC, поскольку компании-участники обладают значительными финансовыми ресурсами и производственными мощностями по выпуску меди. Правительство КНР, сознавая необходимость экономии ресурсной базы страны и обеспечения плавильных предприятий медными концентратами, поощряет сотрудничество китайских компаний с иностранными партнерами и намерено оказывать поддержку CUC.

В настоящее время китайские компании ищут возможности для участия в проектах эксплуатации месторождений меди за рубежом. Например, китайские предприятия собираются инвестировать \$ 950 млн. в проект по освоению месторождений медной руды в северном Лаосе. Государственная компания China Non-Ferrous Metals Construction Corp. занимается добычей медных руд в Замбии и Иране и планирует осваивать месторождения в Индонезии, Казахстане, Монголии, Мьянме, Чили.

Другим источником меди является скрап. В Китае в катодную медь перерабатывают около 150 тыс. т внутреннего скрапа и 3,08 млн. т импортного, потери при получении меди составляют 20 %. На предприятиях Jiangxi Copper и Yunnan Copper соответственно 7 % и 21 % катодной меди изготавливают из скрапа. С 1990 по 2002 г. импорт вторичного сырья вырос практически с нуля (21 тыс. т) до 3 млн. т.

В 2002 г. объем импорта рафинированной меди в Китай составил 1,1 млн. т, что на 45 % больше, чем в 2001 г. Кроме повышения спроса на медь, следует отметить, что на увеличение размера импорта повлияла закупка Государственным центром по координации поставок материалов 200 тыс. т рафинированной меди для пополнения стратегических запасов страны. Прогнозируют, что в 2005 г. импорт меди возрастет до 1,4 млн. т, а в 2010 г. – до 2,5 млн. т. Экспорт рафинированной меди в прошлом году

наполовину уменьшился – до 78 тыс. т.

В 2001 г. в Китай было импортировано 740 тыс. т медной продукции, тогда как экспорт составил 124 тыс. т. Можно выделить следующие группы полуфабрикатов и изделий из меди: медная прокатная заготовка, плоский прокат (полоса, лента, листы), фольга, трубы, проволока, порошок и конечная продукция. Тайвань и Южная Корея и, в меньшей степени, Япония являются основными поставщиками медных полуфабрикатов и изделий из меди. Значительный объем импорта завозят по «процессинговым» схемам, то есть для осуществления обработки или доработки продукции в Китае и вывоза обратно для сборки готовых изделий.

В первом полугодии 2002 г. стоимость импорта 74 видов медной продукции достигла \$2,91 млрд., а стоимость экспорта – \$0,33 млрд. Медной прокатной заготовки было импортировано 50,5 тыс. т, из которых 60 % составляют заготовки из чистой меди, 27 % – медно-цинковая заготовка. Заготовку импортируют, в основном, для осуществления процессинга. Основными поставщиками медной прокатной заготовки являются Тайвань (40 %) и Южная Корея (27 %).

В структуре импорта плоского проката преобладают рулонная полоса и лента. В первом полугодии 2002 г. в Китай импортировано 35,5 тыс. т полосы, ленты и листа, из которых 75 % составляла рулонная полоса и лента, главным образом из Тайваня, куда затем были экспортированы продукты переработки этих полуфабрикатов. Экспорт плоского проката из Китая осуществляется через Гонконг. В рассматриваемый период было вывезено 10,6 тыс. т листов, полосы и ленты, причем доля государственных компаний составила 70 %, остальное экспортировали компании с иностранным капиталом.

В первом полугодии 2002 г. в Китай было завезено 63,4 тыс. т медной фольги, в том числе 35,5 тыс. т из Тайваня. Продукты доработки были вывезены обратно в Тайвань. Экспорт фольги осуществляют совместные или иностранные компании по 19,5 и 14,7 тыс. т соответственно.

Импорт медных труб составил 20,8 тыс. т, около 86 % которых – трубы из чистой меди. Япония является главным поставщиком медных труб (60 % от всего объема экспорта). Из Китая экспортируют 10,2 тыс. т труб как из чистой меди (56 %), так и из медно-цинковых сплавов. Основными экспортёрами выступают государственные предприятия, доля которых в объеме экспорта достигает 74 %.

Объем импорта медной проволоки весьма значителен и в первом полугодии 2002 г. достиг 180,4 тыс. т, из них 96,6 % проволока из чистой меди. Основными экспортёрами являются Тайвань (77,4 тыс. т), Южная Корея (40,0 тыс. т) и Казахстан (34 тыс. т). Около 76 % проволоки завозят для осуществления процессинга. Ки-

Таблица 4. Ввозные таможенные пошлины на медное сырье и продукцию из меди

№	Вид продукции	Перед вступлением в		После вступления в ВТО
		Обычные тарифы	Льготные тарифы	Единые тарифы
1	Медная руда	0	0	0
2	Осажденная медь, нерафинированная медь, необработанная медь	11	2	2
3	Необработанные медно-цинковые сплавы или латуни	14	2,5	1
4	Необработанные бронзы	17	2,5	1
5	Необработанные медно-никель-цинковые сплавы	35	2,5	1
6	Медный скрап	11	2	1,5
7	Нечешуйчатый медный порошок	14	3	3
8	Нечешуйчатый порошок сплавов меди	30	6	6
9	Порошок медно-никель-цинковых сплавов	40	6	6
10	Чешуйчатый порошок рафинированной меди	14	4	4
11	Медный пруток, стержень, полуфабрикат специальной формы	20	7	7
12	Пруток, стержень, полуфабрикат специальной формы из медно-никель-цинковых сплавов	40	7	7
13	Проволока из латунных и других медных сплавов	20	7	7
14	Проволока из медно-никель-цинковых сплавов	40	8	8
15	Катаные медные полосы, листы, ленты (толщиной более 0,15 мм), трубы и проволока из чистой меди	14	6	4
16	Прочие медные полосы, листы, ленты (толщиной более 0,15 мм)	14	4	4
17	Полосы, листы, ленты (толщиной более 0,15 мм) из латуни и прочих медных сплавов	20	8,5	7
18	Медно-никель-цинковые полосы, листы, ленты (толщиной более 0,15 мм)	40	8,5	7
19	Медная столовая кухонная посуда, туалетное оборудование и прочие элементы домашнего хозяйства	80	18	18
20	Литые, прессованные, кованные и прочие виды промышленной медной продукции	40	10	10
21	Литые, прессованные, кованные и прочие виды непромышленной медной продукции	80	20	20

тайский экспорт медной проволоки составляет 3,765 тыс. т.

Объемы импорта медного порошка в Китай незначительны. В первом полугодии 2002 г. из США было ввезено 335 т медного порошка, из Японии – 306 т и Германии – 280 т. Экспорт порошка составил 875 т, в том числе иностранными компаниями было вывезено 598 т медного порошка.

В первом полугодии 2002 г. в Китай было импортировано около 10 тыс. т конечной медной продукции. Важнейшими экспортёрами являются Тайвань (33 %), Южная Корея (17 %), Япония (14 %) и Гонконг (12 %). Импорт конечной медной продукции для осуществления процессинга составил 9,28 тыс. т. За рассматриваемый период Китай экспортировал 12,56 тыс. т конечной медной продукции – в основном в виде санитарного оборудования и комплектующих. Доля государственных компаний в экспорте составила 51 %, иностранных компаний – 25 %, остальной экспорт обеспечили совместные компании и предприятия в коллективной собственности. США являются крупнейшим рынком сбыта китайской конечной медной продукции.

До вступления во Всемирную торговую организацию внешняя торговля медным сырьем и продукцией из меди регулировалась двумя видами таможенных пошлин: обычными и льготными (табл. 4). После вступления в ВТО Китай обязан ввести единую сетку таможенных тарифов, представленную в табл. 4. Заметна дифференциация тарифов в зависимости от степени готовности продукции. Можно выделить три группы: медное сырье (виды продукции 1–6), медные полуфабрикаты (7–18) и медные изделия (19–21). Пошлины на первую группу минимальны, на последнюю – максимальны.

# ЧЕХИЯ – МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ПАРТНЕР УРАЛА

**В рамках визита официальной делегации Чехии в Свердловскую область и выставки «Чехия – ваш партнер», состоявшейся 23–26 сентября 2003 г. в Екатеринбурге, был подписан ряд контрактов с предприятиями Свердловской области. В основном чехов интересовали металлургические и машиностроительные гиганты Среднего Урала.**

Еще до открытия выставки 22 сентября на пресс-конференции речь шла о серьезных перспективах сотрудничества между Россией и Чехией. Так, директор департамента Европы министерства промышленности и торговли Чешской Республики Ян Гроник заявил журналистам, что за последние десять лет экономические отношения между Россией и Чехией достигли самого высокого уровня: «Объем товарооборота между нашими странами в 2002 г. достиг \$ 2,35 млрд., в том числе российский экспорт составил \$1,38 млрд., чешский экспорт \$516 млн. В 2003 г. эти показатели уже превышены на 15,3%. На мой взгляд, существуют все условия и предпосылки для того, чтобы взаимный товарооборот увеличился и дальше». Ян Гроник отметил, что сотрудничество между двумя странами развивается не только на уровне федераций, но и на уровне отдельных областей и городов. В частности, он обозначил Екатеринбург и Свердловскую область в качестве приоритетных объектов в экономической политике Чехии. «На Урале огромный промышленный потенциал, здесь большое количество производств, интересных нам с точки зрения всестороннего партнерства», – сказал Гроник. – Например, в ходе выставки и после нее мы планируем подписать ряд контрактов с уральскими машиностроительными и металлургическими заводами».

Заявления о намерениях директора департамента Чешского министерства промышленности и торговли господина Гроника за дни работы выставки подтвердились. Так, по информации, полученной «Уральским рынком металлов» в министерстве международных и внешнеэкономических связей Свердловской области, результатом встречи губернатора Свердловской области Эдуарда Росселя с представителями официальной делегации Чехии стало подписание 24 сентября контракта между ФГУП «ПО «Уралвагонзавод» (УВЗ, г. Н. Тагил, Свердловская обл.) и компанией «Альта» (г. Брно, Чехия) на поставку чешского обрабатывающего оборудования. Сумма контракта составила около \$18 млн.

Подписание этого контракта стало первой ласточкой. 25 сентября ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат» (НТМК, г. Н. Тагил, Свердловская обл.) заключил контракт с фирмой Vitkovice strojirenstvi a.s. (г. Острава,

Чехия) на закупку бесконусного загрузочного устройства, предназначенного для реконструкции доменной печи №6. Сделка стала возможной при участии ОАО «Российский банк развития» (РосБР), открывшего кредитную линию в размере \$2,62 млн. сроком на пять лет для НТМК. Сделка по приобретению оборудования осуществляется с привлечением фондирования ING Bank (г. Прага) под гарантию экспортного агентства Чешской республики EGAP.

Кроме того, подписаны контракт и кредитное соглашение на поставку, монтаж и наладку оборудования для производства стеклотары между ОАО ВИЗ (г. Екатеринбург) и чешской фирмой АО «Скlostрой» (г. Турнов, Чехия), под гарантию экспортного агентства Чешской республики EGAP. По словам ответственного секретаря чешской части постоянной рабочей группы между Свердловской областью и министерством промышленности и торговли Чешской республики Йосефа Черны, поставки оборудования уже начались. Они завершатся в I полугодии 2004 г.

Также итогами выставки можно считать продолжение сотрудничества между фирмой «Альта» и ОАО «Турбомоторный завод» (г. Екатеринбург) в области поставок турбонагнетателей для двигателей. Реализуется первый этап проекта модернизации производственных цехов ОАО «Уралмашзавод» при участии все той же чешской фирмы «Альта» и ряда других чешских производителей станков, готовится второй этап проекта.

Сотрудничество «Уралвагонзавода» с чешской фирмой «Альта» подразумевает не только покупку оборудования, но и подготовку проекта модернизации производственных цехов УВЗ с участием фирмы поставщика оборудования. Определенную заинтересованность в продукции чешских машиностроителей выразили представители ОАО «Уралэлектромедь» (г. Верхняя Пышма, Свердловская область, «УГМК–Холдинг»), встречавшиеся в ходе выставки с чешскими специалистами.

Заметим, что на выставке контракты были подписаны не только в машиностроительной сфере. Так, Институт травматологии города Екатеринбурга и медицинская фирма «Корус» заключили контракт с чешскими партнерами на поставку ортопедического оборудования для института.

В общей сложности в ходе выставки свою продукцию уральцам продемонстрировали 44 чешских фирмы, представившие помимо оборудования, станков, технологии для машиностроения также оборудование для гидроэнергетики, отопительное, газовое, рентгеновское оборудо-

вание, пищевые добавки, продуктовые полуфабрикаты, стекло, фарфор, изделия из кожи, предметы интерьера, бижутерию и другие товары народного потребления. Кроме того, в рамках выставки прошел семинар «Менеджмент и регулирование развития российско-чешского сотрудничества на Среднем Урале».

Подписание контрактов и реализация всех вышеназванных проектов стали возможными после открытия в июле 2003 г. в Екатеринбурге Чешского агентства по поддержке торговли «Чех Трейд» (Czech Trade) при участии министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области (ММиВЭС). Офис агентства размещен в центре Екатеринбурга.

Екатеринбургское представительство «Чех Трейд» стало первым региональным и третьим после Москвы и Санкт-Петербурга представительством агентства по поддержке торговли в России. По сути, екатеринбургский офис «Чех Трейд» является торгово-экономическим отделом генерального консульства Чешской республики в столице Среднего Урала и предлагает уральским компаниям поиск партнеров и поставщиков в Чехии. Кроме того, по словам директора «Чех Трейд» Михала Гелбича, агентство готово предоставлять технологии и современное оборудование для различных отраслей промышленности с возможностью кредитования.

Агентство «ЧехТрейд» является некоммерческой организацией министерства промышленности и торговли Чешской республики. Его главной задачей является содействие развитию международной торговли и сотрудничества в целом, а также поддержка внешнеэкономической деятельности и торговой активности чешских предприятий в других странах.

Первым итогом деятельности Чешского агентства по поддержке торговли стало создание минувшим летом в Екатеринбурге совместного российско-чешского предприятия по производству бытовой химии, а чешская фирма «Ян Топол» и российская фирма «Свердловский гипсовый завод» создали совместное предприятие по производству очистных сооружений. Переговоры о создании новых СП ведутся и в настоящее время.

По словам главного специалиста министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области Валентина Соколовского, годовой торговый оборот между Свердловской областью и Чехией в 2002 г. составил 11 036 тыс. руб. Экспорт составил 4 310 тыс. руб., импорт – 6 726 тыс. руб. По итогам восьми месяцев 2003 года оборот составляет 5 929 тыс. руб., из них 2 199 тыс. руб. – экспорт, 3 729 тыс. руб. – импорт. Как объяснил г-н Соколовский, причина преобладания импорта заключается в том, что чаще выполняются контракты по модернизации российского оборудования чешскими фирмами.

Интерес чехов к российским рынкам сохранился еще с советских времен. Последние чешские станки были поставлены на уральские заводы еще в 70–80-е, то есть до перестройки. Тогда на промышленных площадках Уралмаша, НТМК, УВЗ монтировалось оборудование для целых технологических цепочек. Качество чешских станков уральских специалистов тогда более чем устраивало. С тех пор ни их обновления, ни их модернизации не проводилось.

Все изменилось в конце 90-х, когда оборудование стало устаревать. И тогда руководители машиностроительных предприятий Урала попросили содействия у ММиВЭС – в восстановлении утраченных связей. Специалисты мини-

стерства пошли промышленникам на встречу и организовали визит на Урал посла Чешской республики Любуша Добровского. Итогом пребывания на уральской земле стало подписание меморандума с губернатором Свердловской области Эдуардом Росселем. Сразу после этого в Екатеринбурге состоялась первая выставка чешских промышленников. Ее результаты были значительно скромнее, чем нынешней выставки.

Причина заинтересованности уральского машиностроительного комплекса в чешских станках и технологиях заключается не только в давних связях и необходимости модернизировать имеющееся чешское оборудование. Главный инженер фирмы «Альта» Йосеф Прашек подчеркивает: «Мы, как производители из бывшего соцлагеря, предлагаем машиностроительное оборудование на 30–40% дешевле западноевропейского, не уступая при этом ему по качеству. К тому же мы можем модернизировать не только оборудование, произведенное в Чехии, но и немецкие машиностроительные станки. Причем на порядок дешевле самих немцев. Определенные разработки в этой сфере у нас есть. Ко всему прочему, большой интерес со стороны уральских промышленников к чешским станкам и технологиям объясняются такими фактами, как качество и производительность чешских машин. Последние тридцать лет Чехия является одним из признанных лидеров европейского машиностроения».

В свою очередь, интерес чехов к Уралу тоже достаточно высок. Так, по словам генерального директора ОАО «Уралэкспоцентра» Александра Баранова, чехи проявили огромный интерес к нашему медицинскому оборудованию, металлорежущему инструменту. Ко всему прочему, их заинтересовал уральский фарфор и целый ряд других товаров народного потребления.

Уральские промышленники, конечно, очень заинтересованы в чешских рынках, но основной проблемой конкурентоспособности российских и, в частности, уральских товаров в Чехии является отсутствие их сертификации по системе ISO, а также неспособность упаковать товар в соответствии с требованиями Евросоюза. Специалист ММиВЭС Валентин Соколовский также сообщил УРМ, что в 2005 г. состоится ответный визит в Чехию уральских производителей, а в его рамках – выставка оборудования и товаров народного потребления в Чехии. А в 2007 г. чехи снова приедут к нам.

#### **Николай Малых, генеральный директор ФГУП «ПО «Уралвагонзавод»:**

**– Мы подписали контракт с чешской фирмой «Альта». Подготовка к этому велась около года. Чешские партнеры, в соответствии с подписанными документами, должны поставить десять токарных и четыре горизонтально-фрезерных станка с числовым программным управлением, два карусельно-фрезерных обрабатывающих центра и один специальный станок для обработки корпуса эластомерного аппарата. Его задача – заменить весь станочный парк, занятый сегодня этой сложной операцией. Остальное оборудование предназначено для выпуска гражданской продукции. Сроки поставки станков составят от четырех до двенадцати месяцев. Чешское оборудование отвечает всем требованиям нашего объединения и позволит нам производить конкурентоспособную продукцию.**

# АРХИВЪ

## О чем звенит самовар

«Самовар — водогрейный для чаю сосуд, большей частью медный с трубою и жаровнею внутри» — такое определение мы встречаем уже в 1860-е годы в Толковом словаре русского языка В. И. Даля.

В словаре указано функциональное предназначение самовара — нагревать воду, но для русского быта и всего уклада жизни самовар значил гораздо больше, чем просто водонагревательный прибор. Самовар был для русского человека своеобразным символом семейного очага, уюта, дружеского общения. Наличие в доме самовара свидетельствовало о материальном достатке. За самоваром нередко решались серьезные деловые вопросы, без самовара не обходились в самых жарких творческих и политических дискуссиях. Самовар был необходим и в доме столичного петербургского аристократа, и в трактире или чайной для посадского небогатого люда. На протяжении XIX и XX веков самовар стал характернейшим символом русского быта, центральным предметом чаепития, которое уже в XIX веке в России стало рассматриваться как часть национальной культурной традиции.

Будучи украшением дома, самовар с момента своего появления занял особое место среди медных бытовых изделий, очень быстро став одним из самобытнейших предметов русского декоративно-прикладного искусства. Художественное оформление самоваров было способно удовлетворить все многообразие художественно-эстетических запросов различных слоев русского общества.

«Самовар кипит — уходить не велит», «Самовар, что море Соловецкое, пьют из него за здоровье молодецкое» — эти и многие другие шутливые пословицы отражали то уважительно-доброе отношение к самовару, которое он заслужил на протяжении нескольких столетий.

Все возрастающий интерес к истории самовара как самобытного образца русского декоративно-прикладного искусства и русского быта, необычайная популярность самовара в нашей стране почти на протяжении двухсот пятидесяти лет объясняются тем, что это неживое изделие из металла для нагревания воды имеет живую «душу», так как непреходящи те понятия, олицетворением которых всегда был самовар: гостеприимство и радушие, дружеское общение, задушевная беседа, домашний покой и уют.

История самовара началась в XVIII веке и неразрывно связана с таким интереснейшим разделом декоративно-прикладного искусства, как русский художественный металл.

Сейчас трудно сказать, когда был создан первый самовар, но его появление теснейшим образом связано с теми важными реформами в экономической, политической, общественной жизни России, которые произошли в петровскую эпоху и буквально «подняли на дыбы» весь российский уклад жизни.

Активное освоение в начале XVIII века рудных богатств Урала, возникновение там целого ряда металлургических предприятий, в том числе и медеплавильных, привело к тому, что «остродефицитная медь, почти не добывавшаяся в нашей стране, с начала XVIII века начала добываться во все возрастающем количестве и в 50-х годах XVIII века уже вывозилась за границу».

Уральские заводы, наряду с такими традиционными центрами по изготовлению медной посуды, как Москва, Вологда, Ярославль, Кострома, Холмогоры, Архангельск, становятся крупнейшими производителями этого вида изделий. Именно на уральских заводах складываются те технологические приемы выделки сложной по формам и богато декорированной медной посуды и тот основной инструментарий, которые в дальнейшем будут широко использоваться и при производстве самоваров.

Так, уже в 1730-е годы при выделке чайников и другой медной посуды на Екатеринбургском заводе отдельно изготовлялось тулово сосуда, отдельно детали: поддоны, носики, ручки, крышки, которые потом припаивались или приклепывались к тулову. Сам же корпус-тулово обрабатывался на специальной наковальне, называемой «кобылиной», которая в дальнейшем стала применяться на любой самоварной фабрике и в каждой самоварной мастерской.

Самоварное дело складывалось и развивалось на базе производства медной посуды, будучи с первых своих шагов связано с горнозаводской мануфактурной промышленностью в частности и с промышленным мануфактурным производством в целом.

Первые известные нам упоминания о самоварном производстве и о самоварах содержатся в «Реестре какое число сделано и отдано господину дворянину Григорию Акинфиевичу (Демидову) разных званий медной посуды в 1745 г. и по какой цене в продажу производится» и в «Описи имущества Онежского второклассного монастыря», которая датируется 1746 годом и где среди других предметов упомянуты и «два самовара с трубами зеленой меди». Имеющиеся сведения не дают еще представления о том,

какие формы и устройство имел самовар в то время. Поэтому судить о самоварах этого периода можно только на основании тех немногочисленных образцов, которые имеются в музеях СССР.

Сохранившиеся самовары 1740—1760-х годов еще значительно отличались от привычных нам форм. Они состояли из двух частей: шарообразного съемного тулова, внутри которого была впаяна конусовидная труба, служившая для тяги, и стационарной подставки-поддона с ножкой, на которой крепилась жаровня для углей в виде невысокого цилиндра с многочисленными отверстиями на стенках. На тулове крепились подвижные ручки-вертлюги. Эти первые самовары и внешне, и по своему устройству были похожи на английские так называемые «чайные урны» или «чайные сосуды», служившие для кипячения-воды и бытовавшие в Англии в 1740—1770-е годы.

В 1760-е годы производство медной посуды и самоваров было уже налажено на крупных мануфактурах Урала и Москвы. Наряду с самоварами-чайниками во второй половине XVIII века делали и самовары-кухни в виде глубоких чаш на ножках с трубой в центре, отличительным признаком которых были внутренние перегородки, позволявшие не только кипятить воду, но и готовить различную пищу. Иногда отделение, предназначенное для кипячения воды, имело кран. Сваренные кушанья доставали из «кухни» особыми черпачками. Сверху самовар-кухня закрывалась общей крышкой, но часто каждое отделение имело, кроме того, еще отдельную крышку. Подобные самовары были очень удобны и долго сохранялись в быту, особенно в провинциальных городах. Самовары-кухни использовались не только дома, их брали в дорогу, при выездах за город и в лесу или в поле варили в них обед и кипятили воду для чаепития.

К концу XVIII века самовар уже имел все отличительные черты и те конструктивно-функциональные особенности, необходимые для нагревания воды, которые привычны нам и сейчас, что и позволяет считать самовар изделием сугубо национальным. Это наличие трубы-жаровни в виде кувшина, впаянного в корпус самовара, поддувала, поддона, крана, ручек с держателями, конфорки, крышки, колпачка-заглушки.

Нередко самоварные формы XVIII века повторяли традиционный облик русской медной посуды — братин и чаш. Тулово самоваров часто украшали пышным чеканным или гравированным орнаментом в стиле барокко или рококо.

В конце XVIII века появляются самовары в виде вазы и античной урны, яйцевидной формы с углубленным широким поясом в средней части тулова и ложчатым низом, а также складываются и основные принципы декорирования самоваров. Тулово расчеканивалось ложчатым или рокайльным орнаментом, украшалось изображением цветочных гирлянд, накладками из листьев и маскарон, поясками растительного или геометрического орнамента. В этот период в формах самоваров и в их декоре еще используется стилистика рококо, но все сильнее сказывается влияние классицизма. Богато орнаментированный самовар при его утилитарном назначении воспринимается уже и как вещь художественная, как произведение декоративно-прикладного искусства; он включается в сервировку стола, в оформление интерьера.

На рубеже XVIII и XIX столетий в обиход входят самовары, связанные традицией формообразования с устоявшимися образцами бытовых вещей из меди и дерева. Это четырех-, шести- и восьмигранные самовары, самовары в виде бочонка. Такие самовары, как правило, имели отъемные ножки, что было удобно при перевозке. Поэтому их и стали называть дорожными.

Самовары подобных форм, получившие широкое распространение, изготавливали в Туле на фабрике Назара Лисицина, в 1810—1820-е годы — на лакировальной фабрике в Петербурге и в других местах.

Начало и первая половина XIX века дали наибольшее разнообразие самоварных форм и их орнамента: в эти годы воспроизводятся ампирные образцы самоваров, модные в русском обществе.

На протяжении всей истории развития самовара его внешний вид и художественное оформление изменялись в соответствии с колебаниями общественного вкуса. В XVIII веке самовары были выполнены в рокайльной стилистике или в духе искусства классицизма, в первой половине XIX — в стиле ампир, во второй половине столетия сказало влияние историзма, в начале XX века — искусства модерна.

Выделка самоваров распадалась на ряд операций и начиналась с наводки, когда из листа меди спаивали широкий цилиндр, составлявший корпус самовара, и два меньших цилиндра для внутренней трубы (кувшина). Затем ковкой молотками самовару придавали требуемую форму — вазы, шара, граненую и т. д. Внутреннюю поверхность корпуса тщательно зачищали и покрывали полудой. Отдушники, поддоны (подставки) и конфорки пробивались прессом. Литые части самовара — краны, ручки, иногда поддоны делали отдельно в слесарно-литейных мастерских. После изготовления всех частей самовар собирали, точили корпус и шейки, заделывали поддоны, полировали песком и водой, клеймили. В месяц один мастер вырабатывал десять простых и четыре-пять фигурных самоваров, которые стоили недешево: от шести до десяти рублей за штуку.

Изготовление самовара начинали с отбора материала — по листу меди проводили шилом или специальным крючком, и если процарапанная линия была желтой и непрерывной, то такая медь шла на большой цилиндр. Если же желтая линия прерывалась — это указывало на примесь окиси меди, то из такого листа делали жаровую трубу или мелкие детали, которые впоследствии не точили и не полировали.

Расчерченные листы меди разрезали по меркам, складывали в цилиндр, по кромкам которого нарезали зубцы, соединявшие между собой края, и плотно прижимали молотком на кобылине. Затем его спаивали в горне. Неровности на запаянных швах опиливали и еще раз проковывали молотком на кобылинах. Потом корпус вновь отжигали и медленно охлаждали.

Одной из основных операций была наводка, которая требовала нескольких этапов, каждый раз со-

# АРХИВЪ

проводимых отжигом в горне. Нередко она повторялась двенадцать-четырнадцать раз. Наводили самовар с середины. После отделки нижней части приступали к наводке верхней. Место спайки корпуса с шейкой проковывали на круглой кобылине наводильным молотком. Шейки и внутренние кувшины (жаровую трубу) наводили так же. Затем шейки припаивали к корпусам, наводили окончательно, тщательно ковали — тыхтали особым тыхтальным молотком. К верхнему краю стенки корпуса припаивали литой медный обруч и точили самовар и шейки.

Внутренняя жаровая труба состояла из двух плотно сходящихся частей. Спаянные части трубы несколько раз наводили, протравляли кислотой и лудили. Многодельный и трудоемкий процесс изготовления самоваров позволяет понять, почему в музейных коллекциях эти изделия начала — первой половины XIX века представлены небольшим количеством экземпляров: в это время их делали сравнительно немного, они представляли для владельцев значительную ценность, передавались по наследству, использовались в семье не одним поколением, поэтому часто у них иссякал запас прочности и они просто не сохранились.

Во второй половине XIX столетия размеры и емкости самоваров были крайне разнообразны — от стакана до двадцати литров. Цвет изделий зависел от металла, из которого их делали: серебро, красная медь, латунь, томпак (сплав меди и цинка; имел насыщенный красноватый оттенок), накладное серебро, хотя для некоторых самоваров использовали и нехарактерные материалы — сталь и чугун.

Крупнейшим центром производства самоваров в то время и позже становится Тула, которую по праву называли самоварной столицей. Здесь появились фабрики с машинным производством и паровыми двигателями. С 1870-х годов продукция фабрик измерялась уже не пудами, а дюжинами. Самоварные изделия широко завоевывают рынок. В связи с большим спросом на них и стремлением к удешевлению производства происходит унификация форм и декора самоваров. Основными становятся самовары-«вазы», «рюмки», цилиндрические «банки». Их можно было встретить в семьях рабочих, зажиточных крестьян, в купеческих домах, на постоянных дворах, в чайных и трактирах.

Практика клеймения самоваров во второй половине XIX — начале XX века была присуща всем крупным самоварным фирмам Тулы. Формы клейм передавались от отца к сыну, что свидетельствует о преемственности поколений и монополизации самоварного дела в руках небольшой группы фабрикантов.

Самовары второй половины XIX — начала XX века имели самые различные обиходные названия, указывающие на форму изделия: «банка», «рюмка», «ваза», «яйцо», «желудь», «дуля» (в форме груши), «репка», «пасхальное яйцо», «пламя» и т. д.

При украшении самоваров были популярны орнаментальные мотивы в русском стиле или в его варианте — «византийском стиле», в стилистике «неоклассики», «неорококо» и других направлений историзма. Декорировали их и растительным орнаментом в модной манере «романтического» модерна. Одним из излюбленных приемов цветового решения становится сочетание красной меди и латуни.

Наибольшего развития самоварное производство в России достигло в 1912—1913 годах, когда годовой выпуск продукции только в Туле равнялся 660 тысячам штук. Самовары продавались не только в России, но и за границу — в Марокко, Турцию, Иран, в другие восточные страны. Первая мировая война приостановила выпуск самоваров. Возобновился он после революции и окончания гражданской войны.

*По материалам альбома «Русские самовары»*