



# №11(72) ЕЖЕМЕСЯЧНИК НОЯБРЬ 2003 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

**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. АН, 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 «Уралстиинол»,

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: 3.11.2003  
Заказ № 343 от 3.11.2003  
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.

**МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ НОВОСТИ**  
4 НОВОСТИ УРАЛА  
11 НОВОСТИ РОССИИ И СНГ  
17 НОВОСТИ МИРОВЫХ РЫНКОВ

**МЕТАЛЛОТОРГОВЛЯ**  
20 МЕТАЛЛОТОРГОВЛЯ –  
ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ  
28 ТМК: СТАВКА НА ПАРТНЕРСТВО  
30 ИГРЫ, В КОТОРЫЕ  
ИГРАЮТ МЕТАЛЛУРГИ  
32 МАРКЕТИНГ – НЕДООЦЕНКА  
СПАСАТЕЛЬНОГО КРУГА  
34 ДИЛЕР И ПРОИЗВОДИТЕЛЬ:  
ПРАВИЛА ИГРЫ  
35 «УРАЛРУДМЕТ»: СЭКОНОМИТЬ –  
ЗНАЧИТ ЗАРАБОТАТЬ  
36 СТАЛЕПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ:  
«ВАМ НУЖЕН СОБСТВЕННЫЙ СКЛАД?»

**ЦВЕТНЫЕ МЕТАЛЛЫ**  
37 ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ ИЗ ЖИЗНИ  
МЕДНОГО ХОЛДИНГА

**ЧЕРНЫЕ МЕТАЛЛЫ**  
38 О НОВЫХ АЛЬЯНСАХ  
В МЕТАЛЛУРГИИ

**ЭНЕРГЕТИКА**  
39 ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ БУМ  
42 СКАНДИНАВЫ В ГОСТИ К НАМ

**СОБЫТИЕ**  
43 ПИОНЕРЫ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

**ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ**  
44 «ЮЖУРАЛЗОЛОТО»: ЗОЛОТОЙ БИЗНЕС?

**ИНТЕГРАЦИЯ**  
46 ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ:  
ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

**ПЕРСОНАЛ**  
50 «СЭЛФ-МОСТ»: КУЛЬТУРА СИСТЕМНОГО  
УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

**ПРАВО**  
52 НЕГАЦИОННЫЕ ИСКИ

**АРХИВ**  
54 КЛИНКИ ЗЛАТОУСТА

**«АВИСМА»**

17 октября в рамках двухдневного рабочего визита в Пермскую область ОАО «Ависма–титано–магниевого комбинат» посетила делегация министерства промышленности, науки и технологий РФ во главе с министром Ильёй Клебановым. В ходе визита обсуждались вопросы наиболее наболевшие и характерные не только для корпорации «ВСМПО–Ависма», но и для предприятий, подобных ей.

В частности, речь шла о выходе на ФОРЭМ, о проблемах сырьевой базы, об изменении законодательства в части 90-дневного срока возврата валютной выручки, пошлин за ввозимое уникальное оборудование, не производимое в России, а также возможности военно–технического сотрудничества России и США, сообщает [Politperm.com](http://Politperm.com).

Илья Клебанов отметил высочайшую культуру производства на «Ависме», внедрение абсолютно новых, прогрессивных для России технологий. Некоторые даже опережают мировые, поэтому компания чувствует себя уверенно на сложном мировом рынке. И, наконец, что самое главное и ценное: это мощности, которые за последние 4 года восстановлены на «Ависме», и высокие темпы технического развития, обеспечивающие ей лидерство в отрасли. Это очень важно, потому что в ближайшее время продукция предприятия будет остро востребована российским оборонным комплексом. Примерно с 2007–2008 гг. начнутся достаточно серьезные серийные закупки. Корпорация готова обеспечить узлы, детали, изделия, металл самого высокого качества для новой российской военной техники.

**ЗЛАТОУСТОВСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ**

Арбитражный суд Челябинской области по иску ОАО «Челябэнерго» признал ничтожным договор энергоснабжения, заключенный между Златоустовским металлургическим комбинатом и московской фирмой «МАРЭМ+», сообщает «Финмаркет». Суд сделал вывод о том, что ЗАО «МАРЭМ+» не может выступать в качестве энергоснабжающей организации на территории Челябинской области, поскольку не является законным участником Федерального оптового рынка энергии и мощности. Поэтому данная фирма не имеет права осуществлять деятельность, связанную с энергоснабжением потребителей и не может заключать договоры энергоснабжения.

**МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ**

10 октября в Магнитогорске подписан контракт на поставку оборудования для модернизации сортового производства ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат». В тендере участвовали известные европейские и российские компании, в числе которых Danieli (Италия), Voest–Alpine (Австрия), SMS Demag (Германия), Уралмашзавод, завод «Электросталь».

Предпочтение было отдано итальянской фирме Danieli, сообщает пресс–служба предприятия. Контракт стоимостью 75 млн. евро подписали генеральный директор ОАО ММК Виктор Рашников и коммерческий директор фирмы Danieli по России и странам СНГ Евгения Елисеева. По словам Евге-

нии Елисеевой, проект такого масштаба – первый в России. На Магнитке будут созданы новые технологические мощности производительностью 1,5 млн. т сортового проката в год.

В г. Удине (Италия) делегация Российской ассоциации металлоторговцев в количестве 30 человек встретилась с представителями компании Danieli, которые презентовали свою компанию и рассказали о своем производстве.

Вице–президент компании Дж. Нигрис отметил, что в России прогнозируется увеличение производства малых производственных линий; это может быть прокатный стан или небольшой цех, расположенные в основных металлопотребляющих регионах России. В этом он видит перспективу развития металлопроизводства в России, сообщает «Урал–Пресс–Информ».

Вице–президент Danieli не обошел своим вниманием и наших металлургических гигантов; по его мнению, они продолжают модернизировать свое производство. Нигрис на днях прилетел из Магнитогорска, где был заключен контракт на поставку трех новых прокатных линий для ММК, на которых будет производиться около 2 млн. т стали в год. Одна линия будет производить катанку, другая – прутковый прокат и проволоку, третья – фасонный прокат. Установка этих линий будет закончена в конце 2004 г., а их пуск запланирован на начало 2005 г. Цель этих установок не увеличение производства проката, а улучшение его качества. Дж. Нигрис отметил, что и с «Северсталью», и с «Запсибом» у Danieli имеются важные проекты и что российский рынок агрессивный, но очень перспективный для его компании.

**МЕЧЕЛ**

В кузнечно–прессовом цехе ОАО «Мечел» пущен в строй ленточно–отрезной станок производства испанской фирмы Danovat.

На сегодняшний день это самый мощный станок среди всех подобных агрегатов на предприятиях СНГ. Он способен нарезать крупногабаритные поковки диаметром до 1000 мм и прямоугольные поковки шириной до 1200 мм. Приобретенный «Мечелом» станок изготовлен специалистами испанской фирмы Danovat, являющейся крупнейшим производителем отрезных станков в Европе, с учетом пожеланий инженеров кузнечно–прессового цеха, сообщает пресс–служба предприятия. Работая в различных режимах, станок способен охватить весь разнообразный сортамент от рядового металла до твердых специальных сталей и сплавов, на производство которых нацелен Челябинский металлургический комбинат.

Ленточно–отрезной станок отличается низкой энергоемкостью и высокой экономичностью – он практически полностью исключает уход дорогостоящего металла в стружку. Максимальная производительность – 500 кв. сантиметров в минуту. В апреле 2001 г. на комбинате уже был установлен отрезной станок Danovat, способный обрабатывать поковки до 800 мм в диаметре. Опыт его эксплуатации показал, что агрегаты этой фирмы весьма надежны и просты в работе. Например, современная система числового программного управления нового станка куз-

СУАЛ-ХОЛДИНГ

нечно-прессового цеха выдает на дисплей полную информацию о ходе операции. Такие станки установлены на сервисных складах металла в Германии, Франции, Италии, Голландии.

Ввод станка в эксплуатацию – очередной этап выполнения программы, направленной на увеличение объемов производства кузнечно-прессового цеха. Его пуск позволит «Мечелу» увеличить поставки экспортной продукции с 2500 т до 3000 т в месяц и существенно повысить производство поковок для штампов большого сечения на российском рынке. За 9 месяцев 2003 г. в кузнечно-прессовом цехе произведено 50,1 тыс. т продукции, при этом 22,1 тыс. т отгружено на экспорт (за аналогичный период прошлого года произведено 33,3 тыс. т, на экспорт отгружено 14,9 тыс. т).

ОАО «Мечел» в сентябре 2003 г. привлекло два кредита ОАО «Сбергательный банк РФ» (Москва) на общую сумму 561,5 млн. руб., сообщает АК&М.

Сумма одного кредита составила 222 млн. руб., другого – 339,5 млн. руб. Кроме того, в истекшем месяце «Мечел» предоставил залог в размере 977,812 руб. по кредиту ОАО «Альфа-Банк» (Челябинск), получателем которого должно быть ООО «Торговый дом «Мечел» (Москва), а также поручительство в размере 300 млн. руб. по кредиту ОАО «Урал-Сибирский банк» (Уфа), получателем которого должно стать ООО «Углеметтранс» (Москва).

**ОБЪЕДИНЕННЫЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ**

Объединенные машиностроительные заводы приобрели 19,2% акций Волгоградского судостроительного завода на аукционе, проводившемся РФФИ. До этого ОМЗ являлись владельцем 50,007% акций ВгСЗ. Таким образом, в настоящий момент ОМЗ увеличили свою долю в предприятии до 69,2%.

ОАО «Волгоградский судостроительный завод» – крупное судостроительное предприятие, специализирующееся на выпуске танкеров, сухогрузных теплоходов, крановых судов, плавучих насосных станций, судов специального назначения, сообщает пресс-служба ОМЗ. Увеличение доли ОМЗ в Волгоградском судостроительном заводе – продолжение стратегии ОМЗ в развитии судостроения, направленной на закрепление позиций на рынке транспортного коммерческого флота Европы и стран СНГ, а также на завоевание лидирующих позиций на российском рынке оффшорного флота.

Рынок судостроения России находится на этапе оживления. В ближайшие годы можно прогнозировать рост заказов гражданского судостроения, связанных в основном с разведкой месторождений, добычей и транспортировкой нефти, активизацией трансмодальных и транзитных перевозок через территорию России, а также естественным выбытием транспортных мощностей. На Волгоградском судостроительном заводе работает 3500 человек, выручка от реализации продукции в 2002 г. составила 1 036 млн. руб. Предприятие имеет сертификат качества ISO 9001, а также сертификат английского «Ллойда», постоянное представительство которого осуществляет надзор за строительством судов.

Конкурсный управляющий ОАО «Михайловский завод по обработке цветных металлов» Юрий Суздаев 12 ноября 2003 г. проведет аукцион по продаже части имущества предприятия, сообщает АК&М. Напомним, что в ходе реализации находящегося в стадии банкротства «Михалюма» 17 сентября часть его имущества, объединенная в три лота, уже была продана на аукционе. Победителем было признано ОАО «Уральская фольга» (входит в состав СУАЛ-Холдинга).

На новые торги выставляется 7 лотов суммарной стартовой ценой 48,4 млн. руб. В состав 4-го лота входят 5 зданий и сооружений, а также 93 единицы плавильного, прокатного, измерительного и грузоподъемного оборудования. Начальная цена продажи этого лота составляет 6,4 млн. руб., шаг аукциона – 100 тыс. руб., задаток – 300 тыс. руб. В состав 5-го лота входят 5 зданий и сооружений, а также 105 единиц плавильного, прокатного, измерительного, металлообрабатывающего и грузоподъемного оборудования. Начальная цена продажи этого лота составляет 10,5 млн. руб., шаг аукциона – 250 тыс. руб., задаток – 500 тыс. руб. В состав 6-го лота входят 5 зданий и сооружений, а также 176 единиц плавильного, прокатного, электроизмерительного, металлообрабатывающего, отделочного и грузоподъемного оборудования. Начальная цена продажи этого лота составляет 21 млн. руб., шаг аукциона – 250 тыс. руб., задаток – 1 млн. руб. В состав 7 лота входят 15 зданий и сооружений, а также 192 единицы измерительного, грузоподъемного, металлообрабатывающего, отделочного и прессового оборудования. Начальная цена продажи этого лота составляет 2,6 млн. руб. шаг аукциона – 100 тыс. руб., задаток – 130 тыс. руб. В состав 8-го лота входит 2 единицы зданий и сооружений, а также 26 единиц плавильного, грузоподъемного, металлообрабатывающего и деревообрабатывающего оборудования. Начальная цена продажи этого лота составляет 2 млн. руб., шаг аукциона – 50 тыс. руб., задаток – 100 тыс. руб. 9-й лот – 3 единицы зданий и сооружений и 16 единиц грузоподъемного и деревообрабатывающего оборудования. Начальная цена продажи этого лота составляет 4,4 млн. руб., шаг аукциона – 50 тыс. руб., задаток – 200 тыс. руб. 10-й лот – 16 зданий и сооружений сельскохозяйственного назначения и 4 единицы сельхозтехники. Начальная цена продажи этого лота составляет 1,5 млн. руб. шаг аукциона – 50 тыс. руб., задаток – 70 тыс. руб.

Напомним, что «Михалюм» входит в состав СУАЛ-Холдинга. Конкурсное производство на заводе было открыто Арбитражным судом Свердловской области 6 мая 2003 г. По заявлению СУАЛ-Холдинга, холдинг не намерен выходить из бизнеса по производству фольги, а, напротив, заинтересован в его дальнейшем развитии. Поэтому СУАЛ-Холдинг примет участие в аукционе по продаже имущества «Михалюма». Процедура наблюдения на «Михалюме» была введена 29 января 2003 г. по заявлению самого СУАЛа, являющегося и акционером и кредитором предприятия, на срок 3 месяца. Процедура была введена для получения отсрочки по выплате долгов предприятия.

«Михалюм» является одним из крупнейших производителей фольги в России. В 2002 г. завод выпустил 2,2 тыс. т алюминиевой фольги и ленты, увеличив этот показатель по сравнению с 2001 г. на 5,3%. В первый раз процедура банкротства на «Михалюме» была введена в 1998 г. в форме внешнего управления. Мировое соглашение с кредиторами было подписано в 2000 г., когда завод вошел в состав СУАЛ-Холдинга.

**ТРУБНАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ**

Совет директоров ОАО «Синарский трубный завод» на заседании 25 сентября принял решение о проведении внеочередного общего собрания акционеров ОАО СинТЗ в форме заочного голосования 14 ноября 2003 г., сообщает «Финмаркет». Акционерам будет предложено рассмотреть вопрос о досрочном прекращении полномочий генерального директора ОАО «Синарский трубный завод» Анатолия Брижана и передаче полномочий единоличного исполнительного органа общества управляющей организации – ЗАО «Трубная металлургическая компания». Список лиц, имеющих право на участие во внеочередном общем собрании акционеров, будет составлен по данным реестра владельцев именных ценных бумаг общества по состоянию на 7 октября 2003 г.

**УГМК-ХОЛДИНГ**

ОАО «Уралэлектромедь» ведет переговоры со Standard Bank London об увеличении срока и объема кредита на \$50 млн., предоставленного банком комбинату в марте 2003 г. Напомним, что кредитный договор был заключен между «Уралэлектромедью» и Standard Bank London, Glencore International AG, Bayerische Hypo & Vereinsbank AG, Ost-West Handelsbank, ЗАО «Международный Московский банк», ЗАО «Стандарт Банк», ING Bank и ЗАО «ИНГ Банк Н.В». Средства предполагалось направить на предэкспортное финансирование. Обеспечением по кредиту являлись будущие поставки фирме Glencore International AG катодной меди и медной катанки.

СУМЗ и «Уралэлектромедь» входят в состав УГМК-Холдинга. В 2002 г. СУМЗ выпустил 106 253 т черновой меди, а «Уралэлектромедь» – 330 864 т катодной меди. СУМЗ входит в УГМК с 2000 г., а «Уралэлектромедь» с 1999 г. является головным предприятием холдинга.

В Швеции состоялось рабочее совещание руководителей и представителей фирм, входящих в альянс «Купробрейз».

Совещание проходило в начале октября под председательством президента компании Outokumpu Copper Strip

АВ (Оутокумпу Коппер Стрип АБ, Финляндия) Стефана Ангера. По словам технического директора ОАО ШААЗ Владимира Старикова, на совещании обсуждались темы дальнейшего взаимодействия членов альянса, продвижение продукции по технологии «Купробрейз» на мировой рынок, сообщает пресс-служба УГМК. Также были озвучены вопросы модернизации оборудования в производстве теплообменников по технологии «Купробрейз» на Шадринском автоагрегатном заводе, использование паяльных паст в их производстве. В ходе совещания состоялась встреча представителей ОАО ШААЗ и фирмы BrazeTec (Брейзтех, Германия) – производителя и поставщика паяльных паст для теплообменников «Купробрейз».

В настоящее время на Шадринском автоагрегатном заводе в производстве теплообменников выпускаются опытные партии изделий с применением паяльной фольги производства немецкой фирмы Vacuumschmelze GmbH. Следующее совещание руководителей и представителей фирм, входящих в альянс «Купробрейз», состоится на Шадринском автоагрегатном заводе в начале декабря.

«Гайский ГОК» приобрел два автосамосвала «БелАЗ». Новые 45-тонные автосамосвалы «БелАЗ» приобретены по договору лизинга у ЗАО «Лизинг-Инвест» (г. Москва). В настоящее время машины проходят обкатку на промплощадке предприятия, затем будут направлены на месторождение «Летнее», сообщает пресс-служба УГМК.

Как отметил начальник открытого рудника Гайского ГОКа Николай Галкин, сегодня на месторождении задействовано шестнадцать 42-тонных «БелАЗов», в сравнении с ними новые машины выигрывают по техническим характеристикам. В частности, у 45-тонных автосамосвалов усилена трансмиссия, передний мост, ступицы. «Увеличение грузоперевозки на три тонны за рейс уже дает экономический эффект от использования новой техники», – подчеркнул Николай Галкин. Коммерческие условия сделки между ОАО «Гайский ГОК» и ЗАО «Лизинг-Инвест» не разглашаются.

Гайский ГОК освоил \$63,6 тыс. на реализацию I этапа внедрения системы

АСКУЭ. На сегодняшний день Гайский ГОК установил оборудование для первого этапа внедрения системы АСКУЭ, обязательного технического условия при работе на оптовом рынке электроэнергии.

Оборудование поставлено фирмой «Эльстер Метроник» (г. Москва), пусконаладочные работы выполняют специалисты ЗАО «Энергопромышленная компания» (г. Екатеринбург). В целом на реализацию первого этапа Гайским ГОКом уже освоено \$63,6 тыс. Также ведутся проектные работы по второму этапу внедрения системы АСКУЭ, сообщает пресс-служба предприятия. По прогнозам заместителя главного энергетика ОАО «Гайский ГОК» Григория Гузенко, работа на оптовом рынке позволит предприятию сократить затраты на электроэнергию на 30%.

«Святогор» приступил к реализации проекта по отработке Тарньерского месторождения медно-цинковых руд. Генеральным подрядчиком по разработке проекта выступает институт «Уралмехнобр – инжиниринг» (г. Екатеринбург). В настоящее время идет согласование пунктов договора и составление календарного графика выдачи проектной рабочей документации.

Планируется, что проектная документация на изыскание подъездных дорог и промплощадки будущего карьера Тарньерского месторождения будет представлена до конца текущего года, сообщает пресс-служба предприятия. По словам директора ОАО «Святогор» Константина Старкова, в 2001–2002 гг. специалистами горного отдела ОАО «Святогор» была проведена работа по переоценке рентабельности отработки одного из четырех резервных северных месторождений.

По мнению специалистов, наиболее экономичным в настоящий момент является отработка Тарньерского месторождения медно-цинковых руд. Здесь наиболее развита инфраструктура автомобильных и железных дорог, поскольку месторождение находится в 80 км от муниципального образования Ивдель (Свердловская область). Разведанные запасы Тарньерского месторождения по медно-цинковой руде в контуре открытых горных работ составляют 6 437 тыс. т, содержание меди в руде – 1,44%, цинка – 4,57%.

«ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРУБОПРОКАТНЫЙ ЗАВОД»

В настоящее время в ОАО «Уралэлектромедь» ведутся работы по строительству газоочистных сооружений на двух оставшихся анодных печах медеплавильного цеха. Так, во второй половине октября специалисты фирмы «Уралметаллургмонтаж-2» (г. Екатеринбург) приступят к монтажу стеновых панелей производственного корпуса.

В октябре на предприятие поступили два фильтра рукавного типа производства Харьковского НИПИ «Энергосталь». Стоимость каждого из них – около 1 млн. руб. Такие фильтры уже установлены на очистных сооружениях на двух других анодных печах. Ранее, в августе и сентябре, поступили четыре дымососа производства «Энергомаш» (г. Барнаул). На их приобретение ОАО «Уралэлектромедь» направило порядка 2,5 млн. руб., сообщает пресс-служба предприятия. Как отметил заместитель начальника управления капитального строительства ОАО «Уралэлектромедь» Павел Налетов, ход строительных работ газоочистных сооружений находится под постоянным контролем дирекции предприятия. Ежедневно под руководством главного инженера ОАО «Уралэлектромедь» Виктора Ашихина проходят заседания штаба, на которых обсуждаются вопросы по данному проекту.

В период с февраля по сентябрь ОАО «Уралэлектромедь» освоило на строительство нового объекта более 30 млн. руб. В целом сметная стоимость проекта составляет порядка 52 млн. руб. В настоящий момент в медеплавильном цехе успешно действуют две газоочистные установки, обеспечивающие степень очистки отходящих газов на 99,6%. Газоочистные сооружения двух оставшихся анодных печей должны завершить создание системы газоочистки медеплавильного производства. Их пуск запланирован на конец текущего года.

Качканарский ГОК «Ванадий» принял участие в международной научно-практической конференции «Взрывное дело и окружающая среда».

Конференция состоялась по инициативе Национальной организации инженеров-взрывников России (НОИВ) и Ассоциации инженеров-взрывников Португалии. Среди участников были ведущие специалисты в области горного и взрывного

дела, представители академических и отраслевых НИИ, предприятий и организаций-разработчиков и производителей взрывчатых веществ (ВВ), сообщает пресс-служба предприятия.

Как отметил начальник цеха по производству эмульсионных ВВ Качканарского ГОКа Владимир Котьяшов, на совещании активно обсуждались темы возможного усиления требований к аммиачной селитре, используемой в производстве промышленных ВВ, а также координация деятельности между предприятиями-производителями взрывчатых материалов и сопутствующего оборудования с предприятиями-потребителями этой продукции. Кроме того, участники конференции рассмотрели опыт применения промышленных ВВ на Качканарском ГОКе. По словам профессора МГГУ, вице-президента НОИВ Бориса Кутузова, это представляет интерес в силу горно-геологических особенностей месторождения, разрабатываемого Качканарским ГОКом.

21 октября с деловым визитом головной офис УГМК посетили представители компании «Польская медь» (KGHM Polska Miedz S.A.) во главе с членом правления Лешеком Василевски. С ежегодным объемом производства около 520 тыс. т рафинированной меди «Польская медь» является одним из крупнейших игроков на мировом рынке, сообщает пресс-служба УГМК.

В начале 1990-х гг. головное предприятие УГМК – ОАО «Уралэлектромедь» уже имело опыт успешного сотрудничества с польскими коллегами, однако в пореформенный период прежние связи были утрачены. По инициативе польской стороны контакты решено было возобновить. В ходе переговоров делегации «Польской меди» с генеральным директором УГМК Андреем Козицыным, техническим директором Константином Плехановым и коммерческим директором Игорем Кудряшкиным стороны наметили основные направления возможного стратегического сотрудничества. По словам Константина Плеханова, преимущественно речь идет о сотрудничестве в технологической сфере. «Наши интересы обоюдны, поэтому имеются все основания надеяться, что сотрудничество с «Польской медью» не просто возобновится, но и выйдет на качественно новый уровень», – подчеркнул технический директор УГМК.

Челябинский трубопрокатный завод поставил в адрес ОАО «Газпром» первую партию нового вида прямошовных электросварных труб диаметром 530 мм, выдерживающих давление до 100 атмосфер. Объем партии – 600 т. Об этом во время визита на ОАО ЧТПЗ делегации ОАО «Газпром» сообщил председатель совета директоров ОАО ЧТПЗ Александр Федоров.

Как отметил Федоров, трубы изготовлены из новой марки стали, отличающейся более высоким качеством. Данные трубы будут использованы при строительстве подземной части газопровода-коллектора и обустройства Анерьяхинской площади Ямбургского ГКМ. До этого трубы ОАО ЧТПЗ использовались ОАО «Газпром» для сооружения трубопроводов с рабочим давлением до 84 атмосфер. Как отметили в ОАО ЧТПЗ, новые трубы прошли лабораторные и натурные гидравлические испытания ООО ВНИИГАЗ, структурного подразделения ОАО «Газпром», которое выдало новой продукции ОАО ЧТПЗ положительное заключение. Данные трубы, согласно заключению ООО ВНИИГАЗ, могут применяться для сооружения газонефтепроводов на 100 атмосфер при температуре строительства до минус 60 градусов и температуре эксплуатации до минус 20 градусов Цельсия.

ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» в 2003 г. увеличит поставки труб ООО «Газкомплекстимпекс» (дочернее предприятие ОАО «Газпром», централизованный поставщик в системе «Газпрома») в 5 раз – с 8,1 тыс. т в 2002 г. до 40 тыс. т, сообщает АК&М.

В 2005 г. ожидается существенное приращение мощностей крупнейших российских трубных заводов – Выксунского металлургического завода, Волжского трубного завода и ЧТПЗ. При этом «Газпром» планирует до 2010 г. сохранить объем закупок труб на уровне 1 млн. т в год.

С целью избежать перепроизводства и чрезмерной конкуренции – особенно на рынке труб диаметром 1420 мм – руководству ЧТПЗ рекомендовано рассмотреть возможность сосредоточиться на выпуске труб диаметром 1220 мм (их ЧТПЗ в настоящее время производит с

особыми характеристиками: с большей толщиной стенок, которые способны выдерживать давление 100–120 атмосфер).

Особенности месторождений, которые сегодня намерен осваивать «Газпром», таковы, что эти трубы могут оказаться востребованным не менее, чем трубы диаметром 1420 мм. По данным ЧТПЗ, в 2003 г. поставки труб в адрес всех подразделений ОАО «Газпром» составят 96,5 тыс. т. На долю «Газпрома» приходится 25% производимых ЧТПЗ труб большого диаметра.

Напомним, что с 2002 г. на ЧТПЗ реализуется пятилетняя комплексная программа технического перевооружения производства, в которую до 2007 г. планируется инвестировать \$150 млн. ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» входит в группу ЧТПЗ, которая объединяет ОАО «Челябинский цинковый завод», предприятия по производству фасонных изделий ОАО «Завод специальных монтажных изделий» (г. Москва), ЗАО «Магнитогорский завод механомонтажных заготовок – Востокметаллургомонтаж» и металлоторговую компанию «МетриС».

### ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЦИНКОВЫЙ ЗАВОД

Изменилась доля иностранных компаний в уставном капитале ОАО «Челябинский цинковый завод». Как сообщает СКРИН, компания NF Holdings B. V. (Нидерланды) приобрела 59,07% ОАО «Челябинский цинковый завод». Дата, с которой произошло изменение доли участия в уставном капитале эмитента, – 26 августа 2003 г. Доля ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» в уставном капитале ОАО ЧЦЗ составила 27,68%. Дата, с которой произошло изменение, – 19 августа 2003 г.

### ЧЕЛЯБИНСКИЙ РЫНОК МЕТАЛЛОПРОКАТА

В результате реализации территориального заказа на металлопродукцию в текущем году внутриобластные поставки металлопроката Челябинской области увеличились в 1,7 раза.

Для координации взаимопоставок продукции между предприятиями области создана и работает система территориального заказа. На текущий год по заявкам организаций области определены объемы территориального заказа на все виды металлопродукции (чугун, металлопрокат, трубы стальные, изделия

дальнейшего передела, метизы, ферросплавы), строительные материалы (цемент), уголь. Губернатором области заключены договоры о приоритетных поставках металлопродукции в счет территориального заказа со всеми металлургическими предприятиями региона (Магнитогорский металлургический комбинат, «Мечел», Златоустовский меткомбинат, Ашинский метзавод, Челябинский трубопрокатный завод, Челябинский электрометаллургический комбинат, Магнитогорский калибровочный завод, Магнитогорский метизно-металлургический завод, ЗАО «Механоремонтный комплекс»).

В результате реализации территориального заказа на металлопродукцию в текущем году внутриобластные поставки металлопроката Челябинской области увеличились в 1,7 раза, сообщает пресс-служба комитета по экономике Челябинской области.

Для снятия напряженности в обеспечении строительных организаций области цементом постановлением губернатора определены объемы территориального заказа на цемент ЗАО «Уралцемент». За 9 месяцев т.г. организациям Челябинской области поставлено 341,1 тыс. т цемента. Введение заказа на уголь ОАО «Челябинскуголь» позволяет направлять бюджетные средства на поддержку угледобывающего предприятия региона, содействует реализации его продукции. За 9 месяцев объем поставок угля для бюджетной сферы и населения Челябинской области составил 158 тыс. т. В настоящее время по предложениям предприятий Челябинской области проводится работа по формированию территориального заказа на продукцию производственно-технического назначения на 2004 г.

Металлопрокат Южного Урала стал более востребован на отечественном рынке. Как сообщает комитет по экономике Челябинской области, поставки проката черных металлов от южноуральских производителей в регионы Российской Федерации за девять месяцев по сравнению с прошлым годом увеличились на 1 065 тыс. т (125,2 %) и составили 5292 478 т.

Больше металлопроката стали поставлять в такие регионы, как Республика Башкортостан (в 4,6 раза), Ростовская область (на 70 %), Самарская область (на 41%), Республика Татарстан (на 39 %), Московская область (на 26 %), Тюменская область (на 24,9 %), Свердлов-

ская область (на 21,5 %), сообщает РИА «Новости».

Объемы поставок выросли на ОАО «Мечел» на 65,3 %, ОАО «Ашинский металлургический завод» – на 30,7 %, ОАО ММК – на 12,7 %, ОАО «Златоустовский металлургический комбинат» – на 9,2 %. Помимо металлургов, поставки увеличились у таких предприятий Челябинской области, как ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» – на 40 % (537691,3 т) по сравнению к соответствующему периоду прошлого года. ОАО «Челябинский цинковый завод» – на 19,4 % (86836 т), ОАО «Автомобильный завод «Урал» – на 4 % (3244 машины), ОАО «ЧТЗ – Уралтрак» – 23,4 % (1192 шт.).

### ЭНЕРГЕТИКА

14 октября первый заместитель министра металлургии Свердловской области Николай Тихонов принял участие в совещании главных энергетиков предприятий горно-металлургического комплекса, которое прошло в АО «Альстом-Сэмз».

Участники совещания обсудили перспективы развития энергетического хозяйства отрасли, осмотрели новое оборудование и обсудили направления работы ассоциации «металлургических» энергетиков.

Металлургия Свердловской области сегодня продолжает стабильно развиваться. Только за 9 месяцев 2003 г., как подчеркнул Николай Тихонов, ее рост составил 129,8% (а в денежном выражении — 147%), сообщает пресс-служба министерства металлургии Свердловской области. Реализуются крупные инвестиционные проекты. Поэтому для сохранения поступательного движения вперед необходимо и развитие отраслевого энергетического хозяйства, оснащение его современным оборудованием и внедрение новых энергосберегающих технологий. Многие предприятия горно-металлургического комплекса реализуют программы энергосбережения. Несмотря на рост производства, удалось не только сэкономить значительные средства, но и обеспечить стабильное энергопотребление предприятий. Ряд заводов, в их числе НТМК, сегодня идет по пути создания или восстановления собственных энергетических установок. Обсуждается вопрос о монтаже собственного энергетического модуля на ПНТЗ. Причем на Урале возможна реализация проектов, связанных не только с

установкой газотурбинных модулей. По оценке Николая Данилова, свой эффект может дать и малая гидроэнергетика – потенциал наших рек очень большой.

Представители «Альстом–Сэмз» показали энергетикам свои новые разработки – ячейки КРУ–С и РИХ, а также производственные линии завода. Кроме того, на совещании были представлены уплотнительные материалы из терморасширенного графита, новые осветительные установки. О дальнейших перспективах проведения энергоаудита на предприятиях горно–металлургического комплекса рассказали руководители ООО «Энергоаудит». Более 40 крупных металлургических заводов и комбинатов не только провели оценку собственного потенциала по энергосбережению, но и реализовали комплекс мероприятий по внедрению энергосберегающих технологий. После этого, например, КУМЗ был признан энергоэффективным предприятием. Кстати, теперь

свои достижения в области энергосбережения металлурги могут показать и на «площадке» интернет–выставки, которая дает возможность не только продемонстрировать крупногабаритные образцы, но и различные процессы, которые связаны с энергетикой.

Под занавес энергетики предприятий горно–металлургического комплекса обсудили направления работы своей общественной организации – «некоммерческого партнерства», которое создано при участии министерства металлургии Свердловской области и, по мнению организаторов, позволит не только координировать получение консультационных и информационных услуг, но и повысить уровень взаимодействия отраслевых энергетиков с представителями органов власти и естественными монополиями, активнее участвовать в процессе формирования энерготарифов.

#### ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ АРМАТУРНО-ИЗОЛЯТОРНЫЙ ЗАВОД

В связи с возросшей потребностью рынка в фарфоровых изоляторах ШФ10, ШФ20, ТФ20, на Южноуральском арматурно–изоляционном заводе, входящем в ПГ «Уралинвестэнерго», решено ввести в действие вторую туннельную печь, сообщает пресс–служба ПГ. Запуск печи должен состояться 1 декабря нынешнего года. В настоящее время составлен бизнес–план и утверждены мероприятия по подготовке к запуску печи. К 1 декабря необходимо изготовить дополнительные вагонетки, приобрести огнеупорные материалы, провести ремонт оборудования, набрать персонал. Ожидается, что через месяц после пуска печь под номером 3 удовлетворит потребности рынка в фарфоровых изоляторах. Затем будет создаваться их запас на складе. Действовать туннельная печь будет до 1 сентября 2004 г.

**АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК**

Генеральный директор ОАО «Северсталь-Авто» Вадим Швецов, выступая на состоявшейся в Праге конференции AutoCEE, посвященной автомобильной промышленности стран Центральной и Восточной Европы, рассказал о перспективах развития российского автомобильного рынка и стратегии «Северсталь-Авто», сообщает «Финмаркет».

По мнению В.Швецова, автомобильный рынок России является на сегодня одним из наиболее привлекательных по своему потенциалу и прогнозируемым темпам роста – порядка 5–6 % в год. Одной из важнейших тенденций, которая будет определять развитие рынка в ближайшие годы, по словам Швецова, является изменение предпочтений потребителя в сторону более дорогих и качественных машин, исходя из которого наиболее массовой и динамичной на автомобильном рынке станет ценовая ниша от \$ 5000 до 8000.

Другой определяющей тенденцией, как заявил Вадим Швецов, станет активизация развития в России новых проектов по производству компонентов, так как сегодняшнее качество российской компонентной базы уже не может удовлетворять ни потребностям российских автозаводов, ни запросам иностранных автомобильных компаний, локализующих свое производство в России. Швецов сообщил, что, исходя из прогнозов развития рынка, стратегия «Северсталь-Авто» будет строиться на сочетании программ самостоятельного развития (основанных на совершенствовании продуктового ряда УАЗа и ЗМЗ) и проектов партнерства с иностранными компаниями как в производстве автомобилей, так и в производстве компонентов. Такой сценарий, по мнению Вадима Швецова, позволит предприятиям «Северсталь-Авто» сохранить свою долю в традиционных сегментах рынков и одновременно с этим получить возможность дальнейшего качественного роста за счет потенциала иностранных партнеров.

**«ГАЗПРОМ»**

Правление ОАО «Газпром» в ближайшее время рассмотрит инвестиционную программу компании на 2004 г. Как сообщает СКРИН, предполагаемый объем инвестиций в 2004 г. составит 237,34 млрд. руб. (\$7,91 млрд.). В 2003 г. инве-

стиционная программа ОАО «Газпром» была утверждена в размере 196,2 млрд. руб. (\$6,2 млрд.). Средства нужны для освоения новых месторождений и строительства объектов транспортной инфраструктуры. Кроме того, по словам А. Ананенкова, в 2004 г. ОАО «Газпром» планирует добыть 542 млрд. куб. м газа, а к 2020 г. – 590 млрд. куб. м.

**ЕВРАЗ-ХОЛДИНГ**

10 октября 2003 г. было объявлено о продаже 39,94% акций ОАО «Амурметалл» и 65% акций АО «ПО «Дальвостметалл», принадлежащих администрации Хабаровского края, сообщает СКРИН. Покупателем бумаг стало ООО «Центрпром-МТ», действующее в интересах ООО «Евраз-Холдинга». Стоимость сделки составила более \$20 млн. Эту сделку будет оспаривать компания «Альфа-Эко», ранее добившаяся в суде запрета продажи 18,75% бумаг ОАО «Амурметалла». Как заявил глава фонда имущества Хабаровского края Сергей Федоров, ООО «Центрпром-МТ» перечислило 631 млн. руб. в счет оплаты покупки акций ОАО «Амурметалла» и АО «ПО «Дальвостметалла» (65%). «Сделка завершена, и деньги уже поступили в бюджет края», – отметил он. При этом комментировать правомерность продажи 18,75% акций ОАО «Амурметалл» он отказался.

В ООО «Евраз-Холдинг» подтвердили информацию о покупке государственных пакетов бумаг двух металлургических предприятий, но комментировать покупку спорных акций отказались.

**ЗАВОД ВТОРИЧНЫХ МЕТАЛЛОВ И СПЛАВОВ**

Пресс-центр ФКЦБ России сообщает, что 10 октября 2003 г. на заседании Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг принято решение зарегистрировать отчет об итогах выпуска обыкновенных именных бездокументарных акций ЗАО «Завод вторичных металлов и сплавов», размещаемых путем закрытой подписки. В соответствии с представленным в ФКЦБ России отчетом об итогах выпуска ценных бумаг эмитентом размещено 119,3 млн. акций номинальной стоимостью 1 рубль каждая. Общий объем выпуска (по номинальной стоимости) – 119 300 тыс. руб.

**ИЖОРСКИЕ ЗАВОДЫ**

Ижорские заводы, входящие в состав Объединенных машиностроительных заводов, подписали договор с Комитетом финансов Санкт-Петербурга о предоставлении инвестиционного налогового кредита в сумме 60 млн. руб. сроком на 7 лет. Получение инвестиционного налогового кредита продиктовано необходимостью технического перевооружения производственных мощностей предприятия. Благодаря кредиту предприятие получает отсрочку по уплате налога на имущество и возможность вкладывать средства в реконструкцию производства, сообщает пресс-служба предприятия.

Затраты на модернизацию производства на Ижорских заводах в 2003 г. превышают 150 млн. руб. Ввод нового оборудования в эксплуатацию и постановка его на баланс существенно увеличили бы налог на имущество, выплачиваемый в городской бюджет. При таких условиях Ижорским заводам вряд ли удалось бы инвестировать в развитие и перевооружение производства. Инвестиционный налоговый кредит является поддержкой со стороны правительства Санкт-Петербурга, в рамках программы модернизации производства Ижорских заводов.

Прозрачность механизма предоставления инвестиционного налогового кредита дает возможность всем предприятиям получить поддержку города для развития и модернизации своей производственной базы.

ОМЗ специализируются на инжиниринге, производстве, продажах и сервисном обслуживании оборудования и машин для атомной энергетики, нефтегазового комплекса, горной промышленности, морских и речных перевозок, производстве специальных сталей. В 2002 г. объем продаж компании по US GAAP превысил \$ 435 млн., что на 39% больше, чем в 2001 г. Производство ОМЗ реализуется более чем в 30 странах мира. Предприятия ОМЗ находятся в России, США, Румынии и Украине. В компании работает 44 800 человек. Акции ОМЗ обращаются внутри России на фондовых биржах РТС и ММВБ, вне страны – в форме ADR на биржах Лондона, Берлина, Штутгарта и Мюнхена, а также внебиржевом рынке США.

## КРАСНОСУЛИНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ

Красносулинский металлургический комбинат, принадлежащий группе МАИР, и итальянский концерн Fiat подписали контракт на закупку концерном металлического порошка, необходимого в производстве автомобилей, сообщает «Финмаркет».

Комбинат будет поставлять 30–40 т порошка в месяц. При этом Fiat в перспективе хотел бы закупать ежемесячно 300 т. Группа МАИР намерена сделать производство металлического порошка профильным и рассматривает несколько проектов по реконструкции производства. В проект планируется вложить \$20–30 млн. Группа уже инвестировала в металлургический комбинат \$ 19 млн.

## МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ И МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМПЛЕКС РФ

Машиностроительный и металлообрабатывающий комплекс России за 9 месяцев 2003 г. увеличил производство по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. на 8,1%, сообщает АК&М. Всего за рассматриваемый период в стране было выпущено 744 тыс. легковых автомобилей (спад на 5,3%), 54,8 тыс. автобусов (рост на 12,8%), 6,1 тыс. тракторов (спад на 19,7%), 4,3 тыс. зерноуборочных комбайнов (спад на 32%), 1,6 млн. холодильников и морозильников (рост на 8,6%), 175 тыс. радиоприемных устройств (спад на 7,9%). Также за 9 месяцев 2003 г. российские предприятия выпустили 15,1 тыс. грузовых вагонов (рост в 2,1 раза), 508 тыс. электродвигателей переменного тока с высотой оси вращения 63–355 мм (рост на 6,4%), 12,8 тыс. т доменного и сталеплавильного оборудования (рост на 70,3%), 4 тыс. металлорежущих станков (спад на 16,8%) и 924 кузнечно-прессовые машины (спад на 0,1%).

## МИХАЙЛОВСКИЙ ГОК

Президент еправляющей холдинговой компании «Металлоинвест» Дмитрий Гиндин, генеральный директор ОАО «Михайловский горно-обогатительный комбинат» Владимир Бруев, председатель совета директоров ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» Владимир Лисин и председатель правительства Курской области Александр Зубарев 22 октября в городе Железногорск (Курская обл.) провели пресс-конференцию, посвященную перспективам строительства на базе Михайловского ГОКа металлургического комплекса, сообщает пресс-служба предприятия.

Отвечая на вопросы журналистов, Гиндин заявил, что необходимость строительства металлургического комплекса обусловлена устойчивой положительной динамикой в работе Михайловского ГОКа: «Растут производственные показатели, и уже сейчас мы имеем возможность повысить потребительские свойства продукции, приступить к формированию перерабатывающей составляющей на комбинате».

По словам генерального директора Михайловского ГОКа Бруева, производственная программа комбината на 2004 г. предусматривает увеличение выпуска товарной продукции до 17 и более млн. т. При этом определяющими направлениями развития предприятия на сегодняшний день являются повышение качества продукции, освоение новых технологий.

В настоящее время специалисты Михайловского ГОКа внимательно изучают возможность строительства на базе комбината нового высокотехнологичного производства – металлургического комплекса. Глава правительства Курской области А. Зубарев отметил: «Создание металлургического комплекса – важный проект не только для предприятия, но и для всех курян. Михайловский ГОК является одним из самых крупных налогоплательщиков в регионе, формируя бюджет области на 20%. В текущем году налоговые выплаты комбината во все уровни бюджета увеличатся приблизительно на 33% по сравнению с прошлым годом и составят около 2 млрд. руб. Это самый большой показатель в области. А новое производство позволит почти в два раза увеличить товароборот предприятия, потребует привлечения новых специалистов, отразится в развитии социальной и промышленной инфраструктуры Курского края. Область будет принимать активное участие в этой программе, совместно с ним решая вопросы газообеспечения, энергоснабжения, строительства транспортных магистралей».

Г-н Зубарев напомнил, что летом текущего года губернатор Александр Михайлов обсудил перспективы строительства металлургического комплекса на встрече с Президентом России Владимиром Путиным и заручился его поддержкой. В свою очередь, руководитель НЛМК Владимир Лисин подчеркнул, что «в своем развитии любое предприятие должно ориентироваться на запросы рынка. На сегодняшний день 50% российской металлургической продукции последнего передела идет на экспорт. Сегодня мы с этой продукцией конкурентоспособны на рынках Америки, Европы и Азии. И в этом направлении есть хорошие перспективы для роста».

На состоявшихся переговорах стороны обсудили перспективы сотрудничества Михайловского ГОКа и НЛМК. В частности, создание металлургического производства на Михайловском ГОКе, подчеркнули участники встречи, станет новой ступенью в развитии надежных, партнерских взаимоотношений горняков и металлургов.

## НОВОКУЗНЕЦКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД

С 1 октября 2003 г. Новокузнецкий алюминиевый завод перешел с энергоснабжения от ОАО «Кузбассэнерго» на Федеральный оптовый рынок энергии и мощностей (ФОРЭМ), сообщает СКРИН.

На ОАО «Новокузнецкий алюминиевый завод» отказываются от каких-либо комментариев по этому поводу. Переход ОАО НКАЗ на энергоснабжение с ФОРЭМ означает для ОАО «Кузбассэнерго» потерю крупнейшего потребителя, которому поставлялось ежегодно 4,8 млрд. кВт-ч электроэнергии. По существующим тарифам доход ОАО «Кузбассэнерго» от реализации электроэнергии ОАО НКАЗ составлял каждый месяц 200 млн. руб., на долю ОАО НКАЗ приходится около 10% от всего объема перекрестного субсидирования в энергосистеме, составляющего до 2 млрд. руб. в год.

С уходом ОАО НКАЗ на ФОРЭМ ОАО «Кузбассэнерго» будет получать от завода плату за переток по сетям в размере 17 млн. руб. в месяц по тарифу 3,6 коп. за 1 кВт-ч, откажется от приобретения значительной части электроэнергии на оптовом рынке (с 1 041 млн. руб. по бюджету компании на 2003 г. до 267 млн. руб. по проекту бюджета на 2004 г.) и от приобретения топлива.

### «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»

По сообщению Reuters, 13 октября с.г. российский производитель металлов «Норильский никель» заявил о намерении увеличить чистый объем продаж никеля в 2003 г. более чем на треть. По словам заместителя директора «Норильского никеля» Виктора Спрогиса, в этом году чистый объем продаж никеля достигнет 300 000 т по сравнению с 220 000 т в 2002 г. Эта цифра включает 60 000 т нереализованной продукции предыдущих периодов. 65% никеля будет продано в Европе, 22% в Азии, 8% в США и 5% на внутреннем рынке.

«Норильский никель» подготовил документ под названием «Иркутская область – новый лидер золотодобывающей промышленности России». В нем, в частности, сказано, что в течение пяти лет «Норникель» готов вложить в освоение золоторудных месторождений области около \$ 1 млрд., через два года объединить «Лензолото» (акции этой золотодобывающей компании «Норникель» недавно приобрел на аукционе) и Сухой Лог, что позволит увеличить общий объем добычи золота в области в 1,5 раза – до около 58 т в год.

Добычу на «Лензолоте» планируется довести до 17 т в год. А график освоения Сухого Лога будет таким: через три года после получения лицензии ввод в эксплуатацию первой очереди фабрики мощностью 8 млн. т руды с годовой производительностью 15 т золота. Через пять лет этот показатель будет удвоен за счет ввода в строй второй очереди фабрики, сообщает «Финмаркет».

Из документа следует, что «Норникель» считает залогом успешного развития золотодобычи консолидацию активов в отрасли. В то же время, в нем нет ни слова о планах ГМК в отношении новых покупок, зато фигурирует обещание вкладывать около \$ 10 млн. в год в геологоразведку. Эксперты напрямую связывают презентацию документа в Иркутске с грядущими торгами по Сухому Логу.

### РУССКИЙ АЛЮМИНИЙ

Победителем тендера «Русала» на страхование автотранспорта стала группа «Альфастрахование».

Главными критериями отбора стали качество обслуживания, объем страхового покрытия и стоимость программы страхования. В рамках программы осуществляется страхование автотранспорта всех предприятий «Русала» от ущерба и хищения (КАСКО), обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО), а также дополнительное добровольное страхование автогражданской ответственности сверх лимитов по ОСАГО. Всего страховой защитой охвачено более 2000 автомобилей «Русала» в 8 регионах России: Москве и Московской области, Красноярском крае, Самарской, Ростовской, Иркутской, Кемеровской и Ленинградской областях.

Добровольная автогражданская ответственность застрахована только в отношении легковых автомобилей «Русала». Лимиты различаются в зависимости от места расположения предприятия. Все автомобили застрахованы по программе ОСАГО, легковые – от повреждений в результате ДТП, а дорогостоя-

щие автомобили также и от угона.

«Русал» входит в тройку крупнейших мировых производителей первичного алюминия. Компания была создана в марте 2000 г. в результате слияния ряда крупнейших алюминиевых и прокатных заводов СНГ. На долю «Русала» приходится 75% российского первичного алюминия и 10% мирового. «Русал» – вертикально-интегрированная компания, на предприятиях которой осуществляется полный цикл: от добычи и переработки сырья до производства первичного металла, полуфабрикатов и продукции высокого передела.

«Русский алюминий» объявил оферту на выкуп акций алюминиевых заводов, находящихся под его управлением.

В состав «Русала» входят четыре алюминиевых завода – Братский, Красноярский, Саяногорский и Новокузнецкий, три глиноземных комбината – Ачинский в России, Николаевский в Украине и Compagnie de Bauxites de Kindia в Гвинее, предприятия по производству готовых изделий из алюминия.

Учрежденная «Русским алюминием» для управления заводами «Русал» управляющая компания» объявила, что с 15 октября до 28 ноября выкупает акции алюминиевых предприятий. Пресс-секретарь «Русала» Вера Курочкина сообщила «Ведомостям», что оферта проводится с целью уменьшить долю миноритариев в заводах до нуля.

Владельцы «Русала» начали избавляться от мелких акционеров в прошлом году. По словам Курочкиной, в 2002 г. «Русал» начал программу выкупа акций заводов у миноритариев – работников заводов и других физических лиц. Она не уточнила, насколько за год удалось увеличить пакеты акций заводов. Курочкина объяснила, что консолидация пакетов проводится с целью повысить управляемость заводов, но пояснить, как именно на этом может сказаться, например, увеличение доли в АГК с 99,7 % до 100 %, она не смогла. Однако Курочкина оставила без ответа вопрос, планирует ли «Русал» после консолидации акций переводить свои заводы на единую акцию, а также о сроках возможного IPO. Цена выкупа акций КраЗа составляет 70 руб. за штуку, БрАЗа – 950 руб., НкАЗа – 17 руб., АГК – 300 руб., Саяногорского алюминиевого завода – 0,05 руб. По данным «Русала», на 1 августа ему принадлежали 95,7 % акций КраЗа, 98,6 % БрАЗа, 94 % НкАЗа, 99,2 % СаАЗа, 99,7 % АГК.

### РЫНОК АКЦИЙ

На российском рынке возобновился уверенный рост котировок. Котировки РАО «ЕЭС России» выросли на 7,12%, до \$0,3265, цена на акции ГМК «Норильский никель» повысилась на 6,37% и составила \$64,25, котировки «ЛУКОЙЛа» возросли на 3,24%, до \$23,57, акции «Сургутнефтегаза» подорожали на 3,88%, до \$0,5815, «ЮКОСа» – на 1,21%, до \$15,84, сообщает АК&М. Индекс РТС вырос на 2,86% по сравнению с предыдущим закрытием – до 63,08 пункта. Объем торгов на классическом рынке акций составил \$20,723 млн.

Как отметил Александр Лобанов («Проспект»), с открытием торгов на российском рынке начался рост котировок при довольно высоких объемах торгов. По словам трейдера, наибольшим спросом сегодня пользуются акции РАО «ЕЭС России». «Все вдруг почувствовали вкус к этой бумаге. Не знаю, долго ли это про-

длится, но пока акции компании охотно покупают как российские, так и западные участники», – сказал специалист. По его мнению, российский рынок выглядит сейчас довольно устойчиво, и большинство участников настроено позитивно. «Непохоже, что рост быстро закончится», – считает трейдер.

«На рынок возвращается инвестиционный бум. Участники довольно скептически отнеслись к предсказываемой всеми корпорации, так как понимают, что капитализация рынка будет продолжать расти», – отметил Максим Шеин («Брокер–кредитсервис»). По словам аналитика, лидерами сегодняшнего роста являются акции «Норильского никеля» и РАО «ЕЭС России». «Спрос на акции первого объясняется опубликованным прогнозом по темпам роста продаж никеля в текущем году. Кроме того, учитывая высокие цены на этот металл в мире, можно ожидать дальнейшего роста котировок акций компании», – пояснил специалист. Что касается акций РАО «ЕЭС России», то, как считает аналитик, рост в этих бумагах может быть связан со слухами о том, что инициатива Грефа о денежном участии в аукционах по продаже генерирующих компаний не будет реализована.

По мнению М.Шейна, повышение цен на российские акции должно продолжиться. «Крупные инвесторы должны скоро начать вытеснять с рынка спекулянтов. Высокие цены на нефть и металлы, присвоение России инвестиционного рейтинга и связанные с этим ожидания притока капитала – все эти факторы будут продолжать двигать рынок вверх до конца года», – считает он.

#### «СЕВЕРСТАЛЬ»

ОАО «Северсталь» для увеличения производства конвертерной стали к концу 2004 г. построит установку «печь–ковш» проектной мощностью 4,8 млн. т. Приказ об этом подписал генеральный директор ОАО «Северсталь» Анатолий Кручинин, сообщает АК&М.

Поставщиком установки «печь–ковш» выступит компания «ФуксМетМаш», победившая в тендере, в котором участвовали также SMS MEVAC (Германия) и НКМЗ (Украина). Выбор «ФуксМетМаш» в качестве поставщика определили несколько факторов: опыт в проектировании подобных установок, технико–экономические характеристики предлагаемого оборудования и наиболее выгодные коммерческие условия. Контракт с компанией «ФуксМетМаш» «Северсталь» подпишет в ближайшие дни.

Проект реализуется в рамках программы мероприятий по увеличению производства конвертерной стали до 9 млн. т. В частности, с пуском установки, которая традиционно будет использоваться для доводки металла, появится возможность снижать температуру плавки в конвертерах, сокращать период плавки и тем самым обеспечить планируемую производительность конвертерного производства. Кроме того, функциональные возможности установки позволяют ее использовать для десульфурации металла.

Собрание акционеров ОАО «Северсталь» одобрило возможные кредитные соглашения с «Промышленным строительным банком» и «Металлургическим коммерческим банком».

Подведены итоги внеочередного собрания акционеров ОАО «Северсталь», состоявшегося 26 сентября в заочной фор-

ме. По включенным в повестку дня десяти вопросам, связанным с обеспечением перспективной деятельности ОАО «Северсталь» и ряда компаний, акционером которых оно является, принято положительное решение. В повестке дня к ним относились: одобрение возможных сделок с заинтересованностью с ЗАО «Севергал», совместным предприятием ОАО «Северсталь» и фирмой Arcelor по производству оцинкованного проката для автомобилестроительной промышленности.

ОАО «Северсталь» и фирма Osirus, аффилированное лицо европейской компании Arcelor, акционеры совместного предприятия ЗАО «Севергал» по производству оцинкованного проката, увеличат уставный капитал СП до \$ 80 млн., сообщает пресс-служба «Северстали».

По словам генерального директора СП Ивана Нефёдова, для этого была проведена допэмиссия акций СП в объеме 2,2 млрд. руб. Акции допэмиссии будут выкупаться акционерами ЗАО пропорционально их долям в уставном капитале. В настоящее время 74,99 % акций «Севергала» принадлежит ОАО «Северсталь» и 25,01 % – компании Osirus. ФКЦБ РФ зарегистрировала выпуск 720 тыс. акций ЗАО «Севергал» 7 октября 2003 г. Общий объем выпуска по номинальной стоимости составляет 2 201760 тыс. руб.

#### ТРУБОПРОВОДЫ

Заместитель председателя правительства Виктор Христенко на пресс–конференции обозначил приоритеты России на перспективу в нефтяной отрасли. Первоочередной задачей он назвал расширение Балтийской трубопроводной системы (к концу 2003 г. объем прокачки – 30 млн. т, весной 2004 г. – 42 млн. т, в последующем – 60 млн. т).

Второе место вице–премьер отвел строительству нефтепровода Ангарск–Находка с ответвлением на Дацин. На третьем месте, по словам Христенко, стоит северный маршрут транспортировки в направлении Мурманска.

Вице–премьер считает неизбежным увеличение доли расчетов за поставки российского углеводородного сырья в евро. По его словам, движение в сторону валютной диверсификации объективно и будет происходить как по поставкам углеводородов, так и по другим экспортным поставкам России, сообщает «Финмаркет». Касаясь строительства новой ветки газопровода на Ужгород в рамках российско–украинского газотранспортного консорциума, В.Христенко отметил, что этот проект является приоритетным для России. На ближайшем заседании правительственной комиссии по таможенно–тарифной политике будет рассмотрен вопрос об увеличении объемов поставок газа в связи с этим строительством.

#### ЭНЕРГЕТИКА

РАО «ЕЭС России» и «Газпром» намерены вместе участвовать в приватизации и управлении энергетическими активами стран СНГ.

О планах двух монополий в минувшую пятницу сообщил заместитель председателя правления РАО ЕЭС Андрей Раппопорт. По его словам, энергохолдинг уже ведет переговоры об этом с «Газпромом». Как передает «Интерфакс», Раппо-

порт заявил, что первым проектом может стать участие в тендере по приватизации Молдавской ГРЭС.

Зампред правления РАО ЕЭС говорит, что планируемые совместные действия никак не будут оформлены юридически. По словам Раппопорта, РАО ЕЭС и «Газпром» пока не достигли договоренностей по этому проекту, поскольку газовики хотят выкупить станцию за долги, а РАО ЕЭС планирует ее приобретение за живые деньги. Об этом пишут «Ведомости». Пресс-секретарь председателя правления «Газпрома» Сергей Куприянов подтвердил интерес газового монополиста к совместной работе с РАО ЕЭС в странах СНГ. Однако он отка-

зался сообщить какие-либо подробности переговоров. Куприянов утверждает, что пока можно говорить только о переговорах о поставках газа на грузинские генерирующие компании, приобретенные РАО.

Около двух месяцев назад РАО ЕЭС стало владельцем энергетических компаний в Грузии. Тогда же председатель правления компании Анатолий Чубайс говорил о планах экспансии в республики СНГ, где РАО ЕЭС собирается налаживать антикризисное управление энергосистемами. По словам Чубайса, энергохолдинг интересуется электроэнергетикой Грузии, Армении, Украины и Казахстана.

**FALCONBRIDGE ПРОГНОЗИРУЕТ  
ДЕФИЦИТ НИКЕЛЯ В 2004 г. В  
ОБЪЕМЕ 33 ТЫС. Т**

Согласно прогнозу, опубликованному 17 октября с.г. компанией Falconbridge Ltd., занимающей 3-е место в мире по производству никеля, в 2003 г. на мировом рынке никеля будет наблюдаться избыток в объеме 13 тыс. т. Однако в следующем году на рынке никеля будет наблюдаться дефицит, размер которого составит 33 тыс. т. В качестве причин дефицита называются укрепление спроса и недостаточное предложение.

**CODELCO ПРОГНОЗИРУЕТ  
СНИЖЕНИЕ ЗАПАСОВ МЕДИ ДО 0,8  
МЛН. Т**

Согласно прогнозу чилийской государственной компании Codelco, занимающей 1-е место в мире по производству меди, в ближайшие 2-3 месяца объем мировых запасов меди снизится до 800 тыс. т. Объем собственных запасов Codelco составляет около 200 тыс. т меди, и когда мировые запасы достигнут прогнозируемого уровня, компания начнет продавать медь на рынке из своих запасов.

**CODELCO ПРОГНОЗИРУЕТ  
ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА МЕДЬ В 2004 г.**

Ссылаясь на неожиданно высокий спрос в Азии, чилийская государственная компания Codelco увеличила прогноз средневзвешенной цены на медь в 2004 г. с 85-90 до 95 центов за фунт. По словам президента Codelco Хуана Виларсу, средняя цена на медь до конца 2003 г. будет составлять около 90 центов за фунт. За весь 2003 г. Codelco, занимающая 1-е место в мире по производству меди, планирует произвести 1,799 млн. т этого металла.

**ПРОИЗВОДСТВО МЕДИ В ЧИЛИ  
ВЫРОСЛО НА 6,7%**

Объем производства меди в Чили в сентябре 2003 г. вырос по сравнению с тем же месяцем прошлого года на 6,7%, до 396008 т. Об этом 29 октября с.г. сообщил Чилийский Национальный институт статистики. В первые 9 месяцев 2003 г. объем производства меди составил

3615183 т, что на 7,7% больше по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Чили занимает 1-е место в мире по производству меди.

**PECHINEY ОПУБЛИКОВАЛА  
ОФИЦИАЛЬНОЕ СОГЛАСИЕ НА  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ ALCAN**

29 октября с.г. французская алюминиевая компания Pechiney опубликовала официальное согласие на предложение ее канадского конкурента Alcan о приобретении Pechiney за 4 млрд. евро. В заявлении Pechiney, опубликованном в газете La Tribune, говорится о том, что предложение Alcan является наиболее выгодным для акционеров Pechiney. Ранее французский орган по контролю за рынками CMF заявил о том, что окончательная дата для предложения Alcan будет назначена после опубликования официального извещения Pechiney о согласии.

**СТАРТ СП ПО ПРОИЗВОДСТВУ  
НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ В КИТАЕ  
НАМЕЧЕН НА НАЧАЛО 2004 г.**

Компания Changshu Yichen Stainless Steel Co (CYSS), международное совместное предприятие по производству горячекатаной нержавеющей стали, расположенное рядом с Шанхаем, будет пущено в промышленную эксплуатацию в начале следующего года. Об этом 28 октября с.г. заявил представитель одного из спонсоров проекта. По словам представителя индонезийской группы Gunawan, которая управляет проектом от имени акционера Metal Investments Ltd., CYSS будет ежегодно выпускать 300 тыс. т рулона и толстого листа из нержавеющей стали. Торговой компании Metal Investments принадлежат 37,5% акций СП, китайская компания Jiangsu Xuanli (Group) Co контролирует 57,5% акций, а торговые компании SHED Shanghai (Китай) и PT YI (Тайвань) владеют по 2,5% акций.

**LNM HOLDINGS ПРИОБРЕТАЕТ  
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ ЗАВОДЫ В  
РУМЫНИИ**

28 октября с.г. международный конгломерат LNM Holdings NV подписал соглашения о приобретении мажоритарных пакетов акций румынского металлурги-

ческого завода Siderurgica Hunedoara и производителя труб Petrotub Roman. Стоимость соглашений оценивается в \$126 млн. В результате этих сделок группа LNM, принадлежащая индийскому магнату Лакшми Митталу (Lakshmi Mittal), получит 80,9% акций Siderurgica Hunedoara и 69,7% акций Petrotub Roman.

**В 1-м КВАРТАЛЕ С.Г. СНИЗИЛАСЬ  
ПРИБЫЛЬ ВHP BILLITON**

29 октября с.г. крупнейшая в мире диверсифицированная добывающая компания VHP Billiton Ltd/Plc заявила о снижении прибыли в первом квартале 2003-2004 финансового года на 9,4% вследствие роста курса австралийского доллара и южноафриканского ранда и повышения расходов. В 1-м квартале, завершившемся 30 сентября, прибыль VHP Billiton составила \$518 млн. по сравнению с \$572 млн. за аналогичный период прошлого года. Этот результат оказался ниже прогноза аналитиков (\$553,9 млн.). Валовой доход вырос на 23%, до \$4,826 млрд.

**U.S. STEEL ОБЪЯВИЛА ОБ  
УБЫТКАХ В 3-м КВАРТАЛЕ С.Г.**

В 3-м квартале 2003 г. американская компания U.S. Steel Corp. понесла убытки из-за расходов, связанных с сокращением рабочих мест. Чистые убытки компании в 3-м квартале текущего года составили \$349 млн. (\$3,42 на акцию) по сравнению с чистой прибылью в \$106 млн. (\$1,04 за акцию) за аналогичный период 2002 г. Расходы U.S. Steel по сокращению рабочих мест в 3-м квартале составили \$618 млн. Валовой доход вырос на 31%, до \$2,51 млрд.

**CHALCO ПОВЫШАЕТ ЦЕНУ НА  
ГЛИНОЗЕМ НА 12%**

24 октября с.г. китайская компания Aluminum Corp. of China Ltd. (Chalco) заявила о повышении спот-цены предложения глинозема на 12%, до 3300 юаней за т (US\$1=8,28 юаней). Chalco является единственным в Китае поставщиком алюминия и крупнейшим производителем алюминия. Предыдущая спот-цена на глинозем составляла 2950 юаней за т. В 3-м квартале средние отпускные цены Chalco на глинозем выросли на 47,6%, до 2880 юаней

за т, а объем продаж увеличился на 10,6%, до 1,02 млн. т.

---

**БРАЗИЛЬСКАЯ СВА СОБИРАЕТСЯ К 2009 г. УВЕЛИЧИТЬ ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЯ НА 47%**

---

Бразильская компания Companhia Brasileiro de Alumínio (CBA), контролируемая группой Votorantim, планирует инвестировать более \$500 млн. в увеличение к 2009 г. объемов производства первичного алюминия на 47%, до 500 тыс. т. Недавно CBA увеличила производственную мощность своего алюминиевого завода Alumínio в штате Сан-Паулу с 240 до 340 тыс. т/год. По словам президента Votorantim Антониу Эрмириу де Мораэша (Antonio Ermirio de Moraes), в рамках плана по увеличению производства будет построен новый глиноземный завод в штате Минас-Жерайс для поставок сырья для производства алюминия, а также три гидроэлектростанции. В сентябре CBA экспортировала 50% своего производства алюминия главным образом в Европу по сравнению с 60% в августе с.г.

---

**OUTOKUMPU И BOLIDEN ЗАКЛЮЧАЮТ СОГЛАШЕНИЕ ОБ ОБМЕНЕ АКТИВАМИ**

---

25 октября с.г. финская компания Outokumpu заявила о подписании соглашения об обмене активами со шведской компанией Boliden. В результате осуществления этого соглашения Boliden приобретет активы Outokumpu на сумму 736 млн. евро (\$866 млн.), а Outokumpu приобретет 49% акций Boliden. Соглашение должно быть одобрено акционерами Boliden и органами по контролю за конкуренцией.

---

**В СЕНТЯБРЕ С.Г. В ЯПОНИИ ВЫРОСЛИ НА 4,8% ПОСТАВКИ АЛЮМИНЕВОЙ ПРОДУКЦИИ**

---

По предварительным данным Японской ассоциации алюминия, объем поставок японской алюминиевой продукции в сентябре 2003 г. вырос по сравнению с тем же месяцем прошлого года на 4,8%, до 202634 т. Объем производства алюминиевой продукции вырос на 4,1%, до 202481 т. В апреле-сентябре 2003 г. объем поставок алюминиевой продук-

ции вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 2,8%, до 1195013 т, а объем производства увеличился на 2,5%, до 1192421 т.

---

**В СЕНТЯБРЕ С.Г. В ЯПОНИИ СНИЗИЛИСЬ НА 0,1% ПОСТАВКИ МЕДНОГО КАБЕЛЯ**

---

По предварительным данным Японской ассоциации производителей электропроводов и кабелей, в сентябре 2003 г. объем поставок японского медного кабеля составил 68400 т, что на 0,1% меньше по сравнению с тем же месяцем прошлого года. В августе 2003 г. объем поставок медного кабеля составил 58759 т. В настоящее время в состав ассоциации входят более 120 членов, в том числе компании Furukawa Electric Co Ltd, Sumitomo Electric Industries Ltd, Fujikura Ltd, Hitachi Cable Ltd, Showa Electric Wire and Cable Co Ltd и Mitsubishi Cable Industries Ltd.

---

**LNM ПОДПИСЫВАЕТ СОГЛАШЕНИЕ О ПРИОБРЕТЕНИИ ПОЛЬСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ СТАЛИ**

---

27 октября с.г. британская группа LNM подписала соглашение о приобретении крупнейшего в Польше государственного производителя стали Polskie Huty Stali (PHS). Стоимость соглашения составляет \$1,05 млрд. Это приобретение укрепило ведущее положение LNM в Центральной Европе. LNM, занимающая 2-е место в мире по производству стали после Arcelor, приобретет и конвертирует в акции долг PHS в размере \$250 млн., вложит \$200 млн. в акционерный капитал PHS и к 2009 г. инвестирует \$600 млн. в модернизацию польской металлургической компании. В результате этого приобретения группа LNM, которая контролирует компанию Ispat International и ранее приобрела крупнейшие металлургические заводы в Румынии и Чехии, почти в два раза увеличит свою производственную мощность в регионе Центральной Европы, доведя ее до 14 млн. т.

---

**ДЕФИЦИТ НИКЕЛЯ ВЫЗЫВАЕТ ОЗАБОЧЕННОСТЬ У ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ**

---

Прогнозируемый дефицит никеля может вынудить производителей нержавеющей

стали перейти на использование заменителей этого ключевого компонента производства. Об этом 27 октября заявил один из руководителей канадской компании Falconbridge Ltd., занимающей 3-е место в мире по производству никеля. По словам директора по маркетингу Falconbridge Сането Раньери (Santo Ranieri), кратковременный переход на использование суррогатов без содержания никеля или с низким содержанием этого металла не окажет значительного влияния на рыночный спрос, но длительное использование этих заменителей может нанести большой вред. В этом году цены на никель достигли отметки в \$11680 за т (впервые с 1990 г.) на фоне резкого повышения спроса и дефицита предложения.

---

**ПРОИЗВОДСТВО МЕДНОГО ПРОКАТА В ЯПОНИИ ВЫРОСЛО НА 3,7%**

---

По предварительным данным Японской ассоциации меди и латуни от 28 октября с.г., в сентябре 2003 г. объем производства медного проката в Японии составил 80252 т, что на 3,7% больше по сравнению с 77353 т в августе. Ассоциация опубликовала предварительные данные за сентябрь только по объемам производства.

---

**ALCAN СОБИРАЕТСЯ ИНВЕСТИРОВАТЬ \$150 МЛН. В АЛЮМИНЕВЫЙ ЗАВОД В КИТАЕ**

---

Канадская компания Alcan Inc. согласилась инвестировать \$150 млн. в завод по выплавке алюминия мощностью 150 тыс. т/год в Китае и может инвестировать еще \$400 млн. с целью приобретения мажоритарного пакета акций и увеличения производственной мощности завода. Об этом говорится в заявлении компании от 23 октября с.г. Alcan образовала совместное предприятие с компаниями Qingtonxia Aluminum Co. и Ningxia Electric Power Development and Investment Co. По условиям соглашения, Alcan приобретет 50% акций завода, расположенного в автономном районе Нинся, и обеспечит поставки электроэнергии.

---

**ЕВРОПЕЙСКИЙ СУД ВЫНЕС НЕОДНОЗНАЧНОЕ РЕШЕНИЕ ПО СТАЛЬНЫМ КАРТЕЛЯМ**

---

В начале октября с.г. Высший суд Европейского Союза отменил штраф в

размере 10 млн. евро (\$11,7 млн.), наложенный на компанию Arbed, в настоящее время входящую в состав Arcelor, за участие в картеле с целью установления цен на стальную балку. Но Европейский суд оставил в силе штрафы, наложенные на шесть других компаний, и частично отменил решение в отношении частной испанской фирмы Siderurgica Aristrain. Суд оставил в силе штрафы в размере 8,6 млн. евро для Salzgitter, 4,4 млн. евро для Thyssen Stahl, 9000 евро для Krupp Hoesch Stahl, 20 млн. евро для Corus UK и 3,35 млн. евро для Empresa Nacional Siderurgica SA. Суд частично отменил решение о наложении штрафа в размере 7,1 млн. евро на Siderurgica Aristrain, установив, что Европейская комиссия не смогла представить достаточных доказательств связи этой компании с шестью другими фирмами, участвовавшими в картеле.

#### **SUMITOMO MINING ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ ПРОИЗВОДСТВО МЕДИ И НИКЕЛЯ**

В октябре с.г. компания Sumitomo Metal Mining Co Ltd заявила о намерении

увеличить производство меди, электролитического никеля, ферроникеля и золота во 2-м полугодии хозяйственного года, завершающегося в марте 2004 г. В октябре-марте компания, занимающая 1-е место в Японии по производству никеля и 3-е место по производству меди, планирует произвести 136000 т меди по сравнению с 120000 т за тот же период предыдущего года. Производство электролитического никеля запланировано на уровне 17100 т по сравнению с 16500 т во 2-м полугодии 2002-2003 финансового года.

#### **ПРОИЗВОДСТВО СЕРЕБРА В МЕКСИКЕ ВЫРОСЛО НА 16%**

В июле 2003 г. производство серебра в Мексике выросло по сравнению с тем же месяцем прошлого года на 16,0%, до 248165 кг. Об этом свидетельствуют данные Национального института статистики, опубликованные 30 сентября с.г. Мексика является крупнейшим в мире производителем серебра. Производство золота в июле выросло на 34,2%, до 1530 кг.

Общий объем производства в горно-металлургическом секторе Мексики вырос в июле на 4,3%. Увеличилось производство свинца, золота, серебра, цинка и чугуна. Однако производство меди снизилось.

#### **В КИТАЕ НАБЛЮДАЕТСЯ РЕЗКИЙ РОСТ СПРОСА НА НИКЕЛЬ**

По мнению аналитиков, в ближайшие несколько лет будет наблюдаться резкий рост потребления и производства никеля в Китае вследствие увеличения производства нержавеющей стали. Ожидается, что в 2005 г. объем потребления никеля в Китае вырастет до 150-160 тыс. т по сравнению с 115,7 тыс. т в этом году. В текущем году цены на никель выросли примерно на 45%. Одним из факторов этого роста стало повышение спроса в стране. По прогнозам аналитиков, объем производства первичного никеля в Китае в 2006 г. вырастет до 110 тыс. т/год с 65 тыс. т в настоящее время.

# КРУГЛЫЙ СТОЛ МЕТАЛЛОТОРГОВЛЯ – ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

**– Ваши прогнозы на состояние рынка черных металлов и труб на конец года: дефицит/ избышек продукции, рост/падение цен?**

**Сергей Иванович Билан, заместитель генерального директора по маркетингу ЗАО «Трубная металлургическая компания»:**

– Трубный рынок в этом году рос благодаря активному развитию нефтегазовых проектов. Однако уже в начале осени нефтяники и газовики удовлетворили свой спрос, и сентябрь стал месяцем плавного снижения рынка. На сентябрьское снижение также традиционно повлиял сезонный фактор.

Я думаю, к концу года нас ждет снижение объемов продаж и снижение прибыли. Вообще, нас ожидают два весьма неприятных квартала, связанные с выборами в Государственную Думу и выборами президента – это время, когда заказчики и инвесторы очень осторожны, ко всему относятся с опасением. Конечно, на этом фоне кто-то будет демпинговать, кто-то – играть нечестно, так что следующий год в целом сложный.

**Константин Николаевич Литвинцев, генеральный директор ПО «Химсталькомплект»:**

– Ни рост потребления, ни существенно возросшее за последние годы производство черных металлов в России до сих пор не способны полностью загрузить имеющиеся производственные мощности заводов. Учитывая это и наличие в общем «пироге» потребления весомой составляющей импорта, можно констатировать отсутствие дефицита как такового.

Кроме того, в потреблении некоторых позиций металлического сортамента присутствует ярко выраженная сезонность, а конец года и осенне-зимний период в целом означают спад активности в таких отраслях, как, например, строительная, что, в свою очередь, предопределяет колебания ценовой составляющей в сторону снижения (объективный закон рынка). Однако не следует ожидать каких-либо серьезных подвижек в этом плане.

**Михаил Лаврентьевич Киршин, коммерческий директор ООО НПП «Металлокомплект»:**

– Прогнозы – дело благодарное, тем не менее, есть некие устойчивые тенденции. На протяжении всего года продолжался устойчивый рост цен на черный металлопрокат. Существенный рост отмечался по номенклатуре строительного сортамента, особенно в разгар строительного сезона. Дефицита не наблюдалось, но и свободного металла по некоторым позициям не было.

Как мне кажется, с пуском мелкосортного стана на ММК сбыт ка-

танки по ТУ–14–1–5282 заметно снизился. Среднемесячные остатки немного уменьшились, при этом производились в приличном количестве поставки «транзитного» металла, то есть металл грузился напрямую от производителя потребителю.

Падение цен не просматривается, так как имеет место увеличение закупочных цен на лом черных металлов, обеднение рудного сырья по содержанию основных элементов, а обеспечение металлургов ломом сегодня – одна из основных задач металлургии.

**Елена Гринберг, начальник отдела маркетинга Екатеринбургской стальной компании:**

– На данный момент ощущается дефицит по некоторым позициям сортового проката. Я думаю, к концу года складские запасы стабилизируются: металлоторговцы сохраняют на своих складах ровно то количество металла, которое необходимо им для зимнего периода. Наверняка вырастут цены производителей на листовую прокат, однако надеюсь, что с арматурой в этом году ситуация будет стабильнее.

**–Равиль Рауфович Насретдинов, генеральный директор ЗАО «Комета»:**

– Скорее всего, аналогичная настоящему моменту ситуация на рынке черных металлов сохранится до конца текущего года. Если, конечно, не будет резких скачков цен на мировом рынке, или падение доллара не приведет к тому, что внешние рынки потеряют свою привлекательность для российских экспортеров. Это, в свою очередь, может стать катализатором переориентирования экспортных потоков на внутренний рынок, что, соответственно, обострит конкурентную борьбу между компаниями.

**Дмитрий Владимирович Кадетов, начальник отдела сбыта ООО «Лидер-М»:**

– В связи с завершением строительного сезона потребление металлопроката, в частности сортового, в некоторой степени сократится на внутреннем рынке. Но нельзя ожидать излишка металла, а также падения цен – в связи с тем, что на данный момент существует большой зарубежный спрос на российский металлопрокат. Это доказывает повышение цен на листовую и сортовую прокат уже в октябре–ноябре

2003 г. среди предприятий в среднем на 2,3%.

**Владимир Николаевич Серовиков, заместитель генерального директора ООО «Континенталь»:**

– Запасы нержавеющей проката на складах и спрос на него примерно сбалансированы, потому что весь прокат на отечественных заводах и завоз импорта производится только под заказ конечных потребителей или металлоторговцев. В связи с высокой стоимостью нержавеющей проката особо большие запасы на складах не создаются. Вследствие роста стоимости никеля на мировом рынке цены на нержавеющий прокат растут в течение всего 2003 г. пропорционально стоимости никеля на LME.

**Дмитрий Юрьевич Олюшин, генеральный директор ЗАО «Межрегиональная трубная компания» (ЗАО МТК – член межрегиональной дилерской сети «ТИРУС», официальный дилер по продажам продукции ОАО «Первоуральский новотрубный завод»):**

– За последний год произошел рост российского рынка трубной продукции на 5%. Достаточно остро ощущалась проблема финансов. В начале года произошло резкое повышение цен на 50%, а бюджеты были согласованы по старым ценам. Это привело к тому, что фирмы к концу второго полугодия увеличили бюджеты. Произошли провалы по платежам (сентябрь–октябрь). Изменился рынок относительно продаж катаных и сварных труб. Изменилась ценовая политика. В июле–августе прошлого года произошло повышение цен на штрипс, металлургам было выгодно работать на экспорт – следовательно, возник дефицит штрипса, что привело к повышению цен на сварные трубы.

К третьему кварталу 2002 г. цены на сварные трубы держались на уровне 15 500 руб., а на катаные – 12 500 руб. На сегодняшний день ценовая политика изменилась в другую сторону. Произошло переориентирование потребности с дорогих труб на более дешевые.

На данный момент 50% рынка трубной продукции составляют отраслевые покупатели и 50% – розница, мелкий опт. Прогнозируется понижение цен до конца года на катаные трубы на 500 руб., на сварные трубы – на 300 руб.

**Александр Сергеевич Судницын, начальник отдела маркетинга ООО «Компания «РЭЙЛ–Комплект»:**

– На рынке крупного сортового металлопроката наблюдается постепенное снижение спроса. В первую очередь это связано с сокращением финансирования строительных проектов, связанным с выборами различных уровней как в Свердловской области, так и в других регионах России.

На рынке, по нашим оценкам, наблюдается превышение предложения над спросом ввиду больших складских запасов металлопроката у трейдеров. Основной причиной здесь является то, что «Евраз–Холдинг» открыл свободный доступ для трейдеров; последние, в свою очередь, увеличили заказы и затоварили склады. Опять же ввиду ограниченного спроса это привело к излишкам проката на рынке. Исходя из этих обстоятельств, можно сделать прогноз, что цены до конца года если и будут расти, то очень низкими темпами. Но, скорее всего, отпускные цены трейдеров на металлопрокат останутся на прежнем уровне, несмотря на возможный рост

цен производителей.

**– Каковы особенности торговли в регионе сегодня?**

**Сергей Иванович Билан, заместитель генерального директора по маркетингу ЗАО «Трубная металлургическая компания»:**

– В регионах сложилась стройная система металлотрейдерских фирм – то есть тех представителей малого и среднего бизнеса, которые призваны удовлетворить потребности металлопотребителей. В сильных регионах трейдеры – сильные, в слабых – слабые, все логично. Основная тенденция в этой сфере на сегодня – консолидация сетей. Ставка будет сделана на укрупнение, это совершенно точно.

ТМК на сегодня имеет двадцать пять дилеров, к 2004 г. их количество увеличится до сорока. Сейчас изготавливаются сертификаты для дилеров, которые будут традиционно вручены им на выставке «Металл–Экспо». Стоит отметить, что ТМК – крупнейшая компания, поэтому, когда речь заходит о поставках труб, разговор идет даже не об общенациональном уровне продаж, а о мировом, поскольку ТМК – полноценный участник мирового рынка. На настоящий момент наши трубы закупаются 52 странами.

**Константин Николаевич Литвинцев, генеральный директор ПО «Химсталькомплект»:**

– Металлотрейдеры Москвы и регионов на сегодняшний день уже отмечают спад продаж по наиболее ходовым позициям, что опять–таки связано с сезонностью.

**Михаил Лаврентьевич Киршин, коммерческий директор ООО НПП «Металлокомплект»:**

– В Уральском регионе значительных перемен не происходит. Объемы жилищного строительства не растут – по какой причине, мне неизвестно, видимо, все слишком увлеклись выборами. Конкуренция между металлоторговцами была и будет всегда, каждый выживает по–своему. В Екатеринбурге сегодня надежно представлен сортамент следующих производителей: «Мечел» через МК и ЕСК, «Запсиб» через «Уралсибсталь», НТМК по крупному сорту через «РЭЙЛ–Комплект». Популярна номенклатура «Мечела»: арматурная сталь, лист, катанка.

**Елена Гринберг, начальник отдела маркетинга Екатеринбургской стальной компании:**

– Заканчивается сезон, продажи постепенно идут на спад. У многих торговцев наблюдаются большие запасы листа на складах. Цены на арматуру держатся стабильными, небольшой рост цен наблюдается по листу.

**Равиль Рауфович Насретдинов, генеральный директор ЗАО «Комета»:**

– Понятие «региональная торговля» относится сейчас к небольшим металлоторгующим компаниям, которые чаще всего ориентированы на рынок вторичного металла, либо привязаны к какому–то одному потребителю. Более крупные компании в условиях жесткой конкуренции

постоянно находятся в поисках новых рынков сбыта, развивают сеть филиалов и представительств во всех регионах, поэтому торговля неизбежно выходит на общенациональный уровень.

### **Дмитрий Владимирович Кадетов, начальник отдела сбыта ООО «Лидер-М»:**

– В данный момент предприятия – производители металлопродукции стараются разделить своих трейдеров по конкретным регионам, тем самым ограничив продажи в конкретном регионе. Но поскольку рынок металлоторговли в России на сегодняшний момент напоминает «мутную воду», торговля трейдера, к примеру, из Западно-Сибирского региона неизбежно выходит в другие регионы. Тому пример наша организация – мы выполняем заказы со всей страны, которые нам экономически выгодны.

### **Владимир Николаевич Серовиков, заместитель генерального директора ООО «Континенталь»:**

– В сегменте нержавеющей проката довольно низка прогнозируемость спроса даже на месяц вперед. Платежная дисциплина предприятий также оставляет желать лучшего. Лишь наличие широкого ассортимента проката и достаточные запасы металла позволяют нам выдерживать стабильно высокий уровень объемов продаж. Впрочем, мы поставляем нержавеющую сталь предприятиям всей России, что снижает региональные риски.

### **Дмитрий Юрьевич Олюшин, генеральный директор ЗАО «Межрегиональная трубная компания»:**

– Особенность российской торговли заключается в том, что она напрямую зависит от политической ситуации в регионе. Один из самых главных факторов оценки привлекательности региона – это состояние государственного бюджета. Наши представительства в разных городах России имеют свои особенности торговли.

В Красноярске повысился объем продаж с того момента, как начал работать новый губернатор. Раньше денег в регионе не было. А сейчас – новое финансирование, новая стратегия развития региона. В Иркутске и Самаре продажи остаются на одном и том же уровне. Выборы очень влияют на привлекательность региона.

Что касается Свердловской области, это достаточно сложный регион. В нем сосредоточено большинство трубных заводов, и мы наблюдаем большой приток потребителей в регион. В Уральском регионе очень жесткая конкурентная ситуация. Здесь конкурируют по всем признакам: по сортаменту, по ценам, по качеству и скорости обслуживания, по технологиям. За последний год конкуренция по ценовому признаку не является определяющей. Все меньше появляется мелких металлоторгующих фирм, которые были финансовой «обузой» всех участников рынка, устанавливая очень низкие цены. Для потребителя на данный момент цена стоит не на первом месте при принятии решения о покупке, на первом месте стоит полнота реализуемого сортамента, качество и скорость обслуживания.

В Уральском регионе для нас являются конкурентами все: как металлоторговцы, так и заводы–производители.

### **Александр Сергеевич Судницын, начальник отдела**

### **маркетинга ООО «Компания «РЭЙЛ-Комплект»:**

– Можно отметить экспансию московских металлоторговцев на уральский рынок, а также усиление прессинга на трейдеров со стороны производителей. Все это приводит к ужесточению конкуренции на рынке.

### **– Какая металлопотребляющая отрасль сегодня наиболее востребует металл (строительство, тяжелое машиностроение, авиастроение, автомобилестроение)?**

### **Сергей Иванович Билан, заместитель генерального директора по маркетингу ЗАО «Трубная металлургическая компания»:**

– Есть всплеск потребления в производстве труб для энергетики, но, к сожалению, самые металлоемкие отрасли, такие, как машиностроение и строительство, находятся в состоянии стагнации – сейчас мы продаем им труб в 10 раз меньше, чем продавали несколько лет назад.

### **Константин Николаевич Литвинцев, генеральный директор ПО «Химсталькомплект»:**

– Традиционно наиболее металлоемкими отраслями в России являются строительство и машиностроение. Кроме того, не следует сбрасывать со счетов нефтегазовый комплекс, зачастую компенсирующий потери производителей металлов именно в ноябре–декабре. Тут сезонность не имеет преобладающего значения. Потребности нефтегазовых компаний находятся в прямой зависимости от темпов добычи и разработки, что, в свою очередь, тесно связано с мировыми ценами на нефть (газ) и динамикой их потребления. В настоящий момент эти показатели относительно высоки и стабильны.

### **Равиль Рауфович Насретдинов, генеральный директор ЗАО «Комета»:**

– Оптимистические прогнозы роста некоторых металлоемких отраслей российской экономики, таких, как нефтегазовый комплекс, отрасль машиностроения, позволяют делать выводы о возможном увеличении внутреннего потребления металлопродукции. В то же время их развитие не предусматривает быстрого роста, поэтому на сегодняшний день одной из наиболее металлоемких отраслей является строительная отрасль, которая, по разным оценкам, потребляет до четверти черного металлопроката, реализуемого на российском рынке.

### **Дмитрий Владимирович Кадетов, начальник отдела сбыта ООО «Лидер-М»:**

– Разумеется, по статистике наиболее потребляющая отрасль металлопроката – это трубные предприятия. Что касается нашего предприятия, самыми крупными потребителями являются строители, машиностроители, нефтегазодобывающие предприятия.

### **Владимир Николаевич Серовиков, заместитель генерального директора ООО «Континенталь»:**

– Традиционные заказчики нержавеющей проката –

машиностроение, атомная и топливная энергетика, химическая и пищевая промышленность, металлургия – и сегодня остаются основными потребителями коррозионно-стойких сталей. В текущем году, однако, предприятия машиностроения увеличили потребление нержавеющей проката – это хороший признак.

### **Дмитрий Юрьевич Олюшин, генеральный директор ЗАО «Межрегиональная трубная компания»:**

– Потребительский потенциал в строительной отрасли возрастает. Продажи профильных труб показывают тенденцию изменения потребности рынка. Рынок растянуть нельзя, можно забрать объем сортамента методом замещения. Профильные трубы замещают уголок, балку, швеллер. Отрасль строительства в Уральском регионе находится на стадии роста. В машиностроении темпы роста незначительны, хотя машиностроители сегодня стали более платежеспособными.

В сфере ЖКХ тоже наблюдается подъем, руководители регионов не могут не обращать внимание на техническое состояние коммуникаций, исчерпавших сроки своей эксплуатации еще 10 лет назад. В частном секторе такое же положение дел: доход у людей возрастает, они позволяют себе частное строительство.

### **Александр Сергеевич Судницын, начальник отдела маркетинга ООО «Компания «РЭЙЛ-Комплект»:**

– Максимальное потребление проката, реализуемого нашей компанией, традиционно наблюдается в строительстве.

### **– Насколько вы оцениваете рентабельность металло-торговли как вида деятельности?**

### **Сергей Иванович Билан, заместитель генерального директора по маркетингу ЗАО «Трубная металлургическая компания»:**

– Рентабельность металлоторговли в разных сегментах рынка разная. Здесь можно говорить о честных и нечестных дилерах. Дилер, который продает под видом нашей продукции дешевые украинские трубы, несомненно, больше выигрывает в смысле прибыли, чем дилер, который работает честно. Здесь основные проигравшие – это потребители, получившие трубы худшего качества, и наше доброе имя. А вообще рентабельность металло-торговли составляет 10 % – нормальный вид бизнеса, не сверхприбыльный.

### **Константин Николаевич Литвинцев, генеральный директор ПО «Химсталькомплект»:**

– Рентабельность производства черных металлов всегда превышала рентабельность их продаж трейдерами. И хотя серьезных изменений в этом плане будущее не сулит, следует отметить тенденцию снижения показателя и в той, и в другой сферах. Особенно чувствительно это для металлоторгующих компаний, что называется, «средней руки», не обладающих достаточными оборотными средствами и использующих привлеченные денежные средства в виде среднесрочных кредитов.

### **Михаил Лаврентьевич Киршин, коммерческий директор ООО НПП «Металлокомплект»:**

– Рентабельность металлоторговли сегодня достаточно высока, но долго так продолжаться не будет: это связано с открытыми шлюзами по отгрузке металла с комбинатов на экспорт.

### **Равиль Рауфович Насретдинов, генеральный директор ЗАО «Комета»:**

– В связи с превышением предложения над спросом черного металлопроката металлотрейдеры вынуждены идти на постоянное снижение торговой наценки, притом что затраты на содержание бизнеса постоянно растут. Это ведет к тому, что металлоторгующие компании пытаются выжить не только за счет продаж, но и за счет оказания дополнительных сервисных услуг: современное складское оборудование, предпродажная подготовка металла, транспортные перевозки, страхование.

### **Дмитрий Владимирович Кадетов, начальник отдела сбыта ООО «Лидер-М»:**

– На наш взгляд, рентабельность металлоторговли, как и другие виды деятельности, оценивается, исходя из следующих факторов: а) отлаженной работы всей компании, в частности, отдела маркетинга; б) объемов реализации продукции (опт, мелкий опт).

### **Владимир Николаевич Серовиков, заместитель генерального директора ООО «Континенталь»:**

– В настоящее время рентабельность складской торговли нержавеющей прокатом составляет 9–11% с тенденцией к снижению нормы прибыли. В принципе, это нормальное явление – в долгосрочной перспективе на рынке останутся крупные сетевые компании с высоким технологическим уровнем и развитой логистикой.

### **Дмитрий Юрьевич Олюшин, генеральный директор ЗАО «Межрегиональная трубная компания»:**

– Металлоторговля становится все более рентабельным видом деятельности в сравнении с 2000 г. Пять лет назад металлоторговля была очень рентабельным видом деятельности. В 2002 г. – не очень рентабельным, так как наценки были низкими из-за «ценовых войн». Сейчас мелких игроков становится все меньше, а крупные понимают, что такое рынок. Мелкие металлоторговцы консолидируются, создаются холдинги, управляющие компании и торговые дома. Конкуренция входит в новое русло. У заводов появилось другое отношение к металлоторговцам. Заводы начали воспринимать крупных металлоторговцев как участников рынка и работают на рынке вместе.

### **Александр Сергеевич Судницын, начальник отдела маркетинга ООО «Компания «РЭЙЛ-Комплект»:**

– С каждым годом и даже месяцем рентабельность продаж металлопроката становится все ниже. Зачастую это связано с укрупнением производителей и выжиманием с рынка трейдеров – в первую очередь, по транзитным отгрузкам. По складской торговле ситуация аналогична, так как идет усиление конкуренции, появляются компании, предлагающие прокат по дем-

пинговым ценам. В выигрыше определенно сейчас те компании, которые имеют возможность продавать меньшими партиями с большей наценкой.

**– Насколько перспективна электронная торговля металлами?**

**Сергей Иванович Билан, заместитель генерального директора по маркетингу ЗАО «Трубная металлургическая компания»:**

– Вообще, электронная торговля довольно перспективна – за рамками мира, где–то когда–то был СССР. В Европе этот институт довольно развит. Но в нашей стране, где только еще происходит становление рыночной экономики, где только встает на ноги юридическое сопровождение бизнеса, электронная торговля в ближайшие пять лет развиваться не будет. Конечно, надо сказать огромное спасибо сети Интернет за возможность получать информацию и выставлять свой товар лицом, но трубами торговать через Сеть достаточно сложно – это товар другого рода.

**Константин Николаевич Литвинцев, генеральный директор ПО «Химсталькомплект»:**

– Сложно рисовать какие–либо радужные перспективы электронной торговли металлами на постсоветском пространстве в целом и в России в частности. Можно только констатировать ее мизерное наличие и гипотетическое развитие в ближайшем будущем.

**Михаил Лаврентьевич Киршин, коммерческий директор ООО НПП «Металлокомплект»:**

– Электронная торговля – возможно, дело перспективное, но только в будущем времени, сегодня она работает на имидж и репутацию фирмы, но не влияет на объемы продаж.

**Елена Гринберг, начальник отдела маркетинга Екатеринбургской стальной компании:**

– Я пока не вижу большой и далеко идущей перспективы для электронной торговли металлопрокатом. Во-первых, заказать в Интернет можно более ходовые товары известного потребителю качества. При покупке металла потребителю часто необходимо созвониться с продавцом для уточнения характеристик металла, иногда даже взглянуть на металл. С помощью Интернета возможно выставление счетов, уточнение цен и тому подобное, но для процесса покупки потребителю необходим контакт с продавцом. Кроме того, решение о покупке металла не приходит спонтанно, оно обсуждается и обдумывается в кабинетах, здесь очень важен переговорный процесс между потребителем и продавцом. Не стоит упускать и степень компьютеризации в нашей стране. На некоторых заводах до сих пор люди учатся пользоваться факсами, а уж об электронной почте и речи быть не может.

**Равиль Рауфович Насретдинов, генеральный директор ЗАО «Комета»:**

– За электронной торговлей – будущее, по мере разви-

тия интернет–технологий и внедрения их в повседневную жизнь и работу старые методы продажи начнут тихо себя изживать, место дорогостоящих личных встреч и телефонных переговоров прочно займет межличностное общение, поиск нужного товара, заключение сделок и обмен документацией через интернет–технологии.

Сегодня наличие личных сайтов компании, электронных версий аналитических журналов помогает оптимизировать процесс работы, оперативно реагировать на рыночные изменения и принимать необходимые решения, что очень важно как для металлоторгующих компаний, так и для любых других.

**Дмитрий Владимирович Кадетов, начальник отдела сбыта ООО «Лидер–М»:**

– Электронная торговля металлами неразвита. Работа с потребителями по электронной почте – это очень слабый уровень взаимодействия, который занимает совсем небольшой процент продаж. Вообще, металлургия в Интернете очень слабо представлена наряду с другими отраслями, отсюда много шансов для развития и возможность организации перспективной работы.

**Владимир Николаевич Серовиков, заместитель генерального директора ООО «Континенталь»:**

– Электронная коммерция существует сейчас на уровне объявления тендеров потребителями и публикации прайс–листов поставщиками. Своим заказчикам мы предлагаем возможность заказать металл с корпоративного сайта, принимаем заявки по электронной почте, используем некоторые другие инструменты. В будущем электронная коммерция в России, конечно, имеет большие перспективы.

**Дмитрий Юрьевич Олюшин, генеральный директор ЗАО «Межрегиональная трубная компания»:**

– На бирже металлов электронная торговля перспективна. Перспектива есть по крупному опту и на государственном уровне. А электронная торговля металлами для металлоторговых фирм не имеет особого смысла.

**Александр Сергеевич Судницын, начальник отдела маркетинга ООО «Компания «РЭЙЛ–Комплект»:**

– Перспективы определенно есть, но объем торговли через электронные площадки будет на очень низком уровне. Это связано со спецификой металлоторговли в России.

**– Появились ли в этом году какие–то новые требования покупателей к трейдерам? Появились ли у трейдеров новые схемы взаимоотношений с производителями металла, торговыми домами производителей, покупателями?**

**Сергей Иванович Билан, заместитель генерального директора по маркетингу ЗАО «Трубная металлургическая компания»:**

– Покупатели стали капризнее, получив возможность выбирать, и теперь их основные требования лежат в плоскости сервиса: доставка, порезка, формирование пакетов

определенного сортамента. Поэтому металлоторгующие компании всевозрастают сегодня занялись сервисным обеспечением продаж.

Что касается новых схем взаимодействия торговых домов и независимых металлоторговцев, то, например, наша компания начинает индивидуально работать с каждым торговцем – в том числе и по финансовым условиям. Я знаю компании, которые при помощи своих торговых домов пытаются выжить, выдвинуть трейдеров с рынка, но мы, хотя и владеем множеством собственных складов, считаем, что залог успеха – в партнерстве, что с каждым можно договориться с обоюдной выгодой, ведь рынок на то и существует.

**Константин Николаевич Литвинцев, генеральный директор ПО «Химсталькомплект»:**

– Металлоторговля достаточно консервативна по своей сути, чтобы удивлять мир революционностью внутриотраслевых событий. Тем не менее, с развитием капитализма в России, с формированием цивилизованных рыночных схем и инструментов хозяйствования трейдерам не становится слаще, а проявляющаяся согласованность в политике производства и продаж основных производителей металлопродукции заставляет функционировать металлоторговцев в более жесткой среде, нежели еще несколько лет назад, когда корпоративные интересы подчас подменялись личной заинтересованностью и симпатиями высшего производственного менеджмента. С другой стороны, потребители продукции, опять-таки подчиняясь велению времени, стали с большей скрупулезностью и критичностью рассматривать возможности и сервис торгующих металлом организаций, что, в свою очередь, обостряет конкуренцию между последними и ужесточает ситуацию в целом.

**Михаил Лаврентьевич Киршин, коммерческий директор ООО НПП «Металлокомплект»:**

– Продолжается укрупнение бизнеса в целом, структурируется сама отрасль, идет борьба за металлургическое сырье. Конечно, металлургическим комбинатам необходимо планировать объемы производства и объемы продаж. Без определенной системы и политики в отношениях между производителем, продавцом и потребителем хороших успехов достичь трудно. Значит, должны укрепляться отношения металлоторговцев с производителями и их торговыми домами. А что касается покупателя, то он просто требует необходимый ему объем металла хорошего качества в нужном месте и в нужное время.

**Елена Гринберг, начальник отдела маркетинга Екатеринбургской стальной компании:**

– Чем дороже металл, тем более высокие требования потребитель предъявляет к его качеству, к качеству обслуживания. Что касается производителей металла, все больше заводов открывают торговые дома и продвигают свою продукцию на рынок самостоятельно. С трейдерами они пока уживаются путем территориального разграничения зон продажи.

**Равиль Рауфович Насретдинов, генеральный директор ЗАО «Комета»:**

– К трейдерам в наше время покупатели предъявляют все более и более высокие требования, они предпочитают не зависеть от одного поставщика, а постоянно проводить тендеры на поставки металла. Трейдеры, в свою очередь, в борьбе за заказ снижают цены, предоставляют возможность отсрочки платежа, изобретают маркетинговые ходы. Для того, чтобы выжить, компания должна в первую очередь соответствовать требованиям рынка, должна содержать первоклассных специалистов, способных прогнозировать рынок и его колебания, постоянно находиться в развигии.

**Дмитрий Владимирович Кадетов, начальник отдела сбыта ООО «Лидер-М»:**

– Единственное изменение в требованиях покупателей мы видим в увеличении заказов с частичной оплатой и отсрочкой платежа. Но с учетом того, что в целом у нашего предприятия повысился уровень продаж по сравнению с предыдущим годом, в процентном соотношении новые условия работы с покупателями составляют не более 5–7%.

**Владимир Николаевич Серовиков, заместитель генерального директора ООО «Континенталь»:**

– Следует отметить две тенденции: а) покупатели все более настойчиво требуют поставок без предоплаты, при этом не всегда выдерживают обязательства по платежам; б) производители продолжают попытки доведения продукции до конечных потребителей, минуя металлоторговцев, организуя торговые дома, собственные склады.

**Дмитрий Юрьевич Олюшин, генеральный директор ЗАО «Межрегиональная трубная компания»:**

– Конечно же, новые требования у покупателей к трейдерам появляются. Покупателей волнует полнота сортамента, качество и скорость обслуживания, гибкая система оплаты. Покупатель становится более разборчивым при совершении покупки. И мы должны удовлетворить его потребность в полной мере.

У производителей и металлоторговцев также появляются новые схемы взаимоотношений – это совместное освоение рынка и организация совместных представительств.

У трейдеров к покупателям новые подходы. Для нас это необходимость комплексного снабжения всей металлопродукцией. То есть мы должны сократить расходы потребителей по организации отдела снабжения и, по сути, быть отделом снабжения для них. Именно поэтому мы сейчас развиваем направление металлопроката. Главная задача для нас – в полной мере и на высшем уровне удовлетворить потребность покупателя.

**Александр Сергеевич Судницын, начальник отдела маркетинга ООО «Компания «РЭЙЛ-Комплект»:**

– Новых требований у потребителей нет никаких. У них есть огромная свобода выбора среди трейдеров. Что касается новых схем взаимодействия – то в данном вопросе «законодателем» является производитель: он решает все, мало советуясь с трейдерами.

Иван Олинов

# СТАВКА НА ПАРТНЕРСТВО

Сегодня, когда российская экономика если не находится на подъеме, то, по крайней мере, стабильна, региональные рынки металлопродукции интенсивно развиваются, потребляя все большие объемы различных видов труб, используемых в энергетике, строительстве, газификации и прочих жизненно важных отраслях промышленности. Поскольку трубное хозяйство составляет значительную часть ЖКХ, то планируемая реформа этого сектора, несомненно, будет стимулировать рост спроса на трубную продукцию. Для нашей страны, имеющей огромную территорию и многочисленное население, потребности регионов в металлопродукции будут увеличиваться по мере продвижения рыночных реформ. Поэтому становится понятно, почему ТМК уделяет большое внимание работе на региональных рынках.

Надо сказать, что в построении своей системы регионального сбыта компания старается максимально использовать уже существующую инфраструктуру рынка, опираясь на деятельность устойчиво и успешно работающих в регионах металлоторговых организаций. ТМК начала реализацию комплексной программы по созданию сети официальных дилеров компании в прошлом году и к настоящему времени их число достигло двадцати пяти. Очередным шагом в направлении укрепления сотрудничества с металлотрейдерами стала конференция **«Формирование и развитие системы региональной торговли»**, которую компания провела в Таганроге. В работе конференции приняли участие представители металлоторговых организаций из более чем 30 регионов России, а также руководство ТМК и технические специалисты всех предприятий холдинга.

**Трубная металлургическая компания сегодня активно занимается выстраиванием системы регионального сбыта, используя с этой целью различные инструменты. Так, например, компания за последнее время провела несколько презентаций в крупнейших трубопотребляющих регионах: Татарстане, ХМАО, Москве, Ростовской и Волгоградской областях, Тюмени. Последняя прошла 13 октября, в ходе нее было подписано соглашение о сотрудничестве между ТМК и администрацией Тюменской области, которое предусматривает взаимодействие сторон в области ТЭКа, строительства, ЖКХ, реализации областных и межрегиональных программ**

### РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА

Трубная металлургическая компания пригласила металлотрейдеров в гости во второй раз. Первая встреча состоялась год назад на Северском трубном заводе (СТЗ). Открытая конференция, заместитель генерального директора ТМК по маркетингу Сергей Билан заявил, что выбор этих предприятий неслучаен, поскольку СТЗ и Тагмет выпускают широкий ассортимент тех труб, которые наиболее востребованы на региональных рынках, и эти заводы являются традиционными партнерами металлотрейдеров.

Первый заместитель директора торгового дома ТМК Вадим Садыков рассказал о том, как формировалась стратегия работы ТМК на региональных рынках. Были опробованы несколько вариантов взаимодействия с регио-

нальными потребителями, в том числе организация продаж в регионах только через центральный офис в Москве. Но такая практика оказалась неэффективной, поскольку очень скоро объемы региональных продаж начали снижаться. Дальнейшие поиски привели к созданию четырех полноправных филиалов торгового дома, работающих в регионах деятельности заводов ТМК и входящих в структуру торгового дома.

Каждый из заводов ТМК располагает уникальными технологиями и производит свой сортамент труб. У потребителей же часто возникает спрос, который не покрывается продукцией только одного предприятия холдинга. Чтобы решить эту задачу, в торговом доме ТМК был создан департамент региональных продаж, осуществляющий координацию деятельности филиалов ТД ТМК и обеспечивающий наличие в регионах полного сортамента всей продукции, выпускаемой заводами компании.

К дальнейшему развитию системы региональных продаж компания подошла гибко. Прежде всего, было принято решение опираться на уже созданную инфраструктуру – склады продукции заводов ТМК в ряде регионов, а также активно развивать отношения с коммерческими структурами, создавая сеть официальных представителей. В их число вошли профессиональные участники региональных рынков – металлоторговые компании, которые не зависят от ТМК ни финансово, ни через участие в уставном капитале. Новая система хорошо себя проявила, и с момента ее внедрения объемы региональных продаж начали увеличиваться. Сегодня ТМК выпускает в месяц около 200 тыс. т труб, из них примерно 20 тыс. т поступает на региональный рынок. Таким образом, на региональные продажи в общем объеме сбыта продукции компании приходится около 10%, что говорит о перспективности этого сектора.

**ПОВЫШАЯ УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДСТВА**

Одной из целей конференции было знакомство партнеров ТМК с техническими возможностями и новшествами, которые внедряются на предприятиях крупнейшего трубного производителя России. Начальник технического управления компании Владимир Столяров познакомил участников конференции с сегодняшним техническим потенциалом холдинга и перспективами его дальнейшего развития. Суммарные мощности ТМК по производству труб составляют 5 млн. т в год. Имеющийся технический потенциал позволяет ТМК выполнить практически любое требование по сортаменту, размеру и качеству трубной продукции. Система качества на всех заводах ТМК сертифицирована по международному стандарту ISO 9001, а продукция выпускается в соответствии с российскими ГОСТами, техническими условиями, а также зарубежными стандартами API, DIN, ASTM и другими. Несмотря на то, что компании только два года, проводимая ею техническая политика прозрачна и системна. При этом одно из важнейших ее направлений – улучшение качества выпускаемой продукции. Только за первое полугодие объем производственных инвестиций составил около \$ 40 млн. Важно, что ТМК строит свои инвестиционные программы, опираясь на технические требования, которые формируются совместно с потребителями трубной продукции. И не последнюю роль здесь играет эффективная работа с государственными регулирующими организациями, такими, как Госгортехнадзор, Госстандарт, ведущими научными и проектными учреждениями России и стран СНГ, в том числе ВНИИгаз, ВНИИТнефть, ВНИИСТ, РосНИТИ, ГТИ. В последнее время состоялся запуск новых линий по отделке труб на Тагмете, на Северском трубном полным ходом идет налаживание выпуска современной трубной продукции для автопрома. Волжский трубный, следуя запросам потребителей, осваивает выпуск новых видов хладостойких и коррозионностойких сталей. Синарский трубный обладает сегодня уникальной технологией производства чугуновых водогазонапорных труб.

Владимир Столяров подчеркнул, что в настоящий момент большое внимание в компании уделяется вопросам маркировки труб, их защите при транспортировке, улучшению внешнего вида продукции. Сегодня по желанию заказчика

трубы могут упаковать в шестигранники, закрыв их пластиковыми защитными заглушками. При этом есть возможность формирования сборных вагонов – увеличивая количество позиций, загружаемых в один вагон. Со следующего года для предотвращения фактов фальсификации продукции ТМК планируется наносить на каждый метр трубы специальную маркировку.

**ЧТО ВОЛНУЕТ МЕТАЛЛОТРЕЙДЕРОВ**

А что же металлотрейдеры? Какие вопросы волнуют их сегодня? Прежде всего, это вопросы качества трубной продукции. Использование труб носит ответственный характер, в таких, например, системах как тепло-, водо- и газоснабжение жилищного фонда. От надежности труб зависит не только безаварийность и безопасность эксплуатации сложных технических систем, но и уровень жизни населения. Надо сказать, что требования к трубной продукции постоянно возрастают со стороны регламентирующих организаций. Так, например, с 1 июля 2003 г. введены новых СНиПы. В них значительно повышены технические требования при прокладке газопроводов, что требует использования в них труб с большей толщиной стенки и более высокими характеристиками металла.

Конечно, волнуют металлотрейдеров и вопросы ценовой конъюнктуры. Значительный рост цен на металлопродукцию, связанный с повышением отпускных цен металлургическими комбинатами, создал значительные трудности в работе региональных металлоторговых фирм со многими из клиентов. Например, государственные предприятия формируют свой бюджет в начале года и не имеют возможности увеличить его, гибко реагируя на изменение конъюнктуры рынка.

Металлотрейдеры отмечают важность проведения совместных с производителями конференций, поскольку они способствуют повышению взаимопонимания между взаимозависимыми участниками рынка. Ведь для создания стабильного бизнеса важно не только иметь информацию о сортаменте выпускаемой продукции, но также знать о планах деловых партнеров.

Татьяна Игнатенко, специальный обозреватель

# ИГРЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ МЕТАЛЛУРГИ

**П**одходит к своему завершению сезон деловой активности на рынке металлов, впереди зима. Металлотрейдеры начинают подводить предварительные итоги прошедшего года.

В первую очередь сезон 2003 г. отмечен неожиданным значительным повышением отпускных цен металлургическими комбинатами. В конце февраля поднял цены Новолипецкий меткомбинат. В начале марта практически одновременно на 15–30% повысили цены Магнитогорский металлургический комбинат, «Северсталь», «Носта» и «Мечел». Рост продолжился и в апреле–мае. По словам трейдеров, в этом году складские цены на металл поднимались чуть ли не каждую неделю. Цены на черные металлы и прокат поднимаются с прошлого года и на сегодняшний день практически приблизились к мировым.

В то же время увеличились объемы поставляемого за рубеж металла, тем более что конъюнктура внешнего рынка складывалась для наших производителей весьма благоприятно. Мировые стальные цены подошли к максимальному для них уровню мая 2000 г. в первые недели января 2003 г.

После того, как рынок США закрылся от импорта стали, здесь начался рост цен, который затем перекинулся на Европейский Союз. Европейская металлургия на данный момент находится в кризисном состоянии, в результате чего регион превращается из экспортера стали в импортера, а цены его конкурируют с американскими. В Китае наступил бум строительства, что увеличило потребление черных металлов и соответственно подстегнуло скачок цен в азиатском регионе. Американские компании повернули продажи на Китай и Европу. Это означает, что в Китае цены выше, чем в Америке.

В начале 2003 г. российские металлурги, быстро сориентировавшись в ситуации, увеличили поставки стального проката на экспорт. По данным Государственного таможенного комитета РФ, экспорт вырос на 2% и достиг \$ 1,8 млрд. В прошлом 2002 г. отечественные металлопроизводители не «выбрали» своих квот, например, в США, и в этом году смогли повысить поставки за счет компенсационных квот. И, несмотря на то, что в 2003 г. российские квоты на импорт увеличились, они были использованы полностью и досрочно.

В то же время на российском рынке в начале нынешнего года впервые за последнее время заметно вырос внутренний спрос на металл. Несколько лет экономической стабильности, высокие цены на энергоносители пополнили бюджеты компаний ТЭК и государственный бюджет. И далее по цепочке оживилось большинство отраслей российской промышленности. Повышение внутреннего спро-

са и отток черного металлопроката вызвали его дефицит и запустили процесс мощного роста российских цен на рынке.

При этом повышение цен проходило весьма неравномерно. Минимально увеличилась стоимость оцинкованного листа, на что повлияли ввод и освоение мощностей по производству горячеоцинкованного рулона на Магнитогорском комбинате. Также незначительно поднялись цены на арматуру и другой строительный металл. Существенно подорожал горяче- и холоднокатаный лист и рулон, что было, скорее всего, спровоцировано китайским ажиотажем.

Эксперты отмечают, что это повышение негативно влияет на развитие целого ряда отраслей, в первую очередь, на трубную, строительную и машиностроительную отрасли. Сложная обстановка сложилась и в металлоторговле, которая выступила своеобразным «буфером». Средне- и мелкооптовая сеть, имея значительные складские запасы и низкий сезонный спрос, «отложила» начало заметного роста цен на март, когда под гипнозом «китайских цен» минимальные поставки с металлургических комбинатов российским дилерам начали угрожать опустением складов. Затем цены пошли резко вверх.

Как отметил **Евгений Косов, заместитель директора «Атомпромкомплекса»**: «Металлопотребляющие организации строительного, машиностроительного комплексов имеют ограниченный объем финансов, поэтому покупают они только самое необходимое. В плане каких-то запасов впрок, я думаю, речь давно не идет». Аналогичное мнение высказывает и **Елена Гринберг, начальник отдела маркетинга «Екатеринбургской стальной компании»**: «Поскольку наши потребители закладывают в свои сметы определенные суммы издержек на металл, столь неожиданный значительный подъем цен в начале строительного сезона вызвал существенную реакцию: снизились продажи, сократилось потребление. Важную роль сыграл и психологический фактор. В середине лета рост приостановился, строители постепенно начали привыкать к этим ценам. Потребление начало расти». В этой сложной ситуации удержаться удается крупным компаниям с развитой филиальной сетью и налаженными связями с поставщиками и потребителями.

Между тем, вступая в сложные и высокоприбыльные экспортные игры, владельцы металлургических заводов угрожают не только внутрироссийскому рынку, но и подталкивают под удар собственный бизнес.

Например, им навязываются крайне невыгодные условия поставок, и структура экспорта из России с каждым годом становится все более примитивной. Вытесняется российская стальная продукция с высокой добавочной

стоимостью. Так, 26 февраля 2003 г. в ходе переговоров Министерство торговли США согласилось поднять квоты на экспорт металла из России, но коснулось это в первую очередь чугуна (на 1 млн. т) и отдельных видов проката Оскольского электрометаллургического комбината (на 157 тыс. т), что вызвало неудовольствие «Мечела» и малых металлургических комбинатов. Так что по продукции «высокого передела» рынок США усилиями политиков продолжает оставаться почти закрытым.

Ряд аналитиков дают весьма пессимистические прогнозы относительно дальнейшего развития конъюнктуры мирового рынка стали и возможностей для российских производителей. Крупнейшими рынками сбыта для России являются Китайская республика и США. В то же время импорт черных металлов в США в прошлом году продолжал снижаться, и доля импорта в общих поставках данной продукции на американский рынок была более низкой. При этом после серии банкротств американских металлургических предприятий часть мощностей возвращается на рынок.

Китай стал привлекательным для иностранных инвестиций в обрабатывающие отрасли промышленности. Это, в свою очередь, способствовало расширению мощностей в черной металлургии. Китай заметно быстрее роста потребления стали увеличивает собственное ее производство (за 4 месяца на 17,23%), поэтому от импорта все менее зависим. К концу 2004 г. в стране предполагается ввести в эксплуатацию мощности в объеме 12 млн. т стали в год и в

2008 г. – еще 30 млн. т. Китайские стальные компании смогут удовлетворить потребности внутреннего рынка в стальной продукции и будут искать новые рынки сбыта, чтобы быстрее окупиться инвестиции. Таким образом, традиционным экспортерам стальной продукции из промышленно развитых стран, по-видимому, придется считаться с новыми конкурентами.

Долгосрочные перспективы спроса пока неопределенны. Деловые круги выражают беспокойство вследствие низкого уровня глобального спроса и хронического избыточного предложения. Одним из ключевых факторов этого явилось падение внутреннего спроса и последовавший агрессивный рост экспорта. Высокий уровень спроса на внутреннем рынке КНР, несомненно, сгладил остроту проблемы избыточного предложения стальной продукции на мировом рынке и способствовал подъему ее цен. Однако эксперты выражают серьезные сомнения по поводу сохранения в дальнейшей перспективе этой тенденции.

Кроме того, российское правительство все чаще обращает внимание на «вольное» поведение владельцев отечественных меткомбинатов, которые поставляют металл на экспорт, а внутренний рынок обеспечивают по остаточному принципу, что существенно влияет на ситуацию в ряде отраслей. Исходя из этого, можно предположить, что значительных скачков цен в следующем году ожидать не придется, повышение будут идти небольшими темпами в 2–4%.

Ольга Денисова, обозреватель

# МАРКЕТИНГ:

## НЕДООЦЕНКА СПАСАТЕЛЬНОГО КРУГА

**В советское время руководство заводов не думало о конкуренции, о повышении прибыли и даже об эффективности труда, ведь института частной собственности как такового не существовало, а директор предприятия был одним из многих его работников. Сегодня же, в эпоху рынка, на первый план выходит эффективность работы компании и, следовательно, эффективность управления ей. А где появляется слово «эффективность», там появляется и слово «маркетинг».**

Для большинства металлопроизводящих и металлоторгующих предприятий отдел маркетинга – это норма. Меньшинство обходятся без маркетологов и тоже считают это нормой. Однако, учитывая растущую конкуренцию и развивающийся рынок, можно сказать, что роль маркетинга в металлургической отрасли еще очень недооценена, а игнорирование маркетинговых исследований и ходов впоследствии прямым образом отразится на финансовом благосостоянии компании.

По мнению начальника отдела маркетинга компании «РЭЙЛ-Комплект» Александра Судницына, в данной ситуации все зависит от руководства предприятия, от его отношения к маркетингу. Речь идет о доверии к маркетологу. Чтобы самостоятельно принимать оперативные решения по поводу цен, выходу на новый рынок и так далее, маркетолог должен иметь доступ к большому объему информации. Иногда руководство не заинтересовано в этом. И если руководство считает, что служба маркетинга просто не нужна компании, значит, фирма и ее директор просто не доросли до нужного уровня, говорит Судницын.

Предприятия, обзаведшиеся маркетологами, по-разному видят их роль в структуре компании. Многие ошибочно считают, что работа маркетолога завязана на рекламе и пиаре, однако «брендинг, позиционирование, исследование рынков – вот необходимое условие хорошего маркетинга», – считает Александр Судницын. В первую очередь, маркетологи должны заниматься аналитической работой, исследованиями рынка, потребительских групп, товара, хорошо знать слабости и достоинства конкурентов компании; также служба маркетинга разрабатывает тактику фирмы и осуществляет товарную, цено-

вую, сбытовую политику и стратегию продвижения продукции на рынке. Маркетинговые данные формируются на базе размера рынка, количества конкурентов, каналов сбыта, покупателей и так далее.

На сегодняшний день большинство специалистов в области маркетинга сходятся во мнении, что их сфера деятельности слабо развита на российском металлургическом рынке. Дело в специфике отрасли, считает начальник отдела сбыта ООО «Лидер-М» Дмитрий Кадетов, ведь российский рынок еще не совсем цивилизованный. Об этом же говорит и Александр Судницын. По его словам, проще иметь металлургическое образование и работать в службе маркетинга, нежели с маркетинговым образованием трудиться на металлургическом предприятии.

По словам заместителя генерального директора по маркетингу ЗАО «Трубная металлургическая компания» Сергея Билана, промышленный маркетинг сегодня вообще не развивается. Одна из причин – нехватка специалистов высокого уровня. Чтобы стать высокопрофессиональным маркетологом, говорит Билан, нужно как минимум десять лет проработать на заводе. Только в Москве и Санкт-Петербурге, по мнению Билана, готовят хороших маркетологов в области промышленности, но, окончив институт, они не хотят ехать работать в регионы, вот и получают из них «однобокие» маркетологи, которые знают только теорию. Предприятиям необходимо самим выращивать маркетологов, считает Сергей Билан, но это финансово не всегда выгодно. В 1995 г. маркетинг начал было развиваться, однако после кризиса в 1998 г. в первую очередь на предприятиях начали сокращать маркетологов.

Несмотря на многочисленные барьеры в развитии маркетинга на металлургических предприятиях, он все же неотъемлемая составляющая хорошей прибыли. По словам Билана, продажи – это и есть конечный результат маркетинга. Ведь прежде чем что-то продать, необходимо разобрататься с ценами, проанализировать товарный рынок и так далее, говорит Сергей Билан. Без маркетинга можно существовать только в условиях монопольного рынка, считает он, но на сегодняшний день любая услуга и продукция, предоставляемая одним предприятием, дублируется дру-

С каждым днем конкурентный рынок становится жестче. Начальник отдела сбыта ООО «Лидер-М» Кадетов утверждает, что сущность маркетинга в том, чтобы производить то, что находит потребителя, а не пытаться навязывать покупателю не согласованную с рынком продукцию. Другими словами, производить то, что продаётся, а не продавать то, что производится. Ориентация на потребителя означает не изучение производственных мощностей, а изучение реальных и потенциальных потребностей рынка. При этом товары и услуги являются лишь средством достижения цели, а не самой целью. В данной ситуации маркетинг является руководством к управлению, планированию, действию в условиях рынка.

По словам Кадетова, в металлургической отрасли существует сезонность. Металлоторговцу необходимо обеспечить бесперебойные поставки и в то же время не допустить затоваривания склада. В данном случае решающую роль должен сыграть прогноз, который должна сделать служба маркетинга. На маркетинговую службу возлагается задача по снижению подобных рисков и негативных последствий непредвиденных изменений внешней среды.

Особо развиты службы маркетинга на металлопроизводящих предприятиях, считает Александр Судницын, у них накоплен огромный опыт в области маркетинга. Решающую роль в данной ситуации играют и финансовые возможности предприятия, ведь крупные холдинги могут по-

зволиять себе высококвалифицированных специалистов.

У большинства металлоторговцев обязанности маркетологов замыкаются на ценах и потребителях, говорит Судницын, тогда как в реальности этим они не ограничиваются. Ведь маркетологи не производят товар, а лишь сбывают его. В любой момент спрос на ту или иную продукцию может снизиться, цена производителя измениться, и чтобы избежать потерь в такой ситуации, необходима аналитическая работа службы маркетинга. Ценовая политика помогает определить истинную цену товара, выявить факторы, влияющие на изменение цены, выработать стратегию смены ценообразования. Эта тактика не дает прогадать в определении цены, а также завязать ее, что в обоих случаях может привести к банкротству. Без тактики продвижения товара не выжила бы ни одна фирма. Сейчас, когда население планеты растет, увеличивается количество как продавцов, так и покупателей, производителю и потребителю все сложнее становится отыскать друг друга. Именно для облегчения этой задачи служит тактика продвижения товара на рынке.

На основании этого можно утверждать, что на металлургическом рынке маркетинг – эффективный инструмент для вывода компании в лидеры, несмотря на его неразвитость. Очевидно, что маркетинговые исследования помогают выжить в условиях конкуренции, избежать дорогостоящих ошибок и правильно спланировать будущую деятельность фирмы.

Равиль Рауфович Насретдинов, генеральный директор ЗАО «Комета»:

# ПРАВИЛА ИГРЫ

**З**а последние пять лет в сфере торговли металлом изменилось очень многое. Изменилась конкуренция, изменились люди, бизнес и отношение к нему.

До 1998 г. было очень много посредников. Люди, которые умели думать о будущем, выросли и фирмы, в которых они работают, переродились в большой бизнес. Стали умнее и потребители. Теперь они предпочитают не зависеть от одного поставщика, а проводить тендеры на поставки металла. Это ведет к тому, что металлоторгующие компании пытаются выжить не только за счет продаж, но и за счет оказания дополнительных сервисных услуг. Трейдеры в борьбе за заказ снижают цены, предоставляют возможность отсрочки платежа, изобретают маркетинговые ходы. Для того, чтобы выжить, компания должна в первую очередь соответствовать требованиям рынка – это значит, что в компании должны работать первоклассные специалисты, которые могут прогнозировать рынок и его колебания. Трейдерам все сложнее быть «на плаву» в наше время, так как рынок черного металла еще далек от совершенства. Торговая наценка постоянно снижается, но затраты на содержание бизнеса растут.

Стабильности не предвидится в ближайшем будущем и еще по ряду причин. Нержавеющие стали – стратегически важное сырье, поэтому существует постоянно пополняемый государственный резерв. Соответственно, некоторое количество проката из резерва регулярно изымается. Занимаются реализацией его не дилеры, а другие структуры, причем «вторичный» рынок живет по своим законам и построен в значительной мере на личных отношениях. Периодическое появление на нашем рынке «вторичного» проката с аналогичными потребительскими свойствами, но по более низкой цене, дестабилизирует рынок, «подрывает» его. Торговля «вторичным» прокатом создает сложности в сбыте продукции и производителям металла.

ЗАО «Комета» специализируется на торговле продукцией ОАО «Мечел». Сейчас «Мечел» вплотную занялся развитием сети собственных складов. Появление на рынке столь крупного игрока со своей торговой стратегией серьезно меняет ситуацию. Дилеры (а крупных дилеров у «Мечела» пять) оказываются в некотором роде конкурентами самого комбината. Естественно, шансов переиграть производителя у нас нет. Менять специализацию нам бы не хотелось: наши клиенты предпочитают продукцию «Мечела». Одновременно с этим и комбинату нужен сбыт через дилеров: для торговли, как и для любого другого бизнеса, требуется наличие определенных ресурсов. Дело не только в денежных средствах: нужны люди, которым можно дове-

рять, специалисты в соответствующей области.

На наш взгляд, «Мечел» (в некотором роде монополист, так как плоский нержавеющий прокат в таком объеме больше в России не производит никто) мог бы создать стройную систему продаж, сеть металлотрейдеров, разработав и задав правила с учетом обоюдных интересов. Дилеры или следовали бы правилам, или автоматически «выпадали из обоймы». Сам комбинат сосредоточил бы усилия на производстве. Думается, это было бы более рационально, так как создание собственной сбытовой сети требует от предприятия значительного отвлечения оборотных средств, грозит технологическим отставанием в начавшейся гонке за качество продукции между конкурентами–производителями, что, как следствие, приведет к потере доли рынка. Второй вариант представляется более разумным, выгодным как для предприятий–изготовителей, так и для компаний–продавцов. Наше видение ситуации таково: металлотрейдеры в настоящий момент работают более цивилизованно, могут договориться друг с другом по ценовой политике как в целом, так и в отдельных регионах.

Даже если производитель готов предоставить средства для развития металлоцентров, они не готовы работать с мелкими потребителями. Кроме того, металлотрейдеры имеют свою постоянную клиентскую базу. Дальнейшее развитие событий нам видится по схеме сближения предприятий–производителей и отдельных крупных металлоторгующих компаний, с предоставлением последним прав на так называемое эксклюзивное трейдерство. То есть существует очень большая вероятность создания на базе крупных металлотрейдеров аналогов металлоцентров.

Кроме того, постоянное увеличение уровня цен, которое мы наблюдаем последнее время на внутривосточном рынке, – это палка о двух концах. Для производителей это чревато сокращением внутреннего спроса и даже потерей части потребителей. И то, и другое негативно скажется прежде всего на самом производителе, так как растет конкуренция среди производителей во всем мире, поэтому главная задача для металлургов – это сохранить и расширить круг своих потребителей, в первую очередь российских. Это особенно актуально сейчас, перед вступлением России в ВТО. Поэтому ценовая политика металлургов на внутреннем рынке должна быть более гибкой, взвешенной и дальновидной.

В российских условиях от хаоса на рынке зачастую выигрывают не производители, не трейдеры и не заводы – потребители металла, а снабженцы этих заводов. Не могу сказать, что это явление повсеместно, но оно, увы, пока существует.

Владимир Иванов, начальник отдела сбыта ЗАО «Корпорация Уралрудмет», Екатеринбург

# СЭКОНОМИТЬ - ЗНАЧИТ ЗАРАБОТАТЬ

**Экономическое развитие Уральского региона и России в целом напрямую зависит от эффективного использования имеющихся средств. Экономить и эффективно сберегать ресурсы – это искусство. Очень часто мы действуем по привычке, не обращая внимания на более выгодные альтернативные варианты.**

ЗАО «Корпорация Уралрудмет» на протяжении многих лет осуществляет поставки металлических труб на крупные предприятия России. Очень часто даже гиганты российской промышленности бывают серьезно ограничены в средствах на реконструкцию и ремонт трубопроводных систем. Это приводит к тому, что длительные переговоры и грандиозные проекты порой оканчиваются ничем по одной простой причине – цене. Как решить эту проблему?

Корпорация «Уралрудмет» имеет в своем арсенале решение этого вопроса.

Дело в том, что при проектировании и ремонте трубопровода далеко не всегда предъявляются жесткие требования к параметрам трубы. Вовсе не обязательно, чтобы трубы в системе очистных или канализационных сооружений выдерживали давление 30 атмосфер. Это также касается систем отопления, орошения, дренажных и других трубопроводных систем. А поскольку требования мягче, зачем платить больше?

Основываясь на этих выводах, корпорация «Уралрудмет» организовала обособленное подразделение по восстановлению труб, бывших в эксплуатации. Применение такой трубы для заказчика обходится в 1,5–2 раза дешевле новой\*, при этом по характеристикам восстановленные трубы практически не уступают новым.

Цех по восстановлению был создан на площадях действующей металлбазы недалеко от Екатеринбурга. База имеет подъездные железнодорожные пути, два больших козловых крана и способна отпускать до 150 вагонов труб в месяц.

На сегодняшний день корпорация «Уралрудмет» имеет бо-

гатейший опыт проведения работ по реставрации труб. На ее складах сейчас находится несколько сотен тонн отреставрированной и готовой к дальнейшей эксплуатации трубы.

Процесс реставрации заключается в поэтапной механической очистке внутренней и внешней поверхности трубы, после чего происходит плазменная обработка торцов и подготовка их под сварку. По желанию заказчика производится химическая обработка поверхностей трубы и ее покраска.

Организация труда в компании построена таким образом, чтобы максимально быстро и качественно выполнять любой заказ, удовлетворить самого требовательного покупателя. Надежная работа корпорации на протяжении пяти лет вызывает доверие покупателей и уважение партнеров.

Компания стремится к постоянному улучшению качества обслуживания клиентов, а также постоянно повышает качество обработки труб путем внедрения передовых технологий. В ближайшем будущем корпорация «Уралрудмет» планирует открыть еще один цех по реставрации труб в Тюменском филиале. Это позволит существенно повысить оперативность выполнения заказов наших тюменских партнеров, а также увеличить объемы поставок в Тюменский регион и далее на восток.

В числе наших партнеров такие известные предприятия, как: ОАО «Сибнефть–Ноябрьскнефтегаз», ОАО «Кирово–Чепецкий химкомбинат», ООО «Сибгаз», ОАО «Уралхимпласт», ОАО «Северные магистральные нефтепродукты», ОАО «Корпорация Казахмыс», ОАО «Кузнецкие ферросплавы» и многие другие.

Приглашаем и вас присоединиться к этому почетному списку.

\* Экономический эффект от использования реставрированной трубы (d 530x8–10) при прокладке трубопровода протяженностью 1000 м составит 1 390 000–1 730 000 руб.

Александр Проскурин, обозреватель

# ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ ИЗ ЖИЗНИ МЕДНОГО ХОЛДИНГА

**23 октября генеральный директор УГМК–Холдинга Андрей Козицын дал пресс-конференцию в пресс-центре агентства «Интерфакс–Урал». Он озвучил итоги девяти месяцев работы медной компании.**

### СОСТОЯНИЕ ДЕЛ

По предварительным оценкам, за девять месяцев 2003 г. объем реализации продукции предприятиями УГМК увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 15,8% и составил 33,2 млрд. руб. Прибыль от продаж ожидается на уровне 3,2 млрд. руб., что на 24,6% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, прибыль до налогообложения – 2,02 млрд. руб. (рост в 2,5 раза), чистая прибыль – 1,44 млрд. руб. (в 3 раза больше, чем за 9 месяцев 2002 г.).

Андрей Козицын отметил, что улучшение финансово-экономических показателей было обеспечено ростом объемов производства продукции с высокой добавленной стоимостью, доля которой в совокупном обороте компании превысила 60%. Он добавил, что и далее компания будет увеличивать долю продукции высокого передела, в том числе катанки. Сегодня именно в сфере производства медной катанки наблюдается наибольший рост: ЗАО «СП «Катур–Инвест» (цех медной катанки ОАО «Уралэлектромедь») по итогам девяти месяцев выпустило 124 942 т медной катанки – это 145,9 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. На 19 % вырос за девять месяцев выпуск кабельно-проводниковой продукции – ее в составе УГМК–Холдинга производит ЗАО «Сибкабель».

### ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

По итогам девяти месяцев в производство было вложено около 1,8 млрд. руб. (или 120% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года). Крупными проектами стали запуск в феврале уникального производства теплообменников по технологии «Купробрейз» на Шадринском автоагрегатном заводе (общий объем инвестиций за весь период – порядка \$10 млн.), а также завершение первого этапа реконструкции сталеплавильного комплекса металлургического завода им. А.К. Серова – внедрение агрегата «печь–ковш». Кроме того, до конца нынешнего года компания намерена завершить установку газоочистных сооружений на двух оставшихся анодных печах медеплавильного цеха ОАО «Уралэлектромедь». Совокупная стоимость проекта оценивается в 52 млн. руб. В следующем году УГМК рассчитывает увеличить свой инвестиционный пакет до \$150–200 млн. Значительная часть этой суммы будет приходиться на заемные средства, для чего сегодня ведутся переговоры с рядом известных западных банков о предоставлении инвестиционных кредитов сроком от 3 до 5 лет.

К концу 2003 г. «УГМК–Холдинг» планирует закончить технико-экономическое обоснование по электролизу цинка. Как заявил Андрей Козицын, расположено производство будет, вероятно, в Республике Башкортостан и по объему составит 100 тыс. т в год. Кроме того, в следующем году в Верхней Пышме начнется строительство предприятия по электролизу меди объемом 150 тыс. т в год. Также будет строиться производство по изделиям из порошков. Сроки строительства – до двух лет. А в Кировограде будет построен гидроэлектрометаллургический цех по производству цинка и свинца.

### ФИНАНСЫ И АКЦИИ

Андрей Козицын не исключил возможности приобретения Уральской горно-металлургической компанией собственного банка. В сентябре УГМК вышла из состава акционеров Уральского банка реконструкции и развития (УБРиР), продав более 52% акций банка, принадлежавших компании и ее предприятиям – АО «Сафьяновская медь» и АО «Кировский завод по обработке цветных металлов». Сейчас компания еще работает с УБРиР, но в ближайшем времени это сотрудничество закончится.

Следующая новость из финансовой области состоит в том, что УГМК, скорее всего, предложит своим миноритарным акционерам продать акции входящих в холдинг предприятий. Так будет легче перевести заводы УГМК на единую акцию, объяснил генеральный директор медного холдинга. Напомним, что перевод на единую акцию запланирован на конец 2004 г. По словам Андрея Козицына, если процесс высвобождения «миноритарных» акций затянется, перевод будет стоить значительно дороже. Если миноритарии не пожелают продать свои акции, им предложат обменять бумаги заводов на акции объединенной компании. Чтобы консолидировать средства на выкуп акций, УГМК намерена провести дополнительную эмиссию своих акций и увеличить уставный капитал с \$15 млн. до \$30 млн.

### УДОКАН

К концу текущего года правительство РФ должно определиться с формой лицензирования Удоканского медного месторождения – через конкурс либо аукцион. Козицын подчеркнул, что УГМК–Холдинг будет участвовать в торгах в любом случае. По его словам, на конкурсе конкуренцию УГМК может составить только «Норильский никель». В случае проведения аукциона конкурентом будет «Казахмыс». Более мелкие компании, например, создаваемый на базе Кыштымского медеэлектролитного завода, «Карабашмедь» и «Ормеди» холдинг, вряд ли заявят претензии на Удокан, ведь стартовая цена месторождения обещает дойти \$ 70 млн.

Александр Проскурин, обозреватель

# СОЮЗ НЕРУШИМЫЙ ГИГАНТОВ СТАЛЬНЫХ

**П**охоже, сталелитейный рынок скоро снова трансформируется. Эксперты прогнозируют создание нескольких крупных альянсов в этой сфере и слияние стальных активов компаний-гигантов. Сегодня 74 % российского рынка стали контролируют всего 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 же производит лидер мирового рынка – компания Arcelor, образованная совсем недавно в результате слияния трех европейских производителей Aseralia, Arbed и Usinor. Эта комбинация стала лишь подтверждением бытующего на мировом стальном рынке лозунга о консолидации как главном условии успешного развития компаний в современных условиях. Кроме того, этот изящный ход западных стальных титанов стал основанием для прогнозов подобной консолидации в России.

Кого затронут интеграционные процессы? Кто совершит первую сделку? Кто будет инициатором глобальной консолидации?

## «СЕВЕРСТАЛЬ» И «ЕВРАЗ-ХОЛДИНГ»

Аналитик компании «Ренессанс Капитал» Роб Эдвардс говорит, что сейчас для российских стальных компаний настал тот самый звездный час, когда слияние повлечет самые благоприятные результаты: родится новый «супер-производитель», 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 все эксперты без исключения прочат «Северсталь». В качестве ее партнера рассматривается «Евраз-Холдинг»; он уже активно развивает с «Северсталью» самые разные проекты. К примеру, в сфере производства ТБД. 11 июня 2003 г. в Москве главы компаний «Северсталь» и «Евраз-Холдинг» Алексей Мордашов и Александр Абрамов подписали соглашение «об объединении усилий по реализации трубного проекта». Объединенные усилия выразятся в совместном строительстве Ижорского завода по производству труб большого диаметра (1420 мм) для магистральных газопроводов. Схема взаимодействия такова: сталь будет

выплавляться и разливаться в Нижнем Тагиле, а затем слэбы «поедут» на стан-пятитысячник «Северстали». Горячекатаный лист будет передаваться на совместный трубный завод. Срок пуска производства ТБД в целом запланирован на начало 2005 г. Мощность проекта – 450 тыс. т в год труб 1220–1420 мм.

## МАГНИТКА И ЧТПЗ

Однако монополизм «Северстали» поднадоел другим «большим» металлургам, и как только она создала альянс с «Евразом», многие задумались о поиске противовеса этому союзу. Противовесом могло бы стать нечто подобное, и вот один из крупнейших металлопроизводителей России, Магнитогорский металлургический комбинат, нашел партнера в лице одного из ведущих отечественных трубников – Челябинского трубопрокатного завода. ЧТПЗ давно является крупным потребителем продукции ММК. За четыре месяца 2003 г. металлурги Магнитки поставили челябинцам свыше 31,5 тыс. т металла.

Магнитка и ЧТПЗ решили составить конкуренцию трубному дуэту «Северстали» и «Евраз». На ММК должно появиться новое производство толстого стального листа, то есть, другими словами, подката для труб большого диаметра, тогда как раньше весь подкат трубники закупали у «Северстали» (после создания компанией собственного трубного проекта цены на подкат для других участников трубного рынка должны были подскочить).

В настоящее время ЧТПЗ и ММК готовятся к подписанию в ноябре соглашения о долгосрочном сотрудничестве до 2010 г. Центральным моментом соглашения должно стать именно совместное строительство толстолистового стана на Магнитке. Трубникам это выгодно в сырьевом отношении – на рынке не будет прежнего монополизма, и тем более удобно, что поставщик и потребитель теперь будут работать в одном регионе. Металлургам это выгодно не меньше – растут объемы производства, надо выгодно сбывать металл. Магнитка получает гарантированного потребителя продукции, ЧТПЗ – стабильного поставщика без скачущих цен и внезапно меняющихся условий. Кроме того, на ММК утверждают, что собираются использовать толстый лист не только в угоду трубникам, но и на судостроение, и на машиностроение.

Ольга Денисова, обозреватель

# ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ БУМ

**Р**еформа энергетики коснется всех жителей страны. Однако мало кто знает, что изменится после реформирования: повысятся ли цены на электроэнергию, смогут ли власти гарантировать энергетическую безопасность страны? Поясняет ситуацию первый заместитель генерального директора «Свердловэнерго» Геннадий Никитин.

– Геннадий Алексеевич, расскажите, как же будет проходить реформа энергетики и какой положительный эффект она принесет государству и конечным потребителям?

– Основные направления реформирования планируется проводить в три этапа, каждый этап продолжительностью не менее пяти лет. На конечном этапе вместо монополиста РАО «ЕЭС России», которое сегодня занимается вопросами производства тепловой и электрической энергии, передачи, распределения и продажи электрической энергии, появятся несколько самостоятельных предприятий, между которыми будут распределены эти функции. По окончании реформирования РАО останется монополистом только в области передачи и распределения энергии, а сбыт, торговля и производство электроэнергии уйдут в конкурентный рынок. Более того, все вспомогательные виды деятельности РАО ЕЭС (сервисное обслуживание и другое) тоже попадут в условия конкурентного рынка.

У ОАО «Свердловэнерго» было «натуральное хозяйство»: мы не только производили, но и сами ремонтировали, налаживали свое оборудование, выполняли сервисно-эксплуатационные услуги, плюс к этому развивали внутреннюю социальную сферу. Постепенно эти различные виды деятельности выходят на рынок.

Что касается положительного эффекта государству, то он, конечно, будет. Государству важна энергетическая безопасность, которая после окончания реформирования будет обеспечиваться правопреемником РАО ЕЭС – Федеральной сетевой компанией (ФСК). В этой компании будут сосредоточены устройства по передаче и распределению электрической энергии большой мощности, линии высоких напряжений – для того, чтобы гарантировать устойчивое функционирование единой энергосистемы России и чтобы наша страна не столкнулась с той ситуацией, в которую попала Америка, Италия и другие страны. ФСК будет контролировать функционирование энергоустановок высокого напряжения.

Услуга по распределению энергии на низких, как и на высоких, напряжениях будет монопольной. Ее будут оказывать различного рода региональные энергосетевые компании, занимающиеся распределением энергии для мелких потребителей, частные компании, деятельность которых будет регулироваться органами государственного регулирования с точки зрения формирования цен на их услуги и в законодательном смысле, и с точки зрения функционирования этих организаций.

Таким образом, государству положительный эффект должен быть обеспечен за счет того, что за энергетическую безопасность России будет отвечать ФСК. А конечным потребителям выгода должна быть оттого, что формирование тарифов через конкуренцию на рынке производства и продажи электрической и тепловой энергии должно привести к более эффективному функционированию и различных конкурирующих субъектов рынка. В конечном итоге, менее эффективные субъекты рынка будут разоряться, а более эффективные – развиваться, и когда таким образом произойдет «естественный отбор», уровень тарифов в относительном измерении будет ниже. Если, например, говорить о тарифе на электрическую энергию в составе продукции черной или цветной металлургии, то доля стоимости энергии в составе себестоимости продукции, на мой взгляд, должна снизиться.

– Какой сценарий развития событий ждет в течение реформы «Свердловэнерго»?

– Что касается ОАО «Свердловэнерго», то переходный период реформирования для нас будет несколько меньше, чем в целом для российской энергетики. Основная работа по реформированию завершится в 2005 г. Сейчас поставлена задача, чтобы акционерное общество «Свердловэнерго» разделилось на самостоятельные компании по производству, передаче, распределению, продаже электрической энергии и сервису. Однако на первом этапе эти самостоятельные компании будут работать под руководством управляющей компании. Проект реформирования предусматривает временный период после разделения компании для обеспечения целостности функционирования энергетики на какой-то переходный период. Это процесс временный, но сложно сказать, сколько он может продлиться, условно – не менее 2–3 лет, не более 5 лет.

Основные корпоративные события, под ними надо понимать процессы, связанные с согласованием проекта реформирования ОАО «Свердловэнерго» с различными структурами РАО, акционерами, Министерством экономики РФ, советом директоров, кредиторами, должны быть завершены до 1 ноября, затем проект будет представлен совету директоров РАО «ЕЭС России». Кроме этого, необходимо провести изменение структуры управления акционерным обществом, максимально близкое к тому, чтобы обеспечить плавный переход на управление по видам деятельности. На все эти подготовительные работы РАО нам отвели весь 2004 г. и максимум первый квартал 2005 г.

В настоящее время уже проводится работа по формированию внутренней структуры управления передачи и отдаленно распределения электрической энергии, управления по генерации, назначены руководители, подбирается соответствующий штат, организационная структура управления. Скоро будет формироваться аппарат управления нового юридического лица компании по передаче и распределению электроэнергии. Так же и по тепловой энергии: создана дирекция энергосервисных предприятий,

которая в конечном итоге станет управляющей компанией большой энергосервисной компании.

На сегодняшний день из «Свердловэнерго» уже выделено несколько самостоятельных компаний. Например, Екатеринбургская электросетевая компания. Это самостоятельное юридическое лицо, которое функционирует с начала 2003 г., с достаточно большим уставным капиталом порядка миллиарда рублей и с большим оборотом порядка трех миллиардов рублей. На сегодня я могу с полной уверенностью сказать, что это выделение пошло на пользу повышению эффективности функционирования бывших свердловских городских электросетей, сегодня ЕЭСК. К ней проявили интерес инвесторы, за счет самостоятельного формирования тарифов появились инвестиционные возможности.

Из РАО, например, уже выделился системный оператор, задача которого – оперативно управлять всеми режимами работы, передачи, генерации, распределением электроэнергии. Эта организация к РАО ЕЭС отношения не имеет, хотя вопросом создания оператора занимается администратор торговой системы РАО «ЕЭС России», которому на оптовом рынке электрической энергии принадлежат функции, близкие, можно сказать, к бирже; его задача – управлять процессом торговли электрической энергией.

Торговать электрической энергией, с точки зрения перевода этого процесса на рыночные условия, очень не просто только в силу того, что другая продукция имеет какой-то период хранения (на складах и т.д.), а электроэнергию хранить невозможно, ее нужно в каждый конкретный момент вырабатывать ровно столько, сколько нужно потребителю. Такая структура будет только на федеральном уровне, ее задача – обеспечить взаимодействие между крупными генерирующими компаниями, крупными сбытовыми компаниями или крупными потребителями.

**– Повлечет ли оптовый рынок электроэнергии повышение цен на электроэнергию, или же, наоборот, цены снизятся?**

– Если процесс реформирования не затянется, то цены должны снизиться. На сегодняшний день происходит динамика роста потребления (в Екатеринбурге порядка 6 % в год), и если процесс реформирования затянется, то ежегодный прирост даже на 5 % может привести к тому, что спрос превысит предложение. Сейчас имеются резервы для того, чтобы предложение превышало спрос – в таком случае цены не вырастут. Единственное «но»: процесс формирования цены на электрическую энергию завязан, прежде всего, на ценах на топливо, которое составляет не менее 50 % от себестоимости, а подчас и больше, и если будут какие-то изменения в ценах на топливо, то, естественно, это скажется на цене на электроэнергию.

Вообще, просто сказать, что цены снизятся, оснований никаких нет. Потому что есть у нас какие-то естественные темпы инфляции в российской экономике, и неизвестно, будут ли темпы роста цен на энергию меньше общих темпов инфляции. Если посмотреть с точки зрения рыночного формирования цены на производство электроэнергии, то это выглядит так: передача энергии в тарифе «Свердловэнерго» составляет примерно 10–15 %, то есть она не является определяющей в формировании конечной цены и, таким образом, останется регулируемой. Мне кажется, есть основание иметь меньшую динамику повышения цен на энергию, чем темпы

инфляции.

**– Что значит статус «гарантирующего поставщика»?**

– Гарантирующий поставщик – это сбытовая или торговая организация, которая занимается продажей электрической энергии и не имеет права отказать в заключение договора ни одному потребителю, в том числе самому проблемному. Надо понимать, что гарантирующий поставщик будет иметь установленную органами государственного регулирования надбавку к цене за выполнение функций ГП. Другие сбытовые организации могут поставлять энергию по меньшей цене, чем гарантирующий поставщик. В то же время все эти организации будут выстраивать свой бизнес на тех потребителях, которые платежеспособны, исправно рассчитываются и имеют большие объемы потребления.

В настоящее время РАО ЕЭС размышляет над тем, должен ли быть вообще гарантирующий поставщик. Я думаю, институт «гарантирующего поставщика» будет внедрен временно, лет на пять, а со временем необходимость функционирования гарантирующего поставщика исчезнет.

На сегодняшний день существует категория проблемных потребителей с точки зрения взаиморасчетов и не исключен вариант, что большинство таких потребителей будут вынуждены заключать договоры с гарантирующим поставщиком, потому что другие торговые субъекты вправе сами решать, заключать договор с таким предприятием или нет. Вероятно, это будут проблемные потребители, бюджетные и социально значимые организации.

В договоре с ГП будут прописываться определенные методы взыскания долгов: через суд, через расчет имуществом и так далее, но все равно эта деятельность по востребованию долгов непроизводительна, это дополнительные затраты, люди, юристы, издержки. Так или иначе, эта работа не позволяет на 100 % получить расчет за отпущенную продукцию. Тот факт, что вы переплачиваете за электроэнергию только из-за того, что сотрудничаете с гарантирующим поставщиком, будет стимулировать к экономии денег не только за счет киловатт-часов, но и за счет цены. То есть потребитель заинтересован показать себя дисциплинированным и платежеспособным, чтобы заключить договор с теми, кто поставляет энергию дешевле. Так со временем будет урегулирована дисциплина платежей.

Гарантирующие поставщики появятся, как только начнет функционировать рынок сбытовых компаний. Пока существует статус энергоснабжающей организации, которая по закону не имеет право отказать в заключении договора, однако в новом законодательстве такого статуса поставщика не предусмотрено. Новые законы хоть и приняты, но начало действия по отдельным их положениям растянуто во времени.

**– Какими законодательными актами будет регулироваться рынок в переходный период?**

– Я могу сказать, что на сегодня существует очень много документов, которые регламентируют или будут в ближайшее время регламентировать взаимоотношения по продаже и покупке электрической энергии на оптовом рынке. Основной закон – это, конечно, закон об электроэнергетике, очень долго этот закон обсуждался в раз-

ных инстанциях, но на сегодня он принят. Также сейчас подготовлены правила оптового рынка электрической энергии переходного периода. Эти правила устанавливают основные правовые взаимоотношения функционирования оптового рынка электроэнергии и мощности на переходный период, чтобы он был «безболезненным» для российской экономики. Для того, чтобы контролировать соблюдение этих правил, разработано уже порядка двадцати различных регламентов. Можно здесь привести регламент допуска субъектов оптового рынка к торговой системе оптового рынка. Должны быть выполнены определенные условия, прежде чем субъект будет допущен к рынку. Прежде всего, связанные с функционированием системы учета, то есть продавец и покупатель должны пользоваться какой-то единой системой учета, которой бы доверяли обе стороны.

Обязательным условием функционирования рынка должна быть выстроенная система работы производителя, администратора торговой системы, тех, кто занимается передачей и организацией передачи и распределением электроэнергии, тех, кто занимается вопросами продажи или сбыта энергии. Это надо все увязать и при этом обеспечить устойчивую работу единой сети.

– **Ваш комментарий по поводу следующей статьи в «Финансовых Известиях»:**

«Минэкономики заявило о планах изменить главную часть реформирования РАО «ЕЭС России» – акционирование генерации.

Реформа может быть «заморожена» до 1 января 2005 г. Руководство страны опасается, что новые акционеры РАО заинтересованы лишь в дешевой электроэнергии и не намерены инвестировать в ее модернизацию.

К тому же непонятна политическая конъюнктура, сложившаяся вокруг новых акционеров – алюминщиков и нефтяников. Первый замминистра экономики Андрей Шаронов недавно заявил, что его ведомство готовит изменения в концепцию развития энергохолдинга «5+5». Он заявляет, что государство, как крупнейший акционер, может менять стратегию РАО.

Министр экономики Герман Греф 16 сентября заявил, что прежняя концепция акционирования оптовых генерирую-

щих компаний (ОГК) создаст несколько локальных энергомонополий. По мнению Грефа, первоначальная идея менять акции государства в ОГК только на акции энергетического монополиста приведет к тому, что всю генерацию «скупят» новые акционеры РАО – «Русский алюминий», «СУАЛ», Группа МДМ и «ЮКОС».

Поэтому Греф предложил вариант, при котором акции новой генерации можно будет получить не только за акции РАО, но и за деньги. Менеджеры РАО говорят, что они против предложения Грефа – боятся обвинений в неоправданно низкой стоимости акций. Аналитики говорят, что это лишь отговорка. «С начала года акции РАО выросли на 150%, – считает Хартмут Якоб из ИК «Ренессанс Капитал», – а рынок – лишь на 50%. Продажа акций за деньги создаст необходимую конкуренцию и еще повысит стоимость акций холдинга».

«Желание провести продажу активов за деньги можно расценивать как размывание наших пакетов и допэмиссию, – говорит один из владельцев пакета РАО. – Правила игры не должны меняться на середине пути».

Покупатели акций рассматривали их как своего рода ваучеры, гарантирующие приобретение активов энергохолдинга. Возможно, государство решило изменить концепцию реформы именно для ущемления интересов «новых миноритариев», контролирующих почти 40% энергетики и заинтересованных лишь в «выжимании» из станций дешевой электроэнергии».

– Я могу сказать одно – подобных статей достаточно много, а по мере динамичного развития событий по реформированию энергетики их будет все больше и больше. И цель их – самая разная, ведь начинают появляться новые интересы, связанные, прежде всего, с интересами собственников в процессе реформирования. Будут меняться взаимоотношения между собственниками, появятся новые субъекты рынка, возможно, кто-то захочет сыграть на понижение либо на повышение акций каких-то компаний в процессе реформирования. Когда речь идет о крупных вложениях капитала, такие статьи гарантированно будут появляться. В какой-то мере они несут политическое предназначение, но в большей мере цель таких материалов – коммерческая.

Зинаида Попова, пресс-секретарь ОАО ЮАИЗ,  
Екатерина Шаньгина, пресс-секретарь ОАО «Завод «Стройдормаш»

# СКАНДИНАВЫ В ГОСТИ К НАМ

**Предприятия промышленной группы «Уралинвестэнерго», единственного в Уральском регионе технологически интегрированного холдинга, объединяющего предприятия энергетического, электросетевого и машиностроительного профилей, активизировали отношения со странами Скандинавии.**

15 октября ОАО «Завод «Стройдормаш», производящее бурильно-крановую технику, посетил официальный представитель московского филиала фирмы HIAV (Швеция) Виктор Смирнов. HIAV – ведущий европейский производитель бортовых крановых манипуляторов. В России всего четыре официальных партнера HIAV, и все они находятся в центральном регионе. Завод «Стройдормаш» может стать первым уральским партнером известной шведской фирмы. Знакомство завода «Стройдормаш» с фирмой HIAV состоялось на московской выставке СТТ-2003 в мае этого года. В августе генеральный директор завода «Стройдормаш» Владислав Бутин побывал в московском представительстве шведской фирмы, где встретился с ве-

дущим специалистом отдела продаж фирмы HIAV Хаканом Шваном. В настоящее время решается вопрос о сотрудничестве уральского завода со шведскими производителями крановых манипуляторов.

Еще одно предприятие холдинга «Уралинвестэнерго» укрепляет отношения со Скандинавией. Экспортная карта Южноуральского арматурно-изоляторного завода, входящего в холдинг «Уралинвестэнерго», пополнилась Норвегией. Недавно предприятие отгрузило в Норвегию первую партию изоляторов ПС 160Д. В конце сентября с деловым визитом на Южноуральский арматурно-изоляторный завод прибыл представитель фирмы Statnett из Норвегии Халсан Кджелл Ааге. Визит был связан с необходимостью принятия решения по определению поставщика продукции для строительства ЛЭП-400 кВ в Норвегии. В рамках визита был проведен инспекционный аудит, проверено соблюдение техпроцессов. Все проведенные испытания изоляторов прошли успешно, что дает надежду на сотрудничество с Норвегией. Гарантией для нового партнера является седьмой год действующая на предприятии система менеджмента качества, соответствующая международному стандарту. Южноуральский арматурно-изоляторный завод сотрудничает со странами Скандинавии уже в течение нескольких лет через своего представителя фирму Jeramat.

# ПИОНЕРЫ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

**Нижнетагильский металлургический комбинат, входящий в группу «Евраз-Холдинг», является одним из наиболее крупных металлургических предприятий России и по сложившейся специализации занимает важную нишу в обеспечении металлопродукцией базовых отраслей экономики страны. Поэтому вопрос повышения качества продукции остается стратегическим направлением проводимой на предприятии технической реконструкции.**

В рамках реализации программы по повышению качества в сентябре нынешнего года на НТМК состоялся пуск первой в России установки десульфурации, построенной в конвертерном цехе. Снижение содержания серы в выплавляемой стали является важным фактором, обеспечивающим получение качественной литой заготовки и, соответственно, прокатных профилей. Требования международных стандартов по уровню содержания серы в готовом прокате достаточно жесткие – не более 0,015%, а для особо ответственных марок стали – 0,001%. Соблюдение таких норм по наличию вредных примесей в металле возможно только при внедрении самых современных технологий.

Строительство установки десульфурации было начато на Нижнетагильском комбинате в 2002 г. Контракт с немецкой фирмой Deutsche Voest-Alpine Industrieanlagenbau был заключен в апреле 2002 г., а уже в июне была открыта и кредитная линия. Стоимость проекта составила 6,4 млн. евро. Строительно-монтажные работы на объекте выполнены специалистами ремонтно-строительного производства НТМК. Автором и исполнителем технологии была выбрана фирма Krupp Polysius. Управление работой установки десульфурации осуществляется новейшей электронной системой. Для обеспечения установки расходными материалами в городе Кушве специально создан участок производства гранулированного магния и флюодизированной извести.

Десульфурация является необходимым условием для улучшения качества не только транспортного и строительного проката, но и металла для производства труб большого диаметра, эксплуатация которых осуществляется при давлении 9,8 Мпа и температурах до минус 60 градусов.

Кредит на сооружение установки десульфурации получен был от пула западных банков на выгодных условиях. Срок окупаемости установки – менее двух лет, на проектную мощность в 1,5 млн. т переработанного полупродукта в год установка десульфурации выйдет в течение 3 месяцев.

Игорь Степанов, обозреватель

# ЗОЛОТОЙ БИЗНЕС

**В самом названии города Пласт есть что-то геологическое. В его окрестностях имеется несколько золоторудных месторождений, которые обрабатывает группа компаний «Южуралзолото». Группа входит в десятку крупнейших золотодобывающих предприятий России, а на Урале она самая крупная. Между тем, шесть лет назад остро стоял вопрос о ликвидации ОАО «Южуралзолото». Его место в ноябре 1997 г. заняло ЗАО «Южуралзолото», куда предприниматель Константин Струков и его команда вывели активы умирающего предприятия. При поддержке администрации г. Пласт на развалинах дряхлого золотодобывающего комбината им удалось создать динамично развивающую группу.**

Почти каждая семья в Пласте связана с судьбой градообразующего предприятия. Золотодобыча в Пласте ведется с 1845 г., а первая фабрика – чанового выщелачивания полного цикла – была построена в городе в 1911 г. Сегодня золотодобывающий комплекс обеспечивает 60% поступлений в городской бюджет. В группу компаний «Южуралзолото» входят три базовых предприятия: ЗАО «Южуралзолото», ЗАО «УЗК «Восточное» и ЗАО «Еткульзолото». Ядром группы и центром управления является при этом ЗАО «Южуралзолото». В его структуру входят две золотоизвлекательные фабрики (ФЗЦО им. Артема и ЗИФ), шахта «Центральная» и ряд вспомогательных цехов и служб.

Группа компаний «Южуралзолото» имеет три лицензии на разработку месторождений рудного золота. Это одно из старейших на Урале месторождений – Кочкарское, которое разрабатывает подземным способом ЗАО «Южуралзолото» и ЗАО «УЗК «Восточное». Запасы его в настоящее время оцениваются в 20–30 т золота. Светлинское месторождение рудного золота имеет запасы порядка 100 т золота, лицензию на его разработку имеет ЗАО «Южуралзолото», а отработку месторождения ведет ЗАО «УЗК «Восточное». Разработкой третьего месторождения, Березняковского, занимается ЗАО «Еткульзолото».

Помимо месторождений в Челябинской области, «Южуралзолото» разрабатывает также месторождение «Коммунарковский рудник» в Хакасии, а также проводит разведку и оценку Куросанского участка и Северо-Летягинского участка, на которые группа имеет лицензии.

Особенностью разрабатываемых группой компаний «Южуралзолото» месторождений является низкое содержание золота в товарной руде. Поэтому для обеспечения приемлемой рентабельности компаний приходится для каждого месторождения искать максимально эффективную технологию добычи и извлечения золота. Если в Кочкарском руднике эффективна традиционная технология добычи руды в шахте с последующей переработкой на фабрике, то для Светлинского месторождения более подходит метод кучного выщелачивания с переработкой руды на соответствующей установке мощностью 600 тыс. т руды в год. Аналогичную установку (мощностью 400 тыс.

т) планируется пустить и на Березняковском месторождении. Инвестиции группы компаний в развитие ежегодно составляют порядка 200 млн. руб.

После получения сплава Доре (сплав золота и серебра), продукция «Южуралзолота» отправляется на Касимовский аффинажный завод в Подмоскovie, где доводится до 49 содержания золота. Золото отделяется от серебра и в виде мерных слитков, изготовленных по ГОСТам, реализуется.

Серьезной проблемой для предприятия, по словам первого заместителя генерального директора ЗАО «Южуралзолото» Владимира Горских, является кадровая проблема. Несмотря на активную работу с местными кадрами, значительную долю работников «Южуралзолота» составляют сегодня вахтовики. Однако такие специальности, как горняки, специалисты-обогащители на фабриках – по-прежнему в дефиците. Группа пытается работать с профильными институтами – со Свердловским горным и Магнитогорским горным, но дело движется с трудом: молодежь в шахту не спешит.

Однако при всех проблемах «Южуралзолото» быстро развивается и расширяет бизнес. Успехи группы связывают с менеджерским талантом **Константина Струкова**.

## ВОССТАНОВЛЕНИЕ СТАТУСА

– В конце 80-х я работал в Казахстане, и тогда мне в руки попал журнал «Огонек», на обложке которого красовался анонс материала: «Золото в нищете», – рассказывает председатель совета директоров ЗАО «Южуралзолото» Константин Струков. – На снимке были изображены золотой самородок в руках шахтера и убогие шахтерские землянки на заднем фоне. Все средства, полученные от продажи золота за рубеж, шли в то время на строительство оборонного комплекса, точное машиностроение, науку и газовую отрасль. При этом малые города, где это золото добывались, – такие, как Пласт в Челябинской области или Березовский в Свердловской области, оставались нищими.

**– С появлением рынка что-то изменилось к лучшему?**

– Золото стало товаром, а не просто валютной выручкой и средством расчета за поставленную продукцию. Золотодобывающие компании начали понемногу развиваться, вместе с ними начали потихоньку подниматься и города. Когда золотодобывающим комбинатам платили за грамм добытого золота от 1 до 4 руб. при стоимости грамма на рынке \$12–16, развиваться у предприятий возможности практически не было.

**– Каким вы приняли это предприятие?**

– Когда начал действовать валютный коридор и стоимость доллара составила порядка 6 руб., грамм золота практически ничего не стоил: его цена держалась на уровне \$ 5–6. Кроме этого, практически все золотодобывающие предприятия были обременены залоговыми обязатель-

ствами перед Гохраном: все эти годы выдавались векселя, часть из которых погашалась, а часть – переходила на следующий год. В результате такой политики в 1997 г. ОАО «Южуралзолото» как золотодобывающее предприятие практически перестало существовать. Золотоизвлекающая фабрика стояла. На всех карьерах работы были остановлены полностью. Был подготовлен проект закрытия шахт. При стоимости грамма золота 48 руб. стоимость буровой коронки для перфоратора составляла 15–20 руб., то есть ни о какой рентабельной работе в таких условиях не могло быть и речи. Выручка была мизерной, при этом долги Гохрану равнялись 1 т золота, а задолженность энергетикам – \$ 4 млн.

### – Именно тогда в ОАО «Южуралзолото» и было введено арбитражное управление?

– Это было следствием кризиса предприятия и отрасли в целом и одновременно – путь выхода из тупика. Старое предприятие надо было ликвидировать, провести через процедуру банкротства, чтобы спасти бизнес. В этот момент глава г. Пласта Александр Неклюдов пригласил меня на предприятие, и я его приглашение принял. В ноябре 1997 г. мы зарегистрировали ЗАО «Южуралзолото», куда были переведены активы ОАО «Южуралзолото». А уже к августу 1998 г. мы погасили практически все долги. Мы договорились с «Челябэнерго» о реструктуризации долга, о графике платежей, договорились в Гохране о погашении задолженности в размере тонны золота, договорились с нашими кредиторами. Всю социальную сферу мы передали на баланс муниципалитета. И город занимается этими объектами профессиональнее, чем мы.

### – В чем, по-вашему, заключается стратегия «Южуралзолота»? Куда вы ведете компанию?

– Мы поставили перед собой задачу: каждый год наращивать объемы добычи на 1 т золота. Мы также стремимся к стабильности, чтобы минимизировать нашу зависимость от конъюнктуры рынка, от роста цен на энергоресурсы, химвещества. То есть если запасы Светлинского карьера – это 100 т золота и 20 лет стабильной работы, то мы эти 20 лет должны гарантированно стабильно работать. Независимо от условий рынка.

### – О каких объемах добычи идет речь?

– По мировым меркам считается, что золотодобывающая компания должна иметь объемы добычи не менее 10 т золота в год. Тогда это стабильная, независимая от конъюнктуры рынка компания. Падение золота до уровня \$ 240 за унцию поставило на грань выживания многие компании, которые добывали менее 10 т. Те же компании, которые добывали больше 10 т, сохранили рынки, производство, объемы. Мы стремимся к тому, чтобы нам к этой цифре подтянуться. Добывать хотя бы на уровне 8 т в год. Независимо где: на Урале, в Сибири, где-то еще. Сегодня довольно сложно получать в свое распоряжение новые активы, так как цена на золото уже не \$ 240, а \$ 380 за унцию. С ростом цены растет количество желающих работать на этом рынке, растет конкуренция.

Учитывая, что содержание золота в руде на тех месторождениях, которые мы обрабатываем, достаточно низкое, мы можем добиться успеха только за счет исполь-

зования новых технологий, сокращения затрат и наращивания объемов переработки. На будущий год мы рассматриваем возможность увеличения объема переработки в 1,5 раза – до 4 млн. т руды по всем перерабатывающим мощностям. Добыча золота составит около 6 т.

### – Какие проекты вы планируете реализовать в ближайшей перспективе?

– Мы рассматриваем возможность реализации прежде всего двух проектов. Речь идет о Березняковском месторождении, где по категориям C1+C2 и прогнозным запасам порядка 40 т золота. Из них 80% в запасах – это первичные руды, которые трудно обогащаются, с низким извлечением, где нужны новые технологии. Сегодня на этом месторождении мы нормально работаем по окисленным рудам, у нас хорошие показатели, а по первичным рудам технико-экономические показатели у нас низкие, и это связано, прежде всего, с извлечением. Здесь целесообразно применение новой технологии бактериального выщелачивания. До конца года мы должны определиться с этим проектом. Второй проект – строительство установки кучного выщелачивания на Березняковском месторождении.

### – За счет каких ресурсов вы развиваетесь?

– В основном за счет своей хозяйственной деятельности и кредитов. Мы работаем с ЕБРР, есть другие иностранные кредиты. Каждый год мы от 5 до \$10 млн. кредитов привлекаем на свое развитие. Это и долгосрочные инвестиции, и «короткие» деньги, они и позволяют нам осваивать новые месторождения и проводить реконструкцию.

### – Иностранные финансовые учреждения благосклоннее стали относиться к нашим промышленным предприятиям. Почему же иностранные компании не идут в российскую золотодобычу?

– В то время, когда интерес к нашим месторождениям проявляли иностранные компании, рынок золота находился в сложной ситуации. Российское законодательство не давало шансов иностранцам успешно работать на этих месторождениях, так как к золоту как к товару тогда не относились. Был валютный коридор, цена на золото держалась на уровне \$250 за унцию. Золото можно было реализовывать только через Гохран, и все шло в государственное хранилище, использовалось как золотовалютный резерв.

Но дело даже не в этом. Я не знаю сегодня в России ни одного предприятия, где на месторождениях золота работали бы иностранцы. Они пришли в Россию, изучили многие месторождения и ни на одном не остались. Скорее всего, на рынок приходили иностранцы, которые не намерены были реально вкладывать деньги в добычу. Да и хороших месторождений не так уж много. Это Сухой Лог, на разработку которого в следующем году будет объявлен конкурс, еще 2–3 месторождения. И все. Остальные месторождения – регионального значения: небольшие по запасам, слабые по содержанию. Поэтому интереса к ним иностранные компании не проявляют. Для нас же месторождение с запасами от 50 т – очень хорошее.

Д.А. Пумпянский, генеральный директор ЗАО «Трубная металлургическая компания»  
 Д.В. Вышегородский, научный сотрудник ГНЦ РФ ОАО «Уральский институт металлов»

## ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

**Процессы глобализации и транснационализации мирового хозяйства приводят к росту взаимосвязей и взаимозависимостей национальных экономических систем. В связи с этим происходят весьма существенные изменения в сфере функционирования предприятий, которые вынуждены адаптироваться к постоянно меняющимся условиям и обострившейся конкуренции.**

В настоящее время интегрированные корпоративные структуры или метакорпорации превращаются в один из важнейших субъектов мировой и национальных экономик. Данные объединения концентрируют значительную часть объемов рыночного производства и реализации, играют доминирующую роль в развитии экономики. В России также формируется целый ряд крупных интегрированных корпоративных структур, которые выходят на международные рынки и развиваются в соответствии с принципиально новой парадигмой экономического развития.

Одной из причин возникновения российских интегрированных корпораций явилось ослабление экономического положения или даже полная невозможность влиять на рынок отдельных предприятий. Высокая производственная эффективность корпораций не только является сегодня основой российской экономической системы, но и залогом ее интеграции в мировую экономику. Следовательно, есть смысл провести анализ последствий интеграции предприятий с выделением преимуществ и недостатков как для самих ее участников, так и для общества в целом. В данной статье будут обозначены наиболее значимые последствия горизонтальной промышленной интеграции как одной из форм метакорпораций, складывающейся по отраслевому принципу. Наконец, представляется важным выделить еще один критерий, который существенно влияет на анализ последствий. При анализе необходимо учитывать существование различных интегрированных корпораций с точки зрения использования в них акционерного контроля: объединение на базе единой собственности либо на основе договоров (ассоциации, союзы, стратегические альянсы, партнерство).

### ПОСЛЕДСТВИЕ ПЕРВОЕ: РОСТ РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ ФИРМ

Наиболее очевидным последствием горизонтальной интеграции является снижение количества независимых фирм-производителей на отраслевом рынке. Согласно традиционной экономической теории, чем больше самостоятельных продавцов на рынке определенной про-

дукции, тем ниже их способность влиять на уровень цен продукции.

Горизонтальная интеграция производителей приводит к так называемому квазиконкурентному рынку или рынку с небольшим числом участников. При квазиконкурентной рыночной структуре высокая концентрация продавцов совмещается с низкими барьерами входа на рынок для потенциальных конкурентов. В связи с этим желание производителей повысить цены сдерживается угрозой появления новых конкурентов, которых будет привлекать высокая норма прибыли на данном отраслевом рынке. Следовательно, квазиконкурентный рынок может обеспечивать эффективный выпуск в отрасли при отсутствии рыночной власти у какого-либо экономического агента.

Возможна и другая ситуация, когда повышение входных барьеров с сохранением небольшого числа крупных фирм-производителей на отраслевом рынке приводит к появлению структуры, называемой олигопольным отраслевым рынком. Объем продаж и уровень равновесной цены на таком рынке определяются характером взаимодействия фирм: либо это будет «ценовая война», сопровождающаяся снижением цен, либо картельный сговор, результатом которого может стать ограничение объема выпуска и рост цен. В этом случае важно понятие «доминирующей фирмы», то есть той, которая контролирует значительную долю совокупного объема продаж отраслевого рынка. За счет этого фирма обладает возможностью влиять на цену и получать высокую прибыль, а ее конкуренты лишь «следуют» за ценой. В российском законодательстве доминирующей признается фирма, рыночная доля которой составляет 35 % и более.

Третий вариант – когда горизонтальная интеграция всех фирм отрасли может привести к появлению монополии, которая обладает всей полнотой рыночной власти в регулировании уровня цен и объема продукции.

Снижение конкуренции может угрожать общественному благосостоянию, однако такая точка зрения может быть оспорена, если принять во внимание следующие последствия горизонтальной интеграции.

### ПОСЛЕДСТВИЕ ВТОРОЕ: ПОЯВЛЕНИЕ СИНЕРГИЧЕСКИХ ЭФФЕКТОВ

Интеграция позволяет фирмам снизить ряд издержек, что является результатом синергических эффектов, когда результат деятельности объединения фирм превосходит сумму результатов деятельности разрозненных фирм. Эти эффекты, которые можно разделить на операционные,

финансовые и инвестиционные, перечислены в табл. 1.

## ПОСЛЕДСТВИЕ ТРЕТЬЕ: ПОЯВЛЕНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ ИНТЕГРАЦИИ В ФОРМЕ ДОГОВОРОВ ИЛИ АЛЬЯНСОВ (ЧАСТИЧНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ)

Очевидно, что каждый участник соглашения преследует свои интересы, которые в ряде ситуаций, а особенно в случае соглашения между конкурентами, не раскрывает полностью своему партнеру. Можно с высокой вероятностью ожидать, что партнер-конкурент воспользуется любой возможностью, чтобы использовать пробелы в договоре или изменившиеся обстоятельства в своих интересах в ущерб другому партнеру. Следовательно, обеспечение выполнения горизонтального соглашения требует высоких затрат, то есть транзакционных издержек.

В этом случае большую роль играет институциональная среда, в которой действуют конкуренты. В государствах с развитой институциональной средой горизонтальная интеграция в форме договоров или альянсов будет более распространена. Тогда как для стран с менее развитой институциональной средой характерно полное объединение собственности компаний, то есть создание организационной структуры, позволяющей снижать или устранять транзакционные издержки между конкретными участниками.

## ПОСЛЕДСТВИЕ ЧЕТВЕРТОЕ: ОСЛАБЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ ПОСТАВЩИКОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

При высоком уровне концентрации поставщиков фирмам, принадлежащим одной отрасли, необходимо усилить влияние на поставщиков с целью снижения цен на ресурсы. Горизонтальная интеграция фирм может стать способом решения этой задачи.

При концентрации потребителей между предприятиями поставщиков обостряется борьба за крупные заказы потребителей. Для снижения своих цен и выпуска уже более значительного объема продукции поставщикам необходимо укрупняться. Они могут сделать это либо за счет расширения своих производственных мощностей, либо через горизонтальную интеграцию. В первом случае при сохранении числа поставщиков обострение конкуренции

между ними значительно снизит цены на их продукцию, поскольку у потребителей появится выбор. Во втором случае высококонцентрированный рынок поставщиков будет противопоставлен высококонцентрированному рынку потребителей, что позволит сохранить уровень цен.

## ПОСЛЕДСТВИЕ ПЯТОЕ: СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Для выживания в конкурентной борьбе фирма должна обладать особыми конкурентными преимуществами, которые следует удерживать и защищать в долгосрочной перспективе. Фирма вырабатывает эти преимущества за счет повышения своей компетентности, наращивания и использования научно-технического потенциала, благодаря которому она сможет поставить на рынок продукцию, отличающуюся от продукции других продавцов.

Стремительное развитие технологий и процессы глобализации экономики заметно изменили не только конъюнктурные экономические факторы, но методы работы по сохранению и развитию конкурентных преимуществ.

Ускорение темпа научно-технического прогресса приводит к увеличению затрат на научно-исследовательские работы, расходов на новые технологии, тем самым усложняя создание новых конкурентных преимуществ. Эти факторы служат дополнительным стимулом к горизонтальной интеграции фирм.

Кроме того, на фоне глобализации экономики и унификации нужд потребителей, интеграция становится необходимостью, прежде всего, для того, чтобы стремительно осваивать перспективные рынки. Компания должна распространять свою продукцию быстрее, чем ее конкуренты. Поскольку размещение в других регионах или странах автономных подразделений связано с высокими издержками, то без кооперации не обойтись. При этом если нужды потребителей в разных географических областях отличаются друг от друга, компания должна дифференцировать свое предложение, чтобы в каждом регионе, где совершаются операции компании, она смогла использовать конкурентные преимущества местных партнеров.

## ПОСЛЕДСТВИЕ ШЕСТОЕ: ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНЪЮНКТУРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

С конкурентной точки зрения, поведение фирмы в лю-

Таблица 1. Синергические эффекты интеграции

| Операционные синергии (экономия операционных издержек)  | Финансовые синергии (экономия финансовых издержек)   | Инвестиционные синергии (экономия инвестиционных издержек)   |
|---|--|--|
| 1) устранение дублирования управленческих функций и их централизации;<br>2) сокращение затрат на управление сбытом продукции, централизация закупок;<br>3) оптимизация: размещения производственных мощностей, объема выпуска, ассортимента продукции;<br>4) комбинирование взаимодополняющих ресурсов. | 1) стабилизация роста доходности и снижения рисков;<br>2) более широкие возможности привлечения заемных средств;<br>3) консолидация финансовых ресурсов. | 1) объединение трудовых, производственных ресурсов;<br>2) возможность покупки компании по цене ниже стоимости создания собственного производства;<br>3) объединение рынков;<br>4) объединение результатов НИОКР. |

бой ситуации определяется логикой конкурентной борьбы, противостояния своим экономическим соперникам. Однако во многих ситуациях фирма целенаправленно избегает конкурентного противостояния, чтобы защитить и обеспечить безопасность собственного производства. Для обеспечения устойчивости конъюнктурных экономических факторов компании готовы понести существенные дополнительные расходы на организацию координационной структуры.

С экономической точки зрения, интеграция позволяет в существенной мере сократить уровень неопределенности и риска на рынке. В противоположность общепринятому представлению о конкуренции, само по себе понятие «интеграция» свидетельствует о союзе между компаниями, обязательствах осуществлять взаимную поддержку и взаимопомощь. Фирмы принимают все эти условия с тем, чтобы гарантировать «мир и безопасность» для каждого из них, чтобы противостоять какой-либо внешней угрозе.

Недостатком такого подхода является допущение, что в рамках одного альянса все партнеры преследуют одну и ту же цель, а именно обеспечение собственной безопасности. Другими словами, интеграция рассматривается только в качестве такого средства, которое позволит усилить группу союзников с помощью целого ряда коллективных действий. На практике же создание альянсов часто приводит к ослаблению одного партнера к выгоде другого. Следует отметить, что такая ситуация характерна в случае интеграции в форме договоров или альянсов.

## **ПОСЛЕДСТВИЕ СЕДЬМОЕ: ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ И ВЗАИМНОЕ ДОПОЛНЕНИЕ**

С точки зрения концепции «организационного обучения» предприятие, как единая организационная структура, является средством передачи «неявного ноу-хау», то есть таких научных и технологических методов, которые очень сложно вербально описать. Основная идея заключается в том, что некоторые технологические разработки являются «организационными», то есть их нельзя рассматривать отдельно от структуры организации, в которой они возникли. Поэтому фирма, которая собирается получить информацию подобного рода, должна вступить в альянс с партнером – держателем данного ноу-хау. Взамен фирма может предоставить партнеру «дополняющие активы». В большинстве случаев для успеха технологически новаторской продукции требуются решение проблемы соперничества в рамках сотрудничества.

## **ПОСЛЕДСТВИЕ ВОСЬМОЕ: СОПЕРНИЧЕСТВО В РАМКАХ СОТРУДНИЧЕСТВА**

В горизонтально интегрированной группе конкуренция между фирмами выступает под видом соперничества в рамках самого объединения. Речь идет о конкуренции на рынке прибыли, которую предприятия хотели бы перенаправить из объединенной структуры к себе.

Довольно часто в качестве цели интеграции упоминается возможность объединения научно-технического потенциала участвующих партнеров для получения осциллирующей прибыли. Однако есть и другая, менее невинная причина: партнеры стремятся усилить свои позиции на рынке в ущерб другому партнеру, например, за счет эконо-

мических рычагов.

Соперничество может выразиться через агрессивные намерения одного партнера по отношению к другому: желание овладеть максимальным количеством информации, стремление переманить ключевые трудовые ресурсы, попытка использовать с выгодой для себя полученные и быстро усвоенные уроки, чтобы «догнать и обогнать» своего партнера. Следовательно, создавая интегрированную группу как единое целое, необходимо анализировать механизмы, сдерживающие аконструктивное соперничество, поскольку до определенной степени оно носит позитивный характер. Создание соответствующей институциональной среды для сглаживания негативных последствий соперничества является необходимым условием. Так, например, одним из действенных механизмов цивилизованного разрешения споров между предприятиями, входящими в метакорпорацию, является третейский суд.

## **ПОСЛЕДСТВИЕ ДЕВЯТОЕ: РОСТ ИЗДЕРЖЕК КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ В ЕДИНОЙ ФИРМЕ ПРИ ПОЛНОМ ОБЪЕДИНЕНИИ СОБСТВЕННОСТИ**

Будучи самостоятельным субъектом на рынке, предприятие само определяет свои действия, и величина прибыли зависит только от его действий; в случае же, когда предприятие входит в состав крупной корпорации, в своих действиях оно подчиняется указаниям более высокой управляющей инстанции, которая определяет уровень дохода фирмы. Следовательно, заинтересованность в эффективности своей деятельности у предприятия снижается и возникает необходимость создания дополнительных структур управления и контроля в рамках корпорации, что может привести к увеличению соответствующих расходов.

Анализируя ситуацию в мировой черной металлургии, можно констатировать, что в последнее десятилетие усилились интеграционные процессы. Так, доля на мировом рынке десяти крупнейших сталелитейных корпораций увеличилась с 15 до 25%. В трубной промышленности четыре интегрированные корпорации Tenaris, Vallourec&Mannesmann Tubes, Sumitoma и Трубная металлургическая компания (ТМК) контролируют около 45% мирового производства стальных бесшовных труб. Мотивами практически всех объединений являются получение синергических эффектов, взаимодополнение активов, объединение бытовых сетей и результатов НИ-ОКР и, наконец, привлечение значительных инвестиционных ресурсов. Результатом процессов интеграции стал переход на качественно новый уровень крупномасштабного производства с комплексным обслуживанием крупных потребителей по всему миру с использованием информационных технологий. Очевидно, что консолидация производителей предоставляет возможность ведения успешной международной деятельности в условиях глобализации мировой экономики. Поэтому для российских корпораций едва ли можно предложить другой путь, нежели интеграция, при условии доминирования новой парадигмы экономического развития.

Таким образом, метакорпорации наряду с явными антиконкурентными последствиями объективно позволяют повысить эффективность хозяйственной деятельности,

## ИНТЕГРАЦИЯ

а в некоторых случаях способствуют сохранению отраслей в рамках национальных экономик. При динамичном развитии глобализации и структурном изменении мировой экономики происходят процессы интеграции, задачи которой заключаются в повышении устойчивости и продолжительности существования метакорпораций, приспособлении и

активном воздействии на внешнюю экономическую среду.

Представляется, что на сегодняшний день разработка комплексной теории метакорпораций является одной из важнейших составляющих в развитии экономической теории и теории менеджмента.

Таблица 2. Преимущества и недостатки горизонтальной интеграции хозяйствующих субъектов

|                                | Преимущества  | Недостатки   |
|--------------------------------|---|--|
| Для участников интеграции      | <ol style="list-style-type: none"> <li>1) рост рыночной власти;</li> <li>2) достижение операционных, финансовых и инвестиционных синергий;</li> <li>3) нейтрализация рыночной власти поставщиков;</li> <li>4) ускорение темпов создания новых конкурентных преимуществ;</li> <li>5) обмен ноу-хау;</li> <li>6) расширение рынков сбыта;</li> <li>7) обеспечение конъюнктурной безопасности на уровне приемлемой доходности;</li> <li>8) объединение взаимодополняющих активов;</li> <li>9) взаимное организационно-техническое обучение.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1) угроза присвоения партнером уникальных разработок при интеграции в форме договоров или альянсов;</li> <li>2) опасность доступа партнера к информации о положении фирмы при интеграции в форме договоров или альянсов;</li> <li>3) переманивание трудовых ресурсов;</li> <li>4) появление транзакционных издержек при интеграции в форме договоров или альянсов;</li> <li>5) рост издержек управления и контроля при слиянии и поглощении.</li> </ol> |
| Для социального благосостояния | <ol style="list-style-type: none"> <li>1) возможное снижение цен на продукцию вследствие уменьшения себестоимости ее производства;</li> <li>2) ускорение темпов появления новых видов продукции;</li> <li>3) развитие дистрибьюторских возможностей по доставке товара потребителю;</li> <li>4) эффекты от конкуренции крупных производителей (рост качества, разнообразия, дифференциации цен).</li> </ol>   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1) снижение конкуренции с угрозой неэффективного размещения ресурсов и неэффективного производства;</li> <li>2) возможность крупных корпораций искусственно повышать входные отраслевые барьеры.</li> </ol>   |

# КУЛЬТУРА СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В условиях возрастающей конкуренции поиск новой эффективной стратегии работы с клиентами и партнерами приобретает крайне важное значение. Такая стратегия может быть направлена на повышение качества производимых товаров и услуг и оптимизацию внутренних бизнес-процессов.

Конкуренция в области низких цен истощает себя, сейчас выигрывают те, кто максимально быстро и полно обслужит клиента с минимальными для себя издержками. В этих условиях повышается значение сотрудников, их умения общаться с клиентами, их готовности взаимодействовать друг с другом для осуществления качественного обслуживания. С повышением значения сотрудников для успешной работы компании встают вопросы об эффективном управлении их деятельностью.

Одним из условий эффективного управления персоналом является системный подход. Отдельно взятые мероприятия не позволяют полностью использовать ресурсы, содержащиеся в каждой программе и в каком-то смысле не окупаются. **Отдельно взятый тренинг, вне общей концепции управления персоналом**, дает только временное улучшение результатов труда и мотивации труда сотрудников.

Для достижения долгосрочных результатов от проведения тренинга:

– необходима система мотивации материальная и нематериальная, которая бы стимулировала сотрудников применять полученные навыки;

– нужна оценка персонала, которая определила бы уровень усвоения сотрудниками полученных на тренинге навыков. Это позволит, во-первых, определить уровень и профессионализм проведения тренинга, во-вторых, будет мотивировать сотрудников активнее работать на тренинге и применять знания в профессиональной деятельности. Кроме того, оценку рекомендуется проводить для выбора актуальных, необходимых для сотрудников учебных программ.

– полезен был бы институт наставничества, который должен помогать сотрудникам в дальнейшем развитии навыков, исправлении допускаемых ошибок. Частично эту проблему решают некоторые консалтинговые компании, предлагая посттрениговое сопровождение.

**Отдельно взятая оценка персонала, проведенная без ее консолидации в общую систему управления**, может дать: отчет и оценочные бланки, которые, возможно, будут давать реальную кар-

тину ситуации в компании, но не отвечающую на вопросы, которые волнуют руководство в данный момент. Без дальнейших мероприятий по развитию недостающей профессиональной компетенции сотрудников, без решений по ротации и изменению заработной платы, оценка не выполняет ряд важных функций: не предоставляет информации для управленческих решений; не мотивирует персонал; не дает сотрудникам объективной оценки их деятельности в контексте полезности результатов работы для компании.

**Система заработной платы, не основанная на реальных достижениях и ценности сотрудника**, может спровоцировать: уход высококвалифицированных сотрудников, неудовлетворенных либо уровнем заработной платы, либо тем, что вознаграждения никак не учитывают реальный вклад в результат; а также низкое качество работы и необходимость контроля.

**Как же построить систему управления?** Возможно, это удивит, но начинать надо с постановки **стратегических целей и задач** для руководителей. Планирование деятельности компании помогает определить необходимые шаги для достижения этих целей. Из планов становится ясно, что должны делать сотрудники, какой компетенцией они должны обладать, чтобы компания достигла своих целей. Определение стратегии помогает также понять, каковы возможности роста – карьерного, профессионального, материального – для сотрудников компании.

Определив, куда мы хотим прийти, необходимо **определить, где мы сейчас находимся**. Для этого необходима **оценка персонала (Assesment)**. Она помогает определить, что мешает компании достичь поставленных целей, критические точки ее деятельности. Исходя из нашего опыта проведения ассесмента в компаниях, наиболее часто такими точками являются: отсутствие прозрачной для сотрудников системы заработной платы, слабое понимание сотрудниками обязанностей, неготовность брать на себя ответственность за результаты собственной деятельности и деятельности компании.

Одним из **эффективных методов**, помогающих: увеличить **прозрачность и контролируемость компании** за счет четкого знания и обоснованной оценки исполнения сотрудниками своих задач; **повысить мотивацию и ответственность сотрудников** за счет понимания ими своей роли в достижении стратегических целей компании; повысить сплоченность компании, – является **система управления по целям**, внедрение

которой является следующим этапом постановки системы управления персоналом.

**Внедрение системы оплаты труда**, основанной на выполнении сотрудниками своих задач, позволяет: решить вопросы обоснованной заработной платы, позволяющей соотнести ценность сотрудника для компании и его заработную плату; усилить мотивацию сотрудников и сориентировать их на достижение результатов, интересующих компанию. При определении уровня оплаты труда сотрудников пригодятся результаты, полученные на этапе оценки.

Итак, система пущена. Люди знают, за что им платят, куда и при каких условиях они могут развиваться. Они сами начинают думать, как усовершенствовать свои навыки, в этом им помогает институт наставничества, так

как при постановке системы управления по целям руководитель напрямую заинтересован в результативности своих сотрудников. Заинтересованность в общем результате помогает создать атмосферу сотрудничества. На этом этапе достаточно легко планировать обучение, сам сотрудник и его руководитель видят, каких навыков, знаний им не хватает и какие ресурсы есть в компании и вне ее для их развития.

**Консалтинговая группа «СЭЛФ-МОСТ»**

**62002, Луначарского, 210 , офис 21-22**

**тел. (3432) 61-57-88 (факс), 61-63-44**

**http: [www.selfmost.ru](http://www.selfmost.ru)**

**e-mail: [selfmost@sky.ru](mailto:selfmost@sky.ru)**

Александр Суриков, юридический обозреватель

## ПРАВО НА НЕГАЦИОННЫЕ ИСКИ

**П**родолжая знакомить аудиторию журнала с ее правами по отстаиванию интересов перед налоговыми органами, постараемся осветить один из самых спорных вопросов современного российского права – возможность предъявления налоговым органом негационных исков, то есть исков о признании гражданско-правовых сделок недействительными. По этому вопросу противоречивы не только мнения юристов, но и судебная практика.

Интересно то, что, как правило, сторонниками права налогового органа подавать иски о признании гражданско-правовых сделок недействительными являются сами представители налогового органа. Однако, как ни странно, они апеллируют не к Налоговому кодексу, а к гражданскому законодательству.

Действительно, статья 166 ГК «Оспоримые и ничтожные сделки» гласит: «Требование о применении последствий недействительности ничтожной сделки может быть предъявлено любым заинтересованным лицом. Суд вправе применить такие последствия по собственной инициативе».

Конечно, заинтересованными лицами могут быть не только стороны сделки, но и государство в лице его органов. Иное положение создало бы предпосылки для бесконтрольного и безнаказанного злоупотребления правом со стороны субъектов гражданских правоотношений.

Немало масла в огонь подлил Конституционный суд, который своим определением от 25 июля 2001 г. № 138-О «По ходатайству Министерства Российской Федерации по налогам и сборам о разъяснении постановления Конституционного суда Российской Федерации от 12 октября 1998 г. по делу о проверке конституционности пункта 3 статьи 11 Закона Российской Федерации «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» пояснил, что в случае непоступления в бюджет соответствующих денежных средств для установления недобросовестности налогоплательщиков налоговые органы вправе – в целях обеспечения баланса государственных и частных интересов – осуществлять необходимую проверку и предъявлять в арбитражных судах требования, обеспечивающие поступление налогов в бюджет, включая иски о признании сделок недействительными и о взыскании в доход государства всего полученного по таким сделкам, как это предусмотрено в пункте 11 статьи 7 Закона Российской Федерации «О налоговых органах Российской Федерации».

Приводится еще один потрясающий довод, который, кроме как к логической петле, ни к чему не приводит, и вот в чем его смысл. Согласно положениям статей 1 и 2 НК

РФ, Налоговый кодекс регулирует властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в Российской Федерации, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения. Далее, в соответствии с постановлением Пленума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 28 февраля 2001 г. № 5 «О некоторых вопросах применения части первой Налогового кодекса Российской Федерации», разъяснено, что часть первая НК РФ не подлежит применению к правоотношениям с участием налоговых органов, не связанным с установлением, введением и взиманием налогов и сборов в Российской Федерации, осуществлением налогового контроля, обжалованием актов налоговых органов (действий, бездействия их должностных лиц), принятых в рамках налогового контроля, привлечением к ответственности за совершение налоговых правонарушений.

Таким образом, по мнению представителей налоговых органов, в ст. 31 НК РФ определены только те права налоговых органов, которые они вправе осуществлять во властных правоотношениях по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в Российской Федерации, а также отношениях, возникающих в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечению к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Проще говоря, налоговые органы утверждают, что Налоговый кодекс устанавливает не все права, которыми может обладать налоговый орган, или иначе, правоотношения по обращению государственных органов в арбитражные суды и суды общей юрисдикции в защиту интересов государства по мотиву недействительности сделок на основании ст. 2 НК РФ не относятся к группе правоотношений, регулируемых НК РФ.

Таким образом, по мнению некоторых юристов, положения ст. 31 НК РФ не исключают права налоговых органов на обращение в арбитражные суды с исками о признании сделок недействительными и взыскании в доход государства всего полученного по таким сделкам.

Даже учитывая вышеизложенное, у налоговых органов отсутствует право на подачу в суд подобных исков. На то есть веские причины:

– нормы ст. 166 ГК РФ не могут служить основанием для предъявления налоговым органом иска о признании

сделки недействительной (далее ИСК). Это утверждение основывается на том, что налоговый орган нельзя отнести к кругу «заинтересованных лиц», которых ГК наделяет правом подачи указанных исков, так как применение последствий недействительности ничтожной сделки является способом защиты *гражданских прав* (ст.12 ГК), а налоговые органы гражданскими правами по сделкам, которые они пытаются признать недействительными, не наделяются. Также, в силу п.3 ст.2 ГК РФ, нормы последнего не применяются к налоговым отношениям, поэтому правила ст.166 ГК РФ не могут определять компетенцию налогового органа.

Кроме того, налоговые органы (как, впрочем, и любые другие государственные) вправе осуществлять только те действия, которые прямо разрешены им законом;

– в настоящее время нормы налогового права не предоставляют налоговым органам права на обращение в суд с ИСКАМИ. Об этом говорят следующие факты. Первоначальная редакция ст.31 НК (до 18 августа 1999 г.) предусматривала такое правомочие налоговых органов. Однако ФЗ РФ от 09 июля 1999 г. №154–ФЗ право налоговых органов на предъявление исков о признании сделок недействительными исключил (до настоящего времени такого права у налоговых органов по НК нет). Ссылки на п.11 ст.7 Закона РФ «О налоговых органах», предусматривающий право на предъявление исков о признании сделок недействительными и взыскании в доход государства всего полученного по таким сделкам, на сегодняшний день некорректны в силу противоречия их НК РФ, а именно:

– НК РФ к общим принципам налогообложения в РФ, которые *устанавливаются непосредственно* НК РФ, относит определение прав и обязанностей налоговых органов (подп. 4 п.2 ст.1 НК РФ). То есть НК РФ однозначно исходит из того, что права и обязанности налоговых органов могут быть установлены только в нем самом;

– Закон РФ «О введении в действие части первой НК РФ» в ст.7 устанавливает, что федеральные законы, принятые до вступления в силу части 1 НК РФ и не утратившие силу действуют в части, ей не противоречащей. Следовательно, Закон РФ «О налоговых органах», предоставляя налоговым органам дополнительные правомочия, не

предусмотренные НК, приходит в прямое противоречие с кодексом и, соответственно, не подлежит применению в этой части.

В результате высказанных двух доводов вышеупомянутая логико–правовая петля постоянно возвращает нас к статье 31 Налогового кодекса, в соответствии с которой налоговые органы не имеют права на негационные иски, кроме тех случаев, когда, в соответствии со статьей 173 ГК РФ, налоговый орган является лицензирующим органом. Но в этом случае речь идет о видах деятельности, на право осуществления которых налоговый орган выдает лицензии и вследствие этого является органом, осуществляющим контроль и надзор за этими видами деятельности.

Обратимся теперь к указанному определению КС РФ. Казалось бы, действительно, в определении содержится прямое указание на право налоговых органов подавать в суд иски о признании сделок недействительными. Но это не так. В целом определение не посвящено рассмотрению вопроса о праве налоговых органов подавать иски в контексте всего российского законодательства. Напротив, оно посвящено рассмотрению другого вполне конкретного вопроса. Поэтому приведенная цитата не может свидетельствовать о том, что КС сформировал свою позицию, обязательную для всех правоприменителей; кроме того, деятельность государственного органа в любом случае строится на основе полномочий, указанных в законе. КС не вправе наделять налоговые органы дополнительными правами.

Конституционный суд РФ высказался о праве налоговых органов на предъявление исков о признании сделок недействительными только при установлении недобросовестности налогоплательщиков при уплате налогов через банки. О подобном праве налоговых органов в отношении иных сделок Конституционный суд РФ не упоминал!

Таким образом, на сегодняшний день налоговые органы иски о признании сделок недействительными подавать не вправе – ни с позиций Гражданского кодекса РФ, ни с позиций Налогового кодекса РФ, ни даже с точки зрения Конституционного суда РФ!

**Телефон для консультаций: +7 904 381 7851**

## АРХИВЪ

# Клинки Златоуста

Массовое заселение бассейна реки Кубани русско-украинскими колонистами началось, как известно, после войны с Турцией 1768-1774 гг. под прикрытием Кавказской линии укреплений, тянувшейся непрерывной цепочкой опорных пунктов с примыкавшими к ним станицами от Азова до Моздока. Почти столетие бурлил Кавказ. Православные Грузия и Армения, подвергавшиеся опустошительным набегам персов и турок, искали заступничества у единоверцев великой державы. Мусульмане же Северного Кавказа, подстрекаемые султанами дряхлевшей Порты, дипломатами извечной соперницы России в Восточном вопросе - Великобритании, напротив, стремились преградить путь «неверным», посягавшим на их благополучие и независимость.

Бурно развивавшаяся экономика петровско-екатерининской России нуждалась во внешних рынках. Богатые земли, отвоеванные богатырями Румянцева, Потемкина, Суворова, нуждались в защите. Именно для этой цели Екатерина II учредила Черноморское и Кавказское линейные казачьи войска. В 1860 г. Черноморское и Кавказское формирования были слиты в единое Кубанское казачье войско. На него и занимавшее юго-восточный фланг Терское казачье войско и возлагалась охрана беспокойных рубежей.

Главным боевым средством кубанцев и терцев была не пика, как у прочих войск, а шашка (са'шхо - длинный нож, кабардино-балкарск.). Первоначально, когда отсутствовало централизованное снабжение, казаки приобретали шашки либо укороченные сабли у местных ремесленников, среди которых выделялись мастера из Дагестана. Оружие отделялось искусно, но клинки были хрупкие или излишне мягкие и нередко подводили в бою. Секрет булата к середине прошлого столетия на Кавказе был утерян, а сталь кустарной выделки не обладала должными свойствами.

Чтобы улучшить качество вооружения иррегулярной конницы, изготовление клинков для казачьих войск было налажено в южно-уральском городе Златоусте. Фабрика «белого оружия» была основана здесь еще в 1815 г., открытие секрета превосходной литейной стали талантливыми инженерами П. П. Аносовым, П. М. Обуховым и их последователями вывели ее в ряд ведущих мировых центров по производству холодного оружия.

Гибкость и прочность златоустовских клинков обуславливалась тем, что на их изготовление шла великолепная насыщенная легирующими элементами бакальская руда, плавившаяся на древесном угле, а не на коксе, из которого тогда еще не умели удалять губительную для металла серу. Постоянно совершенствовалась и технология оружейного производства, включавшая многократную проковку заготовок («кованцов») под молотами, закаливание их в свинцовых ваннах и ключевой воде, строгое испытание готовых изделий на удар, гибкость, колющий эффект.

В 1881 г. под руководством генерала А. П. Горлова была проведена реформа, предусматривавшая унификацию холодного оружия и изъятие устаревших его видов. Палаши в тяжелой кавалерии, а сабли в легкой отныне становились декоративным атрибутом парадных и торжественных выездов. За образец единого типа оружия был взят популярный у казаков кавказский клинок, нареченный в обиходе «волчком». Кубанцам и терцам кроме шашек полагались кинжалы, вначале приобретаемые у горцев, затем освоенные Златоустовской фабрикой. Это были копьевидные обоюдоострые ножи с рукоятью из буйволового рога, заправленные в ножны.

И все же, несмотря на энергию и самоотверженность А. П. Горлова, достичь желаемого единообразия не удалось. Большинство казаков сложной в обращении горловской модели предпочитали легкие «прикладистые» клинки азиатского образца. Готовившие «справу» сыновьям отцы недорого платили за них ремесленникам. Приверженность казаков азиатским шашкам заставила военное министерство во избежание наводнения иррегулярных формирований нестандартными «волчками» организовать в Златоусте изготовление облегченных в сравнении с горловскими «азиатских» клинков.

В 1904 г. Николай II утвердил доработанный образец для Терского и Кубанского казачьих войск. Налаживанию производства нового оружия, однако, помешала русско-японская война. К тому же указ царя противоречил ранее обнародованному разрешению нести строевую службу с «дедовским» оружием. Эта мера, безусловно, облегчала казачьим семьям экипировку призывников, но в то же время нарушала регламентацию вооружения. По свидетельству очевидцев, смотря новобранцев были почти экзотическим зрелищем. На них можно было увидеть клинки турецкие, иранские, бухарские, индийские, грузинские, а также

# АРХИВЪ

кустарные поделки, выдававшиеся ловкими торговцами за дагестанские, тульские или златоустовские.

Блестящие гвардейские офицеры щеголяли вне строя с очень тонкими (для легкости) палашами и саблями, заказанными у петербургских фабрикантов Шаффов – выходцев из Германии, сколотивших капитал на Урале. Казаки лейб-гвардии, подражая моде, обзаводились укороченными саблями на манер старинных «клычей». Личные заявки хорунжих и есаулов, тянувших лямку в провинциальных гарнизонах, выполнялись, как правило, златоустовскими искусниками или имевшими на то право кавказскими ремесленниками.

Использование «дедовского» оружия вылилось в серьезную проблему, так как нередко под видом унаследованных от родичей клинков с памятными отметинами новобранцы приносили в полки современные кустарные подделки из второсортных материалов. Спрос на холодное оружие вызвал наполнение казачьих областей сравнительно дешевыми шашками с фальшивыми златоустовскими клеймами. Их вручали прижимистые родители сыновьям, благословленным на службу царю и Отечеству.

Комиссия военного ведомства, проверявшая состояние казачьего вооружения после начала русско-японской войны, сделала неутешительный вывод: примерно треть холодного оружия с ложной маркировкой не отвечала предъявлявшимся требованиям. Донесение инспекторов ГАУ, совпавшее с маньчжурскими поражениями и волной антиправительственных выступлений «верноподданных», встревожило не только военное министерство, но и самого царя. Жандармам поручалось незамедлительно выявить каналы утечки «кованцовой» стали, ее оптовых покупателей, владельцев оружейных мастерских, доходный промысел которых наносил ущерб обороноспособности государства, подрывал репутацию знаменитого предприятия. Оперативное расследование показало, что, несмотря на запрет, кустари Златоуста, сговорившись с рабочими, выносившими с завода отдельные детали, занимались подпольным изготовлением клинков в мастерских, предназначенных для неотложного ремонта дефектных изделий, с чем не справлялась перегруженная заказами фабрика. На оружии гравировался подложный штемпель и государственный герб.

Кустари, уличенные в незаконном занятии, были привлечены к суду, с остальных металлистов взяли подписку в том, что они никогда не посягнут на казенную монополию. Одновременно в печати был опубликован приказ атамана Оренбургского войска, предписывавший казакам для исправления оружия обращаться не к кустарям, а исключительно в войсковые мастерские.

Хоть и верна пословица: дорого да мило, дешево да гнило, казаки скромного достатка все равно норовили купить оружие своим сыновьям по сходной цене. А коли существовал спрос, не иссякало и предложение. После наведения порядка на Урале торговля поддельными клинками развернулась в Донской и Кубанской областях. Напомним, что в отличие от сибиряков и уральцев местным ремесленникам оружейное дело было знакомо и доступно исстари. Однако в строю шашки и сабли кустарной выделки с начала XX века могли употребляться лишь по удостоверении их годности на специальных стендах.

Разноплеменные торговцы нахваливали товар, уверяли посетителей лавок, что лучшего не сыскать, а между тем испытаний подкупающе дешевые клинки зачастую не выдерживали. Продавцы наживались, станичники же терпели убытки и роптали. Множество жалоб и запросов поступило командованию разных рангов, которое в свою очередь предъявило претензии руководству Златоустовской фабрики. В ответном послании директор предприятия извещал атамана Кубанского войска, что излюбленные на Юге шашки азиатского образца с клеймом «К К В» (Кубанское казачье войско) златоустовцы освоили еще в 1888 г. Однако при сокращении государственных нарядов увеличился выпуск клинков по частным заявкам. Беда состояла в том, что на индивидуальных мелкосерийных заказах грели руки недобросовестные коммерсанты. Покупая низкосортную рядовую сталь, они перепродавали ее кустарям-оружейникам, как перwokлассную. Последние, убедившись в подлоге, не ставили на клинках клейма нестроевого оружия «ЧЗ» (частный заказ), а выдавали их за штатные, с фальшивой маркировкой Златоустовской фабрики.

Не считаясь с экономическими доводами, Военное министерство настаивало на отказе от частных заказов, с чем решительно не соглашалось горное ведомство, которому подчинялось предприятие. Выход из затруднительного положения стороны нашли в компромиссе: продажа клинковой стали оптовым покупателям, выполнение одиночных и групповых заявок на оружие сохранялись, но аббревиатура названий казачьих войск (ДКВ, ККВ, ОКВ, ТКВ и др.) на нем не обозначалась. Кроме того, «частники» должны были указывать назначение оружия, и, если оно заказывалось ими для строевой службы, подвергать общепринятым испытаниям наравне с выпускавшимся по казенным нарядам.

Главное управление казачьих войск потребовало, чтобы атаманы упорядочили торговлю клинками кустарного изготовления. За маркировку самодельных образцов клеймом Златоустовской фабрики на ремесленников налагался крупный штраф, при повторных нарушениях закона мастерские закрывались.

Применение шрапнельных снарядов, плотного залпового огня во время русско-японской войны свидетельствовало о том, что холодное оружие в пехоте (у офицеров) и вспомогательных войсках утратило свое прежнее значение. Сражения с хорошо вооруженным противником выявили сильные и слабые стороны отечественных клинков. Не оправдала надежд и тяжеловесная шашка, сконструированная генералом Горловым. Обстрелянные командиры предлагали либо вернуться к старым образцам, либо создать оптимальные новые. Для решения этого вопроса при Оружейном отделе ГАУ в 1907 г. была учреждена комиссия во главе с одаренным инженером, изобретателем огнестрельного и холодного оружия капитаном В. Г. Федоровым. Конструкторы спроектировали несколько вариантов шашек и сабель с различным изгибом, расположением центра тяжести, формой и наклоном рукояти. Испытывались эксперименталь-

# АРХИВЪ

ные клинки в фехтовальных залах гвардейских полков.

Государственный бюджет, подорванный неудачной войной, революционной сумятицей, ориентировал специалистов ГАУ на модернизацию холодного оружия без «лишних» затрат. С учетом критических замечаний за штатный образец был принят несколько измененный и облегченный горловский: без гарды (защитной скобы) на ручке, в металлических ножнах. В иррегулярной коннице, особенно у кавказского казачества, продолжала господствовать азиатская шашка с деревянными ножнами, прикреплявшимися к удобной плечевой портуpee.

Дирекции Златоустовской фабрики поручалось значительно увеличить производство с целью скорейшего перевооружения армии. Примечательно, что кирасирские палаши, разнотипные сабли драгун, улан, гусар допускались командованием из соображений экономии только в мирной обстановке. На период войны в кавалерийских частях и соединениях вводилась унифицированная «Фёдоровская» шашка. С расширением мощностей на Урале в предвоенные годы кустарных клинков почти не стало. В арсеналах казачьих войск скопились внушительные запасы холодного оружия, да и златоустовцы поставляли свою продукцию своевременно. Всевозможные клинки (драгунские и казачьи шашки, прямые и кривые кинжалы, морские кортики) выпускались бесперебойно многотысячными партиями.

Цеха по изготовлению украшенного оружия на рубеже XIX-XX вв. уже не существовало. Отделка эфесов и ножен была упрощена, стандартизирована. Меньше стали использовать в декоре благородных металлов. Финансисисты считали ненужной расточительностью даже золочение «прибора» офицерских шашек. При этом они ставили в пример западные европейские армии, где в художественном оформлении клинков томпак и латунь давно вытеснили драгоценные сплавы.

Квалифицированные гравёры, чеканщики, эмальеры отводили душу на штучных заказах для министерств Высочайшего Двора, иностранных дел, приурочивавших подарки к юбилеям сановной знати, начинавшей карьеру в гвардии, военачальников, коронованных особ зарубежных государств, для престижных экспозиций. Не меркла слава декоративного оружия Златоуста и на международных выставках. В частности, посетители с восхищением отзывались об экспозиции в Париже 1900 г., состоявшей из набора сохранившихся клинков булатной и прочнейшей литой стали с филигранной отделкой, тончайшим узором орнаментальной позолоты и серебра с чернью. Раскрытию творческих возможностей мастеров, выработке оригинального «почерка» способствовали многочисленные заказы на парадное оружие, ибо офицерам привилегированных полков, в первую очередь лейб-гвардии Казачьего, Атаманского и Сводного казачьего, разрешалось вне казарм и полевых учений носить клинки произвольных моделей.

Своеобразие внешнего оформления призовых клинков заключалось в следующем: на стальном полотне гравировалась надпись определенного содержания, над которой помещался вытравленный (чаще накладной) императорский вензель с короной. На первых призах вензель и корона отливались из золота, на вторых - из серебра. Та же символика украшала вызолоченный или покрытый никелем эфес. Обладателями призовых сабель и шашек среди нижних чинов были преимущественно казаки.

Локальные конфликты на Балканах развеяли надежды прогрессивных политиков на длительный мир, обнажили неизбежность столкновения противостоявших блоков европейских государств. Русская армия, подобно другим, перевооружалась, насколько позволяла экономика. Златоуст нацеливался на изготовление массовых кавалерийских клинков: казачьих и драгунских шашек, предназначенных также пехотным и артиллерийским офицерам. Ежегодный выпуск этого оружия, в предвоенный период составлявший 70-75 тысяч единиц, в годы войны удвоился. Кроме плановых, коллективу фабрики приходилось выполнять много внеочередных заказов, так как юнкерские училища перешли на ускоренный курс обучения. С ростом заказов на офицерское Георгиевское, «золотое» оружие хватало работы и ведущим мастерам, радовавшим героев кавалерийских атак, даровитых военачальников подлинными шедеврами.

Любопытно, что на вторую половину 1917 и 1918 год Златоустовской фабрике в рамках общей для Урала программы «демилитаризации» устанавливалось расширить за счет военной номенклатуры гражданских изделий: инструментов, ножей для сенокосилок, столовых приборов, замков и прочего скобяного товара.

Гражданская война, пожалуй, трагичнее всего отразилась на судьбе казачества. Сегодня уже мало у кого из мирных хлеборобов Кубани, Дона, Оренбуржья сохранились клинки предков. Но потомки рассеянных по свету российских эмигрантов дорожат реликвиями, незримой нитью связывающими их с Отчиной.

*По материалам «Военно-исторического журнала», 1993 г.*