



№12(73)

 ЕЖЕМЕСЯЧНИК
ДЕКАБРЬ 2003 г.

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ НОВОСТИ

- 8 НОВОСТИ УРАЛА
16 НОВОСТИ РОССИИ И СНГ
24 НОВОСТИ МИРОВЫХ РЫНКОВ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

- 28 МЕТАЛЛУРГИЯ: ЧТО БЫЛО, ЧТО БУДЕТ

СТРОИТЕЛЬСТВО

- 30 МЕТАЛЛ НАМ СТРОИТЬ ПОМОГАЕТ

МАШИНОСТРОЕНИЕ

- 32 ИТОГИ И ДОСТИЖЕНИЯ ГОДА

ТРАНСПОРТ

- 34 «ТАНГО ВТРОЕМ»:
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ РЕФОРМА

ТРУБНАЯ ОТРАСЛЬ

- 36 ПНТЗ: ОТЧЕТ О ПРОДЕЛАННОЙ РАБОТЕ
38 ЧТПЗ УДВОИЛ МОЩНОСТИ

ИНВЕСТИЦИИ

- 40 ТРЕТИЙ, ОН ЖЕ ПЕРВЫЙ.
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ В ЧЕЛЯБИНСКЕ

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

- 43 МИХАИЛ ХОДОРКОВСКИЙ: ГОРЕ ОТ УМА

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- 46 СТАЛЬ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

ПРАВО

- 48 ДИРЕКТОР ИЛИ СОБСТВЕННИК: КТО ГЛАВНЕЕ?

АРХИВ

- 50 ЛУЧШИЙ ДРУГ ЧЕЛОВЕКА

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 «Уралгипромез»
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 «Уралстинол»,

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

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

Подписано в печать: 4.12.2003

Заказ № 395 от 4.12.2003

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.

ИТОГИ ГОДА

В последние годы черная металлургия уверенно наращивала объемы производства, успешно интегрировалась в мировой рынок металла, обеспечивая производство конкурентоспособной продукции, несмотря на ограничения, вводимые некоторыми странами. Не стал исключением и 2003 г. Но, объективно оценивая нынешнюю обстановку, следует признать, что главным фактором в дальнейшем укреплении позиций металлургов стал внутренний российский рынок.

Не секрет, что в отечественной промышленности в последние 10-12 лет возникли огромные структурные диспропорции. Были остановлены или резко сократили производство предприятия машиностроения, судостроения, строительной индустрии, оборонной и других отраслей, что не могло не сказаться и на состоянии базовой отрасли промышленности, каковой является черная металлургия. Эти времена остаются в прошлом. Сегодня мы видим, что внутренний российский рынок уже потребляет больше половины нашей продукции (еще пять лет назад было наоборот). Тенденция к росту сохраняется, что позволяет укреплять позиции НТМК прежде всего в России – самом перспективном и стабильном сегодня рынке для комбината.

Тагильские металлурги обеспечивают заказами машиностроителей, трубников, строителей области. Сегодня НТМК является предприятием, вокруг которого кипит жизнь. Поэтому трудно переоценить роль НТМК в экономическом развитии Свердловской области. По уровню доходности, объемов налоговых платежей мы находимся в первой тройке – сопоставимы, например, с такими гигантами-монополистами, как «Свердловэнерго».

О ПОЛЬЗЕ ПРЕДСКАЗАНИЙ

Как синоптики не могут сегодня точно предсказать погоду и говорят о глобальном изменении климата, так никто из аналитиков не может сегодня объяснить, что происходит на рынке металлов – все прежние прогнозы о резком и серьезном ухудшении ситуации не подтвердились. Ожидали, что 2003 г. будет тяжелым, а он оказался на редкость удачным. В 2004 г. входим, учитывая реалии 2003 г., и насколько мы окажемся правы – покажут результаты следующего года, в котором, по мнению специалистов, развернется борьба конкурентов за уровень затрат, а не за уровень цен. Предсказывая это, аналитики рынка металлов только радуют нас – мы уже готовы к такому повороту событий и смело смотрим в завтрашний день.

КУРС НА РЕКОНСТРУКЦИЮ

В 2004 г. перед НТМК стоят уникальные задачи. Запланировано более 5 млрд. руб. капитальных вложений. В течение одного года мы должны сдать в эксплуатацию МНЛЗ № 4, доменную печь № 6, обновленного колесопрокатного производства. Мы вкладываем серьезные деньги в кислородно-компрессорное производство, энергетическое хозяйство, профилакторий «Ленёвку». Следующий год будет для нас тем более напряженным, что мы начнем реконструкцию конвертерного отделения, МНЛЗ № 3 и доменной печи № 5.

В 2005 г. Нижнетагильскому комбинату исполнится 65 лет, и к этому юбилейному году мы существенно обновим производство, выйдем на новые проектные мощности, новые расходные коэффициенты, что позволит нам встать вровень с ведущими металлургическими гигантами страны по уровню технологий и качества продукции.

С НОВЫМ ГОДОМ, КОЛЛЕГИ!

За прошедший год мы с вами многое сделали для подъёма экономики, для развития наших предприятий и улучшения жизни людей. Я убеждён, что в наступающем году наши усилия, наше сотрудничество позволят уверенно шагнуть в будущее, поднимая экономику России на новую высоту.

Поздравляю вас с Новым Годом и желаю вам крепкого здоровья, мира, достатка, успехов во всех начинаниях!

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ, ПАРТНЕРЫ, ДРУЗЬЯ!

Управляющий директор ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат» Сергей Носов

От имени металлургов легендарной Магнитки поздравляю всех читателей журнала «Уральский рынок металлов» с наступающим Новым Годом!

Позади еще один год, ставший очень удачным для российской металлургической отрасли. И дело не только в благоприятной конъюнктуре мировых рынков черных металлов. Серьезный рост объемов производства, увеличение прибыли металлургических предприятий – все это стало возможным в первую очередь благодаря настойчивым усилиям ведущих металлургических комбинатов по реконструкции и модернизации производства, внедрению современных технологий и передового управленческого опыта.

Все мы с вами помним те времена, когда руководители металлургических предприятий с опаской встречали очередной год, не зная, какие испытания он принесет. Думаю, что худшие дни для отечественной металлургической отрасли миновали. Сегодня мы уверенно смотрим в завтрашний день. Нам есть, что вспомнить хорошего, и есть, чем гордиться.

В текущем году Магнитогорский металлургический комбинат вновь увеличил производство по всем показателям. По итогам года мы должны выйти на уровень производства свыше 10 млн. т готового металлопроката. Существенно выросла прибыль предприятия и рентабельность продаж. Продолжается осуществление широкомас-

штабных программ технического перевооружения нашего комбината. Поэтому мы уверены в том, что, какие бы трудности не принес нам наступающий год, Магнитка справится с ними. Хотя, конечно же, мы строим оптимистичные планы и связываем с будущим годом надежды на успешный экономический рост не только нашего предприятия, но и всей России.

От всей души желаю всем вам здоровья, счастья и успехов в делах.

Генеральный директор ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» Виктор Рашиков

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ТРУБНАЯ КОМПАНИЯ ПОЗДРАВЛЯЕТ СВОИХ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ С НАСТУПАЮЩИМ НОВЫМ ГОДОМ!

Уходящий год стал для нас переломным.

Межрегиональная трубная компания вошла в дилерскую сеть «ТИРУС», которая имеет статус уполномоченного дилера по реализации продукции ОАО «Первоуральский новотрубный завод».

Разработана и начала успешно реализовываться новая стратегия развития компании, главная цель которой – максимально полное удовлетворение потребностей клиентов в трубной продукции, а также качественное предоставление целого спектра сервисных услуг.

Расширяются площади металлобазы, ассортимент трубной продукции и металлопроката. В планах на следующий год – реорганизация склада, находящегося в городе Среднеуральске, в металломаркет.

Все стратегические разработки ЗАО «Межрегиональная трубная компания» направлены на наиболее полное удовлетворение потребностей нынешних и будущих клиентов в металлопродукции.

ЗАО «Межрегиональная трубная компания» предлагает металлопродукцию необходимого качества точно в срок, в указанном клиентом месте, что дает возможность клиентам полностью сконцентрироваться на своем основном бизнесе.

Мы действуем в соответствии с лозунгом: **«Клиент – самый важный человек, переступивший порог нашего офиса».**

Мы поздравляем всех с Новым Годом и желаем здоровья, успехов в работе, надежных партнеров и хорошего настроения!

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ-МЕТАЛЛУРГИ, ЧИТАТЕЛИ ЖУРНАЛА!

Завершающийся год стал важным этапом укрепления и развития сотрудничества Трубной металлургической компании со своими партнерами.

В 2003 г. это сотрудничество развивалось плодотворно как по количественным, так и по качественным показателям. На всех предприятиях компании проводится активная модернизация производственных мощностей. Объем инвестиций, направленных на эти цели, составил в 2003 г. около \$ 60 млн.

В числе реализованных проектов – на ВТЗ введена в строй новая линия антикоррозионных и теплоизоляционных покрытий, увеличившая мощности по производству покрытий до 500 тыс. т труб в год. Состоялся пуск двух новых нарезных линий фирмы SMS Meeg на Тагмете. Новые линии предназначены для нарезки резьб повышенной плотности типа «Премиум» на бурильных, обсадных и насосно-компрессорных трубах. Отработаны технологии на современной нарезной линии на Синарском ТЗ и установке внепечной обработки стали на Северском ТЗ, что позволило начать освоение новых видов продукции – коррозионно- и хладостойких труб высоких групп прочности.

Новый Год – это всегда новые планы, новые надежды, новые дела. Поэтому накануне этого праздника хочу пожелать всем работникам металлургической отрасли и нефтегазового комплекса, всем тем, кто связан с металлургией, с работой на металлургическом рынке, – хороших перспектив, завершения больших и важных дел, стабильности и процветания! Пусть Новый Год будет счастливым и радостным!

Генеральный директор Трубной металлургической компании

Дмитрий Пумпянский

ТЕМЫ ВЫПУСКОВ ЖУРНАЛА «УРАЛЬСКИЙ РЫНОК МЕТАЛЛОВ»

НА 2004 ГОД:

Январь

Металлургия в 2003 году: оценки. Metallургия в 2004 году: прогнозы. Новые технологии, реконструкция, государственная политика.

Выход журнала: 2.02.2004.

Февраль

Металлопотребление в строительстве. Metallоторговля в строительной отрасли.

Выход журнала: 29.02.2004.

Март

Малый бизнес в металлургии. Малый бизнес как источник инноваций. Диалог с властью. Вторичные металлы.

Выход журнала: 29.03.2004.

Апрель

Трубная отрасль. Производители и потребители. Metallоторговля и трубы.

Выход журнала: 19.04.2004.

Май

Алюминий. Российские и мировые рынки производства и потребления.

Выход журнала: 18. 05. 2004.

Июнь

Медь. Российские и мировые рынки производства и потребления.

Выход журнала: 14.06.2004.

Июль

Оценки полугодия. День металлурга.

Выход журнала: 12.07.2004.

Август

Железнодорожное строительство и перевозки. Логистика.

Выход журнала: 9.08.2004.

Сентябрь

Машиностроение и металлообработка.

Выход журнала: 13.09.2004.

Октябрь

Реконструкция и новые технологии в металлургии. Кредитование. Лизинг. Финансы. Сотрудничество с иностранными компаниями.

Выход журнала: 11.10.2004.

Ноябрь

Metallоторговля. Трейдеры, дилеры и производители.

Выход журнала: 8.11.2004.

Декабрь

Итоги года. Черные и цветные металлы на российском и мировом рынках.

Выход журнала: 20.12.2004.

АВИСМА

Акционеры ОАО «Ависма» на внеочередном собрании, состоявшемся 24 ноября, переизбрали совет директоров компании, сообщает АК&М. В его состав вошли четыре представителя топ-менеджмента компании – гендиректор Владислав Тетюхин, директор по экономике и финансам Александр Семенцов, директор по техническому обеспечению, реконструкции и ремонтам Василий Беседин и главный инженер Виктор Трифонов.

ВСМПО в обновленном составе совета директоров будут представлять директор по эксплуатации ВСМПО Николай Коркин и начальник цеха № 32 ВСМПО Михаил Шалаев. Интересы СУАЛа будет представлять первый заместитель президента ОАО «СУАЛ-Холдинг» Евгений Ольховик. Председателем совета директоров избран В. Беседин. Кроме того, акционеры переизбрали еще на два года гендиректора компании – Владислава Тетюхина.

ОАО «Ависма» является крупнейшим в мире производителем титановой губки. Его доля составляет около 30% мирового производства. Комбинат выпускает губчатый титан, применяемый в производстве широкого спектра изделий для авиакосмической техники, судостроения, нефтяного и химического оборудования, энергетики, а также губчатый титан для производства легированных сплавов. Магний и сплавы «Ависма» поставляют компаниям по производству автомобильных деталей, корпусов мобильных телефонов и переносных компьютеров, деталей и частей самолетов и космических аппаратов, а также крупнейшим алюминиевым компаниям в качестве легирующего компонента и предприятиям черной металлургии.

Уставный капитал ОАО «Ависма» составляет 0,29 млн. руб. Общество выпустило 1105665 обыкновенных и 368555 привилегированных акций номиналом 0,2 руб. Корпорация «ВСМПО-Ависма» была создана на базе двух предприятий: Верхнесалдинского металлургического производственного объединения (ВСМПО, г.Верхняя Салда, Свердловская обл.) и завода «Ависма» (г.Березники, Пермская обл.).

БАКАЛЬСКИЕ РУДНИКИ

Арбитражный суд Челябинской области открыл конкурсное производство в ОАО «Бакальские рудники», говорится в сообщении предприятия. Конкурсным управляющим назначена Анна Жуйкова, сообщает АК&М.

«Бакальские рудники» поставляют агломерат железорудный, сидерит дробленый, кварцит дробленый. Предприятие является градообразующим предприятием города Бакал. Уставный капитал составляет 312 млн. руб. В 2001 г. ЗАО «Холдинговая группа «Научно-производственное региональное объединение «Урал» приобрело 100% акций предприятия у группы «Уральская металлургия». В апреле внешний управляющий «Бакальских рудников» Александр Ткачев выставил недвижимое имущество предприятия стартовой ценой 62 млн. руб. на открытый аукцион.

ЗЛАТОУСТОВСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ

Специалисты челябинского концерна «Метран» приступили к монтажу современного оборудования контроля и учета от-

пуска тепловой энергии на Златоустовском металлургическом комбинате.

Как сообщает MetallTorg.ru, монтаж девяти узлов учета отпуса тепловой энергии планируется полностью завершить до конца этого года. Опытная эксплуатация уже смонтированных четырех узлов учета отпуса показала, что количество фактически поставляемой комбинатом жителям, предприятиям и организациям Златоуста тепловой энергии на 10–15 % превышает определенное потребителями по средним показателям. Современные приборы учета и контроля позволяют Златоустовскому металлургическому комбинату получать реальную оплату за фактически отпущенную городу тепловую энергию.

КЫШТЫМСКИЙ МЕДЕЭЛЕКТРОЛИТНЫЙ ЗАВОД

ЗАО «Кыштымский медеэлектролитный завод» за пять лет инвестировал в реконструкцию «Карабашмеди» \$70 млн., сообщает АК&М.

Техническое перевооружение «Карабашмеди» будет полностью завершено в течение ближайших 14 месяцев. Только за 9 месяцев текущего года КМЭЗ вложил в «Карабашмедь» 474 млн. руб. Объем ежемесячных субсидий КМЭЗ, владеющего контрольным пакетом акций «Карабашмеди», составляет 23 млн. руб. До конца января 2004 г. на «Карабашмеди» будет решен вопрос с выбросами низовых газов шахтных печей и конвертеров, отметил А.Вольхин.

В первом полугодии 2004 г. будет пущено в эксплуатацию серно-кислотное производство, а до конца 2004 г. планируется ввести в эксплуатацию медеплавильный агрегат из двух печей – австралийской компании Ausmelt стоимостью \$10,5 млн. По словам А.Вольхина, для реализации инвестиционных проектов КМЭЗ вынужден был прибегнуть к внешним заимствованиям на сумму около \$104 млн.

С начала 2003 г. на «Карабашмеди» было выполнено строительно-монтажных работ более чем на 220 млн. руб. В целях уменьшения вредных выбросов сернистого ангидрида в атмосферу с 1 декабря 2003 г. до завершения реконструкции будет изменен качественный состав исходного сырья в сторону уменьшения на 30% доли первичного сырья в пользу цветного лома, что позволит уменьшить выбросы сернистого ангидрида на 30%. Всего за январь–сентябрь 2003 г. «Карабашмедь» произвела выбросов в объеме 21,7 тыс. т, в том числе сернистого ангидрида – 19,9 тыс. т, или 1,85 т на каждую тонну произведенной черновой меди.

МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ

Коллегия Счетной палаты Российской Федерации под председательством Сергея Степашина рассмотрела результаты проверки эффективности и целесообразности управления закрепленным в федеральной собственности пакетом акций ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) за 2000–2002 гг.

Проверка проведена в соответствии с планом работы Счетной палаты на 2003 г. в январе–сентябре 2003 г. В материалах, представленных на коллегию Счетной палаты, отмечается, что в настоящее время ММК, 23,76 % акций которого принадлежит государству, осуществляет долгосрочную ин-

вестиционную программу, рассчитанную на период до 2010 г.

Балансовая стоимость основных средств ММК по сравнению с 2000 г. выросла более чем в 2 раза. Ежегодно на финансирование капитальных вложений и модернизацию производства направляется около 98 % чистой прибыли комбината, сообщает Управление информации и общественных связей Счетной палаты. В 2000–2002 гг. на указанные цели было израсходовано около \$ 0,5 млрд.

На заседании коллегии Счетной палаты отмечалось, что государство через своих представителей в руководстве ММК пока не проводит четкой стратегической линии в управлении пакетом акций этого акционерного общества, закрепленных в федеральной собственности.

В этой связи необходимо, чтобы государство как можно скорее определило цели и задачи своей дивидендной политики в отношении не только этого, но и других хозяйствующих субъектов, где имеются пакеты акций, принадлежащие Российской Федерации. По итогам обсуждения коллегия Счетной палаты приняла решение направить информационные письма в Правительство, Минимущество России и Российский фонд федерального имущества. Отчет о результатах проверки направляется в палату Федерального Собрания России.

Трехсторонний меморандум о сотрудничестве между Казахстаном, Челябинской областью и ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» подписан в ходе визита на ММК делегации Республики Казахстан во главе с вице-министром индустрии и торговли Аскармом Маминым.

Как сообщил Мамин, сегодня на Каспийском шельфе открыты очень крупные месторождения нефти, и в ближайшие годы в их освоение, по данным казахстанской стороны, планируются инвестиции порядка \$ 80 млрд. «Вокруг этого мы собираемся создавать целый кластер нефтегазового машиностроения, и, конечно, опыт наших партнеров из России нам очень пригодится», – отметил казахстанский вице-министр.

По словам генерального директора ОАО ММК Виктора Рашникова, сегодня на комбинате серьезно рассматривается вопрос организации совместного производства труб для нефтяной и газовой промышленности. В настоящий момент прорабатывается план выпуска горячекатаного листа для таких труб, ведутся консультации с трубными предприятиями России. Эта продукция будет востребована при освоении крупнейших нефтегазовых месторождений казахстанского шельфа Каспийского моря.

Государство планирует выставить на продажу свой пакет акций ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» в размере 17,8% (23,76% голосующих акций) до конца 2003 г. Об этом заявил первый заместитель министра имущественных отношений Александр Браверман, выступая на седьмом российском инвестиционном симпозиуме в Гарвардском университете.

Как сообщает MetalTorg.Ru, все необходимые документы уже представлены на утверждение президенту и сразу после их подписания правительство выставит акции комбината на продажу на открытом аукционе. Напомним, что для приватизации государственного пакета необходимо указом президента исключить ММК из перечня стратегических предприятий.

На Магнитогорском металлургическом комбинате полным ходом идут работы по вводу в строй новой агломерационной машины АКМ-75 производства «Уралмаша». Агрегат должен начать работу 11 декабря. В настоящий момент идет отгрузка оборудования агломашины. Это уже не первый подобный агрегат, поставляемый уральскими машиностроителями в адрес Магнитки. Начиная с 2000 г. на ММК осуществляется поэтапная программа реконструкции агломерационного производства, подразумевающая замену 13 агломашин и реконструкцию сервоулавливающих установок.

На сегодняшний день заменены 4 агломерационные машины и происходит смена 5-й агломашины на аглофабрике № 2. На замену агрегата отведено всего 70 суток. Эта машина будет намного производительнее прежней, прежде всего за счет увеличения ширины агломерационной ленты с 2,5 до 3 м (длина ленты – 60 м).

Практика установки подобных агломашин показывает, что, помимо увеличения производительности примерно на 20%, новые агрегаты уменьшают затраты на энергоресурсы (снижается расход газа на зажигание шихты) и улучшают условия работы сотрудников аглофабрик. Кроме того, отмечено улучшение качества и состава готового агломерата, что, в конечном итоге влияет на качество шихты и чугуна, сообщает пресс-служба предприятия. Замена устаревших машин и установка нового, более производительного оборудования позволяет магнитогорским металлургам из года в год увеличивать выпуск агломерата, а инвестиции в реконструкцию очистных сооружений агломерационного производства снижают вредную нагрузку на окружающую среду. Только в июле текущего года вошла в строй аспирационная установка за агломашинами № 11, 12 на аглофабрике № 3, пуск которой позволил уменьшить валовые выбросы вредных веществ на 2200 т в год. Стоимость этого природоохранного объекта превысила 85 млн. руб.

СУАЛ-ХОЛДИНГ

Конкурсный управляющий ОАО «Михайловский завод по обработке цветных металлов» (Михалюм, Свердловская область) Юрий Суздаев 24 декабря 2003 г. проведет аукцион по продаже части имущества предприятия, сообщает АК&М.

На торги выставляется 6 лотов суммарной стартовой ценой 45,8 млн. руб. Лоты включают в себя 31 здание и сооружение, а также плавильное, прокатное, измерительное и грузоподъемное оборудование. Заявки на участие в торгах принимаются до 19 декабря.

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), заплатившее за эти лоты 527 млн. руб. при стартовой цене в 487 млн. руб.

«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. 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. Мирное соглашение с кредиторами было подписано в 2000 г., когда завод вошел в состав СУАЛ-Холдинга.

УГМК-ХОЛДИНГ

Буровой станок производства Воронежского объединения «Рудгормаш» СБШ-250 МН будет задействован на Северном карьере Качканарского ГОКа.

Работы по монтажу и наладке нового оборудования предстоит выполнить специалистам рудоуправления. Планируется, что в конце ноября станок стоимостью порядка 13 млн. руб. будет запущен в эксплуатацию, сообщает пресс-служба УГМК.

По словам директора рудоуправления ОАО «Качканарский ГОК «Ванадий» Анатолия Ляпунова, это уже третий буровой станок, который приобретен в текущем году. «За последние годы на предприятии впервые проводится столь масштабное обновление бурового парка», – подчеркнул он. Также Анатолий Ляпунов отметил, что сегодня оборудование пополняется только за счет отечественных образцов, хотя в будущем не исключена возможность приобретения более мощных и надежных буровых станков известных мировых производителей.

С учетом нового оборудования парк буровой техники рудоуправления Качканарского ГОКа составил 24 единицы. Это позволит освоить повышенные годовые объемы бурения в 795,6 тыс. погонных метров, что соответствует годовой программе производства в 45 млн. т сырой руды.

В ОАО СУМЗ начаты работы по внедрению кристаллизатора в производство. По словам начальника цеха ксантогенатов Сергея Потемкина, на предприятии приступили к первому этапу по внедрению кристаллизатора в производственный процесс – подготовке технической документации. Планируется, что

разработка документации будет завершена в конце 2004 г., сообщает пресс-служба УГМК.

Как отмечают специалисты предприятия, без специального оборудования получение кристаллов из маточных растворов (техногенные отходы) существенно зависит от внешних факторов. Так, в холодную погоду кристаллы образуются интенсивнее, в теплую – гораздо медленнее. Новый агрегат позволит дополнительно извлекать из маточных растворов кристаллы ксантогената калия – до 10 т в месяц, что положительно скажется на экологической обстановке и снизит расход сырья. Проектная мощность цеха ксантогенатов – 8500 т бутилового ксантогената калия в год. Данная продукция используется в качестве флотореагента при обогащении медно-цинковых руд.

Образцы продукции ОАО ШААЗ успешно прошли испытания в сертификационном центре г. Челябинска.

Качество продукции ОАО ШААЗ подтверждено Органом по сертификации продукции машиностроения и нефтепродуктов Сертификационного центра автотракторной промышленности г. Челябинска, сообщает пресс-служба предприятия.

По результатам ежегодного инспекционного контроля выдано заключение, что продукция предприятия полностью соответствует той нормативной документации, на основании которой она сертифицирована. Обязательной сертификации подлежат радиаторы, подогреватели и гидравлические домкраты. На сегодняшний день испытания радиаторов и подогревателей проводятся в сертификационном центре г. Челябинска, а гидравлические домкраты испытываются на стендах домкратного производства ОАО ШААЗ в присутствии специалистов центра.

По результатам сертификационных испытаний выдаются сертификаты соответствия, которые действительны на всей территории России. В 2004 г. продукция ОАО ШААЗ будет ресертифицирована. В номенклатуру изделий, направленных на сертификационные испытания, войдут новые виды продукции ОАО ШААЗ, в частности теплообменники «Купробрейз».

В ОАО ШААЗ запущена модернизированная установка для производства охлаждающей трубки теплообменников «Купробрейз».

Решение о переводе машины для изготовления охлаждающей трубки с лазерной на высокочастотную сварку было принято в мае этого года на встрече с представителями фирм Outokumpu Copper Strip AB, Финляндия, и Schoeler, Германия, сообщает пресс-служба предприятия.

Работы по монтажу и установке машины выполнены специалистами фирмы Schoeler. В целом затраты на новую машину составили около 175 тыс. руб.

Также на ШААЗ немецкой стороной поставлен стенд для проверки радиатора на герметичность сварного шва. Как отметил технический директор ОАО ШААЗ Владимир Стариков, высокочастотная сварка обеспечивает повышенные гарантии качества выпускаемой продукции. В частности, при испытаниях на герметичность сварного шва охлаждающая трубка выдерживает давление 80–90 Бар. Кроме того, модернизация оборудования позволяет увеличить производительность машины в полтора раза – со 100 до 150 метров в минуту, а также использовать более тонкую ленту в изготовлении трубки. «В результате это положительно скажется на увеличении выпуска продукции по технологии «Купробрейз», – подчеркнул Владимир Стариков.

ШААЗ в ноябре запустит в эксплуатацию ванну травления металлов. По словам начальника станкоремонтного производства ОАО ШААЗ Андрея Бякова, замена используемой в настоящее время деревянной ванны травления на металлическую позволит в два раза увеличить срок ее эксплуатации, а также обеспечит большую экологическую безопасность процесса.

Работы по замене ванны выполняют специалисты ОАО ШААЗ совместно с ЗАО «АЗОС» (г. Екатеринбург). В частности, корпус металлической ванны емкостью 13 куб. м изготовлен и установлен работниками станкоремонтного производства ОАО ШААЗ. Специалистам ЗАО «АЗОС» предстоит нанести защитный слой на поверхность ванны, с тем чтобы исключить воздействие растворов кислоты на

металл. В целом на выполнение работ по усовершенствованию участка травления ОАО ШААЗ планирует направить порядка 400 тыс. руб. Ванна травления используется в автоматнометизном производстве ОАО ШААЗ для снятия окалин с металла и подготовки его к калибровке.

Шадринский автоагрегатный завод решил на оплату электроэнергии по тарифу, дифференцированному по зонам суток.

ОАО ШААЗ первым из предприятий Курганской области осуществило переход на дифференцированный тариф. Установленные на предприятии многотарифные счетчики учитывают шесть временных зон, фиксируют выходные и праздничные дни, сообщает пресс-служба предприятия.

По словам главного энергетика ОАО ШААЗ Владимира Андрущенко, переход на дифференцированный тариф позволит сократить расходы предприятия на оплату электроэнергии, поскольку даже в самой «дорогой» зоне – пиковой – стоимость киловатта энергии ниже, чем по предыдущему тарифу. Фактическая экономия зависит от работы производства и будет определена по окончании ноября.

«Главная задача сегодняшнего дня – выстроить график работы производств таким образом, чтобы наиболее энергоемкие процессы не осуществлялись в пиковой зоне суток. Следующим этапом программы станет автоматизация всей системы», – подчеркнул Владимир Андрущенко. Подготовительные работы по переходу на дифференцированный тариф велись на предприятии около четырех месяцев. За это время энергетиками ОАО ШААЗ была изучена информация и технические условия по переходу потребителей на дифференцированный тариф, закуплены и запрограммированы многотарифные счетчики производства концерна «Энергомера» (г. Ставрополь).

Затраты на приобретение и монтаж оборудования составили порядка 60 тыс. руб. Проверку измерительного комплекса на соответствие классу точности произвели представители Екатеринбургского центра стандартизации, метрологии и сертификации. Основанием перехода ОАО ШААЗ на дифференцированный тариф стало Постановление энергетической комиссии Курганской области, которое рекомендует энергоснабжающим организациям и их потребителям перейти

ти на оплату электроэнергии по тарифу, дифференцированному по зонам суток.

В Верхней Пышме состоялось совместное заседание рабочих групп в составе представителей Горнометаллургического профсоюза России и руководства Уральской горнометаллургической компании по подготовке проекта соглашения о развитии социального партнерства.

Данное соглашение и стоящие за ним документы должны ознаменовать собой совершенно новый этап во взаимоотношениях между работодателем и работниками, сообщает пресс-служба УГМК.

Впервые в России выстраивается система социально-трудовых отношений в масштабах вертикально-интегрированной структуры холдингового типа, а не отдельных предприятий. Эта структура не ограничена рамками одной отрасли и охватывает все территории присутствия УГМК и все категории трудящихся. Главной целью предлагаемых документов является разработка и заключение тарифного соглашения компании, которое должно отразить социально-трудовую политику в холдинге и зафиксировать минимальные стандарты социальных гарантий для работников УГМК.

Конкретизация их произойдет в коллективных договорах на предприятиях. В переговорах с работодателем о заключении тарифного соглашения со стороны работников компании будет участвовать совет – представительный орган Ассоциации работников, которую планируется создать на основе участия в ней представителей первичных организаций ГМПР, других профсоюзов, а также представителей работников, не состоящих в профсоюзе.

Таким образом, Ассоциация будет представлять весь персонал УГМК без дискриминации по признаку принадлежности к тому или иному объединению работников. Однако первая роль в этом объединении принадлежит «историческим» партнерам холдинга – организациям Горнометаллургического профсоюза России. Поэтому первым шагом по созданию такой системы отношений стало Соглашение с ГМПР.

Как заявил возглавлявший на переговорах группу представителей ЦС ГМПР, начальник социально-экономического отдела этой организации, Анатолий Трусков, в процессе подготовки этого документа впервые в России на деле реали-

зуются столь часто упоминаемые принципы социально-экономического партнерства. По мнению Анатолия Трускова, главное, в чем сегодня заинтересованы и работодатели, и профсоюзы, – это стабильность, поэтому подобное соглашение может служить надежной основой для поступательного социально-экономического развития компании, а также соблюдения максимальной баланс интересов её руководства и сотрудников.

Кроме того, как признался Анатолий Трусков, на ускорение переговорного процесса со стороны ЦС ГМПР повлияли недавние события на СУБРе. «Соглашение, которое мы планируем подписать с УГМК, принципиально не допускает саму возможность возникновения таких ситуаций», – подчеркнул Анатолий Трусков. «На 2004 г. мы планируем реализовать социально-экономический пакет, заметно улучшающий положение наших работников», – отметил директор по персоналу УГМК Виктор Олюнин. – Соглашение и предусмотренные им документы зафиксируют основные параметры и механизм реализации социальной политики с учетом конкретных интересов самого холдинга и его сотрудников». Дополнительную актуальность соглашению придает тот факт, что оно полностью соответствует общей стратегической линии УГМК, направленной на консолидацию активов компании, повышению её капитализации и обеспечение эффективности управления. По мнению участников рабочей группы, на сегодня согласовано 90% вопросов, поэтому после доработки всех деталей соглашение будет подписано до конца текущего года.

Металлургический завод им. А.К.Серова в 2004 г. приступит к модернизации копрового отделения мартеновского цеха.

По словам заместителя начальника технического управления по реконструкции сталеплавильного комплекса Алексея Прутского, модернизация копрового отделения связана с внедрением электропечи, которая будет установлена в ходе реализации второго этапа реконструкции сталеплавильного комплекса предприятия. Так, в производстве 700 тыс. т стали в год с использованием жидкого чугуна после установки электропечи потребность в подготовленном металлоломе составит 500 тыс. т. Однако мощностей копрового отделения на сегодняшний день не позволяют перерабатывать такой объем. В частности, в 2003 г. объем поставок металлолома копровым отде-

лением в мартеновский цех составит порядка 260 тыс. т.

В результате было принято решение о модернизации копрового отделения с установкой пресс-ножниц, сообщает пресс-служба предприятия. Первый этап модернизации будет включать установку пресс-ножниц до ноября 2004 г. и приобретение двух кранов-погрузчиков для их обслуживания. После запуска в эксплуатацию и выхода на производственную мощность данного оборудования будет рассматриваться вопрос о реализации второго этапа. Поскольку проектируемая электропечь рассчитана на использование 100 % металлолома в производстве стали, то на втором этапе в 2005 г. будут установлены еще одни пресс-ножницы, которые обеспечат недостающую производительность. В настоящее время специалисты металлургического завода и УГМК-Холдинга рассматривают различные предложения по поставкам оборудования для модернизации копрового отделения мартеновского цеха. В частности, в октябре Металлургический завод им. А.К. Серова посетили специалисты фирмы Metso Lindemann (Германия). Целью визита стало рассмотрение возможности поставки и установки современных пресс-ножниц (максимальной производительностью 85 т в час) для переработки металлолома в копровом отделении.

Качканарский ГОК «Ванадий» приступил к промышленным испытаниям автоматизированной системы контроля пульпы «Гран-2».

По словам главного инженера обогатительной фабрики Качканарского ГОКа Александра Соловьева, система «Гран-2» позволяет в реальном времени контролировать гранулометрический состав пульпы (один из основных показателей качества концентрата, выпускаемого для производства окатышей). Отбор проб железо-ванадиевого концентрата и его анализ производится каждые 12 минут. Это, в свою очередь, дает возможность оперативно управлять технологическим процессом выпуска концентрата, сообщает пресс-служба УГМК.

«Кроме того, освоение установки «Гран-2» позволит регулировать нагрузки на технологические секции в зависимости от качества концентрата и снизить затраты на его производство», – отметил Александр Соловьев. Система «Гран-2» разработана и изготовлена ЗАО «Уралавтоматика Инжиниринг» (г. Дегтярск). Работы по монтажу и установке оборудования выполнены специалистами Качканарского ГОКа. В целом на приобретение системы и ее установку предприятие направит порядка 800 тыс. руб. На сегодняшний день применение «Гран-2» на Качканарском ГОКе – это первый опыт использования подобной системы на горнодобывающем предприятии черной металлургии. Аналогичные системы «Гран-1» задействованы на Учалинском ГОКе и Зырянской обогатительной фабрике (Казахстан). В отличие от них «Гран-2» представляет новое поколение контрольно-измерительных систем и имеет две точки отбора проб.

ОАО «Святогор» в 2004 г. завершит ремонт отражательной печи.

Капитальный ремонт отражательной печи металлургического цеха был начат в мае текущего года. В частности, специалистами ОАО «Святогор» выполнены буровзрывные работы по

очистке печи от застывшей массы, демонтирована кирпичная кладка и кессонированный газоход, а также вскрыт ленточный фундамент печи для оценки его состояния, сообщает пресс-служба предприятия.

По словам начальника металлургического цеха ОАО «Святогор» Олега Волоковых, в ходе капремонта будет проведена реконструкция свода печи: распорный свод предстоит заменить на распорно-подвесной с набором свода кольцами. «Такое изменение конструкции позволит усилить кладку и продлить срок эксплуатации свода печи», – подчеркнул Олег Волоковых. Для замены кирпичной кладки печи потребуется порядка 1,2 тыс. т огнеупорного кирпича. В целом на капитальный ремонт отражательной печи планируется направить 20 млн. руб. В настоящее время в производственном процессе задействована вторая печь металлургического цеха, капитальный ремонт которой был завершён в мае текущего года.

СУМЗ намерен ввести в эксплуатацию 69 новых цистерн для перевозки серной кислоты и олеума.

В текущем году ОАО СУМЗ заключило контракт с Торговым домом «Азовобшемаш» (Украина, г. Мариуполь) на поставку 69 новых цистерн производства концерна «Азовмаш». Стоимость контракта составляет порядка \$2,6 млн., сообщает пресс-служба предприятия.

Первые 30 цистерн уже поступили на предприятие, в декабре их планируют ввести в эксплуатацию. Остальные 39 цистерн придут до конца текущего года. По словам начальника железнодорожного цеха ОАО СУМЗ Геннадия Шалагина, в 2004 г. планируется приобрести еще 50 цистерн. В результате парк будет обновлен на 50 %, что имеет большое значение в условиях увеличения объема поставок серной кислоты потребителям.

В настоящее время в собственности ОАО СУМЗ находится 247 цистерн. Кроме того, 25 цистерн предприятие арендует у ОАО «Уралэлектромедь» (г. Кировград) и ЗАО «Куйбышеввазот» (г. Тольятти).

Гайский ГОК приступил к отработке второй очереди месторождения «Летнее». По словам начальника производственно-технического отдела Гайского ГОКа Сергея Кубрина, отработка второй очереди месторождения «Летнее» является частью комплексной программы развития сырьевой базы предприятия, сообщает пресс-служба предприятия.

Подготовительные работы по освоению второй очереди были начаты в 2000 г. Новое рудное тело расположено на глубине 55 м, промышленные запасы руды составляют около 5 млн. т (содержание меди – 3,08%, цинка – 1,1%). До конца текущего года Гайский ГОК планирует добыть на второй очереди месторождения «Летнее» 110 тыс. т руды, в 2004 г. – 875 тыс. т руды. Планируется, что добычные работы будут вестись на протяжении восьми лет.

«Уралэлектромедь» снизила себестоимость изделий сварочной техники на 15 %.

По словам начальника цеха по производству порошковых изделий ОАО «Уралэлектромедь» Павла Загородникова, сниже-

ние себестоимости достигнуто за счет модернизации всех четырех атриторов – аппаратов для производства дисперсно-упрочненных композиционных материалов на основе меди (сырье для изделий сварочной техники), сообщает пресс-служба предприятия. Так, в ходе модернизации в три раза был увеличен объем реактора атритора. В результате увеличилась разовая загрузка аппарата и его производительность, в четыре раза снизились трудозатраты.

«Достиженные на сегодняшний день экономические результаты позволяют ОАО «Уралэлектромедь» проводить более гибкую ценовую политику по изделиям сварочной техники – накопчикам и электродам. Это, безусловно, должно повысить их конкурентоспособность на рынке», – отметил Павел Загородников. Изделия сварочной техники находят широкое применение в машиностроении и других отраслях промышленности. В 2004 г. ОАО «Уралэлектромедь» планирует начать строительство нового цеха по производству порошковых изделий.

УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ

Минимущество РФ решило приватизировать блокирующий пакет акций (25,5%) ОАО «Уральский завод металлоконструкций» (Екатеринбург) путем продажи на специализированном аукционе, установив минимальную цену отчуждения акций (нормативную цену) в 13,8 млн. руб. Как сообщает АК&M, соответствующее распоряжение было подписано 2 октября 2003 г. Всего на аукцион будет выставлено 13890 акций завода.

Согласно регламенту, в ходе аукциона в первую очередь будут удовлетворяться заявки первого типа, затем – второго. К первому типу относится заявка, податель которой готов купить акции по любой единой цене продажи, сложившейся на специализированном аукционе. Заявка второго типа – заявка, в которой претендент выражает намерение купить акции по единой цене продажи, сложившейся на специализированном аукционе, но не выше максимальной цены покупки одной акции, указанной претендентом. Уральский завод металлоконструкций специализируется на выпуске опор линий электропередач разных модификаций, металлоконструкций каркасов жилых и промышленных зданий, дорожных ограждений, а также метизных изделий. Чистая прибыль предприятия в 2002 г. по сравнению с 2001 г. увеличилась в 9,5 раз и составила 9,84 млн. руб.

«УРАЛМАШЗАВОД»

19 ноября Уралмашзавод, входящий в состав Объединенных машиностроительных заводов, получил кредитную линию в размере \$ 30 млн. от синдиката банков – Международного Московского банка и BCEN EUROBANK, сообщает «Финмаркет».

Средства будут направлены на финансирование производства четырех буровых установок БУ 8000/500 ДЭР, которые поставляются по контракту с Сирийской нефтяной компанией (Syrian Petroleum Company). Контракт на производство буровых установок был подписан в начале 2003 г. Сумма контракта – \$ 43 млн. Инжиниринг буровых установок разрабатывает фирма «ОМЗ – Морские и нефтегазовые проекты». Основная часть оборудования будет изготовлена на Уралмашзаводе. Заказ сирийской компании должен быть выполнен к ноябрю 2004 г.

ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРУБОПРОКАТНЫЙ ЗАВОД

В ноябре текущего года ОАО ЧТПЗ поставит очередную партию труб диаметром 530 мм в объеме 6 тыс. т в адрес АО «Транснефтепродукт». Первая партия в 6 тыс. т была отгружена в октябре.

Как сообщили в пресс-службе ЧТПЗ, поставки осуществляются на основании тендера, в котором кроме ОАО ЧТПЗ также принимали участие российские, украинские, индийские и японские производители. Всего по условиям контракта до августа 2004 г. Челябинский трубопрокатный завод поставит в адрес «Транснефтепродукта» 46 тыс. т труб диаметром 530 мм для магистральных нефтепродуктопроводов. Финансирование проекта осуществляется за счет заемных средств ЕБРР.

ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» выиграл тендер компании ТНК-ВР на поставку труб большого диаметра для капитального строительства газопровода, сообщает пресс-служба завода.

По условиям контракта до 15 декабря текущего года завод поставит в адрес дочерней компании ТНК – ЗАО «Роспан Интернешнл» 13,5 тыс. т труб диаметром 530–1020 мм с изоляцией. Первая партия труб диаметром 530 мм в объеме 1 тыс. т была отгружена в октябре текущего года, сообщает «Финмаркет».

ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» входит в группу ЧТПЗ, которая объединяет ОАО «Челябинский цинковый завод», предприятия по производству фасонных изделий ОАО «Завод специальных монтажных изделий» (Москва), ЗАО «Магнитогорский завод механомонтажных заготовок – Востокметаллургомонтаж» и металлоторговую компанию ЗАО «Система комплексного снабжения «МеТриС».

ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЦИНКОВЫЙ ЗАВОД

В октябре 2003 г. в ОАО «Челябинский цинковый завод» произведено 14 901 т цинка. Весь произведенный цинк (без учета сплавов) соответствует марке Special High Grade (99,995%Zn). Всего за 10 месяцев произведено 148 079 т цинка, что на 8,1 % больше, чем за аналогичный период прошлого года (137 043 т), сообщает «Финмаркет». Объем реализации цинка за 10 месяцев составил 3 352 млн. руб., что на 5,2 % больше, чем за аналогичный период прошлого года (3 174 млн. руб.). В том числе, в октябре 2003 г. реализовано продукции на 362,7 млн. руб., что на 11,2 % больше, чем за аналогичный период прошлого года (326,1 млн. руб.). Более 70 % произведенного за 10 месяцев текущего года цинка поставлено на внутренний рынок.

10 ноября в рамках рабочей поездки по Челябинской области Челябинский цинковый завод посетили лидер «Яблока» Григорий Явлинский, заместитель министра финансов Михаил Моторин, депутат Государственной Думы Сергей Мирохин. Цель визита – ознакомление с программой оздоровления экологической ситуации, реализуемой на предприятии, сообщает «Финмаркет».

Как заявил Григорий Явлинский, Челябинский цинковый завод является ярким примером, когда внедрение новейших технологий на производстве значительно улучшает экологическую ситуацию на самом предприятии и вокруг него. Гендиректор завода Всеволод Гейхман отметил, что вопросы экологии для предприятия стоят на первом плане. По его словам, только в 2001–2002 гг. в программу оздоровления экологической ситуации предприятия вложено более \$ 30 млн.

ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ АРМАТУРНО-ИЗОЛЯТОРНЫЙ ЗАВОД

В лаборатории литейного и кузнечно-прессового производства Южноуральского арматурно-изоляторного завода, входящего в ПГ «Уралинвестэнерго», организован металлографический анализ структуры металла. Он определен технологией. В паспорте каждой плавки, кроме данных о составе шихты, химическом составе чугуна, режиме термообработки, есть пункт о результатах анализа структуры металла. Этот показатель, наравне с результатами испытаний полученного чугуна, подтверждает соответствие металла данной марке и требованиям заказчика, что, в конечном итоге, подтверждает качество изделий, сообщает пресс-служба «Ура-

ливестэнерго». Лаборатория оборудована микроскопом. Благодаря ему можно, например, увидеть, какова форма графита в исследуемом образце. У высокопрочного чугуна она должна быть шаровидной. Анализируют металл каждой плавки. «Если есть какое-либо отклонение в структуре полученного чугуна, – можем быстро выявить причину этого несоответствия и устранить ее», – говоря о значении начатой работы, отметил главный металлург завода Сергей Спиридонов.

АРМЕНАЛ

С 1 ноября 2003 г. большая часть сотрудников фольгопрокатного завода «Арменал» (Ереван, Армения), занятых в производстве, отправлена в вынужденный отпуск на два месяца с сохранением 2/3 заработной платы. Как сообщает «Финмаркет», с 1 января 2004 г. часть сотрудников завода будет сокращена. Данное решение обусловлено работами по подготовке предприятия к модернизации, которая предусматривает комплекс мероприятий. В частности, закрываются неэффективные производства, проводится технический аудит предприятия, призванный зафиксировать состояние производственных мощностей на момент проверки.

По условиям, выдвинутым потенциальными подрядчиками, оборудование, прошедшее аудит, должно быть законсервировано до начала модернизации для сохранения зафиксированного в ходе проверки состояния. На время модернизации завод будет простаивать, однако сроки простоя станут ясны после подписания договора с победителем тендера. «Речь о возобновлении деятельности «Арменала» может идти во второй половине 2004 г.», – сообщили в пресс-службе.

Программа модернизации фольгопрокатного производства на «Арменале» рассчитана на два года. Ее стоимость составит около \$ 34 млн. На участие в тендере по модернизации «Арменала» претендует около 10 компаний, которые в настоящее время изучают состояние завода с тем, чтобы подготовить тендерные предложения. С января 2003 г. «Арменал» полностью принадлежит ОАО «Русский алюминий».

ЕВРАЗРУДА

На Гурьевском руднике, входящем в структуру ОАО «Евразруда», добыта двухсотмиллионная тонна известняка. Отсчёт ведётся с 24 марта 1932 г., когда на строящийся Кузнецкий металлургический комбинат были отправлены первые тонны сырья, предназначенного для выплавки первого чугуна.

В настоящее время на руднике ведётся разработка двух месторождений – Карачкинского и Малосалаирского-1, разведанные запасы которых в сумме составляют более 90 млн. т. С начала текущего года коллектив рудника выдал 2 248 тыс. т сырого известняка (104 % к аналогичному периоду 2002 г.). Всего до конца года планируется добыть 2 685 тыс. т сырья.

Основными потребителями гурьевского известняка являются металлургические предприятия Кузбасса – Новокузнецкий и Западно-Сибирский металлургические комбинаты, Гурьевский металлургический завод, сообщает пресс-служба «Евразруды».

Почётное право добыть юбилейную тонну предоставлено семи лучшим работникам рудника.

ДНЕПРОВСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ ИМ. ДЗЕРЖИНСКОГО

Фонд государственного имущества отменил ранее опубликованные дополнительные условия конкурса по продаже пакета акций ОАО «Днепропетровский металлургический комбинат им. Ф.Дзержинского», сообщает www.dn.kiev.ua.

В соответствии с распоряжением Фонда госимущества от 31 октября 2003 г. (№1921) утверждены следующие дополни-

тельные условия конкурса: производство продукции черной металлургии или продукции, которая используется в черной металлургии не менее трех лет, а также осуществление не менее одного года непосредственного контроля на металлургических предприятиях.

НОВОКУЗНЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ

Производство основных видов продукции на предприятиях ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» составило: агломерата – 272 тыс. т (97,1 % к октябрю 2002 г.); кокса – 94,5 тыс. т (117,4 %); чугуна – 191,7 тыс. т (105,6 %); стали – 210,1 тыс. т (108,4 %), в том числе непрерывно литой заготовки ЭСПЦ-2 – 85,2 тыс. т (120,5 %); товарного проката – 180,5 тыс. т (107,8 %), сообщает пресс-служба предприятия.

ОАО НКМК отгрузило в адрес Министерства путей сообщения 48,5 тыс. т рельсов и рельсовых скреплений, в том числе термоупрочнённых рельсов Р-65 – 28,2 тыс. т. С начала года показатели по производству основных видов продукции: агломерат – 2 760 тыс. т (97,4 % к 10 месяцам 2002 г.); кокс – 1 000 тыс. т (105,6 %); чугун – 1 819 тыс. т (100,9 %); сталь – 2 023 тыс. т (97,6%), в том числе непрерывно литой заготовки ЭСПЦ-2 – 800,5 тыс. т (125,4 %); товарный прокат – 1 819 тыс. т (105,8 %). Отгрузка рельсов и рельсовых скреплений в адрес МПС за 10 месяцев 2003 г. составила 543 тыс. т (102,9% к уровню 2002 г.).

Новокузнецкий металлургический комбинат повысил качество железнодорожных рельсов благодаря изменению геометрических параметров непрерывнолитой заготовки.

До последнего времени на машинах непрерывного литья выпускалась заготовка с правильным квадратным сечением. Микротрещины, которые возникали в углах слитка, приводили к дефектам поверхности рельсового металла, к снижению выхода годного, сообщает пресс-служба предприятия. Внедрение нового типа кристаллизаторов (устройство на МНЛЗ, в котором начинает формироваться слиток) позволило новокузнецким сталеварам получить заготовку со скошенными углами. Изменение геометрии литой заготовки позволило увеличить выход рельсов первого сорта в длине 25 метров с 94 до 96 %. Годовой эффект от нововведения оценивается в 10 млн. руб.

НИКОПОЛЬСКИЙ ЗАВОД НЕРЖАВЕЮЩИХ ТРУБ

Никопольский завод нержавеющей труб завершил тендер на поставку правильных станков и остановил свой выбор на ведущем производителе правильного оборудования для металлургической отрасли – английской компании Bronx. На днях состоялось подписание контракта на приобретение первого десятивалкового правильного стана для трубоволоочильного цеха, сообщает пресс-служба предприятия. Покупка еще двух станков для трубопрессового цеха и 14-го пролета трубоволоочильного цеха состоится чуть позже.

Первый малый стан, который Bronx планирует поставить и установить на НЗНТ в первом полугодии 2004 г., рассчитан на обработку труб диаметром 8–60 мм. Общая стоимость трех станков составит около \$2 млн. Что касается производительности, то, как говорят специалисты производственных дивизи-

зионов НЗНТ, оба стана располагают большим запасом производительности по отношению к существующему уровню производства завода, их мощность в несколько раз будет превышать его реальные потребности.

Покупка станков – еще один шаг в реализации программы технического перевооружения НЗНТ, в рамках которой в период с 2003 по 2005 г. на расширение и модернизацию производственных мощностей планируется затратить около \$35 млн.

Никопольский завод нержавеющей труб является единственным в СНГ и одним из крупнейших в Европе специализированным предприятием по производству нержавеющей труб. Завод образовался в 2000 г. на базе двух цехов Никопольского южнотрубного завода в ходе государственной реструктуризации. Предприятие производит более 1000 типоразмеров труб из более чем 60 коррозионностойких и жаропрочных марок стали по российским ГОСТам и ТУ, американским стандартам ASTM, немецким DIN, французским NF, итальянским UNI.

НОВОЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ

ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК) ввел в эксплуатацию на ТЭЦ комплекс оборудования по производству пара высокого давления производительностью 220 т. Стоимость комплекса составила 210 млн. руб.

Расширение мощностей ТЭЦ позволит НЛМК сократить годовое потребление электроэнергии от единой энергосистемы на 265 млн. кВт·ч. Это повысит обеспеченность комбината собственными энергоресурсами до 40%, сообщает пресс-служба НЛМК. При этом стоимость производимой комбинатом электроэнергии в два раза ниже закупаемой у РАО «ЕЭС России». Поэтому ежегодный экономический эффект от модернизации ТЭЦ составит около 70 млн. руб. Введенный в строй комплекс оборудования включает паровой котел, вспомогательные агрегаты, средства измерений, а также автоматические системы управления технологическим процессом и контроля состава дымовых газов. В качестве топлива для производства пара будет использоваться смесь доменного и коксового газов. За последние три года инвестиции НЛМК в реализацию программы технического перевооружения производства составили \$425 млн. По оценке специалистов НЛМК, очередной проект программы окупится уже через 3 года.

НЛМК может оспорить приобретение «НИКойлом» и Русским генеральным банком портового терминала «Новорослесэкспорт».

Недавно ФК «НИКойл» и Русский генеральный банк объявили о покупке 92 % «Новорослесэкспорта» у структур предпринимателя Николая Богачева. А следом за этим о своих правах на эти акции заявил НЛМК.

6 мая 2003 г. комбинат и кипрский оффшор Kerria Holdings Limited, ранее владевший 92 % акций «Новорослесэкспорта», заключили предварительный договор о приобретении акций порта. 29 октября 2003 г. представители НЛМК и Богачев договорились по всем существенным условиям сделки. Как заявил представитель НЛМК Андрей Сидоров, в их числе была и цена. После этого, гласит пресс-релиз, юристы и консультанты

комбината приступили к процессу ее оформления.

Сидоров утверждает, что НЛМК не получал формальных уведомлений о прекращении сделки, сообщает «Финмаркет». На НЛМК не исключают возможности того, что сделка будет оспорена, а к лицам, организовавшим подобные действия, будут предъявлены соответствующие юридические претензии. Сам Богачев не отрицает факта встречи с представителями НЛМК 29 октября, когда они предложили свои условия сделки. Он передал эти условия на рассмотрение совета директоров Kerria. На тот момент «НИКойл» и РГБ уже сделали свое предложение, и совет вынес решение в их пользу. Как говорит Богачев, предложение альянса «НИКойла» и РГБ оказалось более привлекательным, чем условия НЛМК, и по сумме, и по срокам оплаты. Сумма сделки составила немногим более \$ 50 млн. Богачев утверждает, что у НЛМК не может быть никаких претензий к Kerria. Никаких документов, обязывающих продать порт НЛМК, Kerria не подписывала.

НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ

Федеральный арбитражный суд Московского округа 3 ноября удовлетворил кассационную жалобу ФКЦБ и отменил решение о законности ряда сделок, заключенных РАО «Норильский никель» в ходе реструктуризации, сообщает АК&М. Дело направлено на повторное рассмотрение суда первой инстанции. Ответчиками по иску ФКЦБ выступают ГМК «Норильский никель» и семь компаний, принимавших участие в этих спорных сделках.

ФКЦБ оспаривает законность сделок, совершенных 20 апреля 2000 г. между РАО «Норильский никель» и компаниями-ответчиками, в результате которой РАО «Норильский никель» приобрело 100% долей участия в ООО «Интеррос-Пром» в обмен на 37,9% (37 900 штук) принадлежащих ему акций ОАО «Норильская горная компания». В этот же день между РАО «Норильский никель» и бывшими участниками ООО «Интеррос-Пром» были заключены семь соглашений о зачете встречных однородных требований по описанным выше договорам. Эти операции, по мнению ФКЦБ, являются притворными и нарушают требования ФЗ «Об акционерных обществах» о порядке совершения крупной сделки.

Напомним, что АС Москвы и ФАС МО в 2001 г. отклонили иск ФКЦБ о признании ничтожной сделки о приобретении 100% доли ООО «Интеррос-Пром». Однако Высший арбитражный суд РФ 26 апреля 2002 г. направил дело на повторное рассмотрение в суд первой инстанции, удовлетворив протест заместителя председателя ВАС Василия Витрянского. 20 июня АС Москвы вновь отказал Федеральной комиссии в удовлетворении иска.

10 ноября 2003 г. состоялось подписание генерального соглашения о сотрудничестве между Российской академией наук и компанией «Норильский никель» в области водородной энергетики и топливных элементов. Это первое крупное соглашение между Академией наук и одной из ведущих промышленных компаний России, сообщает пресс-служба ГМК. Соглашение подписали президент РАН академик Юрий Осипов и генеральный директор – председатель правления «ГМК «Норильский никель» Михаил Прохоров.

Основной целью сотрудничества является разработка, фи-

нансирование и реализация приоритетных высокотехнологичных проектов, создание конкурентоспособного импортозамещающего оборудования и материалов в области водородной энергетики и топливных элементов. Приоритетными направлениями деятельности, предусмотренными генеральным соглашением, являются: создание высокоэффективных экологически чистых энергетических установок и электрохимических генераторов на основе топливных элементов; разработка ключевых элементов инфраструктуры водородной энергетики; разработка высокотехнологичной продукции и перспективных технологических процессов на основе использования палладия и металлов платиновой группы. Соглашение предусматривает организацию кооперации академических институтов и промышленных предприятий для производства конкурентоспособных энергетических установок с использованием палладия и металлов платиновой группы, производимых «Норильским никелем».

МЕТИЗЫ

Украинские производители метизов наращивают производство. На протяжении сентября 2003 г. предприятия объединения «Укрметиз», несмотря на недостаточные поставки катанки с КГГМК «Криворожсталь», нарастили объемы производства металлических изделий.

Так, ООО «Стальканат» увеличило производство продукции по сравнению с августом текущего года до 116,5%. ОАО «Запорожский сталепрокатный завод» – до 106,1%, ОАО «ДнепрOMETIZ» – до 105,6%.

Горно-металлургический комплекс Украины занимает шестое место в мире по производственным мощностям, экспортирует больше чем 80% произведенной продукции, ежегодные объемы экспорта превышают \$ 5 млрд., а это составляет 40% от общегосударственного экспорта и 67% от экспорта продукции предприятий, входящих в сферу деятельности Министерства промышленной политики. Горно-металлургический комплекс обеспечивает почти четвертую часть национального ВВП.

ОБЪЕДИНЕННАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

На Выксунском металлургическом заводе, входящем в состав Объединенной металлургической компании, подведены итоги производственной деятельности за октябрь 2003 г. В октябре 2003 г. ВМЗ отгрузил потребителям 67,3 тыс. т труб различного сортамента, что соответствует объемам отгрузки за аналогичный период 2002 г.

Всего с начала 2003 г. на ВМЗ произведено 719,4 тыс. т труб. Эти показатели на 19 % превышают объемы производства труб за десять месяцев 2002 г. (606,4 тыс. т). Всего за десять месяцев 2003 г. на ВМЗ было произведено 550,6 тыс. железнодорожных колес, что на 23 % больше, чем за аналогичный период 2002 г. (447,8 тыс. колес).

На Выксунском металлургическом заводе завершена реконструкция участка неразрушающего контроля сварных швов в цехе по производству труб большого диаметра. В соответствии с комплексной программой модернизации цеха введен в строй уникальный комплекс, обеспечивающий повышенную

точность контроля качества сварных швов, а также концевых участков труб диаметром от 508 до 1420 мм с толщиной стенки до 48 мм, сообщает пресс-служба ОМК.

Участок оборудован тремя установками фирмы Kraut Kramer, которая является ведущим мировым производителем систем ультразвукового контроля. Установки для ВМЗ отличаются уникальной контролирующей системой из множества ультразвуковых датчиков и преобразователей, позволяющей одновременно выявлять наличие поперечных и продольных дефектов в сварном шве, околошовных зонах и концевых участках труб. Еще одно немаловажное достоинство новых установок – современная электронная система регистрации результатов контроля, которые сохраняются в базе данных установок и всегда доступны для представителей заказчика.

«Это оборудование – одно из новейших в мире. В России оно применяется впервые, – говорит технический директор ВМЗ Андрей Шишов. – Его использование обеспечивает точную проверку качества шва труб на второй – завершающей – ступени контроля после гидроиспытаний. Особенно ценно, что оно позволяет контролировать качество шва в трубах с толщиной стенки до 48 миллиметров».

Повышенная точность контроля сварного шва, считающегося одним из наиболее уязвимых мест в трубопроводах, особенно важна при производстве труб для нефтяных и газовых магистралей нового поколения, которые должны отличаться усиленной прочностью, чтобы выдержать экстремальные нагрузки. С завершением реконструкции участка неразрушающего контроля не только трубы для проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2», Балтийской трубопроводной системы, изготовителем которых является ВМЗ, но все трубы большого диаметра с маркой Выксунского завода будут контролироваться таким образом.

Введение в строй нового участка ультразвукового контроля – один из этапов комплексной программы модернизации цеха по выпуску труб большого диаметра, которая предусматривает на ВМЗ расширение сортаментного ряда труб и повышение их качества. В настоящее время завершается подготовка к выпуску труб диаметром 1067 мм, которые в России до сих пор не производились. В конце 2004–начале 2005 г. на ВМЗ планируется выпуск одношовных прямошовных стальных труб диаметром 1420 мм, также являющихся уникальной для трубных заводов СНГ продукцией.

ПОДОЛЬСКИЙ ХИМИКО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД

Специализированное государственное учреждение при Правительстве Российской Федерации «Российский фонд федерального имущества» планирует продать на аукционе 44,55% акций ОАО «Подольский химико-металлургический завод» с начальной ценой 152,08 млн. руб., сообщает АК&М.

На аукцион выставлено 32,86 тыс. обыкновенных акций предприятия номиналом 1 тыс. руб. Итоги аукциона будут подведены в декабре 2003 г.

Размер уставного капитала завода составляет 73,76 млн. руб. На эту сумму предприятие разместило 73760 обыкновенных акций. На конец I квартала текущего года, помимо РФФИ, крупными акционерами предприятия являлись Интер Текнолоджи Лимитед (16,24% акций), Вестерн Уолд Лимитед (14,91%), Танико Инвестментс Лимитед (12,34%).

ПХМЗ производит монокристаллический кремний в слитках, резаные пластины монокристаллического кремния, поликристаллический кремний, а также кварцевые синтетические и получаемые методом электродугового наплава тигли, фотозлектрические преобразователи энергии, очищенный тетра-хлорид кремния.

РУССКИЙ АЛЮМИНИЙ

ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» заключило шестилетнее соглашение с дочерним предприятием «Русала» – ООО «РОСТАР» (Дмитров, Московская область) на поставку алюминиевой банки. Как сообщил генеральный директор «РОСТАРА» Павел Ульянов в ходе совместной пресс-конференции компаний, сумма контракта составляет \$270 млн. Данное соглашение предусматривает поставку «РОСТАРОМ» баночной упаковки «Балтике» в объеме, покрывающем около 50% потребности пивоваренной компании в алюминиевой таре.

В произведенные «РОСТАРОМ» банки будут разливаться все 10 сортов баночного пива «Балтики», сообщает АК&М. По словам директора по развитию сырьевых ресурсов компании «Балтика» Артема Богославского, контракт устраивает обе стороны не только ценой, но также логистическими и маркетинговыми преимуществами. Богославский заметил, что компания «Балтика» планирует довести долю баночного пива до 25% в ближайшие 2–3 года. В 2003 г. планируется выпустить 650 млн. банок пива. Кроме того, «РОСТАР» и «Балтика» планируют продолжить реализацию совместных проектов, направленных на продвижение баночной упаковки. С 2004 по 2009 г. компании планируют осуществить комплекс рекламно-маркетинговых мероприятий по продвижению баночного пива в России и за ее пределами. Сумма вложений в проект будет составлять около \$5 млн. ежегодно. Доля «РОСТАРА» на линии алюминиевой тары в России в 2003 г. составила 53%.

В настоящее время «РОСТАР» заканчивает строительство алюминиевого завода во Всеволожске. Этот завод будет рассчитан на выпуск 1,600 млн. банок, общий объем инвестиций в проект составит \$80 млн. банок в год и будет запущен к концу 2003 г. По приблизительным подсчетам, выручка компании «РОСТАР» в 2003 г. должна составить около \$163 млн. За этот период планируется продать 1,280 млн. банок. Помимо «Балтики» «РОСТАР» имеет контракты на поставку алюминиевой тары с ОАО «Ярпиво», Heineken, а также с производителями слабоалкогольных напитков.

11 ноября «Русал» объявил об изменениях в составе совета директоров. Формирование нового состава совета стало результатом изменений в структуре акционерного капитала. Компания «Базовый элемент», один из акционеров «Русала», приобрела 25 % акций, принадлежавших ранее компании Millhouse Capital, увеличив свою долю до 75 %.

Millhouse Capital по-прежнему принадлежит 25 % акций «Русала», сообщает «Финмаркет». Олег Дерипаска, председатель совета директоров компании «Базовый элемент», и Гульжан Молдажанова, заместитель генерального директо-

ра компании «Русал» по стратегии и корпоративному развитию, вошли в новый состав совета директоров, заменив представителей Millhouse Capital.

Генеральный директор компании «Русал-УК» Александр Булыгин, директор департамента корпоративных отношений «Базового элемента» Сталбек Мишаков и управляющий директор компании «Базовый элемент», отвечающий за алюминиевый, автомобилестроительный и авиационный бизнес, Александр Юшкевич остаются в составе нового совета директоров.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФОЛЬГОПРОКАТНЫЙ ЗАВОД

Фольгопрокатный завод (Санкт-Петербург) завершил строительство новой печи в плавильно-литейном цехе завода до конца ноября, сообщает АК&М.

По прогнозам заместителя генерального директора по технологии и производству ОАО «Фольгопрокатный завод» Дениса Шишко, за счет введения в эксплуатацию новой печи завод сможет не только нарастить показатели, но и значительно сократить расходы. По предварительным расчетам, производительность вырастет в среднем на 20%, а расход газа сократится на 15%.

ОАО «Фольгопрокатный завод» – единственная производственная площадка в европейской части России по выпуску алюминиевой фольги.

СУАЛ-ХОЛДИНГ

Как сообщает «Финмаркет», 4 ноября зарегистрирован отчет об итогах выпуска обыкновенных именных бездокументарных акций ОАО «Сибирско-Уральская алюминиевая компания», размещаемых путем конвертации в акции акционерного общества акций присоединенного к нему акционерного общества. Количество ценных бумаг выпуска: 164 056 578 шт. Номинальная стоимость одной ценной бумаги выпуска: 1 руб. Общий объем выпуска (по номинальной стоимости): 164 056 578 руб. Государственный регистрационный номер: 1-01-30141-D-005D.

По итогам за три квартала 2003 г. следует отметить, что украинская трубная подотрасль сохраняет достаточно высокие темпы производства, сообщает www.infor-metal.com. Проведенный анализ показывает, что среднемесячное производство стальных труб в Украине за период январь-сентябрь 2003 г. возросло примерно на 37,5% при увеличении экспорта примерно на 37,3% по сравнению с аналогичными показателями 2002 г. Сохраняется также рост поставок стальных труб и на украинский внутренний рынок (+ 37,3%).

СИЛОВЫЕ МАШИНЫ

Концерн «Силловые машины» модернизировал турбогенератор второго энергоблока мощностью 1000 МВт на Южно-Украинской АЭС, сообщает АК&М.

Работы по модернизации генератора специалисты концерна провели непосредственно на объекте. В результате была увеличена маневренность генератора, повышена надежность его работы и продлен срок эксплуатации. Ранее специалистами концерна были произведены в станционных условиях работы по замене обмотки статора первого генератора Южно-Украинской АЭС. Подобный проект – глубокая модернизация генератора-миллионника в условиях станции – реализуется на территории России и СНГ впервые.

Опыт доказал, что это ноу-хау позволяет существенно сократить сроки выполнения работ и затраты на их проведение при обеспечении заводского уровня качества. В ближайшее время специалисты концерна, используя отработанные технологии, приступят к капитальному ремонту третьего генератора Южно-Украинской АЭС.

В будущем концерн «Силловые машины» планирует расширить свое присутствие на энергетическом рынке Украины за счет участия в реконструкции Ровенской и Запорожской АЭС.

Южно-Украинская АЭС расположена на юге Украины на берегах Южного Буга. Строительство АЭС, состоящей из трех энергоблоков мощностью 1000 МВт каждый, было начато в апреле 1976 г. В декабре 1982 г. первый энергоблок был включен в энергетическую систему. В 1985 и 1989 гг. были пущены в строй второй и третий энергоблоки станции (все генераторы, установленные на станции, производства «Электросила»). За 10 лет работы АЭС выработала свыше 100 млрд. кВт-ч электроэнергии. Установленная мощность станции в настоящее время составляет 3000 МВт.

СЕВЕРСТАЛЬ

ОАО «Северсталь» в новом учебном году планирует инвестировать около 1,5 млн. руб. в программу подготовки студентов, обучающихся в профильных для «Северстали» вузах: МИСиС и СПбГПУ.

На днях состоялся визит делегации дирекции по кадрам ОАО «Северстали» во главе с директором Л.Б. Гавриловым в Московский государственный институт стали и сплавов. В рамках визита прошли переговоры с администрацией вуза, руководителями ведущих факультетов и кафедр, осуществляющих подготовку будущих металлургов. По словам Л.Б. Гаврилова, в институтах ведутся интересные научно-исследовательские работы, которые представляют важность для металлургического комбината.

В связи с этим, отметил Л.Б. Гаврилов, укрепление материальной базы профильных факультетов, выпускающих для «Северстали» специалистов по широкому спектру специальностей, позволит расширить исследования и повысить качество подготовки специалистов. Учитывая большой вклад вузов в подготовку инженерных кадров для Череповецкого металлургического комбината, предприятие планирует перечислить в будущем году в МИСиС порядка 250 тыс. руб. на вторую очередь лаборатории технологических измерений для факультета «Металлургических технологий ресурсосбережения и экологии». Помимо этого, комбинат планирует оказать материальную помощь в размере 1 млн. рублей СПбГПУ для оборудования «Лаборатории теории металлургических процессов» факультета «Технологии и исследования материалов». Кроме того, будут выделены средства на текущий ремонт общежития

СПбГПУ для студентов Череповца, обучающихся по специальным договорам с «Северсталью».

ЗАО «Севергал» – совместное предприятие металлургической компании «Северсталь» и европейского концерна Arcelor – 10 ноября 2003 г. получило первый транш кредита Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) в размере \$10 млн.

Напомним, что подписание кредитного договора между ЕБРР и ЗАО «Севергал» состоялось в Париже 11 февраля 2003 г. Объем кредита – \$90 млн., срок предоставления – 7 лет.

Кредит привлекается для финансирования проекта по строительству промышленной линии по выпуску горячеоцинкованного автолиста. Средства первого транша кредита будут использованы на оплату контрактов с поставщиками технологий и оборудования, а также с генподрядчиком на строительстве. Второй транш кредита ожидается в конце 2003–начале 2004 г.

СП «Севергал» зарегистрировано в Российской Федерации. Доли компаний в предприятии составили: 75% – «Северсталь» и 25% – Arcelor. Бюджет проекта, включая расходы на строительство, обучение персонала и мероприятия по продвижению продукта, оценивается в \$170 млн. СП «Севергал» будет производить оцинкованный автолист с покрытием Extragal TM для наружных и внутренних панелей автомобилей. Мощность строящейся линии составит 400 тыс. т продукции в год.

Решение о предоставлении кредита СП «Севергал» кредитный комитет ЕБРР принял на основании итогов независимой экспертизы проекта по строительству новой технологической линии, которую по контракту с СП в июне-сентябре 2002 г. проводила консалтинговая фирма Hatch, специализирующаяся на проведении экспертиз в области металлургии. 22 октября 2002 г. совет директоров ЕБРР утвердил решение Кредитного комитета банка о предоставлении кредита.

ОАО «Северсталь» планирует к концу года завершить процесс оформления глобальных депозитарных расписок (GDR) для удобства, прежде всего, зарубежных портфельных инвесторов.

По словам руководителя группы по связям с инвесторами «Северстали» Дмитрия Дружинина, GDR будут обращаться в Лондоне. Появление этого инструмента значительно облегчит жизнь портфельным инвесторам, которые смогут конвертировать свои акции «Северстали» в GDR и наоборот, если им это потребуются, сообщает пресс-служба предприятия.

Дружинин отметил, что запуск программы GDR «Северстали» никоим образом не предполагает выпуск каких-либо дополнительных акций. «Мы подтверждаем наше намерение увеличивать количество акций в свободном обращении (free float), однако делать это будем постепенно», – сказал он. Депозитарием программы GDR «Северстали» будет Deutsche Bank. Программа предполагает, что в форме GDR смогут обращаться до 15% акций компании.

Группа «Северстальтранс» планирует привлечь \$40-миллионный кредит IFC на приобретение новых железнодорожных цистерн и локомотивов.

Международная финансовая корпорация (IFC) рассматривает возможность предоставления компаниям «Северстальтранс», «Балттранссервис» и «Севтехнотранс», входящим в группу «Северстальтранс», кредита на общую сумму \$40 млн. Об этом АК&М стало известно из материалов IFC.

Средства займа предназначены на приобретение компаниями новых железнодорожных цистерн и локомотивов. По данным IFC, 50% акций группы «Северстальтранс» принадлежит компании «Северсталь», другие 50% – ЗАО «Моррель», которое, в свою очередь, контролируется тремя топ-менеджерами «Северстальтранса». Рассмотрение вопроса о кредите советом директоров IFC запланировано на 22 декабря.

СТАЛЬНАЯ ГРУППА «МЕЧЕЛ»

Белорецкий металлургический комбинат, входящий в «Стальную группу «Мечел», приобрел у бельгийской фирмы FIB термомоциновальный агрегат для производства оцинкованной проволоки диаметром 1,5–5,0 мм в соответствии с немецким стандартом качества DIN. Как отмечается в пресс-релизе «Стальной группы «Мечел», выпуск продукции более высокого качества в широком ассортименте позволит комбинату выйти на зарубежный рынок оцинкованной низкоуглеродистой проволоки.

Установка термомоциновального агрегата с производственной мощностью около 24 тыс. т проволоки в год увеличит существующий выпуск данного вида продукции на БМК почти в 2 раза. Высокая производительность линии достигается за счет обработки проволоки на высоких скоростях и применения современных намоточно-размоточных аппаратов. К тому же новое оборудование значительно повышает качество проволоки при сокращении потребления цинка и газа. Оборудование уже изготовлено и доставлено на предприятие. Представители FIB контролируют весь ход монтажных работ вплоть до пуска агрегата в работу. В настоящее время осуществляется заливка фундамента и ведется монтаж технологических линий. Непосредственно сборка оборудования начнется во второй декаде ноября этого года. Пуск оборудования намечен на середину декабря 2003 г.

ТАМОЖЕННО-ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА

На ряд товаров, вывозимых с территории Белоруссии за пределы государств-членов ЕврАзЭС, вводятся дифференцированные ставки таможенных пошлин на уровне действующих в России. Как сообщает «Финмаркет», такое решение приняло правительство страны в связи с тем, что за последние два года в республике резко возрос реэкспорт некоторых российских товаров в страны дальнего зарубежья, что вызвало негативную реакцию со стороны России. В частности, это отходы и лом меди и алюминия.

Поэтому принято решение по данным товарам, экспортным с территории Белоруссии сверх установленных го-

сударством квот, установить ставки вывозных таможенных пошлин на уровне действующих в РФ. Так, на отходы и лом меди и алюминия вводится экспортная пошлина в размере 50 % таможенной стоимости товара (но не менее 420 евро за 1000 кг отходов меди и 380 евро – алюминия). Вывоз данных товаров в пределах квот будет осуществляться, как и ранее, беспошлинно. Кроме того, белорусское правительство установило пошлину в размере 500 евро за 1000 кг на вывоз необработанных шкур крупного рогатого скота. Утвержденная ранее на этот вид товаров ставка в размере 20 % (но не менее 210 евро за 1000 кг) будет применяться к продукции, вывозимой в рамках определяемых государством квот. Квоты будет устанавливать Министерство экономики Белоруссии, исходя из объема заготовки в стране данного сырья.

ТАГМЕТ

В трубопрокатном цехе №1 Таганрогского металлургического завода, работающего в составе Трубной металлургической компании, в установленные сроки завершился капитальный ремонт оборудования с плановой остановкой производственных агрегатов на 15 дней.

В ходе работ произведены ремонт и замена механизмов печей, ремонт прошивного, калибровочного, редуционного станков и пильгерстанков на участках проката и горячей отдели, отремонтированы крановое, электрическое и другое оборудование. 31 октября прошло горячее опробование отремонтированного оборудования, результаты которого показали полное соответствие требованиям, предъявляемым к работе агрегатов, сообщает пресс-служба ТМК.

За 9 месяцев 2003 г. на ремонтные мероприятия в ТПЦ №1 направлено более 25 млн. руб. Инвестирование значительных средств в реконструкцию и модернизацию производственных мощностей на предприятиях ТМК является важным направлением деятельности компании, что позволяет не только поддерживать состояние производственного оборудования на высоком уровне, но и постоянно совершенствовать производство и качество выпускаемой продукции в целях выполнения самых высоких требований потребителей.

ТРУБНАЯ ОТРАСЛЬ

За девять месяцев 2003 г. из Украины было экспортировано 1103,8 тыс. т стальных труб на сумму около \$552,6 млн., сообщает www.infor-metal.com.

Из стран покупателей наиболее крупным партнером остается Россия, на долю которой приходится 44,8% объема украинского экспорта в тоннаже и 43,7% в денежном измерении. Следует отметить, что по сравнению с результатами за полугодие доля России снизилась примерно на 2,6% и 5,2%, соответственно, в тоннаже и денежном выражении.

ТРУБНАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

В октябре Трубная металлургическая компания отгрузила потребителям 220 тыс. т труб. Всего с начала года было отгружено 2,09 млн. т труб различных видов, что на 20% боль-

ше, чем за аналогичный период прошлого года. На предприятиях компании было выплавлено более 1,38 млн. стали, что также превышает показатели прошлого года, сообщает пресс-служба ТМК.

В то же время темпы роста производства и отгрузки труб на заводах компании в октябре снизились. Рост отгрузки трубной продукции по сравнению с прошлым годом связан в первую очередь с выполнением заказов для строительства крупных нефте- и газопроводов как в России, так и за рубежом. Аналитики прогнозируют развитие процесса стагнации внутреннего рынка трубной продукции в следующем году.

УЛЬЯНОВСКИЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЗАВОД

Ульяновский автомобильный завод (УАЗ) заключил долгосрочный контракт с Thyssen Krupp (ФРГ) на поставку оцинкованного листа для нового внедорожника модели 3163, сообщает АК&М. До конца года Thyssen Krupp поставит УАЗу около 800 т металла. Общий объем контракта пока не раскрывается.

Напомним, что в этом году УАЗ уже заключил несколько контрактов на поставку импортных материалов и комплектующих и технологий из Германии, Словении, Ирана. В том числе были заключены контракты с иранской компанией Aidco на поставку деталей интерьера на 20 млн. евро. По словам, А.Морозова, в будущем году УАЗ может закупать за рубежом до 50% комплектующих. «Российские поставщики не способны производить качественные комплектующие. Это связано с низким уровнем технологических инвестиций», – сказал он. По словам А.Морозова, из 6 тыс. поставляемых на завод наименований российских комплек-

ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ

Российская черная металлургия в январе–сентябре 2003 г. уступала по темпам роста только топливно–энергетическому комплексу страны. Рост производства в отрасли по сравнению с январем–сентябрем прошлого года составил 9,3% (в ТЭК –9,6%).

Аналитики АК&М усматривают несколько причин такого высокого роста производства в отрасли. Во–первых, это благоприятная конъюнктура на внешнем рынке металлов. Во–вторых, рост внутреннего спроса на продукцию черной металлургии (в особенности в строительном комплексе и в машиностроении). В–третьих, высокие цены на нефть, которые привели к увеличению спроса на трубы со стороны отечественных нефтяных компаний. Наконец, благоприятно на состоянии отрасли сказалось введение некоторых ограничений на импорт металлургической продукции из Украины и Казахстана.

ЮЖНО-ВЕРХОЯНСКАЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩАЯ КОМПАНИЯ

Ирландская компания Celtic Resources Holdings Plc. (CRH) увеличит с 50 до 100 % свою долю в Южно–Верхоянской горнодобывающей компании (ЮВГК), разрабатывающей Нежданское золоторудное месторождение в Якутии, сообщает «Интерфакс».

Celtic и инвестиционная группа «АЛРОСА» достигли окончательной договоренности о передаче ирландской компании 50% акций СП, находящихся во владении ИГ «АЛРОСА». Обе стороны заявили, что разногласия в отношении проекта разрешены, и передача акций будет совершена в ближайшее время.

чества завода.

УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ЕС ПРИЗЫВАЕТ К СПОКОЙствию В ТОРГОВОМ СПОРЕ С США

По сообщению Reuters, 17 ноября с.г. уполномоченный Европейского Союза по предпринимательству Эррки Лииканен призвал государства-члены ЕС к сохранению спокойствия в торговом споре с США о тарифах на сталь.

ЕС пригрозил ввести ответные санкции в отношении экспорта из США на сумму до \$2,2 млрд., если президент Буш не отменит пошлины на импорт стали, введенные им в прошлом году. По словам Лииканена, необходимо проявлять спокойствие и не мстить, а пытаться найти решение проблемы. Он также подчеркнул необходимость соблюдения всеми сторонами правил Всемирной торговой организации в полном объеме.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТАЛИ ПОДДЕРЖИВАЮТ ДОСРОЧНОЕ ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЙСТВИЯ ТАРИФОВ

По сообщению Reuters, американские производители стали согласились на досрочную отмену тарифов на импорт стали после того, как Белый дом призвал их помочь предотвратить торговую войну с другими странами. Об этом говорится в сообщении газеты The Wall Street Journal от 18 ноября с.г. По сообщению газеты, 14 ноября представители трех ведущих производителей стали (Nucor Corp, U.S. Steel Corp. и International Steel Group Inc.) согласились с тем, что действие тарифов следует прекратить раньше срока их истечения, запланированного на март 2005 г. Вместо этого предлагается отменить их осенью 2004 г.

POSCO ПЛАНИРУЕТ ПОВЫСИТЬ ЦЕНЫ НА ТОЛСТЫЙ ЛИСТ НА 14%

По сообщению Reuters, 18 ноября с.г. южнокорейская компания POSCO, занимающая 3-е место в мире по производству стали, заявила о намерении повысить цены на толстолистовую сталь на внутреннем рынке на 14%, начиная с 1 декабря, вследствие роста импортных цен.

По заявлению POSCO, цены будут по-

вышены с 400 000 вон до 455 000 вон (\$386,2), главным образом на толстый лист, применяемый в судостроении и строительстве. В настоящее время импортные цены превышают цены компании примерно на 70000 вон/т вследствие повышения спроса.

BAOSTEEL ПЛАНИРУЕТ УДВОИТЬ ПРИБЫЛЬ

По сообщению Reuters, в 2003 г. группа Shanghai Baosteel Group Corp, являющаяся крупнейшим в Китае производителем стали, планирует получить прибыль до вычета налогов в размере 13 млрд. юаней (\$1,58 млрд.), что почти в два раза больше 7 млрд. юаней за прошлый год. Об этом 19 ноября с.г. заявил президент компании. По ее словам, объем продаж в этом году вырастет до 100 млрд. юаней.

Группе Baosteel принадлежит компания Baoshan Iron and Steel Co Ltd, которая занимает 4-е место в мире по производству стали и чья рыночная капитализация превышает \$9 млрд.

ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЯ В БРАЗИЛИИ В 2003 г. ОЖИДАЕТСЯ НА УРОВНЕ 1,45 МЛН. Т

По сообщению Reuters, в 2003 г. объем производства первичного алюминия в Бразилии ожидается на уровне 1,45 млн. т, что на 5,1% больше по сравнению с ранее прогнозировавшимися 1,37 млн. т. Об этом говорится в заявлении Бразильской ассоциации алюминия (ABAL) от 19 ноября с.г.

В январе-октябре этого года производство алюминия в стране составило 1,14 млн. т, что на 4,8% больше по сравнению с тем же периодом 2002 г. Бразилия занимает 6-е место в мире по производству алюминия.

ПОТРЕБЛЕНИЕ КОБАЛЬТА В КИТАЕ В 2003 г. МОЖЕТ ВЫРАСТИ ДО 6 786 Т

По сообщению Reuters, в 2003 г. объем потребления кобальта в Китае может достигнуть 6 786 т по сравнению с чуть более 5 000 т в прошлом году вследствие быстрого развития сектора аккумуляторов.

Об этом 19 ноября с.г. заявила государственная аналитическая фирма Antaika.

В 1998 г. потребление никеля в Китае составило всего 3000 т.

Первоначальный прогноз Antaika на 2003 г. составлял 5965 т. По мнению аналитической фирмы, объем потребления никеля в секторе аккумуляторов в 2003 г. составит 2686 т.

СПРОС НА МЕДЬ ПРЕВЫШАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По сообщению Reuters, 20 ноября с.г. крупнейшая в мире диверсифицированная добывающая компания Rio Tinto Plc/Ltd заявила о том, что в 2003 г. спрос на рафинированную медь превысит предложение и что в следующем году дефицит вырастет. По словам руководителя медного отделения Rio Tinto Оскара Груневельда, в 2004 г. можно ожидать роста спроса на медь на 4-5%.

В ОКТЯБРЕ ВЫРОСЛО ОБЩЕМИРОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЯ

В октябре 2003 г. среднеедневное производство первичного алюминия в мире выросло до 60,8 тыс. т по сравнению с 60,4 тыс. т в сентябре и 58,5 тыс. т в октябре 2002 г. Об этом свидетельствуют предварительные данные Международного института алюминия. Общий объем производства в октябре составил 1,884 млн. т по сравнению с 1,813 млн. т в сентябре и 1,815 млн. т в октябре 2002 г.

КИТАЙ УГРОЖАЕТ ВВЕСТИ ПОШЛИНЫ НА ПРОДУКЦИЮ ИЗ США

По сообщению The Wall Street Journal, Китай угрожает ввести пошлины на американскую продукцию, если администрация Буша не подчинится недавнему решению Всемирной торговой организации (ВТО), признавшему незаконными тарифы на импорт стали в США.

По словам заместителя торговли Китая, если США не выполнят решение ВТО, то Китай будет вынужден повысить действующие тарифы и ввести новые пошлины. Раздражение Китая усилилось после того, как США ограничили ввоз в страну китайского текстиля. В результате этого посол США в Китае был вызван в Министерство

иностранных дел, а делегация из 30 официальных лиц отложила свой визит в США.

RIO TINTO НАЦЕЛИВАЕТСЯ НА КИТАЙСКИЙ РЫНОК ГЛИНОЗЕМА

По сообщению Reuters, 20 ноября с.г. диверсифицированная добывающая компания Rio Tinto Plc/Ltd заявила о том, что к 2007–2008 г. спрос на алюминий в Китае удвоится, и о том, что компания собирается воспользоваться преимуществами этой ситуации.

Глинозем является основным сырьем для производства алюминия. Вследствие высокого спроса на глинозем в Китае спот-цены на этот материал выросли со \$160 за т в начале 2003 г. до \$330/360 за т в настоящее время.

ERAMET ОБРАЗУЕТ СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ С TIANGONG

По сообщению Reuters, 20 ноября с.г. французская никелевая компания French Eramet заявила о том, что ее отделение по производству быстрорежущей стали подписало соглашение с китайской компанией Tiangong о создании совместного предприятия в провинции Цзянсу.

Erasteel будет владельцем 60% акций предприятия под названием Tiangong Erasteel Co. Ltd, расположенном в районе Шанхая. Целью СП является завоевание к 2008 г. 20% местного рынка быстрорежущей стали, применяемой при производстве металлорежущего инструмента.

ALUMAR ПЛАНИРУЕТ СНИЗИТЬ ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЯ НА 60 ТЫС. Т

По сообщению Reuters, в 2003 г. завод Alumar, расположенный в Сан-Луисе на северо-востоке Бразилии, планирует снизить производство алюминия на 60 тыс. т вследствие нарушения энергоснабжения в июле. Об этом 20 ноября с.г. заявила компания ВНР Billiton, являющаяся совладельцем завода. Вторым владельцем Alumar является компания Alcoa Inc., занимающая 1-е место в мире по производству алюминия.

В результате нарушения энергоснабжения завод был остановлен почти на 3 месяца. Номинальная годовая производ-

ственная мощность Alumar составляет 380 тыс. т. Бразилия занимает 6-е место в мире по производству алюминия.

ЦЕНЫ НА АВСТРАЛИЙСКИЙ УГОЛЬ РАСТУТ ВСЛЕДСТВИЕ БУМА ПРОИЗВОДСТВА СТАЛИ В КИТАЕ

По сообщению Reuters, бурный рост производства стали в Китае может привести к крупнейшему скачку цен на австралийский коксующийся уголь за несколько десятилетий. В финансовом году, закончившемся 30 июня 2003 г., объем экспорта австралийского коксующегося угля достиг А\$7,5 млрд. (US\$5,4 млрд.).

Многие аналитики прогнозируют рост цен на коксующийся уголь в 2004 г. примерно на \$10 по сравнению с нынешними \$46,35 за т. По прогнозам аналитиков, в 2004 г. объем производства стали в Китае вырастет на 15% (до 252 млн. т) по сравнению с мировым ростом в 6% (до 1,017 млрд. т).

РЕШЕНИЕ О ПРОДОЛЖЕНИИ СТРОИТЕЛЬСТВА ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ЧИЛИ В БУДЕТ ПРИНЯТО В АПРЕЛЕ

По сообщению Reuters, 21 ноября с.г. компания Bema Gold Corp., являющаяся партнером Placer Dome Inc. по проекту Cerro Casale в Чили, заявила о том, что решение о продолжении строительства золотодобывающего предприятия на крупном месторождении золота и меди будет принято к апрелю 2004 г.

Строительство добывающего предприятия на севере Чили было приостановлено в 2002 г. вследствие снижения цен на золото. По предварительным расчетам, годовая производственная мощность Cerro Casale составляет 975 тыс. унций золота и 130 тыс. т меди. Срок службы месторождения оценивается в 18 лет.

НАПРЯЖЕННОСТЬ В ТОРГОВЛЕ МЕЖДУ США И КИТАЕМ НАРАСТАЕТ

По сообщению Reuters, напряженность в торговле между США и Китаем возросла 21 ноября с.г., когда Комиссия по международной торговле США (ИТС) приняла решение о необходимости введении антидемпинговых пошлин на китайские чугунные фитинги.

6 членов ИТС единогласно проголосовали за необходимость введения пошлин на китайские фитинги вследствие того, что они продаются по ценам ниже рыночных и наносят ущерб американским производителям. Ожидается, что средний размер пошлин, которые Министерство торговли введет на чугунные фитинги, применяемые в нефте- и газопроводах, составит 11%.

МАЛАЙЗИЯ ПЛАНИРУЕТ ПОСТРОИТЬ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД СТОИМОСТЬЮ \$4,2 МЛРД.

По сообщению Reuters, консорциум инвесторов из США, Китая и Гонконга собирается инвестировать 16 млрд. рингитов (\$4,2 млрд.) в строительство завода по выплавке алюминия в Малайзии. Об этом говорится в сообщении местной деловой газеты Business Times от 22 ноября с.г.

Ожидается, что строительство завода, расположенного на южном острове Джохор, будет завершено в течение ближайших трех лет, а пуск в эксплуатацию состоится к 2009 г. Переговоры между консорциумом и государственной инвестиционной корпорацией Johor Corp должны завершиться к концу этого года, а работы по проекту начнутся в начале 2004 г.

КИТАЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ МЕДИ И ВНР BILLITON ПРОДОЛЖАЮТ ОБСУЖДЕНИЕ КОНТРАКТА

По сообщению Reuters, китайские производители меди, испытывающие серьезный дефицит медного концентрата, и компания ВНР Billiton могут продолжить переговоры об условиях контракта на 2004 г. уже в начале декабря. Недавние переговоры были прерваны, после того как стороны не смогли договориться о размере затрат.

По сообщениям отраслевых источников, на встрече, состоявшейся ранее в этом месяце, ВНР, крупнейшая в мире диверсифицированная добывающая компания, предложила установить затраты на обогащение и рафинирование на уровне около \$37 за т и 3,7 фунтов за цент, в то

время как китайские производители настаивали на \$45/4,5 цента. Трудности с приобретением сырья могут привести к сокращению производства меди в Китае в 2004 г.

ПРОИЗВОДСТВО СТАЛИ В МЕКСИКЕ ВЫРАСТЕТ НА 7%

По сообщению Reuters, в 2003 г. объем производства стали в Мексике может вырасти на 7%, до 15,1 млн. т. Об этом 24 ноября с.г. заявил директор отраслевого института DeAsero Рауль Гутьеррес.

Основной причиной роста производства является увеличение экспорта в Китай. В первые 10 месяцев 2003 г. объем производства стали в Мексике достиг 10,1 млн. т, что на 10% больше по сравнению с тем же периодом прошлого года. Производство стали в стране упало с 15,6 млн. т в 2000 г. до 13,3 млн. т в 2001 г., когда цены упали вследствие избыточного предложения. В 2002 г. производство стали достигло 14,1 млн. т.

КОНКУРЕНТ ARCELOR ПРЕПЯТСТВУЕТ ПРИОБРЕТЕНИЮ КОНТРОЛЯ НАД CST

По сообщению Reuters, один из конкурентов компании Arcelor, занимающей 1-е место в мире по производству стали, выступил против приобретения Arcelor контрольного пакета акций бразильской металлургической группы CST, в которой доля Arcelor уже составляет около 30%. Об этом говорится в сообщении газеты Financial Times от 24 ноября с.г.

Японская металлургическая компания JFE не согласилась продать Arcelor свои 22% акций CST. По словам официального представителя Arcelor, компания планирует довести годовую производственную мощность CST с нынешних 5 млн. т до 7,5 млн. т в 2006 г.

Arcelor является акционером бразильских компаний Belgo Mineira, Acesita и Vega do Sul, а также рассматривает возможность строительства металлургического завода совместно с китайской компанией Baosteel и бразильской CVRD. М.

UMICORE ПРИОБРЕТАЕТ АКТИВЫ DEMET ПО ВТОРИЧНОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ КАТАЛИЗАТОРОВ

По сообщению Reuters, 24 ноября с.г. ведущая бельгийская группа по производству металлов Umicore заявила о приобретении активов немецкой группы Demet по вторичной переработке автомобильных катализаторов. Это приобретение

усилит позиции отделения Umicore по вторичной переработке драгоценных металлов. Ранее в этом году Umicore приобрела активы OM Group по производству драгоценных металлов за 643 млн. евро.

ЧИЛИ СОБИРАЕТСЯ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ДОБЫВАЮЩУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ \$9,6 МЛРД.

По сообщению Reuters, в 2003–2007 гг. правительство Чили планирует инвестировать в добывающую промышленность \$9,6 млрд., в результате чего объем производства меди в стране вырастет на 21,7%. Об этом говорится в докладе государственного бюро по исследованию меди Cochilco от 25 ноября с.г.

Стоимость потенциальных добывающих проектов до 2010 г. составляет \$12,23 млрд. Из них на государственную компанию CODELCO приходится 41%, а остальные – на частные добывающие компании. По оценкам Cochilco, в 2004 г. объем производства меди в Чили составит 5,471 млн. т, что на 19,4% больше по сравнению с 4,581 млн. т в этом году.

THYSSEN И BAOSTEEL ПЛАНИРУЮТ ИНВЕСТИРОВАТЬ В СВОЕ СП \$180 МЛН.

По сообщению Reuters, немецкая компания ThyssenKrupp AG и китайская Baosteel планируют израсходовать \$180 млн. с целью увеличения производственной мощности своего совместного предприятия почти в 4 раза к концу 2004 г. Об этом 25 ноября с.г. заявил генеральный менеджер СП Герхард Майрхофер. По его словам, на конец текущего финансового года, который завершится в сентябре 2004 г., валовой доход предприятия Shanghai Krupp Stainless Co Ltd должен составить \$130–\$140 млн. Ожидается, что к концу 2004 г. или к началу 2005 г. производственная мощность СП вырастет с нынешних 72 тыс. т/год до около 270 тыс. т/год. ThyssenKrupp принадлежат 60% акций СП, а Baosteel – остальные 40%.

МЕТАЛЛУРГИЯ: ЧТО БЫЛО, ЧТО БУДЕТ

Чем ознаменовался для российской металлургии 2003 год? Сразу стоит заметить, что он был довольно неплохим. Значительно вырос внутренний рынок, в первую очередь, за счет активизации нефтяной и газовой отраслей. Немного оживились и машиностроители. На внешнем рынке высокими оставались цены на прокат различных видов черных металлов, также высоко котировался никель. Был ограничен дешевый импорт металла из Украины и Казахстана. С некоторыми странами улучшились условия торговли.

США со своей агрессивной протекционистской политикой вышли из моды. Европейские официальные лица вообще отвергают возможность достижения компромисса с США в отношении введенных в 2002 г. в США стальных пошлин, настаивая на незаконности этой меры и требуя их полной отмены. «Мы ждем полной отмены пошлин на сталь, которые являются незаконными», – заявила пресс-секретарь ЕС по вопросам торговли Аранта Гонсалес.

Американские же сталелитейные компании, потребители металла и администрация США, стремясь избежать санкций со стороны торговых партнеров, ищут возможность компромисса, включающего в себя сокращение срока действия пошлин и снижение их уровня.

Россия подписала с Соединенными Штатами первое дополнение к Всеобъемлющему соглашению о торговле некоторыми видами стальной продукции: в результате этого российская квота на слябы увеличилась на 200 тыс. т, на другие полуфабрикаты – примерно на 40 тыс. т. Китай отсрочил вступление в силу решения о введении ограничений на российскую сталь, в Аргентине прекращено антидемпинговое расследование против России по оцинкованной стали. Правительство РФ по просьбе экспортеров России оказывает политическое давление на правительства стран, в которых существуют торговые ограничения против импорта металлопродукции из России.

Кроме того, российскими властями были приняты защитные меры во внешней торговле и тарифно-таможенной политике: снижены ввозные ставки на цинк и олово до 5 %, отменены экспортные пошлины фактически на все руды цветных металлов, на глинозем и такие цветные металлы, как цирконий, сурьма, свинец. Хорошее положение металлургии в этом году подтверждают и цифры статистики. В январе–октябре по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. рост промышленного производства наибольшим оказался в черной металлургии (9,1%), в машиностроении и металлообработке (8,3%), в цветной металлургии (5,1%).

Инвестиционный подъем 2003 г. позволил предприятиям промышленного комплекса наконец – то заняться инновациями. Как говорят эксперты, больше половины компаний осваивают новую продукцию, а больше трети – новые технологии, треть проводит исследовательские разработки. Технологическими лидерами стали металлурги. В металлургической отрасли исследования проводят 66% предприятий (среди машиностроителей таких – 46%, а в химическом комплексе – 41%). Лидируют металлурги и по доле заказных исследований (44% предприятий). Инновационное лидерство металлургии аналитики объясняют высокими экспортными доходами компаний, которые позволяют им выстраивать долгосрочные инвестиционные программы.

У крупных компаний – своя стратегия. «Северсталь», Новолипецкий меткомбинат и Магнитогорский меткомбинат решили сначала построить совершенные вертикальные холдинги, а потом выйти на биржу в качестве «голубых фишек».

В конце ноября на конференции «Проблемы стратегического развития металлургических компаний» представители инвестиционного сообщества предлагали отечественным металлургам активней действовать на рынке капитала и использовать более широкий спектр инструментов внешнего финансирования, чем обыкновенное банковское кредитование. Топ-менеджмент НЛМК и ММК не обижал невниманием банкиров, однако остался при своем мнении: текущая прибыльность бизнеса позволяет самостоятельно финансировать основные инвестиционные проекты, а поэтому выход на рынок капитала и тем более размещение акций среди институциональных инвесторов – отдаленная перспектива. В ближайшее время ведущие российские металлургические комбинаты намерены вкладываться в приобретение и развитие сырьевых, транспортных и энергетических активов, чтобы поставить под контроль собственные издержки.

С докладами на конференции выступили представители двух крупнейших инвестиционных банков России. Начальник управления по международным рынкам капитала «МДМ-Банка» Андрей Добрынин рассказал участникам форума – менеджменту российских металлургических компаний – об инструментах долгового рынка, которые они могут использовать для привлечения внешнего финансирования. Особо им было отмечено, что сегодня настал оптимальный момент для начала подготовки выпуска еврооблигаций, ведь процентные ставки достигли минимальных значений.

Другой докладчик, руководитель инвестиционного блока «Альфа-Банка» Саймон Вайн, сосредоточился на преимуществах выпуска кредитных нот (Credit Linked Notes) по сравнению с еврооблигациями. По его словам, CLN позволяют привлечь необеспеченное финансирование в максимально короткие сроки и налагают на кредитора гораздо меньше обязательств по раскрытию информации о себе. Кроме того, выпуск CLN сопровождается относительно небольшими издержками (несколько сотен тысяч долларов против миллионов при еврооблигациях) и позволяет занимать суммы от нескольких десятков миллионов долларов (еврооблигации – обычно от \$100 млн.). Саймон Вайн особо отметил, что в настоящее время «Альфа-Банк» собирается разместить кредитные ноты трех российских компаний, однако назвать их отказался.

Еще один представитель банковского сообщества раскрыл, как он выразился, перспективы публичного размещения акций российских предприятий черной металлургии. «У многих металлургических компаний есть предубеждение, что им не нужно выходить на рынок капитала, когда у них хорошая рентабельность, – отметил вице-президент «МДМ-Банка» Михаил Лещенко. – Однако хорошая конъюнктура рынка может перемениться, и тогда встанет вопрос, как сохранить и приумножить заработанные деньги». В этой ситуации достаточно эффективным является размещение части акций металлургических комбинатов среди широкого круга инвесторов, что позволяет привлечь значительный объем средств. «Текущий момент очень хорош для размещения комбинатами ценных бумаг, – продолжил Михаил Лещенко. – Средства, которые компания получит от размещения, можно будет использовать как для сделок по приобретению новых активов, так и в качестве «финансовой подушки» в неблагоприятный период». Представитель ММК Михаил Буряков осторожно отнесся к таким заявлениям: «Размещение акций ММК на международных рынках будет сделано только тогда, когда за это

можно будет проголосовать 75% акций (в настоящее время 17% УК находится в собственности РФФИ, еще 16% – УГМК)».

Заместитель гендиректора НЛМК в своем докладе был более категоричен. «До сегодняшнего дня мы не выходили на рынок капитала и пока не собираемся этого делать», – заявил Андрей Петросьян. По его словам, в первую очередь это связано с тем, что компания не испытывает большой необходимости во внешнем финансировании и вполне обходится собственными средствами. Однако Петросьян согласился, что существует некая недооценка компании, которая является следствием неликвидности ее акций – а размещение их на открытом рынке могло бы стимулировать рост капитализации.

Впрочем, металлурги озабочены не стоимостью своих компаний, а контролем над издержками и ростом рентабельности. Ситуация с сырьем ухудшается, поэтому компании ставят перед собой как стратегическую цель построение вертикально интегрированных холдингов с упором на снабжение собственным сырьем. К примеру, НЛМК намерен инвестировать в приобретение сырьевых и энергетических активов, транспортных компаний, чтобы контролировать издержки, а значит и собственную рентабельность. ММК планирует увеличивать долю собственного производства руды. Кроме того, ММК и НЛМК намерены координировать действия в Кемеровской области, где обе компании планируют развивать собственную добычу коксующего угля.

МЕТАЛЛ НАМ СТРОИТЬ ПОМОГАЕТ

Широкое использование металлоконструкций в строительстве началось относительно недавно. Однако они все увереннее становятся неотъемлемой частью современной стройки. О текущем самочувствии заводов металлоконструкций, о перспективах развития рынка строительных материалов рассказывает Юрий Николаевич Чумерин, исполнительный директор Союза предприятий строительной индустрии Свердловской области.

– Юрий Николаевич, как прожил 2003 год индустрия металлоконструкций?

– Этот год на рынке строительных металлоконструкций и арматуры прошел достаточно спокойно. Практически все свердловские производители увеличили выпуск продукции на 20–22%. И это притом, что в настоящее время в Свердловской области строительство в особо больших объемах не ведется.

– Как продвигается работа над созданием интернет-каталога «Уралстройинфо – все секреты строительного бизнеса»?

– Для оказания помощи проектным институтам, подрядчикам и заказчикам, для облегчения взаимодействия на строительном рынке мы создаем единую информационную систему, которая состоит из двух частей: электронного портала и технических каталогов. Электронный портал (www.uralstroyinfo.ru) – это бесплатная база данных, куда мы включаем, в частности и производителей металлоконструкций, которые размещают здесь свои визитные карточки и прайс-листы. Туда же мы определяем заказчиков (например, РАО ЕЭС, «Газпром», УКСы областей, крупных предприятий, муниципальных образований), проектные институты. Географически, кроме нашей области, мы охватываем предприятия ХМАО, ЯНАО, Тюменской, Челябинской, Пермской, Омской областей, Казахстана. Мы хотим, чтобы все друг друга видели, каждый мог зайти посмотреть, у кого какие металлоконструкции, по какой цене, какой представлен металл...

Вся техническая информация включается в технический каталог металла и металлоконструкций. Он состоит из двух частей: поставщики металла (вся номенклатура) и изготовители металлоконструкций. Этот каталог будет закончен буквально через месяц, и я думаю, он чрезвычайно актуален, поскольку зачастую проектировщики работают по очень старым каталогам, где может быть указан такой завод, который разорен, или же такой металл уже не производится. Иногда проектировщики пользуются рекламными и выставочными проспектами, но это несерьезная документация.

– Как идет техническое и технологическое перевооружение в отрасли?

– На сегодня активно идет перевооружение предприятий строительной направленности (изготовителей ЖБИ, стеновых, теплоизоляционных материалов), потому что до сих пор их продукция сильно не дотягивала до современного уровня производства. ЗМК в этом плане пока не очень активны. Они до сих пор работают на старом оборудовании, поскольку только-только начали вставать на ноги, и денег больших у них пока еще нет. Объемы их капиталовложений – 20–30 млн. руб. по всем предприятиям, вместе взятым.

С другой стороны, эти заводы пока не чувствуют острой конкуренции, чтобы начать энергично инвестировать в обновление. Сейчас перевооружаются те фирмы, которые выпускают алюминиевые конструкции. Они заказывают немецкое, итальянское оборудование для производства стеклопакетов окон, дверей, фасадных систем на несколько миллионов долларов в год. Конкуренция у них очень жесткая, и даже не с зарубежными поставщиками, а между собой.

– Почему предприятия закупают импортное оборудование?

– Получается, что отечественные машиностроители не производят современного оборудования. У нас нет хорошей электроники, пневматики, гидравлики, есть только хороший металл.

Хотя у Союза есть примеры эффективной работы с российскими машиностроителями. У нас налажено сотрудничество с предприятием «Стройтех», которое поставляет нам много оборудования. Но как они это делают? Несколько оборонных машиностроительных заводов объединились с испанцами и итальянцами. Выбирают за рубежом современные линии, а затем с этими поставщиками оборудования начинают делать то, что наши машиностроители могут сделать здесь. Как правило, те работы, где задействуется много металла, осуществляем мы, а иностранцы выдают нам комплектующие. В результате эта технологическая линия становится российской. Такое оборудование является неплохим, конкурентоспособным и значительно более дешевым, чем зарубежное. Неплохо было бы, если бы кто-нибудь из машиностроителей и в сфере металлоконструкций пошел по этому пути.

– Насколько продукция свердловских производителей конкурентоспособна по сравнению с другими регионами?

– У нас нормальные металлоконструкции, которые абсо-

лютны конкурентоспособны. Мы имеем хорошие институты, например «Проектстальконструкция», который разрабатывал проект Дворца игровых видов спорта. Причем этот уровень признан иностранными фирмами. Зачастую отечественные производители делают сравнимые по качеству с зарубежными конструкции, но не за счет современных технологических линий, а за счет мастерства рабочих кадров. Плюс к этому они выигрывают за счет расстояния. Так, к примеру, наши заводы успешно конкурируют в Ханты-Мансийском округе с югославскими, турецкими и канадскими фирмами.

В ассортиментном плане у нас производится практически все: начиная от мощных несущих конструкций (колонн, ферм) и заканчивая мелкими деталями. Причем некоторые наши заводы делают все в комплексе, то есть у них есть линии по изготовлению черных металлоконструкций и одновременно есть оборудование по изготовлению алюминиевых фасадных конструкций, стеклопакетов окон и дверей с хорошим проектированием. У многих уже появились небольшие мобильные проектные группы, которые имеют электронные системы производства проектных работ. Пока наших строителей это устраивает. Однако я думаю, через год-два этого будет не хватать. На сегодняшний день многие заводы начинают перевооружаться, в частности металлургические и химические заводы (НТМК, Северский трубный завод, алюминиевые заводы). По ним сейчас проектные институты работают на полную мощность, поэтому через какое-то время спрос на металлоконструкции резко подскочит.

– Каков потенциал выхода наших ЗМК на другие регионы?

– У нас сегодня развиваются два направления отношений с регионами. Первое – Север: ХМАО, ЯНАО, Тюменская область. Там мы чувствуем себя очень уверенно, даже выдержали конкуренцию с производителями Омской области. И, кроме того, мы начинаем выход на казахстанский рынок. До этого момента казахи с Россией не работали совсем. Два года назад мы ездили туда на выставку и увидели, что там нет даже производителей из Челябинской области (хотя она очень близко). В основном там работают турки, китайцы и арабы. Сейчас с Казахстаном активно налаживаются взаимоотношения, часто ездят делегации, заключено соглашение о сотрудничестве. Мы ожидаем, что будет открыта граница. Совместно с казахами мы создали торговый дом «Астек» (Астана–Екатеринбург), который должен работать на Астану, Атирау (бывший город Гурьев), Алматы. Одно из важных направлений – это поставка металлоконструкций. Вот два самых перспективных направления. Плюс к этому, я думаю, что через год-два и в Свердловской области будут такие объемы строительства, что для их обеспечения не хватит мощностей свердловских ЗМК.

– Юрий Николаевич, как у Союза налажена работа с органами государственной власти?

– У нас очень хорошие отношения с правительством Свердловской области. Власти помогли нам утвердить программу «Структурной перестройки производственной базы предприятий стройиндустрии». Под нее нам выделялись небольшие деньги, налоговые льготы: по 70 млн. руб. в год. Но с 2004 г. мы собираемся отказаться от них, поскольку правительство дало очень хорошую налоговую льготу: коэффициент 0,2 на арендную плату, что позволяет нам платить в 5–6 раз меньше за землю, чем все остальные предприятия. А это реальная помощь в развитии отрасли. Тесно работаем мы и с муниципальными образованияами. Например, у нас подписаны соглашения с городом Екатеринбург, Нижним Тагилом. Налаживаем отношения с другими регионами, включаем в нашу информационную систему предприятия Челябинской, Тюменской, Пермской областей.

Кроме того, сейчас Союз взялся за программу реформирования жилищно-коммунального хозяйства. Согласно ей, мы надеемся, будет улучшение работы ЖКХ, соответственно, потребуется больше материалов, что даст толчок развитию строительных производств.

– Каковы, на ваш взгляд, перспективные направления развития отрасли? Что ждет заводы металлоконструкций в 2004 г.?

– Перспективы в том, чтобы выпускать более защищенные конструкции в антикоррозионном плане. Например, у нас есть фирма «Высо» в Ревде, которая является ведущей в России по антикоррозионной защите стальных конструкций. Основные объемы работ предприятие ведет на «Норильском никеле», который их великолепно оснастил, поставив самое лучшее оборудование из возможного. У них есть кадровый резерв из альпинистов, которые, не оставивая производство, делают защиту наверху. Но почему не делать это сразу, на заводе? Мы подчас выпускаем конструкции, которые плохо защищены, а через год-два необходимо платить огромные деньги альпинистам, чтобы сделать антикоррозионную защиту.

Второе направление развития – улучшение качества сварки. В России не хватает хороших современных электродов, а закупать японские или шведские довольно дорого. Сейчас, я знаю, начинают появляться такие производства. Например, в Магнитогорске запущена современная шведская линия. Наш каменск-уральский завод «Строймонтажконструкция» имеет линию электродов, но она старая, и у него нет денег, чтобы закупить современную технологию.

В 2004–2005 гг. начнется перевооружение заводов, поэтому повысится спрос на изделия ЗМК со стороны промышленности. Велика вероятность того, что загрузка заводов металлоконструкций в следующем году может увеличиться на 20–30%, а в 2005 г. – еще больше. Следовательно, главная задача ЗМК – перевооружаться, увеличивать потенциал производства, улучшать качество. Если они этого не сделают, тогда из Европы или других областей, точно придут конкуренты. А если своевременно развивать эти два направления (качество сварки и антикоррозионную защиту), то наши заводы однозначно выиграют в конкурентной борьбе.

Немногие машиностроительные предприятия сегодня могут похвастаться огромными прибылями, дорогостоящими контрактами и прочими радостями успешного бизнеса. С каждым годом таких заводов становится еще меньше. Этот год не стал исключением

ГОД В УРАЛЬСКОМ МАШИНОСТРОЕНИИ: ИТОГИ И ДОСТИЖЕНИЯ

УБЫТКИ ПРИБЫВАЮТ

На сегодняшний день около 40 % предприятий машиностроительного комплекса убыточны. Остальные, за немногочисленными исключениями, едва сводят концы с концами. Состояние производственных фондов неудовлетворительное (более 60 % оборудования исчерпало свой эксплуатационный ресурс), темпы модернизации и технического перевооружения отрасли низкие, продукция по большому счету неконкурентоспособна. Да и продукция качеством своим не блещет. Среди прочих способов преодоления главной беды – технической и технологической отсталости заключается в привлечении «длинных» и относительно дешевых банковских кредитов, которые региональные банки не в состоянии предоставить. Рассчитывать на западного инвестора тоже особо не приходится, поток инвестиций весьма скромнен.

На финише года в кабинетах чиновников подводят итоги работы предприятий за год. Как сообщает пресс-служба правительства Свердловской области, особое беспокойство в кабинете министров вызывает тот факт, что темпы роста балансовой прибыли в ряде отраслей экономики значительно отстают от намеченных на год контрольных параметров. Среди отстающих – машиностроение и металлообработка – на 53,6 %. Вместо планируемого сокращения числа убыточных производств на Среднем Урале произошло их увеличение – на 49 предприятий больше, чем в начале года. Теперь таких – 1248. Уралу нужна научно-техническая революция, «прорывные» технологии, инвестиции, широкий спектр качественной и востребованной продукции, подытожил областной премьер на одном из последних заседаний кабинета министров.

«УРАЛВАГОНЗАВОД» – НАЙДИ СВОЮ НИШУ

На ФГУП «ПО Уралвагонзавод» – одном из самых успешных предприятий машиностроения в стране отмечают ту же проблему. По словам начальника управления информации и связей с общественностью «Уралвагонзавода» Бориса Минеева, трудности – у тех предприятий, которые не нашли для своей продукции место на рынке. Продукция производственного объединения «Уралвагонзавод», говорит Минеев, полностью востребована рынком. В соответствии с условиями межправительственного соглашения, подписанного в 2001 г. президентами России и Индии, объединение завершает отправку заказчику ракетно-пушечных танков Т-90С. На выставке «Магистраль-2003» объединение подписало генеральное соглашение с ОАО «Рос-

сийские железные дороги», в соответствии с которым предстоит до 2010 г. выпустить 115 тысяч грузовых полувагонов. Цена соглашения – порядка \$ 4 млрд., что в несколько раз больше индийского контракта.

По словам Бориса Минеева, в этом году «Уралвагонзавод» ставил себе непростую задачу – увеличить объем производства продукции с 15 млрд. руб. в 2002 г. до 20 млрд. руб. в 2003 г. Фактически этот показатель составил порядка 23 млрд. руб. В два с лишним раза вырос выпуск железнодорожного подвижного состава, и здесь завод вышел на уровень лучших советских лет. Большая заслуга в этом металлургического и вагоносорочного заводов, входящих в объединение.

К сожалению, говорит начальник управления информации Борис Минеев, сохранились в 2003 г. и неблагоприятные тенденции, не способствующие ускоренному развитию отрасли. Главная среди них – резкий рост цен, до 80 %, на металлопрокат. Это ведет к увеличению стоимости продукции, уменьшению ее рентабельности. Как следствие – предприятие теряет возможность вести свое техническое обновление.

«УРАЛ» – ПОВОРОТ НА МАРКЕТИНГ

Для Миасского автомобильного завода «Урал» главным событием в 2003 г. стала смена руководства. С 1 октября завод возглавляет Виктор Корман. Корман по-новому взглянул на возможности «Урала» и подчеркнул, что приоритетная задача всего коллектива – обеспечение убыточного бизнеса. Совместно с руководителями всех подразделений завода было решено с 1 ноября все функции, связанные со сбытом автотехники и запчастей к ней, сосредоточить в торговом доме «Авто-Урал», а не в трех ранее действовавших на рынке торговых домах.

– Главная задача руководителей любого ранга и всего коллектива завода – обеспечить безубыточный бизнес. Именно с этой целью руководством «РусПромАвто» и было принято решение об объединении бизнеса и завода. Этому будет служить новая структура, ряд реорганизаций в торговом доме, в заводских подразделениях. Успешная работа невозможна без кардинального снижения затрат, не должно быть разрыва между интересами рабочих и менеджментом, – заявил Корман.

По словам Виктора Кормана, самая главная проблема на

сегодняшний день – это генерирование убытков, которое отрицательно сказывается на работе бизнеса. Это высокая себестоимость изготавливаемой продукции, слабое продвижение продукции на рынке продаж, размытые функции внутри предприятия. Поэтому новый генеральный директор начал свою работу с усовершенствования организационной структуры, все направления деятельности предприятия были сформированы по центрам ответственности. Таким образом, кардинально меняется работа на рынке продаж. На сегодняшний день все функции, связанные с продажей и эксплуатацией автомобилей завода на рынке, сосредоточены в торговом доме «Авто–Урал». Сейчас торговый дом отвечает как за продажи, так и за сбыт, сервис, поддержание имиджа предприятия, а также за работу по рекламациям, гарантийным претензиям и так далее. Раньше, говорит Корман, такого не было.

Недавно на предприятии побывали представители индийской фирмы «Урал–Индия–ЛТД». Итогом пребывания индийской делегации на автозаводе стало соглашение о сотрудничестве между ОАО «АЗ «Урал» и компанией «Урал–Индия–ЛТД». Вскоре в Калькутту придут три «Урала» с правосторонним управлением, затем они пройдут сертификационные испытания, а потом будет окончательно решен вопрос создания совместного предприятия по сборке и продаже автомобилей.

Уже в январе уральские грузовики должны будут принять участие в представительной автомобильной ярмарке в Дели. Кроме того, по итогам недавнего визита в Сургут, где члены делегации автозавода во главе с Виктором Корманом встречались с ведущими специалистами ОАО «Сургутнефтегаз», были приняты конкретные решения, направленные на повышение конкурентоспособности «Уралов», на улучшение работы сервисного центра в Сургуте. Работа продолжается.

Кроме того, продукция завода была отмечена на различных выставках. Например, новый самосвал «Урал–55571–44» стал лучшим грузовиком среди «ГАЗов», «КАМазов» и «ЗИЛов» на выставке «Autoshow–2003», прошедшей в конце октября в Казахстане.

За первое полугодие реализация автотехники на внутреннем рынке увеличилась на 10%, по запасным частям — на 15% по сравнению с 2002 г. В ближайшее время планируется появление новых моделей спецтехники. Первый месяц работы новой команды показал правильность принятых решений: октябрь завод и бизнес завершил без убытков.

«УРАЛАВТОПРИЦЕП» – ОПТИМИЗМ НУЖЕН ВСЕГДА

Специалисты ОАО «Уралавтоприцеп» более оптимистично, чем другие машиностроители, смотрят на ситуацию в машиностроении. В последние годы в машиностроении, говорит пресс–секретарь завода Татьяна Шишова, как и во многих других отраслях, наблюдается постепенный подъем производства. Так как сегодня предприятия ориентируются в основном на удовлетворение требований, которые диктует рынок, то и ОАО «Уралавтоприцеп» не остался в стороне от этой тенденции. На предприятии разрабатываются новые модели, соответствующие потребностям заказчиков, также ежемесячно завод выпускает 10–12 модификаций прицепов и полуприцепов, доработанных в соответствии с пожеланиями покупателей.

Согласно информации пресс–центра предприятия за истекший период 2003 г. на заводе были разработаны и представлены потребителям 14 новых моделей прицепной техники. Это две модели панелевозов для строительных организаций, пять моделей комбайновозов для сельского хозяйства, четыре модели для потребителей тяжелой техники, одна модель для Министерства обороны, а также прицеп–роспуск для перевозки леса и многое другое. Конструкторский отдел предприятия продолжает работу по созданию новых моделей прицепов и полуприцепов.

Всего за десять месяцев 2003 г. ОАО «Уралавтоприцеп» было выпущено 609 единиц прицепной техники на сумму 343 млн. 665,2 тыс. руб. (включая НДС), что на 185 единиц, или 32,6 % больше, чем за тот же период 2002 г.

В течение 2003 г. завод «Уралавтоприцеп» принял участие в двадцати специализированных и международных выставках, в том числе в трех за пределами РФ. По итогам специализированной выставки «Трейлер–Экспо», которая проходила в Москве «Уралавтоприцеп» был удостоен медали и «Почетного аттестата качества автомобильной продукции». Кроме того, ОАО «Уралавтоприцеп» удостоено международного приза «За лучшую торговую марку» президентом международного клуба торговли Арсенио Падро Родригесом (этой награды ежегодно удостоиваются компании и предприятия, добившиеся высокой оценки своей марки у потребителей региона).

Поэтому можно с уверенностью сказать, что проблемы машиностроения могут и при желании будут решаться. Специалисты уверены, что основная особенность как российского машиностроения в целом, так и уральского в частности, в глубокой специализации и многократном дублировании выпуска одной и той же продукции различными заводами. Пожалуй, в этом направлении уральские машиностроители стараются изо всех сил, расширяя свой ассортимент. Но нужно помнить и о качестве выпускаемой продукции.

ТАНГО ВТРОЕМ: МПС, РЖД И ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС

Нехватка инвестиций, простой подвижного состава на фоне общего экономического подъема и растущих потребностей бизнеса в грузовых железнодорожных перевозках выступили катализатором, ускорившим ход реформы МПС, призванной улучшить положение дел в отрасли как для самого стратегического министерства, так и для грузоотправителей. Итогом спринтерского реформирования стало создание гигантской операторской компании РАО «Российские железные дороги»

Аргументы по поводу необходимости реформы излишни: по ряду перевозок железная дорога утратила основные черты естественного монополиста, испытывая значительную конкуренцию со стороны других видов транспорта. Железнодорожный транспорт на рынке перевозок России занимает в общем грузообороте около 38% (трубопроводный — 52,5%, автомобильный — 3,7%, морской — 3,0%). Основная доходная часть МПС — перевозка нефти в цистернах, металлических руд и каменного угля, по оценкам специалистов РЖД, резко сократилась из-за неудовлетворительного обеспечения запасными частями вагоноремонтных предприятий и отсутствия средств на обновление вагонов для перевозки нефтяных грузов, чем не преминули воспользоваться частные операторы, «отхватившие» 55% доходного рынка перевозки нефтяных продуктов. Но самый большой урон МПС приносит так называемое перекрестное субсидирование, когда убыточные пассажирские перевозки компенсируются за счет прибыли от грузо-перевозок, а прибыльные участки дороги финансируют дотационные.

ПОСТЕПЕННОЕ РЕФОРМИРОВАНИЕ

Напомним, что в рамках программы, утвержденной правительством РФ 18 мая 2000 г., реформа министерства будет проходить в три этапа.

Первый этап, в результате завершения которого была создана крупнейшая в России компания с уставным капиталом в \$ 50 млрд., годовым доходом на уровне \$ 20 млрд. и перевозящая 1 млрд. 370 млн. пассажиров в год, был ознаменован разделением функций государственного регулирования и хозяйственной деятельности.

Уставный капитал ОАО РЖД сформирован путем внесения в него имущества федерального железнодорожного транспорта по балансовой стоимости. Всего в состав новой компании вошли 987 предприятий и организаций из числа 2046, составлявших систему МПС до недавнего времени. Это 7 железных дорог, заводы по ремонту вагонов, проектно-исследовательские, научно-исследовательские и строительные организации, предприятия рабочего снаб-

жения. С подписанием передаточного акта 18 сентября в отрасли был формально ликвидирован «естественный монополист».

На втором этапе реформы железнодорожного транспорта в течение 2003–2005 гг. произойдет выделение из РЖД конкурентных видов бизнеса путем создания дочерних структур. Это касается таких видов деятельности, как специализированные грузовые перевозки, капитальный ремонт и производство путевой техники, подвижного состава и запасных частей, производство продукции для железнодорожного транспорта, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, обслуживание пассажиров. В дальнейшем планируется частичная продажа акций дочерних компаний при сохранении 100% акций материнской компании, то есть ОАО РЖД, в собственности государства.

Третий же этап реформирования будет связан с активной инвестиционной деятельностью ОАО РЖД и реализацией Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России», согласно которой российские железные дороги вложат к 2010 г. в модернизацию транспортной системы страны более 1,3 трлн. руб. В целом, завершающий этап реформирования призван создать конкурентные условия в отрасли и минимизировать издержки участников транспортного рынка.

Подводя итоги первого этапа реформирования, необходимо отметить, что «несомненным его достоинством является создание равных условий для всех участников перевозочного процесса и пользователей услуг российских железных дорог». По крайней мере, так высказался **глава ОАО РЖД, экс-министр МПС Геннадий Фадеев**. «На данный момент уже существует более 100 компаний-операторов, которые владеют более чем 200 тысячами вагонов, что составляет треть всего рабочего парка страны», — заявил он.

Кроме того, железнодорожниками было выработано новое тарифное руководство — пресловутый «Прейскурант 10-01». Правда, единственным его преимуществом является простота. «По итогам одного месяца понять удалось немного. Это достаточно небольшой срок, чтобы оценить все последствия», — подводит итоги действия прейскуранта **руководитель Правительственной комиссии по государственной тарифной политике на федеральном железнодорожном транспорте, вице-премьер Виктор Христенко**.

Однако грузоотправители уже сделали для себя неутешительные выводы. Новый прейскурант обернулся для бизнеса увеличением финансовой нагрузки. Железнодорожники же только за сентябрь заработали на прейскуранте на 200 млн. руб. больше, чем в августе. «Рост доходов ОАО

РЖД объясняется тем, что пока не были задействованы многие механизмы, предусмотренные новым преysкурантом», — пояснил **глава МПС Вадим Морозов**. Один из таких механизмов — отмена льготных тарифов при использовании «замкнутых кольцевых маршрутов». Не в полном объеме действуют и скидки при групповых отправлениях грузов (чем больше вагонов, тем меньше тариф). В ОАО РЖД объясняют это сложностями с таможенными органами, особенно если грузы в составе являются неоднородными. Увеличение стоимости грузовых перевозок на расстояние до 1,3 тыс. км также принесло дополнительные доходы, поскольку грузовые потоки не успели перераспределиться на другие транспортные средства.

Впрочем, в МПС полагают, что введение нового преysкуранта не повлекло за собой существенного повышения тарифов на перевозки. Вероятно, у грузоотправителей и чиновников разные понятия существенности, что уже подтверждает наличие претензий к «10-01» со стороны бизнеса.

Тем не менее, альтернативу железнодорожному транспорту сложно представить. Медленно, но уверенно ОАО РЖД набирает обороты. По предварительным данным, ожидаемый рост грузооборота российских железных дорог в текущем году на 9,2% превысит уровень 2002 г., в том числе в четвертом квартале — на 5%. В 2002 г. грузооборот российских железных дорог составил 1510,2 млрд т/км. В ноябре 2003 г. в соответствии с плановым заданием ОАО РЖД должно было перевезти 99,3 млн. т грузов (57 020 вагонов в сутки), что на 5,4% превышает показатель ноября 2002 г.

В частности, планировалось перевезти 23 млн. т каменного угля, что соответствует уровню ноября прошлого года; 16,9 млн. т нефти и нефтепродуктов, что на 8,9% больше ноября 2002 г.; 8,1 млн. т руды железной (+14,3%), 5,6 млн. т черных металлов (+2,9%), 1,9 млн. т руды цветной (+4,7%).

Прибыль ОАО РЖД от основной деятельности в четвертом квартале 2003 г. должна составить не менее 6 млрд руб. Об этом заявил 4 ноября на селекторном совещании, посвященном работе компании в октябре 2003 г., **президент ОАО РЖД Геннадий Фадеев**. По его словам, «итоги октября показали реалистичность поставленной задачи»: в минувшем месяце прибыль компании составила 2,2 млрд руб. К 2007 г. грузооборот российских железных дорог должен превысить 2 трлн. т/км, что на 3% выше показателей 1992 г. — первого года работы российских железных дорог. Рост тарифов планируется удерживать в русле повышения инфляции. Так, по словам **директора Всероссийского научно-исследовательского института железнодорожного транспорта ОАО РЖД Ивана Беседина**, тарифы на железнодорожные перевозки транзитных грузов в 2004 г. сохранятся на уровне 2003 г.

До конца года ОАО «Российские железные дороги» внедрит новую систему финансового управления компанией: в отличие от Министерства путей сообщения, где существовало централизованное планирование, акционерное общество будет работать на основе бюджетного финансирования. В руководстве компании считают, что новая система позволит не только эффективно управлять финансами, но и предоставит инвесторам объективную и оперативную информацию о его текущей деятельности и перспективной прибыльности.

Новый принцип финансирования построен на мотивационном факторе, учитывающем общий вклад конкретной дороги в корпоративный финансовый результат. «Все подразделения будут взаимодействовать в соответствии с едиными регламентами хозяйственных взаимоотношений, согласовывая между собой только особые условия проведения хозяйственных операций — сроки поставки, комплектность и т.д., — говорит **президент ОАО РЖД Геннадий Фадеев**. — За невыполнение регламентов и согласованных условий виновная сторона будет нести экономическую ответственность».

По словам консультантов **аудиторско-консультационной группы «Развитие бизнес-систем»**, осуществлявших разработку системы финансового управления ОАО РЖД, отсутствие финансовой прозрачности не позволяло отрасли реализовать громадный потенциал, заложенный в железнодорожных перевозках. Сделать это в рамках структуры МПС было невозможно, главным образом из-за ограничений, действующих в отношении финансово-хозяйственной деятельности министерства. Федеральный бюджет был, по сути, единственным источником кредитного финансирования отрасли.

В основу же новой системы заложен принцип распределения общего бюджета ОАО РЖД (в будущем году он составит около 540 млрд руб.) по центрам финансовой ответственности — территориальным филиалам, которые формируются на базе региональных железных дорог, и бизнес-единицам, выделяющимся по функциональному признаку. Фактически это означает, что впервые вся хозяйственная деятельность филиалов будет планироваться по бюджетам: продаж; производства; запасов и закупок; затрат; инвестиций; доходов и расходов и других. Общий бюджет компании будет формироваться по всем филиалам и представительствам как единый документ. Текущие расходы будут обслуживаться через казначейство, усиливая его роль. При этом доходы от услуг не основной деятельности будут использоваться дорогами-филиалами самостоятельно, и руководители смогут в оперативном порядке расходовать эти средства после уплаты необходимых налогов.

Первыми, уже в этом году, примерят на себя новую систему финансирования Московская, Октябрьская, Приволжская, Юго-Восточная и Свердловская железные дороги.

Александр Проскурин, обозреватель

28–30 октября 2003 г. в Первоуральске прошла ставшая уже традиционной конференция трубников и машиностроителей, получившая в этот раз название «Развитие и совершенствование производства труб на ОАО «Первоуральский новотрубный завод» в свете возрастающих требований предприятий машиностроительного комплекса».

ПЕРВОУРАЛЬСКИЙ НОВОТРУБНЫЙ: ОТЧЕТ О ПРОДЕЛАННОЙ РАБОТЕ

Как отметил во вступительном слове генеральный директор ОАО «Первоуральский новотрубный завод» Мелик Мори, машиностроители – стратегические потребители продукции предприятия. Он сообщил, что организация подобных конференций призвана более детально ознакомить потребителей продукции завода с его текущими и перспективными техническими возможностями, политикой руководства в области качества и инвестиционной деятельности, модернизации производства и научной работы.

Новотрубный завод на сегодняшний день обладает наиболее мощным и высокотехнологичным производством холоднодеформированных и нержавеющей труб для машиностроителей, в том числе специального назначения.

В канун своего 70-летия, которое Первоуральский новотрубный будет отмечать в следующем году, основу стратегии развития предприятия составляют модернизация производства, повышение его эффективности, постепенная замена морально и физически устаревшего оборудования, быстрое реагирование на происходящие изменения конъюнктуры рынка и своевременное увеличение объемов выпуска требуемой продукции.

ПНТЗ без ложной скромности рассчитывает на увеличение прибыли за счет придания своей продукции новых потребительских свойств. За время, прошедшее с прошлой конференции, в короткие сроки было восстановлено уникальное производство плавниковых труб, разработано и освоено производство горячедеформированных котельных труб длиной до 19 м. В 2004 г. вступит в строй новая линия по производству труб для холодильников и гидросистем автомобилей, что позволит заводу удвоить объемы производства данного вида труб. Серьезные планы на 2004–2006 гг. касаются развития и модернизации производства нержавеющей труб, в том числе и в сварном исполнении.

В настоящее время на новотрубном заводе реализуется мощная инвестиционная программа развития. Средства, направляемые предприятием сегодня на модернизацию

производства, в 2,5 раза превосходят прошлогодние инвестиции и составляют более 800 млн. руб.

Как заметил в своем докладе Дмитрий Марков, главный инженер ОАО «Первоуральский новотрубный завод», в настоящий момент предприятие – один из признанных лидеров отечественной трубной промышленности. По итогам 2002 г. завод уверенно занял второе место среди отечественных производителей трубной продукции, и это при сравнении по тоннажу выпуска, а ведь сортамент предприятия охватывает наименьшие по размеру трубы, производимые в стране.

Выпускаемый предприятием сортамент насчитывает более 25 тысяч типоразмеров продукции, применяющейся практически во всех отраслях народного хозяйства, включая атомную энергетику и аэрокосмическую промышленность. ПНТЗ специализируется на выпуске горячекатаных, холоднодеформированных и электросварных труб диаметром от 0,2 мм до 219 мм из более чем 200 марок сталей и сплавов. Большое внимание уделяется глубокой переработке продукции, в результате чего товарная линейка предприятия содержит такие сложные виды продукции, как баллоны, огнетушители, отводы, а также трубы специального производственного назначения: для компрессионных холодильников, алюминированные для выхлопных систем автомобилей, прецизионные для амортизаторов автомобилей, для карданных валов.

Одним из основных направлений инвестирования является модернизация существующих основных производственных фондов для получения возможности удовлетворения все возрастающих требований клиентов. Другое важнейшее направление инвестиций – повышение потребительских свойств нашей продукции и ее привлекательности (упаковка, маркировка, консервация).

Наиболее значительным инвестиционным проектом

Первоуральского новотрубного можно считать приобретение второй линии производства труб для компрессионных холодильников с производственной мощностью около 80 млн. м в год. Стоимость этого проекта превышает 200 млн. руб.

Для полного удовлетворения потребительских и стандартных требований в области маркировки и упаковки уже в текущем году запланировано приобретение и установка пяти маркираторов для труб и другого оборудования с суммарным объемом инвестиций для этих целей более 100 млн. руб. Большие усилия принимаются ПНТЗ и в области гарантии качества поставляемой продукции. Несмотря на то, что ОАО «Первоуральский новотрубный завод» располагает одним из самых больших парков приборов неразрушающего контроля среди отечественных производителей труб, на предприятии осуществляется программа по приобретению и установке приборов неразрушающего контроля, включающая более десяти приборов, что позволит предоставить полную гарантию качества трубной продукции.

Для машиностроителей большое значение имеют такие показатели, как структура металла труб, их прочность и пластичность, которые, прежде всего, обеспечиваются правильно проведенной термообработкой. Поэтому уже в течение нескольких лет на заводе осуществляется целенаправленная программа реконструкции термических печей (в том числе камерных печей цеха № 5, обеспечивающих термообработку более 60 % шарикоподшипниковых труб в стране); только в 2003 г. на эти цели направлено

более 80 млн. руб.

Кроме того, уже на протяжении двух лет совместно с институтом РосНИТИ проводится комплекс исследований по обеспечению снижения уровня остаточных напряжений в трубах из стали ШХ-15, возникающих в процессе правки. Рассматривается вопрос о реконструкции стана-160 и участка отделки цеха № 5 с целью увеличения длины сдаваемых труб.

В этом году планируется завершение строительства новой линии для порезки труб на малые длины в цехе № 14. Для цеха № 9 прорабатывается вопрос о расширении технических возможностей в отношении отделки профильных труб, включая их правку и порезку.

Кроме всего прочего, на заводе серьезно рассматривается вопрос о переходе к централизованному изготовлению инструмента, последовательно реализуется программа технического обновления парка станков для изготовления инструмента.

Такая политика позволяет Первоуральскому новотрубному заводу наращивать объемы производства и продаж труб, в том числе специальных для машиностроительной отрасли. И свой 70-летний юбилей ПНТЗ готов встретить в качестве крупнейшего производителя труб в России.

Челябинский трубный удвоил мощность

ЧТПЗ сделал еще один шаг навстречу основному потребителю-предприятиям нефтегазового комплекса

24 октября на Челябинском трубопрокатном заводе введена в строй вторая очередь производства по нанесению антикоррозионного покрытия на трубы большого диаметра. Мощность участка возросла вдвое – до 300 тыс. т магистральных труб с покрытием в год. Приращение мощности позволит ЧТПЗ более полно удовлетворять потребности основных покупателей трубной продукции – предприятий нефтегазового комплекса, которые предъявляют сегодня на трубы с покрытием повышенный спрос. С пуском второй очереди ЧТПЗ практически полностью перешел на выпуск труб большого диаметра с антикоррозионным покрытием, подтвердив взятый курс на выпуск продукции, соответствующей самым высоким мировым стандартам.

Присутствовавший на торжественной церемонии пуска второй очереди участка покрытий **губернатор Челябинской области Петр Сумин** охарактеризовал его как «событие российского масштаба». Особо губернатор отметил стремление трубников к повышению качества выпускаемой продукции.

– На ЧТПЗ сегодня осуществляют масштабную модернизацию производства, хорошо понимая, что только таким образом можно добиться выпуска конкурентоспособной на мировом рынке продукции, – сказал Петр Сумин. – Таким предприятиям, как ЧТПЗ, никакая угроза ВТО не страшна.

– Завод привносит свой вклад в решение задачи по удвоению российского ВВП, поставленную президентом, – заметил **председатель совета директоров ЧТПЗ Александр Федоров**. – Мы вдвое увеличили мощность производства по нанесению антикоррозионного покрытия.

Первая очередь участка покрытий была пущена в эксплуатацию осенью 2000 г. За три года ЧТПЗ произвел и отгрузил потребителям более 360 тыс. т труб с покрытием. Магистральные трубы с трехслойным полиэтиленовым покрытием оказались в высокой степени востребованы рынком, в первую очередь такими гигантами, как «Газпром» и «Транснефть». Трубы ЧТПЗ в значительных объемах шли на строительство Балтийской трубопроводной системы (БТС), использовались как в России, так и за рубежом. Например, в строительстве нефтепровода «Актау–Бейнеу»

в Казахстане.

Преимущества трубы с антикоррозионным покрытием перед «голой» трубой очевидны, считают специалисты.

До появления на российских трубных заводах соответствующих производств по нанесению покрытий на строительство газо- и нефтепроводов шла «черная» труба, которая изолировалась, как говорится, «в полевых условиях». На ржавую трубу наносился слой битума, потом – полиэтилен. Через год–два труба запросто могла прийти в негодность. Помимо низкого качества такой трубы, строителям трубопроводов приходилось мириться с необходимостью содержать целые бригады, которые специализировались на нанесении на трубы покрытий, что, конечно же, существенно увеличивало общие затраты компаний ТЭК.

Отвечая на потребности нефтегазового комплекса, на ЧТПЗ запустили производство по нанесению антикоррозионного покрытия в шестом трубоэлектросварочном цехе, где производятся прямошовные электросварные трубы. При строительстве производства были использованы технологии и оборудование голландской компании Selmers. Данное оборудование позволяет наносить двух- и трехслойное покрытие на трубы большого диаметра в соответствии с требованиями «Газпрома» и крупнейших нефтяных компаний. Нанесение покрытия увеличивает гарантийный срок службы трубы до 30 лет.

Инвестиционный проект по строительству производства по нанесению антикоррозионного покрытия на трубы в шестом цехе был реализован в рамках долгосрочной комплексной программы технического перевооружения производства ЧТПЗ, рассчитанной до 2007 г. Общие затраты на реализацию проекта составили \$ 15 млн., из которых половина – собственные средства предприятия, а половина – кредиты банков. На ЧТПЗ, однако, не сомневаются, что затраты эти быстро окупятся.

Как отметил Александр Федоров, в денежном выражении участок покрытий даст предприятию \$ 45 млн. прироста товарной продукции в год.

– Дело сделано очень хорошее, – говорит председатель совета директоров ОАО ЧТПЗ, – и новые рабочие места создали, и объем налогов, которые получают областной и городской бюджеты, увеличили.

Значительные объемы выпускаемых ЧТПЗ труб с покрытием покупает ОАО «Газпром». За последние годы газовому концерну было отгружено более 80 тыс. т такой трубы. С освоением Ямала и других газовых месторождений на севере страны потребности «Газпрома» в трубах с покрытием, трубах высокого качества существенно возрастут.

«Газпром» сегодня уже заявил об увеличении сво-

их потребностей в трубе на 2004 г. В первую очередь речь идет о трубах диаметром 1420 мм, которые газовый концерн в основном покупает за рубежом. Однако, как считают в «Газпроме», труба диаметром 1420 мм не является идеальным решением для перекачки на большие расстояния больших объемов газа.

– Есть другая техническая концепция, которая заключается в создании нескольких ниток газопровода диаметром 1020 мм и 1220 мм вместо уменьшенного количества ниток трубы диаметром 1420 мм, – рассказывает председатель совета директоров ЗАО «Группа ЧТПЗ» Андрей Комаров. – Все упирается в финансирование и надежность эксплуатации газопроводов, их пропускную способность.

Сегодня важно повысить прочность металла, из которого делается труба, и увеличить толщину ее стенки. ЧТПЗ к концу будущего года завершит один из этапов реконструкции, в результате чего толщина стенки трубы большого диаметра увеличится до 21 мм. Это позволит предприятию дополнительно поставлять «Газпрому» около 50 тыс. т трубы.

Хорошие перспективы открываются перед ЧТПЗ в связи с возможным началом строительства на ММК широкого стана для трубы 1020 и 1220 мм. Лист с ММК в этом случае будет поступать на ЧТПЗ, что позволит предприятиям работать в кооперации, минимизируя издержки. Челябинские трубники готовы покупать полмиллиона тонн стального листа у Магнитки. ММК это сотрудничество также выгодно, так как обеспечивает гарантированный рынок сбыта металлопродукции. Важно и то, что рынок этот сегодня растет: уже в 2004 г. ЧТПЗ планирует увеличить объемы производства труб большого диаметра. При этом выручка ЧТПЗ возрастет до 13 млрд руб., а чистая прибыль – до 400 млн руб.

В конце этого года и в будущем году ЧТПЗ планирует осуществить поставки труб на строительство БТС–3, а также – в Узбекистан и Казахстан на строительство газо- и нефтепроводов. Ожидается, что в 2004 г. будет принято окончательное решение по строительству трубопровода в Находку или Дацин, что обеспечит трубникам новые заказы в перспективе.

Реализуя свою стратегию, направленную на комплексное удовлетворение потребностей предприятий ТЭК в трубной продукции, ЧТПЗ планирует в будущем году закончить строительство завода СОТ – по производству отводов большого диаметра и осенью пустить его в эксплуатацию. Трубники уверены, что продукция этого предприятия будет востребована рынком.

Игорь Степанов, обозреватель

ТРЕТИЙ, ОН ЖЕ ПЕРВЫЙ

Единое экономическое пространство в Уральском федеральном округе еще не сформировалось

Третий Уральский инвестиционный форум, прошедший в Челябинске 23–24 октября, по статусу был первым инвестиционным форумом Уральского федерального округа – по содержанию таковым он, к сожалению, не стал.

Организаторы сделали все возможное, чтобы мероприятие «соответствовало». Форум получил официальное одобрение Петра Латышева как мероприятие окружного значения. В Челябинск были приглашены представители администраций всех субъектов РФ, входящих в УрФО. Однако ни Петр Латышев, ни его заместители на форум не приехали, а регионы были представлены на уровне заместителей председателей местных правительств. Никто из видных столичных экономистов или чиновников на форум так и не прибыл.

О причинах такого бойкота можно гадать, однако ответ лежит на поверхности.

Во-первых, УрФО как некой экономической общности пока просто не существует. Выступления представителей Севера (например, заместителя главы администрации Ханты-Мансийского автономного округа) на Южном и Среднем Урале по-прежнему воспринимаются в лучшем случае как экзотика. Сотрудничество между регионами в сфере инвестиционной не идет дальше взаимных приглашений и заверений в вечной дружбе.

Один лишь пример. ЧТПЗ, поставляющий трубы на строительство нефте- и газопроводов в огромном количестве, участвует в проектах в Казахстане, Азербайджане и Узбекистане, строит Балтийскую трубопроводную систему. Что же касается «северных» проектов «Газпрома» или восточных «Транснефти», то эти вопросы решаются в Москве, а не в регионах, по территориям которых идут нитки трубопроводов.

Поэтому наивными представляются заявления представителей северных регионов о готовности инвестировать, например, в уральскую металлургию.

Вторая причина, почему третий Уральский инвестиционный форум оказался сугубо провинциальным мероприятием, еще более прозаична. Челябинск проиграл своему старинному партнеру-сопернику Екатеринбург палму первенства за лидерство на Урале. Есть большие сомнения, что Екатеринбург далеко ушел от Челябинска или Перми по экономико-финансовым показателям, достижениям в культурной или социальной сфере, но политический статус уральской столицы за ним де-факто закрепился. В связи с этим становится очевидным, что такие мероприятия, как инвестиционный форум, окружными по содержанию могут быть только в том случае, если проходят в Екатеринбурге.

Все это вовсе не умаляет ценности прошедшего в Челябинске мероприятия как собрания инвесторов и реципиентов, которые делились своими проблемами. Правда,

за год, прошедший со времен второго Южноуральского инвестиционного форума, мало что изменилось. Проблемы в инвестиционной сфере повторяются из года в год. Одна из важнейших – неготовность огромного большинства российских предприятий к принятию инвестиций.

Весьма наглядно эту ситуацию отражает российский фондовый рынок.

По словам **председателя правления НАУФОР Алексея Саватюгина**, 90% российского биржевого рынка – это акции пяти эмитентов. «У нас 500 тыс. акционерных обществ в России, – говорит А.Саватюгин, – из них 200 котируются на биржах, а более или менее ликвидный рынок имеют 10–12. Капитализация же российского рынка – это \$ 200 млрд. Это уже не «Кока-кола», как было год назад, а по меньшей мере «Форд»... Но ситуация, когда менее 1% компаний занимает весь рынок, – это все равно ненормально».

При этом 40% российского рынка обращается в виде АДР, то есть рынок уходит на Запад. Объем выпущенных в этом году еврооблигаций в три раза превосходит объем рублевых корпоративных облигаций: компании предпочитают занимать деньги на Западе. Они не видят инвестиционных ресурсов внутри страны. При этом в России падает доля вложений населения в ценные бумаги, падает доля сбережений населения в банках, зато растет доля вложений в валюту. То есть народ выжидает и не очень доверяет финансовому рынку.

«Портфельные инвестиции в страну падают – прямые иностранные инвестиции в Россию растут. 3-й квартал дал максимальный приток иностранных инвестиций в Россию. А по показателю портфельных инвестиций, которые идут через финансовый рынок, мы находимся на одном из последних мест среди развивающихся стран.

В свободном обращении у большинства компаний находится в среднем 10–12% акций, и доля их имеет тенденцию к уменьшению.

Чтобы решить проблему, Алексей Саватюгин предлагает изменить менталитет собственников таким образом, чтобы они перестали бояться расстаться с небольшими пакетами акций, вывели их на рынок. Также надо изменить менталитет чиновников, чтобы снять жесточайший административный пресс на финансовом рынке, который является самым зарегулированным из всех рынков в России.

С другой точки зрения, но ту же самую по существу проблему видит **глава регионального представительства Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) Татьяна Ембулаева**.

«Крупные российские компании, выходя на рынок международного капитала, должны показать свою чистоту, прозрачность, свою транспарентность, – отмечает Татьяна Ембулаева. – И здесь большую роль будет играть

наличие эффективного менеджмента. Сегодня ЕБРР инвестирует в того, кому доверяет. То есть инвестиции ЕБРР – это в первую очередь инвестиции в тех людей, которые управляют и владеют предприятиями».

В последние два года ЕБРР инвестирует в российскую экономику ежегодно \$ 1,2 млрд. Средний объем предоставляемых ЕБРР по Уральскому региону инвестиционных кредитов составляет \$ 25 млн., то есть кредитуются в основном крупнейшие компании региона, с оборотом от \$ 100 млн. Большинство таких крупных предприятий – это вертикально интегрированные холдинги. Эти холдинги становятся мощным фактором развития для экономики, но они несут в себе ярко выраженные монопольные черты, что создает проблемы с контролем, с управляемостью, считает Татьяна Ембулаева.

ЕБРР готов содействовать оптимизации структуры экономики России, кредитуя средний и малый бизнес, однако сталкивается с той же проблемой неготовности предприятия раскрыться инвестору.

«Лидирующее положение ЕБРР на рынке России говорит, в том числе, и о несовершенстве, о незрелости рыночных отношений в стране. Российские предприятия еще не готовы к приему тех ресурсов, которые им готов предоставить мировой капитал», – отмечает Татьяна Ембулаева.

В кулуарах форума нам удалось побеседовать с **первым заместителем председателя совета директоров «Альфа-Банка» Олегом Сысуевым**. Мы задали ему вопрос о том, что сдерживает сегодня приток иностранных инвестиций в Россию. Вот что он ответил:

–Я думаю, многое из того, что сдерживало приток иностранных инвестиций в Россию 3–5 лет назад, уже устранено. Сегодня нет кризиса, есть высокая цена на нефть. Есть рост экономики. Есть политическая стабильность. Все это в совокупности должно привести к росту иностранных инвестиций. Иногда говорят, что Россия «беременна». Она должна скоро родить инвестиционный бум. Так говорят не только у нас в стране, но и за рубежом. Когда беседуешь с западными инвесторами, начинаешь понимать, как много для этого еще предстоит сделать. Возьмем, например, отношение к собственности – со стороны власти и населения. До сих пор частный собственник у нас не является уважаемым человеком в обществе. До сих пор и гражданского общества у нас нет. Зато есть постоянное стремление пересмотреть итоги приватизации, увидеть в любом собственнике человека, который несправедливым способом накопил свой капитал. Безусловно, при таких настроениях инвестировать в экономику страны будут очень мало.

Одна показательная цифра. При росте российской экономики за третий квартал уход капитала из страны составил \$7,5 млрд. Притом, что в начале года капитал из страны фактически не уходил. Что же произошло? А было только одно – нападки на компанию «ЮКОС», крупнейшую компанию нашего государства. Нападки, которые абсолютно все аналитики расценили не как правовое действие, а как политический «наезд». Безусловно, все это видят. И пока такие вещи будут повторяться, ждать того, что люди начнут инвестировать в Россию, невозможно.

Я думаю, что, пока у нас не будет правового государства, не будут соблюдаться конституционные права на собственность – при любом росте экономики, при любой политической стабильности ждать притока иностранных инвестиций не стоит».

Подобные мнения на форуме высказывала большая часть представителей бизнеса. И это – еще одно подтверждение инертности происходящих в обществе перемен. «Час родов», по всей видимости, еще не настал.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Владимир Дятлов, первый вице-губернатор Челябинской области:

В рейтинге инвестиционной привлекательности российских регионов журнала «Эксперт» за 2001–2002 гг. Челябинская область заняла 11-е место по инвестиционному потенциалу. А по наиболее важным составляющим – трудовому, производственному, институциональному потенциалу – область находится в первой десятке. Инвесторы своими вложениями также подтверждают высокий рейтинг Челябинской области.

Рублевые инвестиции в основной капитал в текущем году вырастут на 3 млрд. руб. и составят 36 млрд. руб. Иностранные инвестиции вырастут на \$ 500 млн. и составят \$ 1,28 млрд.

По объему привлеченных иностранных инвестиций область занимает 5-е место среди регионов РФ. В 2002 г. область получила более \$ 220 иностранных инвестиций на душу населения, в то время как в среднем по России этот показатель был равен \$ 137,5 на душу. В этом году данный показатель достигнет в области \$ 355 на одного жителя.

Учитывая, что в этом году темпы роста объемов промышленного производства в области в 1,5 раза опережают среднероссийские, можно надеяться, что рейтинг области повысится.

Челябинская область имеет целый ряд преимуществ в плане инвестиционной привлекательности для внешних инвесторов. Это и выгодное географическое положение (область находится в центре России), и богатая минерально-сырьевая база. На территории области расположено более 300 месторождений полезных ископаемых. Область является монополистом в России по добыче и переработке графитов, магнетита, талька, металлургического доломита.

В отраслевой структуре инвестиций 59% приходится на промышленность (особое место занимает черная металлургия), 10% приходится на транспорт, 6% – на здравоохранение, физкультуру и соцобеспечение, 5% – на связь и 4% – на сельское хозяйство.

Основным источником инвестиций в области по-прежнему остаются собственные средства предприятий – около 60%. Из привлеченных средств 14% приходится на кредиты банков, 15% – на бюджетные инвестиции. При этом доля бюджетных инвестиций продолжает сокращаться, что характерно для большинства развитых стран, где государственные инвестиции сосредоточены лишь в отдельных отраслях, от которых зависит национальная безопасность, наука, образование и медицина.

Доля банковского сектора в структуре инвестиций в область за 4 года – с 1999 г. по 2002 г. – выросла в 80 раз – с 0,2% до 16%.

Предприятиями области осуществляются инвестиционные программы, вводятся в строй новые технологические линии, агрегаты, цехи и другие мощности. Например, инвестиционная программа ММК в 2003 г. составляет свыше 5 млрд. руб. Осуществляется реконструкция прокатного (2 млрд. руб.) и сталеплавильного (1,3 млрд. руб.) производств. Инвестиционная программа ЧТПЗ составляет 1,654 млрд. руб., основные средства направляются на реконструкцию 1-го и 6-го цехов. В ОАО «Мечел» предполагается вложить в реконструкцию 1,2 млрд. руб. Инвестиционная программа ОАО «Челябэнерго» составляет 860 млн. руб.

Предприятия Челябинской области достаточно успешно сотрудничают с инорегиональными структурами. В августе 2003 г. было заключено соглашение между Кыштымским медеэлектролитным заводом и ОАО «Корпорация «Казахмыс» о создании на паритетных началах СП «Росказмедь». Реализация этого соглашения позволит КМЭЗ решить проблему с сырьем, обеспечить привлечение финансовых ресурсов и технологий для разработки медных месторождений на территории Челябинской области.

Одним из важнейших направлений деятельности правительства Челябинской области является создание благоприятного инвестиционного климата для инвесторов и стимулирование инвестиционной активности предприятий.

В начале 2003 г. был принят новый закон области о стимулировании инвестиционной деятельности в Челябинской области. Он даст новый импульс развитию инвестиционного процесса. Наиболее эффективной мерой господдержки при этом является предоставление предприятиям, реализующим инвестпроекты, возмещения части процентов за пользование кредитами банков. За 9 месяцев этого года господдержка была оказана 24 предприятиям области. По итогам реализации этих проектов объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет области увеличится на 150 млн. руб., будет создано 11628 новых рабочих мест, привлечено дополнительных финансовых ресурсов 810 млн. руб. Бюджетная эффективность составит 8 руб. на каждый вложенный рубль.

ГОРЕ ОТ УМА

«Если Ходорковский – самый умный топ-менеджер России, то нынешняя ситуация вокруг «ЮКОСа» – горе от ума».

Леонид Парфенов, «Намедни», 22 ноября 2003 г.

«ЮКОС»

Компания создана десять лет назад – 15 апреля 1993 г. Она объединила крупнейшее нефтедобывающее предприятие «Юганскнефтегаз», расположенное в Ханты-Мансийском автономном округе, три нефтеперерабатывающих завода в Самарской области и предприятия сбыта нефтепродуктов в восьми регионах России. В 1995 г. в состав «ЮКОСа» вошло объединение «Самаранефтегаз», новые сбытовые предприятия, ряд научно-исследовательских институтов. В конце 1997 г. «ЮКОС», заплатив свыше \$1 млрд., стал владельцем контрольного пакета акций Восточной нефтяной компании, объединяющей 12 предприятий в центре Сибири. В 2000 г. «ЮКОС» приобрел 68% акций Восточно-Сибирской нефтегазовой компании, разрабатывающей перспективнейший Юрубченский участок Юрубчено-Тоухомской нефтегазодобывающей зоны в Красноярском крае. В 2001 г. «ЮКОС» стал владельцем Ангарской нефтехимической компании в Иркутской области. В апреле 2002 г. «ЮКОС» приобрел 49% акций государственной словацкой трубопроводной компании Transpetrol – оператора магистральных нефтепроводов на территории Словакии. Кроме того, в 2002 г. компанией была проведена сделка по приобретению пакета акций литовского концерна Mazeikiu Nafta, в который входят Мажейкяйский НПЗ, терминал Бутинге и Биржайский нефтепровод. Сегодня «ЮКОС» является крупнейшим акционером Mazeikiu Nafta и обладает правами на управление предприятием. В активе компании появились газодобывающие предприятия «Арктикгаз», «Роспан» и «Уренгойл».

«ЮКОС» сейчас – это 110 000 рабочих мест и \$700 млн. дивидендов по итогам 2002 г.

ХОДОРКОВСКИЙ

15 апреля 2003 г. нефтяной компании «ЮКОС» исполнилось 10 лет. За неделю до этой даты Михаил Ходорковский, выступая на заседании актива Клуба региональной журналистики «Из первых уст», где присутствовала и автор статьи, обрисовывал ближайшие планы компании. Дальнейший курс на прозрачность и развитие, строительство трубопровода в Китай, освоение новых месторождений.

Ходорковский – человек, уверенный в себе, исключительно грамотный и преуспевающий топ-менеджер. Ходорковский – 40-летний бизнесмен, отец четверых детей, самый богатый человек в России. Ходорковский не только верным курсом вел свой бизнес, но и придавал важное значение благотворительным программам. Он – учредитель РОО «Открытая Россия», которая занимается реализацией таких программ, как «Новая цивилизация», создание модельных публичных библиотек на селе, «Федерация Интернет-образования», Школа публичной политики. Ходорковский – человек, обладающий редким интеллектом, но он так и не успел подготовить запасной аэродром.

Именно Ходорковскому удалось построить первую в Рос-

сии корпорацию. Я не раз слышала выступления Михаила Борисовича. Сегодня он без купюр.

«Акционеры должны нам верить. Прозрачность компании, независимость совета директоров, все это посвящено одной цели – доказать потенциальным инвесторам, что их деньги будут вложены наилучшим образом. Это и есть хорошее корпоративное управление. Как убедить в своей состоятельности людей недоверчивых? Мы должны доказать, что их благосостояние будет расти, если они вложат деньги в конкретное предприятие. Нужно открывать карты, гарантируя при этом, что если в этих картах человек увидит, что наша компания не имеет возможности вложить его деньги в самые ликвидные акции, то мы их вернем, чтобы он мог вложить их в другую компанию с наибольшей прибылью».

И «ЮКОС» действительно был прозрачен.

Стоимость «ЮКОСа» при покупке составляла \$ 380 млн., сегодня она равна \$ 31 млрд. Почему? Вот ответ Ходорковского: «Как развивался «ЮКОС»? Есть такой показатель – цена акции в оценке общества. Если есть доверие и к компании, и к стране, то этот коэффициент составляет 22–25, т.е. стоимость акций в глазах общества превышает объем прибыли компании в 22–25 раз. Почему? Доверие! Что это дает? То, что если я сегодня начинаю проект, для окупаемости которого потребуются 10–15 лет, акционеры говорят следующее: «Да, мы верим, но нам нужен не процент, а часть прироста, стоимость компании, когда она добьется успеха». Таким образом, если моя компания оценивается как ее стоимость, умноженная на 22–25, то это дает мне возможность вкладывать в крупные проекты. А если к моей компании или к моей стране относятся с недоверием, то для развивающихся стран, таких, как Россия, этот коэффициент будет около 7. А если компания не вызывает достаточного доверия, коэффициент будет 3. Когда «ЮКОС» вел корпоративные войны, то наш коэффициент составлял 0,5, т.е. компания стоила \$ 1,5 млрд. долларов, а оценивалось в \$ 300 млн. Что это значит? То, что мы не могли профинансировать не одного крупномасштабного проекта. Сейчас наш коэффициент – 10. Вывод: компания должна либо налаживать отношения с акционерами, либо вскрывать внутреннюю информацию, чтобы убедить всех в своей состоятельности».

И ГРЯНУЛ ГРОМ...

Депутат Государственной Думы Юдин отправил запрос в прокуратуру. Прокуратура вынесла обвинение Михаилу Ходорковскому по семи статьям Уголовного Кодекса РФ, обвинив его в мошенничестве в крупном размере, хищении чужого имущества, уклонении от уплаты налогов в качестве как физического лица, так и компании, злостном неисполнении приговора суда и подделке документов. После череды обысков, проверок и допросов 25

октября Михаила Ходорковского арестовали в Новосибирске. Затем прокуратура наложила арест на часть акций «ЮКОСа», находящихся в руках частных инвесторов.

ПОЧЕМУ ГРЯНУЛ ГРОМ?

Формально Ходорковского обвиняют в экономических преступлениях. Формально. Но любой здравомыслящий человек поймет: дело не \$ 29 млн. скрытых налогов, которые, кстати, Ходорковский уже вернул. Дело – в политике. Я бы даже сказала – в геополитике. Интерес «ЮКОСа» состоял в том, чтобы протянуть нефтепровод в Китай. Это позволило бы значительно расширить рынок сбыта и, несомненно, принесло бы компании сверхприбыль. Кстати, тянуть трубу на тот же Дальний Восток компании было абсолютно невыгодно – вложенные средства никогда бы не окупились. «ЮКОСу» была выгодна труба в Китай. А руководству страны – нет.

Совсем все стало плохо после того, как Михаил Борисович решил осуществить сделку по продаже 40% акций «ЮКОСа» американским нефтяным корпорациям Exxon Mobil и Chevron–Техасо. Что могла означать эта сделка для России? Только одно – утрату контроля над нефтяным рынком страны. Не стану защищать Ходорковского – эта сделка обеспечила бы доступ американцев не только к нашей нефти, но США приобрели бы кратчайший выход в Китай, отчаянно нуждающийся в черном золоте. Но! Способ, которым Ходорковскому объяснили, что он не прав, мягко говоря, недемократичен.

РЫНОК

Финансовый рынок рухнул сразу. И только уход Михаила Ходорковского с поста главы НК «ЮКОС» позволил улучшить положение компании на финансовом рынке. Но мысль, что из России нужно срочно выводить капитал, потому что с крупным бизнесом там не считаются, и поэтому российский фондовый рынок – это рынок сверхрисков, несомненно, у западных инвесторов осталась. И теперь нам еще долго придется исправлять сложившуюся ситуацию.

Константин Селянин, заместитель генерального директора ИФГ «Аккорд-инвест»:

«Реакция фондового рынка на события, связанные с «ЮКОСом», на мой взгляд была гипертрофированной. Результаты превзошли ожидания большинства аналитиков. Вместо падения на 8–10% стоимость большинства акций упала на 10–15%, а некоторых даже на 20%. Это была паника. И в первую очередь со стороны российских инвесторов. Но рынок довольно быстро вышел из этого состояния. Уже буквально на следующий день после резкого падения крупные институциональные инвесторы начали подбирать весьма подешевевшие акции.

Следующее падение акций «ЮКОСа» случилось после ареста значительного пакета акций компании, но опять после резкого падения на следующий день котировки акций резко пошли вверх. После встречи ведущих банкиров с президентом все почему-то подумали, что ситуация близка к скорому и благоприятному разрешению.

Вообще, на мой взгляд, «ЮКОС» является лучшей компанией России с точки зрения управления. За такой ко-

роткий срок, всего за 5–7 лет, компания сделала гигантский скачок в своем развитии. Любые события вокруг компании в итоге отражаются на всем рынке.

Поэтому инвесторы ждут разрешения ситуации, сложившейся вокруг компании. Теперь Генеральной прокуратуре необходимо довести дело до суда, причем сделать процесс открытым и прозрачным и доказать вину Ходорковского и других акционеров «ЮКОСа», что, на мой взгляд, очень сложно. Если же собственность Ходорковского и его коллег будет изъята, и при этом останутся обоснованные сомнения в их виновности, то тогда и так не слишком многочисленные инвесторы, которые есть в стране, начнут покидать ее. Это может обернуться крайне печальными последствиями для экономики России. К примеру, агентство Standard&Poor's уже заявила о возможном пересмотре рейтинга России в сторону снижения. Так или иначе, нас ждет долгая, нудная процедура судебного разбирательства, по крайней мере, 2–3 месяца. Поэтому я бы посоветовал инвесторам занять осторожную выжидательную позицию».

Что касается макроэкономических показателей, то тяжелых последствий для российской экономики история с «ЮКОСом» не принесла. В краткосрочной перспективе. В долгосрочной – страна рискует потерять миллионы и миллиарды иностранных инвестиций. Михаил Дмитриев, заместитель министра экономического развития и торговли РФ так оценил ситуацию: «Да, ситуация на финансовом рынке плохая, но не необратимая. Вообще результат дела «ЮКОСа» мы ощутим не сегодня и не завтра. Инвесторы оценивают финансовые риски в целом. События вокруг «ЮКОСа» – один из этих факторов, но не единственный и не критический».

Вывод один – российская экономика стабильна, национальная валюта сильна, но то, о чем не переставал говорить Ходорковский – доверие – подорвано. В любом случае, России теперь придется доказывать свою привлекательность для внешних инвесторов, несмотря на высокие рейтинги Moody's.

«ЮКОС» И СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Глобальных интресов у «ЮКОСа» в Свердловской области не было. Сам Ходорковский объясняет это тем, что вокруг каждого нефтедобывающего завода существует некий радиус эффективных продаж. В его пределах интересно поставлять нефть, за ними – неинтересно. «У вас самый ближний завод, насколько я понимаю, Пермский. Поэтому большее количество нефтепродуктов вам всегда будут поставлять они, а мы – время от времени», – пояснил Михаил Борисович. Но «ЮКОС» довольно плотно работал с машиностроительными предприятиями Свердловской области, в частности с «Уралвагонзаводом».

Михаил Ходорковский: «У нас разработана программа инвестиций в промышленные предприятия стоимостью порядка \$1,5 млрд. Взаимоотношения с предприятиями Свердловской области – достаточно интересная тема для нашей компании, поскольку их машиностроительная продукция качественна и достаточно дешева, что предельно важно для работы в тяжелых условиях сибирских месторождений. Отмечу, что основной производственный потенциал накоплен на оборонных

предприятиях, которым сегодня очень недостает ресурсов. Мы направляем туда своих специалистов, которые в сотрудничестве с местными налаживают производство продукции, нужной нефтяникам. Итог – долгосрочное партнерство. К примеру, мы работаем с «Уралвагонза-водом», производящим цистерны, и с «Уралмашем», где закупаем буровые установки – одни из лучших в стране».

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Вот мы и добрались до сути. Отвечая на вечный вопрос, надо сказать, что он в нынешней ситуации находится не в области экономики и финансов, а в области философии. В принципе, этот вопрос может звучать и иным образом: как государство собирается строить свои отношения с крупным бизнесом?

Возвращаясь к заседанию бюро Российского союза промышленников и предпринимателей, можно четко констатировать – диалога не будет. А если и получится, то в искаженной форме. Власть сегодня не опирается на крупный бизнес, наоборот – олигархат ей мешает. Лоббирование интресов крупного бизнеса во власти будет считаться вмешательством в государственную политику. А занятие политикой может негативно отразиться на бизнесе. Круг замкнулся. Если копнуть глубже – то средний и малый бизнес выглядит совсем уж беззащитным, глядя на то, как махина – «ЮКОС» – сгибается под административной плеткой.

Что говорит по этому поводу сам Ходорковский?

«Проблемы корпоративного менеджмента в крупных компаниях сегодня, по большому счету, решены. Однако, говоря о проблемах корпоративного управления, о том, что это за зверь и зачем нужен крупному российскому бизнесу, необходимо помнить, что существенной частью крупного бизнеса является взаимодействие с окружающей средой.

Если мы не можем доказать общественности, будь то журналист или правительственный чиновник, что являемся добросовестными налогоплательщиками, общество начинает увеличивать налоговую нагрузку, считая, что компания недоплачивает. Это вызовет старение основных фондов, повлияет на инвестиционный цикл. Однако на производстве это отразится только года через полтора. Не факт, что люди, принимающие решение сегодня, свяжут это с тем, что произойдет через полтора года: производство падает, бензина не хватает, цены рванули вверх. А объяснять что-либо уже поздно – система разрушена, и чтобы ее восстановить, понадобится еще полтора года. Это еще в том случае, если реакция была быстрая. В худшем случае, если решение носило более долгосрочный характер, ждать придется еще пять лет, нормальный же производственный цикл вернется только лет через восемь... А почему было принято неверное решение? Потому что корпорация не объяснила обществу, что она честно платит налоги. Круг замкнулся».

СТАЛЬ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Комплексная технология производства низколегированных сталей нового поколения на Орско-Халиловском металлургическом комбинате

Одним из важнейших видов металлургической продукции является прокат для ответственных сварных металлоконструкций. Это стальные каркасы производственных и гражданских зданий, крупные инженерные сооружения, конструкции мостов, емкости и трубы, предназначенные для хранения и транспортировки жидкостей, газов и сыпучих материалов, сварные конструкции крупных машин и механизмов.

Орско-Халиловский металлургический комбинат (ныне ООО «Уральская сталь») традиционно специализировался на выпуске проката из низколегированных сталей подобного назначения. Комбинат построен с учетом использования природнолегированных хромом и никелем железных руд Халиловской группы месторождений. Первой его продукцией был природнолегированный чугун, используемый для изготовления литейной продукции оборонного значения.

Природнолегированный чугун пытались использовать для производства низколегированных сталей, однако использованные в то время технологические схемы оказались неэффективными. Повышенный расход кокса в доменной плавке и практически полная потеря хрома в сталеплавильном переделе, высокие содержания фосфора и кремния явились теми непреодолимыми трудностями, которые остановили в начале 70-х годов прошлого века использование природнолегированных чугунов для производства стали и проката. Даже наиболее прогрессивные стали марок 10–15ХСНД производили с использованием ферросплавов для легирования хромом и никелем.

Переход экономики России в 90-е годы прошлого века на рыночные рельсы создал естественные предпосылки к возвращению технологий с использованием природнолегированного сырья.

Этот возврат был осуществлен на базе новых технологических решений и научных разработок на всех стадиях металлургического передела, в результате чего было разработано более 25 новых марок сталей и технологические схемы их изготовления. Производство сталей нового поколения на основе природнолегированных руд оказалось эффективным как в технологическом, так и в экономическом отношении.

Отличительные особенности созданной комплексной технологии:

- на стадии обогащения руды разработана оригинальная технология пирометаллургического обогащения хромоникелевой руды, включающая использование методов селективного измельчения с отделением пустой породы, обжиг во вращающейся печи с получением окислованного и частично восстановленного продукта. Использована технология углетермического восстановления офлюсованной и неофлюсованной шихты и ее вы-

- сокотемпературная грануляция при ограниченном количестве жидкой фазы. В результате термообработки во вращающейся печи получается железоникелевая крица, а также продукт, обеспечивающий максимальное извлечение железа и легирующих элементов при последующей переработке с минимальными энергозатратами;

- при выплавке чугуна удалось существенно снизить расход кокса, повысить производительность доменных печей, при этом извлекать из рудной части шихты до 99 % никеля и 92–98 % хрома;

- сталеплавильном переделе технология производства была существенно усовершенствована, в результате чего обеспечила извлечение из чугуна 98–99 % никеля и до 50 % хрома. С целью сохранения хрома в металле максимальное количество шлака из печи скачивают в период расплавления при температуре 1500–1550 °С, в окислительный период температуру поднимают до 1600–1670 °С и повышают основность шлака до 2,8–3,5 за счет присадки извести. Перед выпуском плавки проводят довосстановление хрома из шлака ферросилицием и алюминием. Выпуск плавки проводят без отсечки печного шлака. В процессе выпуска из печи металл раскисляют и легируют в ковше ферросплавами: силикокальцием, ферросилицием, алюминием и др. При этом происходит дополнительное восстановление хрома из печного шлака;

- технология внепечной обработки предусматривает перенос в сталеплавильный ковш всех операций по глубокой десульфурации с получением содержания серы в металле менее 0,005 %, микролегированию, регулированию химического состава и температуры в узком интервале значений и контроль по алюминию. Для этого используют ковш с основной монолитной футеровкой, нагретой до 850–900 °С, твердошлаковые смеси на основе обожженной извести и плавикового шпата, продувку аргоном.

- Разработанная технология выплавки сталей нового поколения в дуговых электрических печах с полным комплексом внепечной обработки при использовании железоникелевой крицы и природнолегированного хромоникелевого чугуна позволила отказаться от применения дефицитных дорогостоящих привозных ферросплавов, обеспечить высокое качество стали и ее удешевление. Высокое качество стали, в том числе по примесям цветных металлов обусловлено использованием первородной шихты при ее выплавке.

- Оптимальные схемы термомеханической и термической обработки стали: термомеханической прокатки, термомеханической прокатки с форсированным нагревом для получения наследственной мелкозернистой структуры, закалки на воздухе, ускоренного охлаждения, закалки с форсированным отпуском с предварительной гомогенизацией позволили повысить хладостойкость, ударную

вязкость в 2–4 раза, улучшить свариваемость.

Разработанные стали обеспечили производство проката повышенной и высокой прочности ($\sigma_s=235\text{--}1100$ Н/мм²), огнестойкого (до 600–700 еС), коррозионностойкого (<0,4 мм/год) для мостостроения, строительства и машиностроения.

Для мостостроения взамен традиционных созданы стали марок 10ХСНДА и 15ХСНДА, в которых за счет использования микролегирования добавками ниобия (или ванадия) с заменой части твердорастворного упрочнения зернограницным и дисперсионным упрочнением повышена хладостойкость (до –70 еС), улучшена свариваемость (Сэ?42 %) и гарантированы высокие свойства по толщине листа (в Z-направлении), при сохранении высокой коррозионной стойкости.

На базе этих сталей создана строительная сталь С345ПЛ, улучшенной свариваемости и хладостойкости, которая по коррозионной стойкости в 1,5 раза превосходит известные строительные стали.

Впервые в России разработаны огнестойкие стали марок 06БФ и 06МБФ, соответствующие классам прочности С255 и С345, в 1,5–2 раза превосходящие по огнестойкости применяемые стандартные строительные стали аналогичной прочности.

Для изготовления рам большегрузных карьерных самосвалов и другой дорожной и строительной техники создана сталь 12ХГН2МА с пределом текучести 690 Н/мм², которая по своей хладостойкости (–70 еС) превосходит зарубежный аналог – сталь Weldox–700. Для кузовов большегрузных самосвалов «БелАЗ» создана сталь 17ХГН2МФБТ с пределом текучести 1000 Н/мм², которая по хладостойкости (–60 еС) превосходит зарубежную сталь такого назначения (Hardex–400). Сталь с такими характеристиками впервые изготавливается в России.

Для штампосварных деталей разработаны стали с временным сопротивлением 550–590 Н/мм², хладостойкостью –60 еС марок 15Г2СФБ–ПЛ и 12СМФБ–ПЛ, уровень свойств которых достигается в нормализованном состоянии. Нормализованный прокат из стали с временным сопротивлением 590 Н/мм² в России выпускается впервые.

Для сборных нефтепроводов диаметром 530–1220 мм, где наряду с нефтью присутствуют подтоварные воды, для разных уровней минерализации (20000 и 40000 мг/л) разработаны хладостойкие до –40 еС (на рабочее давление 55 атм.) нормализованные стали марок 17Г1С–ПЛ, 17Г1С–У–ПЛ и 14ГСНФ, а также горячекатаная сталь 17ГС–ПЛ. Для магистральных нефтепроводов с хладостойкостью до –60 еС и рабочим давлением до 75 атм. Созданы стали классов прочности К52–К60 марок 10ГНБ–ПЛ, 09ГНФБ–ПЛ, 08Г1НФБ–ПЛ, отличающиеся высокой стойкостью против коррозии. Для труб на давление 55 атм. разработаны хладостойкие стали марок 09ГСНФ (класс прочности К52) и 09Г1НСБ (класс прочности К56).

Таким образом, созданные научные основы и внедренный на Орско–Халиловском металлургическом комбинате комплекс технических решений обеспечил эффективное использование природнолегированных руд и разработку и освоение производства группы низколегированных сталей с высокими эксплуатационными свойствами. Эта работа выдвинута на соискание премии Правительства Российской Федерации.

Информация от ГНЦ РФ ОАО «Уральский институт металлов»

ДИРЕКТОР И СОБСТВЕННИК. КТО ГЛАВНЕЕ?

В деловой российской сфере сейчас остро стоит проблема злоупотребления должностных лиц обществ и компаний своими полномочиями. Директорский корпус (или единоличный исполнительный орган в лице генерального директора) в любой компании со временем становится настолько влиятельным, что при определенных условиях может или сделать свою организацию процветающей, или «утопить» ее, то есть обанкротить, а затем спокойно уйти, предоставив решать проблемы всем остальным: учредителям, ликвидационной комиссии, конкурсным управляющим...

Причины злоупотреблений должностных лиц исполнительной власти своими полномочиями кроются, как правило, в корыстном интересе. Отсутствие эффективных инструментов частно-правового противодействия недобросовестному поведению руководителей юридических лиц является одной из наиболее острых проблем корпоративного права.

Несмотря на то, что законодательство о внутрикорпоративных взаимоотношениях (законы об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью, кооперативах и т.д.) предусматривают ответственность руководителя организации, руководители предприятий нередко совершают вопреки интересам собственников (пайщиков, учредителей) недозволенные законом и учредительными документами сделки, а иногда нагло расхищают вверенные им имущество и выручку, в результате чего страдают собственники и работающий на предприятиях персонал.

Как правило, реализация подобных сделок происходит в результате сговора ряда лиц: главы исполнительного органа, главного бухгалтера и так далее. Поэтому возникает множество конфликтов не только между собственниками и управляющими компаний, но и в дальнейшем между лицами, вошедшими в сговор с управляющими. Поводом для возникновения таких споров служит не столько размер сделки (он предопределяет лишь остроту конфликта), сколько ее направленность на уменьшение (или возрастание) активов организации. Это столкновение интересов наблюдается повсеместно и приобрело весьма острый характер, о чем свидетельствует не только количество споров о недействительности сделок, совершенных директорами (при значительной латентности этого явления), но и большое число распавшихся и прекративших работу коммерческих организаций, учредители которых не смогли найти удовлетворительных форм текущего контроля за управлением своим предприятием. Распространенность подобных случаев велика и является одной из наиболее серьезных угроз част-

ному предпринимательству. Введение в упомянутые законы «сдерживающих» инструментов – например, права взыскания акционерами причиненных обществу убытков с директора, управляющего, досрочного смещения директора – не имеет нужного эффекта, то есть не в состоянии вернуть то имущество, которое уже отчуждено.

Слабая эффективность тех мер воздействия, которые сводятся к личной ответственности руководителя (и в общем базируются на норме п. 3 ст. 53 ГК РФ), состоит в том, что в этих случаях реальное возмещение убытков обычно невозможно, а потому остается говорить лишь о предупредительном, а не о восстановительном характере этой ответственности. Между тем, гражданские отношения требует именно полного восстановления утраченного. Рынок, столкнувшись с отсутствием адекватных способов этого восстановления, реагирует отрицательно, вплоть до сворачивания некоторых сегментов.

Мы имеем все основания говорить о достаточно остром кризисе в сфере управления, одним из источников которого является юридическая неотрегулированность ответственности высшего менеджмента. К настоящему времени проблема возврата акционерам имущества, незаконно отчужденного директорами, остается одной из самых неразрешимых проблем защиты собственности от злоупотреблений. Задача состоит в поиске тех методов, которые позволят, наряду с персональной ответственностью руководителя, компенсировать потери путем применения механизмов с прямым действием. Такого эффекта можно достичь лишь с признанием сделок, заключенных директором или управляющим, недействительными. Однако даже положительное разрешение дела в суде еще не гарантирует возврата имущества. Как правило, у виновных после длительных судебных тяжб не обнаруживается какого-нибудь заслуживающего внимания имущества.

Важной проблемой в процедуре защиты прав собственника является необходимость доказательства недобросовестности виновных лиц, что очень трудно, а то и практически невозможно. Таким образом, при чрезвычайной сложности гражданско-правовой защиты своих прав собственникам остается уповать лишь на Уголовный кодекс и следственные органы.

Наиболее распространенными формами злоупотреблений полномочиями представителями исполнительных органов являются:

– купля-продажа имущества по заведомо заниженной цене с последующим получением «дельты» (отката), вознаграждения в любом другом виде от второго участника сделки;

- совершение директором заведомо невыгодных для возглавляемой им организации действий в интересах его собственной фирмы, фирмы его родственников и т.п.;
- выдача банком кредита по заведомо низким процентным ставкам, без обеспечения или с фиктивным обеспечением, а равно с другими явными признаками невозвратности полученных заемщиком средств с последующим получением вознаграждения за оказанную услугу;
- заключение подрядных договоров с фирмами на льготных для них условиях с последующим получением вознаграждения;
- подписание актов выполненных работ с заведомо завышенными объемами и с последующим перечислением строительной организацией «дельты» на расчетный счет директора фирмы – заказчика;
- учреждение директором на паях с возглавляемой организацией (без ведома собственников) хозяйственного общества и перечисление денежных средств от организации в уставный капитал этого общества без отражения этой операции в бухгалтерской отчетности возглавляемой организации, с дальнейшим получением полномочий от организации на управление созданным обществом, а в перспективе – с полным переоформлением его на директора;
- приобретение в возглавляемой организации дорогих транспортных средств, объектов недвижимости на частных лиц (как правило, родственников) якобы в целях экономии налоговых платежей, гарантированного сохранения имущества от возможной конфискации и т.д. без отражения этих операций в бухгалтерской отчетности и с последующим присвоением имущества;
- предоставление льготных (беспроцентных, безвозвратных) займов главы организации своим знакомым, родственникам и т.д.;
- другие подобные сделки.

Каждое из этих действий может быть квалифицировано по ст. 201 УК РФ («злоупотребление полномочиями»), предусматривающей ответственность в целях уголовно-правовой охраны установленного законом порядка внутренних отношений между негосударственными организациями и их служащими, а также внешних отношений между сотрудниками этих организаций и иными лицами. Сфера действий данной статьи охватывает внутренние и внешние управленческие отношения в коммерческих и иных организациях, не являющихся объектами публичного права. При более тщательном расследовании злоупотреблений полномочиями к обвинениям по данной статье УК РФ по совокупности вполне могут добавиться и другие.

Казалось бы, в этой части бизнес и собственность надежно защищены. Но на деле это не совсем так, о чем свидетельствует почти полное отсутствие как следственной, так и судебной практики по преступлениям с таким составом. Какие же препятствия в применении указанной нормы здесь возникают?

Во-первых, совершенная неразвитость внутренней контрольной практики в коммерческих организациях (как правило, ревизионные комиссии в них создаются формально, аудиторские проверки проводятся нанятыми и оплачиваемыми исполнительными органами, а бухгал-

терские службы (главные бухгалтеры) сами являются участниками правонарушений и зачастую подписывают договора и расчетно-кассовые документы вместе с директорами). Как следствие – сложность выявления преступной деятельности руководителя.

Во-вторых, многочисленные причины и условия, способствующие совершению дирекцией (правлением) преступлений, виновниками которых являются сами собственники организаций: незаконные распоряжения и указания исполнительному органу; уклонение от уплаты налогов в крупных или особо крупных размерах; совершение незаконных сделок в интересах собственников, членов наблюдательных советов, советов директоров и т.д. Разглашение таких сведений явно не входит в планы собственников потерпевшей организации, поэтому возбудить уголовное дело в отношении виновного (генерального директора, президента компании) затруднительно.

В-третьих, возможность прямого соучастия некоторых собственников, обладающих крупными пакетами акций (паев), в преступной деятельности исполнительного органа.

В-четвертых, возможность подкупа директором собственников предприятия, обладающих крупными пакетами акций (паев).

В-пятых, незаинтересованность в возбуждении дел самих представителей правоохранительных органов, постоянно или временно находящихся на «дотационном социальном обслуживании» у исполнительного органа коммерческой организации (например, в качестве так называемой «крыши», объекта «спонсорских отчислений» или в иных формах).

Существуют и другие причины, по которым злоупотребления должностных лиц, выполняющих управленческие функции в коммерческих организациях, своими полномочиями вопреки законным интересам этой организации и в целях извлечения личных выгод и преимуществ не раскрываются, а виновные остаются безнаказанными или наказываются с помощью негосударственных «третейских трибуналов».

Одним из путей охраны интересов учредителя и участника в капитале предприятия является создание полноценного и независимого от высшего управления компетентного ревизионного органа с широкими полномочиями по контролю за деятельностью предприятия.

В плане восстановительных действий нужно отметить, что в последнее время следственная практика понемногу начинает приобретать положительный опыт расследования подобных уголовных дел. И самой важной предпосылкой того, что такое дело будет не только принято следственным органом к производству, но и дойдет до суда, является сильная доказательственная база, которую обязан сконцентрировать в соответствующих внутренних документах (договоры займов, купли продажи, отчуждения имущества), а затем представить в следственный орган для возбуждения уголовного дела сам собственник (если, конечно, он заинтересован в восстановлении своих прав именно уголовно-правовыми методами).

Неоценимую роль в такой следственной работе оказывает собственнику адвокат, специализирующийся в области хозяйственного права и уголовного процесса.

Телефон для консультаций: (3432) 16-40-85

Ножи мира

Лучший друг человека

Старейшим и самым верным другом человека является не собака, а нож. Подобно всем нашим предшественникам во всех цивилизациях, мы пользуемся ножами в повседневной жизни, не придавая этому особого значения. Тем не менее, стоит нам задуматься об этом, и мы поймем, что нож является единственным предметом, унаследованным нами от наших доисторических предков, который все еще находится в повседневном использовании. Много лет тому назад, когда человек еще не умел разводить и добывать огонь, он впервые подумал о том, чтобы удлинить кремневое лезвие своего ножа, прикрепив к нему деревянную или костяную рукоятку. С того самого дня нож стал важным, многоцелевым инструментом для приготовления пищи, еды, срезания палки, зачистки карандаша, оголения провода и так далее, и даже, но только в крайних и самых исключительных обстоятельствах, для защиты самого человека. И, говоря так, мы имеем в виду простейшие ножи, а не нож швейцарского офицера, который можно сравнить с переносной мастерской!

Поразительно, что такой простой предмет, как нож, все еще находит новые применения после своего долгого путешествия на протяжении веков. Мы используем его в несвойственных для него целях почти ежедневно – даже для починки электрической проводки! Еще более удивляют бесконечные варианты лезвий и рукояток, каждый из которых говорит о богатом воображении мастера. Большое разнообразие форм, размеров, материалов, систем раскрытия и тому подобного является результатом творчества мастеров-ножовщиков на протяжении веков.

Ножам сто тысяч лет

В сентябре 1991 года, совершая восхождение на ледник Симилой, расположенный на границе между Австрией и Италией, группа альпинистов обнаружила останки человека, лежавшие в ледяной впадине, заполненной водой. Это был единственный случай, когда на леднике было обнаружено тело не погибшего альпиниста, а одного из наших предков из неолита. Он умер более 5320 лет тому назад, но труп и все, что было на нем, отлично сохранилось. В том числе великолепный кремневый нож с сохранившейся рукояткой. Это был не обрядовый нож вождя или верховного жреца, но один из прочных ножей, предназначенных для повседневного использования, которых, вероятно, были тысячи в то время, а форма их стала традиционной за десятки тысяч лет. Это единственный и самый древний из ножей такого рода, дошедший до нас в целом виде. находка относится к бронзовому веку, однако человек все еще предпочитал пользоваться ножом с каменным лезвием по той простой причине, что бронза - слишком мягкий материал и не образует достаточно хорошую режущую кромку. Вплоть до получения железа не произошло того, что сегодня мы называем «технологическим прорывом», в результате которого нож приобрел знакомые нам формы, а для его изготовления стали использоваться известные нам материалы. Результаты археологических раскопок таких мест, как Геркуланиум и Помпеи, показали, что ножи, которыми пользовались римляне и древние греки, мало отличались от тех, которыми мы пользуемся сегодня. Тогда уже пользовались складными ножами. И, как высшая утонченность, у ножей для фруктов лезвия изготавливались из слоновой или другой кости, чтобы оксид металла не ухудшал вкусовых качеств продукта. Что касается ножен, то кельты пользовались ими задолго до нашей эры.

До конца XVI века нож выполнял функции ножа и вилки. Им пользовались, чтобы отрезать и зажарить кусок пищи, а затем поднести его ко рту. Узкие, специальные функции у ножа появились позже.

В XV веке впервые были созданы ножи с несколькими лезвиями и такими инструментами, как шило, напильник или ножницы.

Примерно в это же самое время люди, пользуясь ножами во время еды, обнаружили, что ножи с неподвижными лезвиями неудобны. В результате был изобретен складной нож, похожий на современный карманный нож. Но до 1880 года он обычно не оснащался штопором, который также был изобретен в XVIII веке.

Развитие промышленного производства ножевых изделий происходило под воздействием крестовых походов. Самые передовые способыковки и закалки стали, известные на Востоке, быстро переносились во Францию, где наиболее важными центрами производства ножевых изделий стали Тьер, Шателлерауль, Тулуза, Лангр, Ножан, Невер, Косн-на-Луаре, Каэн, Тиншебрэй (вблизи Руана), Сент-Этьен и Перигё (где Нонтронский нож является, вероятно, продолжением той же традиции). Многие из этих центров потеряли свое значение во время Французской революции, но некоторые, такие как Тьер и Ножан, все еще действуют.

В течение одного столетия промышленное изготовление ножевых изделий и ножей продвинулось вперед больше, чем за все тысячи предшествующих ему лет. К сожалению, производство многих ножей региональных типов, предназначенных для клиентов, живших в деревнях, прекратилось с уменьшением количества сельского населения. Так обстоит дело с Руанским ножом, который изготавливался в этом районе примерно до 1870 года, а затем в Тьере до 1960 года. Многие другие местные образцы находятся в настоящее время под угрозой прекращения производства - на что следует обратить внимание коллекционерам. Наоборот, основные используемые материалы претерпели период быстрой модернизации: сталь 440С нержавеющей сталь для хирургических инструментов) получила широкое применение, заменив углеродистую сталь, которая в большой степени подвержена ржавлению. Рукоятки ножей начали изготавливать из материалов, стойких к воздействию средств, применяемых при мойке посуды. Но основным и наиболее выдающимся нововведением явилось применение тонкой керамики в процессе проведения космических исследований, этот новый материал основан на оксидах металлов и является чрезвычайно острым и износостойким. Получается, что прогресс ведет нас к каменному веку!

Наряду с промышленным производством в мире происходит увеличение числа мастеров, изготавливающих ножи, которые часто являются уникальными по своей оригинальности. Высокое искусство в изготовлении ножей возрождается. Даже по прошествии сотен тысяч лет история развития ножа все еще не закончена.

Ножи карманные

Срезать палку в лесу, подровнять копыто животного, открыть бутылку вина, разрезать мясо, нарезать грибы ломтиками - тысяча и одно традиционное использование карманного ножа отражают его сельское происхождение. Он начинал свою жизнь у работников на фермах и у пастухов, которые нуждались в чем-то простом и прочном, изготовленном из местных материалов, вроде углеродистой стали (сельская местность во Франции XIX века была усеяна небольшими доменными печами и кузницами), а для рукояток - местной древесины, такой как бук и самшит, или рог от их баранов и крупного рогатого скота. Почти все эти ножи были складными, так как их удобнее носить. Существует большое разнообразие карманных ножей - от простого с одним лезвием и без запорного приспособления складного ножа до многоцелевого инструмента с шестью или восемью предметами, приближающегося к ножу швейцарского офицера.

Многие из этих ножей были оснащены и фактически все еще оснащаются приспособлением для извлечения патронов из ружья, очень удобным для охотников. Иногда это приспособление выполняется в виде пары крючков в конце рукоятки, которые играют также роль гарды, но может выполняться в виде зазубренного складного приспособления. В дни, когда патронные гильзы изготавливались из картона, это небольшое, удобное приспособление облегчало извлечение патронов, разбухших от влаги.

Системы запора лезвия, когда они имеются, также бывают разных видов: поворачиваемое кольцо (например, Нонтрон, Опинель), слабая пружина (Лагвиоль), подпружиненная освобождающая кнопка, подпружиненное внешнее вытяжное и освобождающее кольцо и тому подобные. В настоящий момент наблюдается новый прилив интереса к «доморощенному» карманному ножу, который, по всей видимости, будет продолжаться. И так и должно быть!

Ножи охотничьи

Охотничьи ножи пришли к нам из тех времен, когда охотник не мог пользоваться ничем, кроме холодной стали. Это не то же самое, что ножи охотника, которые предназначены, главным образом, для использования в качестве вспомогательных средств к огнестрельному оружию, как явствует из предметов, которыми они оснащены, таких как средства для извлечения патронов, отвертки для тыльной части ружейных стволов и тому подобное, а также обычно и штопор для тех случаев, когда охотники собираются перекусить на привале. Всего этого нет и быть не может в функциональном и эффективном охотничьем ноже. В зависимости от страны происхождения мы встречаем клинки для использования при охоте на лошадях и с собаками, такие как кинжалы различных видов, предназначенные для того, чтобы добить раненую добычу; клинки для охотников, ставящих капканы; так называемые «скорняжные» ножи с широкими, изогнутыми лезвиями, предназначенные для того, чтобы снимать шкуру с животных; ножи для разделки туш.

Появление огнестрельного оружия, и охотничьих ружей в том числе, оттеснило охотничьи ножи на второй план, сведя их статус к вспомогательному в Западной Европе, но они все еще довольно широко используются в Соединенных Штатах, которые являются родиной легендарного ножа «Боуи найф» - длинного охотничьего ножа, «помогавшего» в освоении Дикого Запада. По традиции считают, что своим названием этот нож

АРХИВЪ

обязан полковнику Джеймсу Боуи, который погиб, сражаясь в 1836 году в Аламо, вооруженный только таким ножом. Скандинавские ножовщики занимают особое место в истории охотничьих ножей. Их ножи совершенно явно не предназначены для домашнего применения. Созданные по лопарским образцам, их прочные лезвия одинаково хорошо подходят для использования при разделке дичи или потрошении и чистке крупной рыбы, такой как форель или лосось. Не надо жить за Полярным кругом, чтобы по достоинству оценить эти великолепные коллекционные образцы, в особенности учитывая, что они изготовлены полностью вручную по традициям расцветающего, а не умирающего мастерства.

Ножи боевые

Мы подошли к наименее приятному аспекту использования ножей: применению холодной стали в качестве смертельного оружия. Большинство боевых ножей обязано своим появлением военным. Смоделированные и изготовленные в первую очередь и по большей части для вооруженных сил, они начали использоваться гражданскими лицами гораздо позже.

Помимо коллекционирования оружия или использования его с недобрыми намерениями, какие еще могут быть причины у кого-либо для приобретения боевого ножа? Во-первых, боевые ножи являются отличными - может быть, самыми лучшими - ножами для спортивного и бытового применения. Предназначенные для использования в наиболее критических условиях ножи достаточно прочны, чтобы выдержать самые суровые и трудные испытания. Некоторые изготавливаются из такой высокосортной стали, что их лезвия могут быть использованы для открывания консервных банок без ущерба для режущей кромки! Они всегда очень тщательно собираются и прекрасно удерживаются рукой. Не удивительно, что они стоят так дорого, но это не зря потраченные деньги.

Одним из наиболее известных создателей боевых ножей является американец Альфред Коарк Мар, известный также как Ал Мар. Этот ветеран «зеленых беретов», служивший в войсках специального назначения США, принимал участие в боевых действиях в Лаосе и Таиланде, прежде чем занялся моделированием ножей более десяти лет тому назад. Его ножи, такие же привлекательные, как и эффективные, выигрывают от его личного боевого опыта и предназначаются главным образом для армии Соединенных Штатов, ФБР и ЦРУ. Довольно впечатляющий перечень клиентов! В области боя метательные ножи (и их дальневосточный аналог - звезда «ниндзя») занимают особое место. Метание ножей, без преувеличения, является очень возбуждающим и требующим большого умения видом спорта.

По книге Жан Нозль Мурэ «Ножи мира». Окончание следует