

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ НОВОСТИ</b>	НОВОСТИ УРАЛА	4
	НОВОСТИ РОССИИ И СНГ	13
	НОВОСТИ МИРОВЫХ РЫНКОВ	18

## МЕТАЛЛУРГИЯ В 2004: ОЦЕНКИ И ПРОГНОЗЫ

<b>23</b>	<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ</b> ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ УРАЛА	
<b>26</b>	<b>СОБЫТИЕ</b> ОТМЕНА СТАЛЬНЫХ ТАРИФОВ	<b>40</b>
<b>28</b>	ПРОКОЛ КИОТСКОГО ПРОТОКОЛА	ЭЛЕКТРОВОЗ БУДУЩЕГО: АВТОПИЛОТ И 60 КМ В ЧАС
<b>30</b>	ДЕКАБРЬСКИЕ ДЕБАТЫ	<b>42</b>
<b>32</b>	ХОД СТАЛЬНЫМ КОНЕМ	НОВЫЕ СИЛЫ УАЗА
		<b>ПРАВО</b>
		<b>44</b>
		СОБСТВЕННОСТЬ И ИНТЕЛЛЕКТ
		<b>АРХИВ</b>
<b>33</b>	<b>ВЫСТАВКИ</b> МЕТАЛЛ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	<b>50</b>
		ЛУЧШИЙ ДРУГ ЧЕЛОВЕКА
<b>34</b>	<b>ИНВЕСТИЦИИ</b> ИНВЕСТИЦИИ БЕЗ АМБИЦИЙ: О СОТРУДНИЧЕСТВЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ	
<b>37</b>	<b>ОГНЕУПОРЫ</b> ЭКСПОРТ КАК ВЫХОД ИЗ ПОЛОЖЕНИЯ	
<b>38</b>	<b>ЭНЕРГЕТИКА</b> РАСПРЕДЕЛЕННАЯ ЭНЕРГЕТИКА: БУДУЩЕЕ ИЛИ ОЧЕРЕДНОЙ БРЕНД?	

**АВИСМА**

ОАО «Ависма» с 1 декабря 2003 г. продлило еще на один год программу страхования имущества от всех рисков, включая страхование убытков от перерывов на производстве, сообщает пресс-служба предприятия.

Размещение страхового риска произведено страховым брокером MARSH (московское представительство). Все имущество застраховано на основе полной стоимости восстановления. Также программой страхования предусмотрено участие не менее 70% ведущих мировых перестраховщиков. Состраховщиками по заключенному договору выступили страховые компании «Ингосстрах» и «Согласие».

**ЗЛАТОУСТОВСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД**

8 декабря 2003 г. в Златоусте в рамках реструктуризации бизнеса начало работу новое, очищенное от долгов, ОАО «Златоустовский металлургический завод», созданное на базе активов ОАО «Златоустовский металлургический комбинат».

Как сообщает пресс-служба ОАО ЗМК, в результате перерегистрации активов, при сохранении собственника, произошла оптимизация численности трудового коллектива. Из 9 тысяч 800 работников ОАО ЗМК в ОАО ЗМК переведено 9 с половиной тысяч человек. 300 металлургов, в первую очередь нарушители трудовой дисциплины, в новое ОАО не вошли.

При создании ОАО ЗМК претерпела изменения и структура управления предприятием. В частности, в новом ОАО не предусмотрена должность президента, как это было в ОАО ЗМК. Генеральным директором ОАО ЗМК назначен ранее работавший в ОАО «Мечел» и ОАО ЗМК 45-летний Рашид Нугуманов. Первым заместителем генерального директора ОАО ЗМК по производству стал ранее работавший генеральным директором ОАО ЗМК 48-летний Геннадий Лыков.

**КЫШТЫМСКИЙ МЕДЕЛЕКТРОЛИТНЫЙ ЗАВОД**

Внеочередное собрание акционеров ЗАО «Кыштымский медеэлектролитный завод» (КМЭЗ, Кыштым, Челябинская область) 21 ноября кумулятивным голосованием избрало новый совет директоров в составе девяти человек, сообщает MetalTorg.Ru.

В собрании приняли участие акционеры, голосовавшие 97% акциями предприятия. В результате в состав нового совета директоров не вошли старые члены совета директоров – два представителя завода и два представителя кипрской компании East Point Holding.

В новый состав совета директоров избраны пять членов старого совета – четыре представителя от КМЭЗ, представитель от «Челиндбанка» и четыре новых члена, представляющих Уральскую горно-металлургическую компанию (УГМК), по одному от ООО «Екатеринбургская торгово-промышленная палата», ООО «Урал-Вторцветмет» (Екатеринбург), ООО «Номиком» (Кыштым) и от ООО «Коппер-Л» (Кыштым).

Председатель совета директоров предприятия будет избран на первом заседании нового состава совета директоров.

Новый совет директоров избран по требованию гендиректора ОАО «Уралэлектромедь-Вторцветмет» Игоря Алтушкина, который ранее по итогам оформления сделки стал владельцем 55% акций КМЭЗ (часть из них куплена у East Point Holding).

ЗАО «Кыштымский медеэлектролитный завод» является конкурентом ОАО «Уралэлектромедь» (входит в УГМК).

Кыштымский медеэлектролитный завод был основан в 1757 г. Завод является единственным в СНГ производителем медной электролитической фольги. Уставный капитал ЗАО КМЭЗ составляет 35163325 руб., номинал акций – 1 руб. Ранее 51% акций принадлежало трудовому коллективу предприятия, 28% – кипрской компании East Point Holding Ltd, 10% – «Челиндбанку», 10% – российско-монгольскому СП «Эрдэнэт», более 1% акций – генеральному директору А.Вольхину. Проектная мощность завода позволяет ежегодно выпускать до 80 тыс. т рафинированной меди марки М00К9999, 5 т золота, 1 т платиноидов, 20 т серебра, 10 тыс. т медного купороса, а также большое количество никелевых солей, селена и теллура.

**МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ**

В кислородно-конвертерном цехе Магнитогорского меткомбината после реконструкции начала работу комбинированная установка вакуумирования стали, сообщает REGNUM. Агрегат, спроектированный ВНИИ «Метмаш» и изготовленный на ПО «Азовмаш», не имеет аналогов на всем постсоветском пространстве. Применение установки позволяет получать металл со сверхнизким содержанием углерода. Этот металл используется для изготовления автолиста.

ММК и Челябинский трубoproкатный завод ведут переговоры об организации производства толстостенных труб диаметром 1020-1220 мм.

До недавнего времени из металлургических компаний лишь «Северсталь» и «Евразхолдинг» намеревались освоить производство труб большого диаметра. Теперь в трубный бизнес может пойти и ММК. Как пояснил «Ведомостям» директор по интеграционной политике ММК Алексей Рудченко, его предприятие ведет переговоры с ЧТПЗ об организации производства толстостенных труб диаметром 1020-1220 мм.

На выработку деталей проекта понадобится около двух месяцев.

Директор по стратегическому развитию и технической политике группы ЧТПЗ Сергей Чикалов поясняет, что, если удастся договориться с ММК, объем выпуска новых труб может составлять 350-400 тыс. т ежегодно. По его словам, эти трубы, так же, как и диаметром 1420 мм, могут использоваться при строительстве магистральных газопроводов. Однако они более безопасны и наносят меньше вреда экологии.

Если альянс будет создан, то ММК построит у себя стан-4000 и новую электросталеплавильную печь, а ЧТПЗ построит новый трубный стан.

По предварительным подсчетам, общая стоимость проекта может составить \$ 450-650 млн. Только для строительства трубного стана на ЧТПЗ понадобится около \$ 70 млн. Будут ли потенциальные партнеры создавать отдельную структуру для реализации проекта или ограничатся простой кооперацией, пока не сообщается.

Директор Фонда развития трубной промышленности Александр Дейнеко положительно оценивает готовящийся проект Магнитки и ЧТПЗ. Он подтверждает, что трубы диаметром 1020 и 1220 мм с повышенной толщиной действительно могут заменить трубы диаметром 1420 мм. Представитель «Газпрома» отмечает, что комплексной программы замены труб диаметром 1420 мм у компании нет. Но, по его словам, при реализации новых проектов на Ямале монополия действи-

тельно рассматривает возможность перехода на трубы меньшего диаметра. Дейнеко добавляет, что продукция ММК и ЧТПЗ может быть востребована при освоении газовых месторождений Восточной Сибири.

## МАГНЕЗИТ

Комбинат «Магнезит» вложит в разработку месторождения природных магнезитов «Голубое» (Красноярский край) 300 млн. руб.

Как сообщил АК&М заместитель гендиректора по производству и строительству «Магнезита» Олег Шатилов, специально созданное для этих целей дочернее предприятие ООО «Сибирский магнезит» в настоящее время завершает выполнение программы первоочередных мер для начала в 2004 г. подготовительных горных работ в контуре будущего карьера.

Промышленное освоение месторождения «Голубое», по словам Шатилова, позволит получать отечественные высококачественные электроплавленные порошки с содержанием MgO до 97-98%. «Наличие серьезной сырьевой базы в пределах России позволяет комбинату «Магнезит» более успешно конкурировать с западноевропейскими производителями магнезитов, которые вынуждены экспортировать сырье с разных точек планеты», — считает Шатилов.

В настоящее время шахта «Магнезитовая» (Челябинская обл.) добывает 600 тыс. т магнезита в год, при этом в 2004 г. уровень добычи планируется довести до 800 тыс. т, а до 2006 г. — до 1,2 млн. т. По оценкам специалистов «Магнезита», при нынешних объемах производства комбинат обеспечен собственной сырьевой базой примерно на 100 лет.

## МЕЧЕЛ

10 декабря на Челябинском металлургическом комбинате прошла научно-практическая конференция, организованная компанией «Спецсталь». В ее работе приняли участие ведущие специалисты 14 металлургических российских предприятий, занимающихся производством специальных сталей и сплавов.

«Мечел» в этом списке занимает лидирующие позиции, на его долю приходится более 40% от всего объема металлургической продукции высокого качества.

Как отметил президент компании «Спецсталь» Александр Коробов, перед металлургами стоят одни и те же проблемы — техническое обновление производственных мощностей, снижение себестоимости продукции, улучшение ее качества. Специалисты «Мечела» успешно решают эти задачи благодаря осуществляющейся на комбинате программе технического перевооружения и модернизации производства, сообщает пресс-служба предприятия. Для примера были приведены следующие цифры: за 1999-2002 гг. производство кокса на Челябинском металлургическом комбинате увеличилось в 1,5 раза, чугуна и стали — в 1,3 раза, товарного проката — в 1,4 раза.

В ходе пленарного заседания металлурги коснулись вопросов привлечения инвестиций и создания условий для эффективной работы товаропроизводителей, обсудили передовые разработки в спецметаллургии, поделились информацией о проводимых на предприятиях работах по совершенствованию производства. Так, в частности, специалисты «Мечела» рассказали о ряде проектов модернизации сталеплавильного производства, реализация которых позволила существенно

увеличить производство высококачественной продукции. Особо были отмечены работы по реконструкции печи ДСП80А №8 в электросталеплавильном цехе №2 с повышением ее энергетической мощности и оснащением водоохлаждаемым сводом и панелями. После реконструкции производительность печи возросла в 3,5 раза, что позволило вывести из эксплуатации три 100-тонные печи, длительность плавки сократилась в 3 раза, удельный расход электродов уменьшился в 2,8 раза. Участники заседания также побывали в основных сталеплавильных цехах «Мечела».

На подведении итогов конференции гости отметили, что знакомство с опытом челябинских металлургов по совершенствованию производства безусловно пригодится многим металлургическим компаниям.

## МЕТАЛЛУРГИЯ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

По итогам января-ноября 2003 г. рост объемов промышленного производства в Челябинской области составил 109,1% по отношению к соответствующему периоду прошлого года. Рост отмечен в черной металлургии (114,1%), цветной металлургии (114,3%), электроэнергетике (103,2%), топливной промышленности (106,9%), химической промышленности (109,9%), пищевой промышленности (106,5%), мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности (107%), легкой промышленности (100,9%).

Показатели роста промышленной продукции Челябинской области во многом обусловлены благоприятными внешнеэкономическими условиями в металлургической отрасли, устойчивым спросом на металл на мировом рынке, ростом экспортных цен на металлопродукцию и объемов экспорта.

Другим серьезным фактором является высокая инвестиционная активность нефтегазовых компаний, повышение уровня объемов заказов для нужд нефтегазовой отрасли.

Вместе с тем успешная работа промышленности Челябинской области обусловлена отнюдь не только конъюнктурными факторами, сообщает пресс-служба металлургии Челябинской области. Серьезная модернизация производства на ряде крупнейших предприятий Челябинской области позволила им максимально использовать возможности развития: расширить ассортимент и повысить качество выпускаемой продукции, закрепить конкурентные позиции на внутреннем и внешнем рынках. Росту промышленного производства способствовали и такие факторы, как развитие внутриобластной и межрегиональной кооперации, создание новых интегрированных структур в промышленности области, таких, как созданные в 2003 г. ОАО «Стальная группа «Мечел», «Группа ЧТПЗ» и другие, что позволяет повысить эффективность управления, оптимизировать производственно-технологические процессы, значительно снизить издержки.

Так, после приобретения холдингом ОАО «Стальная группа «Мечел» рудной базы в виде Коршуновского ГОКа в 2003 г. стало возможным утверждение проекта строительства на ОАО «Мечел» новой аглофабрики. Стоимость проекта составляет 2 млрд. руб., его реализация позволит ОАО «Мечел» получить самое современное в России аглодомное производство.

Комбинат «Магнезит» (г.Сатка) совместно с германской компанией «Интокаст», лидером мирового рынка неформированных огнеупоров, создали совместное предприятие ООО «Магнезит-Интокаст-Сатка». Созданное предприятие будет производить новый для России вид огнеупорных материа-

Успешно функционируют в 2003 г. предприятия «Группы ЧТПЗ». Так, в рамках долгосрочной комплексной программы технического перевооружения производства ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», рассчитанной до 2007 г., введена в строй вторая очередь производства по нанесению антикоррозионного покрытия на трубы большого диаметра, что позволит увеличить мощность участка в два раза, до 300 тыс. т магистральных труб с покрытием в год.

Рост в черной металлургии по-прежнему отмечен по производству всех основных видов продукции: прокат готовый – 103,7% к соответствующему периоду 2002 г., сталь – 105,3%, чугун – 106,1%, трубы стальные – 132,2%. Рост отмечен в производстве ферросплавов (133,1%), метизов производственного назначения (123,5%), огнеупоров (117,5%).

В цветной металлургии, где индекс физического объема промышленного производства составил 114,3% к январю-ноябрю 2002 г., успешно работают предприятия ОАО «Челябинский цинковый завод», ЗАО «Кыштымский медэлектrolитный завод», ОАО «Уфалейникель» и другие. Рост объемов промышленного производства отмечен по всей номенклатуре выпускаемой в отрасли продукции: медь рафинированная (103,5%), кобальт (124,7%), никель (122,5%), цинк (106,9%). В машиностроении и металлообработке высокие показатели достигнуты в металлургическом машиностроении (141,9%), тракторном и сельскохозяйственном машиностроении (112,3%).

## ОТРАСЛЬ И ВЛАСТЬ

Председатель Челябинского комитета по экономике Юрий Клёпов сообщил, что для стабильного обеспечения металлопродукцией машиностроительного комплекса области комитетом по экономике по предложениям предприятий определены объемы территориального заказа на 2004 г.

Объемы территориального заказа составляют: прокат черных металлов – 1 113 тыс. т; чугун – 87 тыс. т; изделия дальнейшего передела – 24,25 тыс. т; метизы – 21 тыс. т; трубы стальные – 5,65 тыс. т; ферросплавы – 102,05 тыс. т; тубинги для метрополитена – 3,85 тыс. т. Металлургические предприятия области (Магнитогорский металлургический комбинат, Мечел, Златоустовский меткомбинат, Ашинский метзавод, Челябинский трубопрокатный завод, Че-

лябинский электрометаллургический комбинат, Магнитогорский калибровочный завод, Магнитогорский метизно-металлургический завод, Саткинский чугуноплавильный завод, ЗАО «Механоремонтный комплекс») подтвердили свою готовность выполнить территориальный заказ на 2004 г., обеспечив предприятия области металлопродукцией в необходимом количестве, сообщает пресс-служба комитета по экономике Челябинской области.

В реализации территориального заказа на металлопродукцию предусмотрено участие коммерческих банков, уполномоченных по финансовому обеспечению и развитию внутриобластной и межрегиональной кооперации (ОАО «Челябинвестбанк», «Челиндбанк», банк «Дорожник», «Тюменьэнергобанк»). Банки готовы выступить в качестве операторов для погашения кассовых разрывов, возникающих при расчетах по договорам поставки в счет территориального заказа.

По заявкам областных управлений, а также муниципальных образований области, комитетом по экономике совместно с главным управлением инженерного обеспечения определен территориальный заказ на 2004 г. на уголь ОАО «Челябинскуголь» в объеме 326,6 тыс. т. Реализация территориального заказа на уголь позволит направить бюджетные средства на поддержку угледобывающего предприятия региона.

Для снятия напряженности в обеспечении строительных организаций области цементом в 2004 г. комитетом по экономике совместно с главным управлением строительства и архитектуры определен территориальный заказ на цемент ЗАО «Уралцемент» в объеме 450 тыс. т.

Опыт показал, отметил Юрий Клёпов, что введение территориального заказа способствует развитию кооперационных связей между организациями области и является эффективной мерой воздействия на региональную экономику.

Сотрудничество предприятий области при участии правительства позволяет предприятиям-поставщикам осуществлять прямые стабильные поставки своей продукции при согласовании схем и форм расчетов за нее; при обеспечении гарантий оплаты за произведенную и поставленную продукцию осуществлять товарное кредитование предприятий-заказчиков; увеличивать загрузку производственных мощностей предприятий области и, соответственно, число рабочих мест и занятость населения; повышать долю высокотехноло-

гичной продукции, имеющей конечные потребительские свойства, в структуре промышленного производства, обеспечивать максимальную переработку сырья и материалов на территории области; увеличивать доходную часть бюджета области, направляя дополнительные финансовые ресурсы на решение социальных программ, повышение уровня жизни населения.

Окончательно прояснилась судьба одного из кризисных предприятий Свердловской области – Левихинского медного рудника.

Свердловское областное правительство одобрило проект постановления о проведении консервации горных выработок. На затопление шахт планируется выделить средства из бюджета. Как передает «Новый регион» со ссылкой на департамент информации губернатора, затопление рудника будет проводиться после того, как предприятие будет признано банкротом.

Стоит отметить, что с начала 2003 г. на руднике полностью прекращена добыча руды. Состояние подземного комплекса достигло критического состояния. Из-за многочисленных аварий уже затоплен южный горизонт шахты. На предприятии, которое является основным в поселке Левиха, более полугодом не выплачивается заработная плата, что неоднократно приводило к массовым забастовкам. При этом рудник не перечисляет платежи в бюджеты. Также накопились долги за электроэнергию и коммунальные услуги. Общая задолженность превысила 110 млн. руб.

Тем временем нынешние владельцы предприятия вывозят и распродают имущество, необходимое для осуществления производственной деятельности. Около месяца назад кризисная ситуация на Левихинском руднике попала в поле зрения областной комиссии по чрезвычайным ситуациям, где было принято решение провести процедуру банкротства на предприятии. В настоящее время на руднике ведется только текущее обслуживание подземного оборудования. Также производится откачка шахтных вод. В работах задействовано около десяти человек. Подавляющее большинство рабочих отправлено в вынужденный отпуск.

**ОБЪЕДИНЕННЫЕ  
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ**

Объединенные машиностроительные заводы отгрузили заливочный кран для Магнитогорского металлургического комбината (ММК). Кран спроектирован и изготовлен на Уралмашзаводе. С условием контракта – поставкой крана в течение десяти месяцев – Уралмашзавод справился. Отгружено 600 т (29 вагонов) механооборудования. С конца этой недели в кислородно-конверторном цехе ММК, где будет работать кран, начнется монтаж, а уже через месяц кран планируют ввести в эксплуатацию, сообщает пресс-служба ОМЗ.

Договор на поставку заливочного крана грузоподъемностью 450 т заключен в январе 2003 г. по итогам тендера. Изготовленный кран относится к классу тяжелых металлургических кранов, и будет использоваться для подачи ковшей с жидким металлом с конвертера под МНЛЗ.

При проектировании и изготовлении заливочного крана были усовершенствованы отдельные элементы конструкции: усилены балки главного балансира и стойки редукторов главного подъема, использована более совершенная система взвешивания, тяжелонагруженные элементы изготовлены из высококачественной стали. Качество изготовленных узлов проверено во время контрольных сборок на Уралмашзаводе. К работе над заказом были привлечены екатеринбургские фирмы. В частности, проект и поставку электрооборудования осуществило предприятие «Тяжпромэлектромет». В настоящее время на Уралмашзаводе выполняется еще ряд крупных заказов на подъемно-транспортное оборудование для атомной станции в индийском Куданкуламе и самолетостроительной корпорации «Миг».

Новым директором Уралмашзавода назначен Федор Воропаев. В соответствии с решением совета директоров Уралмашзавода от 8 декабря 2003 г. Каха Бендукидзе сложил с себя полномочия генерального директора Уралмашзавода, сообщает пресс-служба ОМЗ. Г-н Воропаев занимал должность исполнительного директора Уралмашзавода с 10 декабря 2001 г.

**ПЕРВОУРАЛЬСКИЙ НОВОТРУБНЫЙ ЗАВОД**

27 – 28 ноября 2003 года в г. Первоуральске Свердловской области на базе ОАО «Первоуральский новотрубный завод» прошла вторая ежегодная конференция, посвященная внедрению ERP-системы Microsoft Ахарта на Первоуральском новотрубном заводе.

Тема конференции, организованной заводом совместно с компанией «КОРУС Консалтинг» – «Внедрение Microsoft Ахарта на ПНТЗ: технологии EPR в промышленном производстве», сообщает пресс-служба предприятия.

В конференции приняли участие представители более 15 предприятий различных отраслей, среди которых – Новосибирский электронный завод, Челябинский электродный завод, РУП «МПО «Химволокно» и другие. В ходе конференции прозвучали доклады руководителей и специалистов ОАО «Первоуральский новотрубный завод» и представителей компании «КОРУС Консалтинг». В частности, заместитель генерального директора по IT ОАО «Первоуральский новотрубный завод» К. Юрганов сделал доклад о роли IT-проектов в жизни предприятия. Заместитель гендиректора ПНТЗ по экономике Н. Ярош познакомил участников конференции с возможностями системы Microsoft Ахарта для решения экономических вопросов предприятия.

5 декабря на Первоуральском новотрубном заводе в цехе №8 на стане «30-102» состоялся пуск в эксплуатацию нового оборудования – «летучей пилы» RHS 1000-10 германской фирмы KOCKS, сообщает пресс-служба предприятия.

В декабре 2002 г. между ОАО «Первоуральский новотрубный завод» и немецкой фирмой Friedrich Kocks GmbH & Co был заключен контракт на изготовление и установку «летучей пилы» (RHS 1000-10) для порезки труб в потоке. Из всех фирм-изготовителей, предлагающих поставить данное оборудование, предпочтение было отдано немецкой фирме Kocks, как предприятию, поставившему и запустившему подобное оборудование более, чем на 40 металлургических заводах и комбинатах.

Агрегат был заказан для самого производительного стана горячей прокатки труб. Все работы, связанные с техническим перевооружением, заменой старого оборудования «летучих ножниц» на

более современное – «летучую пилу», проводились в рамках капитального ремонта стана «30-102», который был начат 3 ноября.

Новое оборудование предназначено для резки раската на трубы длиной 6,0-24,0 м, диаметром 32-108 мм и толщиной стенки до 8 мм. Максимальная скорость движения трубы – 10 м/с. Установка «летучей пилы» будет способствовать экономии металла и времени изготовления труб, повышению потребительских свойств продукции. Стоимость проекта составила 90 млн. руб.

**СУАЛ-ХОЛДИНГ**

Компания «СУАЛ-Холдинг» утвердила программу развития Каменск-Уральского металлургического завода на ближайшие четыре года.

В этой программе – строительство горизонтального агрегата для закалки алюминиевых плит, модернизация стана холодной прокатки, строительство двух современных литейных агрегатов, запуск линии роспуска и резки рулонов, строительство двух печей ИАТ для переплавки заводской алюминиевой стружки (около 700 т/мес.), сообщает Regions.

Для реализации этих проектов СУАЛ-Холдинг выделяет около \$30 млн. По словам генерального директора КУМЗа Алексея Школьников, финансирование более мелких проектов возьмет на себя сам завод. На собственные средства предприятия будут приобретены ленточные пилы, новые валки для стана горячей прокатки, фрезерные центры для механообработки дисков автомобильных колес. «В стадии переговоров покупка двух волоочильных станков б/у у Синарского трубного завода, которые на КУМЗе будут заняты выпуском тянутых прутков на экспорт, – рассказал г-н Школьников. – Скорее всего, будет приобретена также линия резки рулонов на листы».

Школьников уверен в том, что его завод получит немало заказов от предприятий авиапрома, который сейчас уверенно набирает обороты. «Возвращаются не только авиационные заказы, – рассказывает директор. – Морское судостроение начинает возрождаться, и КУМЗ это уже ощутил по своему портфелю заказов. В этом году на КУМЗе рост заказов составит около 50%. И в следующем году объемы выпуска продукции оборонного назначения также вырастут примерно наполовину».

Красноярский завод комбайнов поставил на Уральский алюминиевый завод новую машину для раздачи глинозема.

Красноярские машиностроители уже не первый год работают над созданием машин для цветной металлургии. Представленная на Уральском алюминиевом заводе модель «Енисей МРГ-В-03» – машина уже третьего поколения, разработанная специально по заказу группы СУАЛ. Ее производительность составляет 40 т в час, а емкость бункера увеличена до 6,5 куб.м.

В 2003 г. ПО «Красноярский завод комбайнов» выпустило две такие машины, которые были переданы предприятиям группы СУАЛ – в Иркутске и Каменске-Уральском. В 2004 г. конструкторы Красноярского завода комбайнов совместно с учеными Красноярского проектно-конструкторского технологического института комбайностроения продолжают работу над усовершенствованием машин для алюминиевой отрасли.

Сегодня производственные мощности Красноярского завода комбайнов позволяют производить до 200 машин для загрузки глинозема в год, что соответствует годовой потребности в таких машинах алюминиевой отрасли России.

### ТРУБНАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

Акционеры ОАО «Северский трубный завод» 14 ноября 2003 г. на внеочередном собрании акционеров решили передать полномочия единоличного исполнительного органа (генерального директора) ЗАО «Трубная металлургическая компания» (ТМК), в состав которой входит завод, сообщает АК&М.

Напомним, что 14 ноября текущего года передачу полномочий гендиректора Трубной металлургической компании одобрили акционеры Таганрогского металлургического завода, Волжского и Синарского трубных заводов, также входящих в состав ТМК.

ТМК является крупнейшим производителем трубной продукции в России. Заводы компании выпускают 40% российских труб различного сортамента, при этом производится более 60% труб для нефтегазового комплекса. Суммарные мощности заводов, входящих в ТМК, составляют 5 млн. т труб в год.

В трубопрокатном цехе № 3 на Синарском трубном заводе, работающем в составе Трубной металлургической компании, завершён капитальный ремонт одного из основных трубопрокатных агрегатов. За две недели был выполнен большой объём работ: отремонтированы печь с шагающим подом (ПШП), линии горячего проката, пилы холодной резки и трубоотделки, проведены мероприятия по обеспечению устойчивости дымовой трубы ПШП, заменена кабельная разводка под непрерывным станом.

Кроме того, специалисты провели подготовительные работы по модернизации системы высокочастотного нагрева редуционного стана и внедрения на ПШП утилизатора тепла дымовых газов, сообщает пресс-служба предприятия. Объём инвестиций, направленных на подготовку и проведение капитального ремонта трубопрокатного агрегата ТПА-80 составил около 32 млн. руб. В ходе капитального ремонта восстановлены прежние технические характеристики трубопрокатного агрегата ТПА-80, существенно улучшены условия труда. Благодаря проведённому ремонту, стан сможет безостановочно работать в течение двух лет.

### УГМК-ХОЛДИНГ

Аукцион по продаже 10% акций ОАО «Гайский ГОК» признан несостоявшимся из-за отсутствия заявок, сообщает АК&М.

Напомним, что на аукцион выставались 61,77 тыс. обыкновенных акций номиналом 0,5 руб. Стартовая цена пакета была определена в 148,07 млн. руб.

Уставный капитал комбината составляет 308 849 руб. Предприятие разместило 617,7 тыс. обыкновенных акций номиналом 0,5 руб. На начало 2003 г. 51,35% акций ГОКа владело ОАО «Уральская горно-металлургическая компания», 16,94% – администрация Оренбургской области.

Гайский ГОК – одно из крупнейших горнодобывающих предприятий России, является основной рудной базой УГМК. Основные виды выпускаемой продукции: медный концентрат, цинковый концентрат, пиритный концентрат, щебень, керамическая плитка. Комбинат построен на базе Гайского месторождения руды. Здесь сосредоточено 76% запасов меди Оренбургской области. По добыче меди комбинат занимает второе место в России.

Производство сплавов цветных металлов ОАО «Уралэлектромедь» в 1,5 раза увеличило выпуск свинцовых сплавов.

За десять месяцев текущего года производство свинцовых сплавов составило 9 909 т (152,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). По словам директора ПСЦМ Валерия Турлаева, рост объёмов производства стал результатом большой комплексной работы. Так, основные мероприятия были направлены на модернизацию производства, расширение круга поставщиков сырья и рынка сбыта продукции, освоение технологии производства новых видов сплавов, сообщает пресс-служба предприятия.

В частности, в ходе модернизации удалось существенно улучшить технико-экономические показатели производства: более чем на 50 % увеличить производительность шахтной печи, стабилизировать режим плавки, снизить потери свинца при подготовке сырья к плавке и расход топлива.

Активная работа на рынке сырья позволила обеспечить возрастающие потребности производства в амортизационном ломе и нормализовать его поставки. Кроме того, снижение издержек производства, повышение качества и расширение номенклатуры повысили конкурентоспособность продукции и ее привлекательность для потребителей.

По словам технического директора Качканарского ГОКа Сергея Лебедева, пока это будет единственная машина импортного производства в парке технологических бульдозеров предприятия. Однако в свете предстоящего увеличения объёмов добычи руды до 45 млн. т потребует дальнейшая замена отработавших свой срок бульдозеров на современные и более производительные, сообщает пресс-служба предприятия.

Новый бульдозер имеет ряд преимуществ по сравнению с эксплуатируемыми сегодня на предприятии девятью отечественными агрегатами Т-330 и Т-25.01. В частности, он более надежен в эксплуатации за счет принципиально новой схемы трансмиссии.

С целью изучения опыта эксплуатации технологических бульдозеров LIEBHERR PR-751 М специалисты Качканарского ГОКа побывали на Богословском алюминиевом заводе и

ОАО «Северникель», где смогли убедиться в надежности данных машин. Бульдозеры зарекомендовали себя с положительной стороны при работе в карьерах, где они используются для перемещения горной массы, для строительства трасс, подъездных путей, зачистке горизонтов. Компания LIEBHERR – один из крупнейших мировых производителей башенных, гусеничных и колесных кранов, гидравлических экскаваторов, погрузчиков, карьерных самосвалов, бульдозеров.

По итогам десяти месяцев в производстве отопителей и топливной аппаратуры Шадринского автоагрегатного завода выпуск продукции составил 287,9 млн. руб. (133,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

По словам заместителя начальника производства Олега Каткова, рост объемов обусловлен повышением спроса на продукцию на головных заводах и рынке запасных частей. Наибольший спрос наблюдается на подогреватели ПЖД12, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года их выпуск увеличился на 82,3%, а также мощные отопители ОВ65 и ОВ95. В 2003 г. предприятием освоен выпуск пяти новых позиций отопителей и подогревателей, в частности, выпущена опытная партия новых отопителей О-3. Отопители подобного типа имеют мощность всего 3 кВт, работают на дизельном топливе и предназначены для отопления рабочего места крановщика, салона автомобилей «Ока» и других небольших пространств.

Также освоен выпуск нового топливного насоса для независимых воздушных отопителей. Насос имеет расширенную гамму регулировки и настраивается на каждую модель отопителя. Пока им оснащаются отопители средней мощности О-15 и О-30, в перспективе – оснащение насосом больших отопителей ОВ 65 и ОВ 95.

Выпуск продукции производством отопителей и топливной аппаратуры увеличивается также за счет внутривзаводской кооперации. В декабре планируется перевести из радиаторного производства участок по выпуску отопителей радиаторного типа для автомобилей «Урал».

«Святогор» завершил первый этап испытаний новой технологии по извлечению цинка.

По словам главного химика ОАО «Святогор» Александра Мартынова, по итогам прошедших опытно-промышленных испытаний извлечение цинка из полученного на обогатительной фабрике «Святогора» коллективного медно-цинкового концентрата достигло 90%. «Этот показатель оказался даже выше прогнозируемого», – отметил Александр Мартынов.

Основной задачей следующего этапа испытаний станет разработка режимных параметров гидролитической очистки рاسبоров и реагентного режима.

При положительном результате в дальнейшем из медно-цинкового концентрата ОАО «Святогор» планирует организовать выпуск нового вида товарной продукции – цинкового продукта, сообщает пресс-служба предприятия.

В настоящее время в рамках традиционной технологии, используемой на предприятии, сафьяновская медно-цинковая руда плохо разделяется на медный и цинковый концентраты. В результате показатель извлечения цинка составляет только 48%. Опытно-промышленные испытания гидрометаллургической технологии прошли в химическом цехе ОАО «Святогор» с использованием имеющегося оборудования. Данная технология разработана исследовательской лабораторией

О А О  
«Уралэлектромедь» – головного предприятия УГМК.

В ОАО «Уралэлектромедь» завершено строительство газоочистных сооружений медеплавильного цеха.

Приемочная комиссия в составе представителей ОАО «Уралэлектромедь», генподрядчика, субподрядных организаций, областных и муниципальных органов пожарного, санитарно-технического надзора, федеральной инспекции труда Свердловской области, охраны природы и других контролирурующих органов приняла строительный объект в эксплуатацию, сообщает [www.metal-trade.ru](http://www.metal-trade.ru).

Комиссией была зафиксирована 100% готовность газоочистных сооружений медеплавильного цеха. В настоящее время все технологическое оборудование, предварительно прошедшее индивидуальные испытания и комплексное опробование, действует в рабочем режиме. По словам главного инженера ОАО «Уралэлектромедь» Виктора Ашихина, запуск газоочистных сооружений полностью снимет проблему загрязнения окружающего атмосферного воздуха отходами медеплавильного производства. Система газоочистки отныне обеспечит утилизацию 99,6 % отходящих газов на всех четырех анодных печах медеплавильного цеха.

Строительство газоочистных сооружений двух оставшихся анодных печей было начато в феврале текущего года. Согласно проекту были увеличены площади здания, дополнительно установлены два рукавных фильтра, другое технологическое оборудование. Генеральным подрядчиком работ выступило управление строительно-монтажных и генеральных подрядных работ ОАО «Уралэлектромедь». В целом сметная стоимость реализации данного проекта составила более 52 млн. руб.

Первая газоочистная установка рукавного типа, разработанная Харьковским НИПИ «Энергосталь», была внедрена в ОАО «Уралэлектромедь» в 1999 г. За время действия система подтвердила свою эффективность и удобство в эксплуатации. В результате уже в 2001 г. в медеплавильном цехе была запущена вторая установка газоочистных сооружений. В целом, газоочистные сооружения двух оставшихся анодных печей завершили создание системы газоочистки медеплавильного производства.

Руководство Уральской горно-металлургической компании прокомментировало покупку ООО КБ «Кольцо Урала». По данным компании, после того, как в банке произошла смена участников, состоялось общее собрание участников общества в обновленном составе. Собрание избрало новый совет директоров банка, а также приняло решение о внесении изменений в учредительный договор и устав общества в связи с решением об увеличении уставного капитала банка с 56 млн. руб. до 200 млн. руб.

Увеличение уставного капитала произойдет путем внесения денежных средств новыми участниками. Отвечая на вопросы корреспондента «УралПолит.Ру», генеральный директор УГМК Андрей Козицын заявил, что в структуре УГМК банк «Кольцо Урала» должен занять нишу, освободившуюся после продажи пакета акций УБРиРа. «Мы планируем, что в основном на «Кольцо Урала» будут возложены функции расчетно-кассового центра, обслуживающего текущие платежи и зарплатные проекты предприятий УГМК, сообщает MetalTorg. Что касается заимствования, то на сегодняшний день УГМК нуждается, в первую оче-

редь, в долгосрочных инвестиционных кредитах, предоставить которые на приемлемых для промышленности условиях в состоянии разве что «Сбербанк» и западные кредитно-финансовые институты. Так, уже в 2004 г. мы рассчитываем получить от ряда зарубежных банков определенный объем долгосрочного кредитования сроком на три-пять лет. Одним из этапов этой работы является переход на консолидированную отчетность по МСФО, который мы осуществляем с помощью КРМГ в соответствии с принятыми для западных банков требованиями».

### **ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРУБОПРОКАТНЫЙ ЗАВОД**

Второго декабря на заседании Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг принято решение осуществить объединение дополнительных выпусков эмиссионных ценных бумаг ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», сообщает «Финмаркет». Аннулированы следующие государственные регистрационные номера, присвоенные выпускам обыкновенных именных бездокументарных акций открытого акционерного общества «Челябинский трубопрокатный завод»: 1175401-1П-50 от 16.12.1992; 1-02-00182-А от 30.12.1997. Указанным выпускам присвоен государственный регистрационный номер 1-01-00182-А.

### **ЧУСОВСКОЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД**

На Чусовском металлургическом заводе (ЧМЗ), входящем в состав Объединенной металлургической компании, подведены итоги производственной деятельности за ноябрь 2003 г., сообщает пресс-служба предприятия.

В ноябре 2003 г. ЧМЗ, являющийся ведущим поставщиком рессор для автомобильной промышленности страны, в два с половиной раза увеличил выпуск авторессор по сравнению с ноябрем 2002 г. В ноябре 2003 г. было выпущено 5,1 тыс. т авторессор, тогда как за аналогичный период 2002 г. – 2,15 тыс. т. Всего с начала 2003 г. на ЧМЗ произведено 45,5 тыс. т авторессор, что на 34 % превышает показатель одиннадцати месяцев 2002 г. (34 тыс. т).

Выплавка стали на ЧМЗ за одиннадцать месяцев 2003 г. также возросла до 493 тыс. т. Это на 11 % больше объема производства стали за аналогичный период 2002 г. (443 тыс. т). В ноябре 2003 г. на ЧМЗ было произведено 44 тыс. т стали, что соответствует показателям аналогичного периода 2002 г. За одиннадцать месяцев 2003 г. ЧМЗ произвел 392 тыс. т готового проката, или на 11 % больше, чем за одиннадцать месяцев 2002 г. (354 тыс. т). В ноябре 2003 г. производство готового проката на ЧМЗ составило 34,3 тыс. т, что соответствует производственным показателям ноября 2002 г.

### **ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ АРМАТУРНО-ИЗОЛЯТОРНЫЙ ЗАВОД**

На Южноуральском арматурно-изоляционном заводе, входящем в ПГ «Уралинвестэнерго», 26 ноября получены первые годные стеклодетали для изоляторов на второй линии, запущенной в работу 17 ноября, – 160 шт.

В 2004 г. в цехе стеклянных изоляторов будут проведены реконструкция стекловаренной печи и капитальный ремонт оборудования. Для обеспечения выполнения производственной программы на этот период необходимо создать запас стеклодеталей на складе, сообщает пресс-служба «Уралинвестэнерго». Сложность работ на вновь запущенной линии заключается в том, что оборудование простаивало с декабря 2001 г. Основная задача на сегодня – увеличить выпуск годной продукции и в короткие сроки достичь среднесуточной производительности – 3000 стеклодеталей для изолятора ПС70Е. 1 декабря вышли уже на 2300 шт.

**ИТОГИ ГОДА: БРОСОК НА ЗАПАД**

Как показал прошедший год, финансовые неурядицы американских металлургов могут не только создавать российским компаниям проблемы в виде защитных пошлин на сталь, но и приносить им вполне ощутимую пользу.

В 2003 г. сразу две российские металлургические компании – ГМК «Норильский никель» и «Северсталь» – воспользовавшись трудностями заокеанских коллег, приобрели активы в США.

Первой американской покупкой российских металлургов стала Stillwater Mining Company, приобретенная «Норильским никелем». Stillwater является единственным производителем палладия и платины в США и крупнейшим производителем металлов платиновой группы за пределами Южной Африки и России. IV квартал 2002 г. компания закончила с убытком \$0,6 млн. против \$4,9 млн. прибыли за аналогичный период 2001 г. Предварительное соглашение о купле-продаже стороны подписали еще в ноябре 2002 г.

100%-я «дочка» «Норникеля» Norimet Limited, которая выполняла функции основного зарубежного дистрибьютора ГМК, должна была приобрести 51% акций Stillwater в конце июня 2003 г. Для этой цели Stillwater выпустила 45 млн. дополнительных акций, которые и представляли около 51% акционерного капитала компании. ГМК заплатила за них \$100 млн., а также передала американской компании около 877 тыс. унций палладия. На тот момент стоимость приобретенных с учетом текущей цены на палладий акций Stillwater составляла около \$257 млн. Спустя два месяца доля «Норникеля» в уставном капитале Stillwater составляла уже около 56%. По условиям соглашения Norimet в течение 30 дней после закрытия сделки была обязана сделать предложение о выкупе у акционеров до 4,35 млн. акций Stillwater по цене \$7,5 за акцию в том случае, если средняя цена за акцию на Нью-Йоркской фондовой бирже в течение 15 торговых дней не превысит данного значения. Предложение было объявлено 22 июля 2003 г. Первоначально оно действовало до 19 августа, но позднее его срок был продлен до 26 августа. Депозитарием по тендерному предложению являлся Bank of New York. Объем заявок, поданных акционерами Stillwater на выкуп их акций компанией Norimet, превысил квоту тендерного предложения в 8 раз. Как и ожидалось, Norimet выкупила всего 12,8% от общего количества акций, предложенных к выкупу.

В октябре ГМК объявила о том, что в рамках совершенствования сбытовой сети компании основным продавцом продукции группы «Норильский никель» на зарубежных рынках станет Norilsk Nickel Europe Limited (Великобритания). Выполнявшая же эти функции Norimet в дальнейшем будет специализироваться на управлении некоторыми зарубежными активами, входящими в группу «Норильский никель», в частности – акциями Stillwater.

Вторым американским приобретением российских металлургов стала компания Rouge Industries, почти купленная «Северсталью». Rouge Industries Inc вместе со своими дочерними компаниями – Rouge Steel Company, QS Steel Inc. и Eveleth Taconite Company LLC – является пятым по величине производителем стали в США. В компании занято 2,7 тыс. сотрудников. В 2002 г. Rouge произвела около 3 млн. т проката. Объем продаж в 2002 г. составил свыше \$1,1 млрд. Rouge выпускает горячекатаный, холоднокатаный прокат и оцинкованный лист. Основными потребителями продукции компании являются автомобилестроительные концерны – Ford, DaimlerChrysler и General Motors. Для «Северстали»

Rouge представляет интерес с точки зрения увеличения присутствия на мировом рынке автолиста. Rouge подала в суд Делавэра по делам о банкротстве заявление о защите от кредиторов 23 октября 2003 г. Тогда же Rouge подписала предварительное соглашение с «Северсталью» о продаже практически всех своих активов за \$ 215 млн. Однако для того, чтобы сделка была возможна, требовалось одобрение суда. В течение ноября официальные возражения против покупки Rouge «Северсталью» в суд направили девять американских компаний, в том числе одна из крупнейших сталелитейных корпораций U.S. Steel. Однако в конце ноября суд США по банкротствам одобрил соглашение и, несмотря на возражения, назначил «Северсталь» стратегическим инвестором компании. Это означало, что в случае подачи компаниями равных предложений победителем будет объявлена «Северсталь». Цена предложения российской компании – \$215 млн. – была определена как стартовая на предстоящих торгах. К этому времени Rouge уже получила от «Северстали» кредит на \$30 млн. на осуществление нормальной работы во время оформления сделки. В случае поражения «Северстали» на торгах этот долг выплачивался бы новым владельцем вместе с возмещением расходов на участие «Северстали» в аукционе. Суд по делам о несостоятельности и банкротстве штата Делавэр одобрил продажу всех активов Rouge «Северстали» 22 декабря 2003 г. Ранее на аукционе, который проходил 19-20 декабря в Нью-Йорке, «Северсталь» предложила за активы Rouge \$285,5 млн., обойдя своего единственного соперника – United States Steel Corporation (U.S. Steel). Завершить сделку по продаже своих активов «Северстали» Rouge планирует к 30 января 2004 г. Вырученные от продажи средства будут использованы для расчетов с кредиторами: на начало года долги компании составляли около \$570 млн.

Однако поймать одновременно двух зайцев «Северстали» не удалось. После удачи с Rouge Industries последовало поражение в Восточной Европе. 8 декабря «Северсталь» подала заявку на участие в тендере по продаже Дунайварошского металлургического комбината Dunaferr Rt (Венгрия). Победителем тендера по приватизации 79% акций этого крупнейшего в Венгрии металлургического предприятия стал консорциум в составе корпорации «Индустриальный союз Донбасса» (ИСД), Duferco International Trading Holding Ltd. и Алчевского металлургического комбината. Предложение «Северстали» оказалось лишь третьим.

Тема экспансии российских металлургов на зарубежные рынки, судя по всему, останется актуальной и в наступающем году. Так, недавно источник из руководства «Северстали» заявил, что компания может принять участие в приватизации крупнейшего украинского металлургического комбината «Криворожсталь», 100% которого принадлежит государству. В 2002 г. комбинат произвел 6,8 млн. т стали и 6,1 млн. т проката. Его выручка составила \$1,1 млрд. Точная дата торгов пока не определена, однако известно, что они состоятся в 2004 г. По материалам АК&М.

**«ГАЗПРОМ» И РЫНОК ОБЯЗАТЕЛЬСТВ**

ОАО «Газпром» по итогам 2003 г. стало крупнейшим эмитентом долговых обязательств на развивающихся рынках, сообщает АК&М. В уходящем году газовый монополист разместил облигаций на 151,7 млрд. руб. (\$5,2 млрд.) и планирует занять примерно такую же сумму в следующем году.

Уходящий год стал рекордным по объему заимствований

на развивающихся рынках. Эмитенты развивающихся стран разместили долговых обязательств на сумму \$88 млрд., что на 70% больше прошлогоднего показателя. При этом объем размещенных еврооблигаций составил \$44,5 млрд., вперые опередив рынок государственных бумаг.

В 2003 г. только страны Латинской Америки увеличили объем заимствований в три раза – до \$17 млрд. Как отмечает Bloomberg, причиной такого роста стало повышение суверенных рейтингов России и Аргентины, а также улучшение перспектив роста мировой экономики. Кроме того, снижение процентных ставок в США и Европе заставило участников рынка искать более доходные сферы вложения денег. По данным МВФ, в 2003 г. ВВП стран с развивающейся экономикой вырос в среднем на 5%, что в два раза выше темпа роста американской экономики и в 10 раз – экономик стран «еврозоны». В следующем году, как прогнозирует фонд, экономический рост в развивающихся странах составит в среднем 5,6% по сравнению с 5% в США и 1,9% – в «еврозоны».

### НОВОСИБИРСКИЙ ОЛОВЯННЫЙ КОМБИНАТ

Акционеры ОАО «Новосибирский оловянный комбинат» (НОК) на внеочередном собрании 26 января 2004 г. рассмотрят вопрос о принятии кодекса корпоративного поведения (ККП), сообщает АК&М. Собрание пройдет в заочной форме, список акционеров для участия в собрании составлен по данным реестра на 26 декабря 2003 г.

Кодекс должен официально закрепить существующую ситуацию в управлении компанией: на данный момент при совете директоров предприятия уже сформированы три комитета: по аудиту, комитет по стратегии и комитет по кадрам и регулированию корпоративных вопросов. Каждый из них состоит из одного независимого директора (их в совете директоров НОКа всего 3 из 7 представителей) и обычного члена совета.

Вводить в связи с нехваткой независимых директоров новых представителей в состав совета не планируется, но для решения особо трудных вопросов возможно привлечение сторонних экспертов. ККП разрабатывался собственными силами в соответствии с рекомендациями ФКЦБ. Готовясь к принятию ККП, компания пока не намерена использовать дополнительные инструменты внешнего финансирования, например, размещение акций.

Также акционеры НОКа рассмотрят вопрос о привлечении двух невозобновляемых кредитных линий Сибирского отделения Сбербанка – рублевой и валютной. Обеспечением по кредитным линиям является залог оборудования, оловянного концентрата, готовой продукции комбината. Часть средств будет направлена на пополнение оборотных средств, а часть на рефинансирование кредитного портфеля компании.

Напомним, что в 2003 г. НОК уже привлекал финансирование Сбербанка: кредит на 385 млн. руб. и кредитную линию на \$4,5 млн.

### «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»

Дочерняя компания UBS AG – UBS AG Jersey – предложила к продаже трехлетние облигации, конвертируемые в ADR «Норильского никеля» на сумму \$250 млн., сообщает АК&М. Выпуск облигаций происходит одновременно с размещением ADR «Норильского никеля» объемом около \$250 млн. среди институциональных инвесторов. Организатором размещения ADR и облигаций выступает компания UBS Limited. Окончательные условия выпуска облигаций и цену размещения ADR планируется определить позже.

Топ-менеджмент ГМК «Норильский никель» и профсоюзы компании договорились об основных принципах развития отношений между администрацией и представителями трудового коллектива. Как говорится в сообщении компании, соответствующее соглашение было подписано 27 ноября.

Согласно подписанному документу, одним из принципов, призванных обеспечить стабильные взаимоотношения, является рост заработной платы сотрудников в рамках роста производительности труда. Кроме того, компания должна создавать условия для роста производительности труда, достижения наивысших показателей в труде и поддерживать инициативы работников, направленные на повышение эффективности производства. При этом в соглашении отмечается, что необходимо стремиться к тому, чтобы рост производительности труда опережал рост заработной платы, сообщает АК&М.

Кроме того, высвобождающиеся в ходе реорганизации и модернизации производства работники должны иметь возможность воспользоваться социальными программами и программами переподготовки кадров. В случае успешной работы и благоприятной рыночной конъюнктуры работникам компании может выплачиваться премия.

Напомним, что в январе 2003 г. профсоюзы ГМК «Норильский никель» угрожали компании забастовкой, в результате чего мировые цены на никель достигли своего двухлетнего максимума. Требования профсоюзов объяснялись отказом корпорации повышать зарплату пропорционально увеличению прожиточного минимума в Норильске, непредоставлением положенных по закону 90-дневных отпусков для работающих на вредном производстве, а также отсутствием у работников информации об объективном состоянии предприятия. Однако 12 марта трудовой коллектив в ходе конференции отказался поддержать предложение профсоюза о проведении забастовки.

### ОТРАСЛЬ И ВЛАСТЬ

31 декабря 2003 г. председатель правительства РФ Михаил Касьянов подписал постановление о введении специфической составляющей таможенной пошлины на импорт изделий из олова в размере 0,2 евро за 1 кг. Теперь импортеры должны будут платить 5% от таможенной стоимости изделий, но не менее 0,2 евро за 1 кг, сообщает М&С. Таким образом, для изделий из олова будет действовать ставка пошлины, аналогичная пошлине на оловянное сырье. Новая ставка таможенной пошлины вступит в действие через месяц после опубликования данного постановления Правительства РФ.

Россия может установить специальные пошлины на импорт украинских труб большого диаметра (1420 мм) в размере 20%.

Как сообщает АК&М, Минэкономразвития РФ внесло соответствующий проект в Правительство РФ 31 декабря 2003 г. Проект предусматривает также установление 40% ставки пошлины на остальной сортаментный ряд трубной продукции из Украины. Согласно регламенту работы аппарата Правительства РФ, решение будет принято в течение 10 дней.

Напомним, что в 2001 г. на украинские трубы были установлены спецпошлины в размере 20-40%. Однако в 2002 г. они были отменены. Также в 2001-2003 гг. поставки украинских труб ограничивались квотами в 625 тыс. т, из которых 135 тыс. т приходилось на трубы большого диаметра. В декабре 2003 г. российское Министерство экономического развития и украинское Министерство экономики провели ряд переговоров о поставках труб в Россию.

По словам директора Фонда трубной промышленности Александра Дейнеко, «введение специальных защитных мер делает экономически нецелесообразным для украинских производителей поставки трубной продукции в Россию. Это означает фактическую утрату ими доступа к российскому рынку. Мы считаем, что причиной этому стала неконструктивная позиция украинской стороны на протяжении четырех раундов переговоров по соглашению о регулировании поставок украинских труб из черных металлов в Россию на 2004-2006 гг., не позволившая заключить соглашение».

Напомним, что трубы диаметром 1420 мм в России выпускает пока только Волжский трубный завод, входящий в состав ТМК. В 2004 г. ТМК планирует поставить Газпрому 220 тыс. т труб большого диаметра.

ОМК и «Евразхолдинг» совместно с «Северсталью» собираются запустить собственное производство таких труб в 2005 г. На Украине единственным производителем труб диаметром 1420 мм является Харцызский трубный завод.

Министерство промышленной политики Украины намерено разработать программу модернизации украинской металлургической отрасли для повышения ее конкурентоспособности, сообщает www.dp.kiev.ua. Минпромполитики намерено для подготовки программы проанализировать работу крупных металлургических предприятий и определить необходимость их реконструкции. Для реконструкции государственных предприятий Минпромполитики намерено привлечь бюджетное финансирование.

Министерство призывает негосударственные металлургические предприятия вкладывать деньги в свое развитие для получения современного и экологически безопасного производства.

В сентябре кабинет министров решил скоординировать формирование цен на сырье, материалы и топливно-энергетические ресурсы для металлургических предприятий, чтобы повысить конкурентоспособность отрасли. В частности, кабинет поручил министерству экономики, антимонопольному комитету, министерству топлива и энергетики, министерству транспорта, министерству промышленной политики, компаниям «Нефтегаз Украины» и «Укррудпром» совместно с объединением «Металлургпром» и «Укркокс» отработать вопрос формирования цен на сырье, материалы и энергоносители.

Россия и ЕС 26 декабря подписали соглашение, увеличивающее квоты на поставку из РФ на европейский рынок металлопродукции, легированной бором, сообщает АК&М. В соответствии с соглашением, подписанным в 2002 г., квота на поставки легированной металлопродукции в ЕС на 2002 г. составляла 1214 тыс. т, на 2003 г. – 1235 тыс. т.

Подписанный сегодня документ увеличивает предусмотренные количественные лимиты на 115 тыс. т в 2003 г. и 117 тыс. т в 2004 г. В будущем году это позволит осуществить гарантированные поставки легированной металлопродукции на сумму около \$50 млн., отмечает Минэкономразвития. Общий объем квоты на 2004 г. по новому соглашению увеличен до 1383 тыс. т. Как подчеркивается в сообщении, Минэкономразвития совместно с МИДом и Минпромнауки ведут активные переговоры по дальнейшей адаптации соглашения к изменяющимся условиям торговли сталью с ЕС в контексте предстоящего 1 мая 2004 г. расширения ЕС.

#### «РУССКИЙ АЛЮМИНИЙ»

27 ноября в аукционе по продаже 14 % «Металлурга» победил «Русал». Как сообщает «Финмаркет», компания предложила за госпакет 237 млн. руб. при начальной цене в 208 млн. руб.

Директор департамента корпоративных отношений СУАЛ-Холдинга Алексей Прохоров говорит, что СУАЛ также участвовал в конкурсе. А источник в «Металлурге» утверждает, что заявка СУАЛа составила около 220 млн. руб. Впрочем, он считает, что купленный «Русалом» пакет слишком мал, чтобы серьезно помешать деятельности компании. Прохоров говорит, что «Русал» сможет ввести в совет директоров всего одного представителя. В «Русале» факт покупки госпакета акций «Металлурга» подтвердили, но от дальнейших комментариев отказались. Источник же в «Металлурге» заявляет, что победа «Русала» стала для руководства компании неожиданностью.

ОАО «Металлург» объединяет завод «Волховский алюминий» и Пикалевское объединение «Глинозем», которые ежегодно выпускают около 20 000 т алюминия и около 230 000 т глинозема. Компания вместе с Волгоградским алюминиевым заводом находится под управлением компании «СевЗапПром».

«Русал» планирует инвестировать \$332 млн. в модернизацию ОАО «Красноярский алюминиевый завод» (КраАЗ) и ОАО «Саяногорский алюминиевый завод» (САЗ). Как говорится в сообщении «Русала», инженерно-технологический центр холдинга совместно с канадской инженеринговой компанией Hatch Group завершил подготовку ТЭО программ модернизации заводов.

Программы модернизации КраАЗа и САЗа предусматривают увеличение силы тока, установку дополнительных электролизеров, усовершенствование анодного и литейного производств, систем управления технологическим процессом, замену электроэнергетического оборудования.

Планируется, что проект модернизации САЗа будет завершен в 2006 г., а проект модернизации КраАЗа – в 2007 г. Как отмечается в сообщении, ожидается, что в результате будет достигнуто снижение расходных коэффициентов сырья и потребления электроэнергии, улучшение экологических показателей и условий труда рабочих этих предприятий. Общий

объем производства на КрАЗе и САЗе увеличится более чем на 100 тыс. т.

По оценкам специалистов компании Hatch, объем инвестиций в модернизацию КрАЗа и САЗа составит \$270 млн. и \$62 млн. соответственно, сообщает АК&М.

В рамках проекта модернизации КрАЗа будут введены в действие 19 новых газоочистных установок, 76 электролизеров. Системы автоматического питания глиноземом (АПГ) будут установлены в 21 корпусе, работающем по технологии Содерберга, 8 электролизных серий будут переведены на технологию сухого анода. В результате объем выпуска алюминия на КрАЗе должен увеличиться на 9% и составить 989 тыс. т.

Программа модернизации САЗа включает установку 18 новых электролизеров, модернизацию газоочистных установок, совершенствование технологии производства обожженных анодов, ввод в эксплуатацию нового оборудования в литейном цехе, модернизацию цеха кремнево-преобразовательных подстанций (КПП). Комплекс этих мер позволит увеличить производительность завода на 5,5% – до 480 тыс. т.

Напомним, что в июле 2003 г. Hatch Group выиграла тендер «Русала» на строительство второй очереди САЗа, в результате которой производственная мощность завода должна возрасти на 270 тыс. т первичного алюминия в год. Работы по ее строительству начнутся в марте 2004 г. и закончатся в 2006 г. Стоимость проекта составит около \$700 млн. «Русал» входит в тройку мировых лидеров по производству первичного алюминия. Компания была создана в марте 2000 г. в результате слияния ряда крупнейших алюминиевых и прокатных заводов СНГ. На долю «Русала» приходится 75% российского первичного алюминия и 10% мирового. Канадская компания Hatch Group, объединившая в себе компании Kaiser Engineers и VNP Engineers является одной из крупнейших инженерно-строительных фирм мира. Группа предоставляет услуги в области управления и технического сопровождения проектов самого разного масштаба для государственных и коммерческих организаций. Hatch Group осуществляет проекты в 90 странах мира на 5 континентах.

«СЕВЕРСТАЛЬ»

Проект нормативов предельно-допустимых выбросов, разработанный для ОАО «Северсталь», прошел государственную экологическую экспертизу и получил положительное заключение независимой экспертной комиссии, утвержденной приказом главного управления природных ресурсов и охраны окружающей среды МПР России по Вологодской области (ГУПР). Об этом после презентации результатов государственной экологической экспертизы проекта, которая состоялась в ОАО «Северсталь», сообщил технический директор-главный инженер Александр Степанов.

Целью проекта, сообщает «Финмаркет», является установление нормативов и снижение воздействия на атмосферный воздух за счет выполнения воздухо-охранных мероприятий. Технический директор предприятия А. Степанов, сообщил, что «планом мероприятий проекта нормативов ПДВ предусмотрен целый комплекс природоохранных мероприятий». Кроме того, по информации А. Степанова, «согласно программе развития компании, ОАО «Северсталь» в предстоящий период продолжит внедрение новых технологий, предусматривающих минимальную нагрузку на окружающую среду». За счет реализации комплекса мер, направленных на охрану воздушного бассейна, ОАО «Северсталь» к 2015 г. снизит выбросы вредных веществ в атмосферу на 17%.

В Москве состоялась встреча гендиректора ОАО «Северсталь» А.Н. Кручинина с представителями крупнейших московских строительных организаций, сообщает пресс-служба компании. На встрече присутствовали руководители компаний, отвечающих за снабжение строительного комплекса Москвы в части жилищного (УПТК СУ № 155, ГУП «Мос-стройресурс») и транспортного строительства (ТД «Ресурс-трансстрой»).

Главной темой встречи стало обсуждение перспектив развития строительной индустрии столицы на период до 2007 г. По словам А.Н. Кручинина, речь шла о планируемых объемах строительства в Москве, а также о потреблении столичными компаниями череповецкого металлопроката строительного сортамента, сообщает «Финмаркет». В ходе встречи представители московских строительных компаний подтвердили увеличение вводимых жилищных и транспортных объектов в 2004-2005 гг. В среднем рост составит 10-15 %.

В связи с этим, отметил А.Н. Кручинин, «Северсталь» планирует увеличивать объем производства сортового проката для строительного комплекса России в целом и Москвы – в частности. При этом общий объем отгрузок череповецкого металлопроката в адрес московских строительных компаний на 2004-2005 гг. составит порядка 300 тыс. т строительного сорта (в 2003 г. отгружено 125 тыс. т). В ходе встречи была также затронута тема возможного участия московских компаний в тендерах на строительство крупных инвестиционных проектов, инициированных металлургическим комбинатом.

«Северсталь» аттестует металл по американским стандартам. Этот факт отметил технический директор ОАО «Северсталь» Александр Степанов в связи подписанием контракта с голландской фирмой Landre Intechmij bv на поставку

установки для механических испытаний горячекатаной стали стоимостью 224 тыс. евро, сообщает MetalTorg.Ru.

Установка «Копер» (испытание металла на изгиб падающим грузом), которую планируется поставить и смонтировать в лаборатории механических испытаний во втором квартале 2004 г., обеспечит проведение испытаний металлов любой прочностю с высокой точностью измеряемых параметров.

По информации технического директора, внедрение данного оборудования завершит в ОАО «Северсталь» создание испытательного комплекса и позволит аттестовывать металл по механическим свойствам не только в соответствии с требованиями российских и европейских стандартов, но и американских стандартов API (American Petroleum Institute).

Аттестация металла в соответствии со стандартами API в конечном итоге позволит ОАО «Северсталь» расширить поставки на зарубежные рынки горячекатаного проката самого широкого сортамента. Кроме того, аттестация продукции по данному стандарту является частью программ развития сотрудничества с ключевыми клиентами ОАО «Северсталь». В частности, мероприятия по развитию новых марок стали по стандарту API 5L рассматривались на координационном совете с ТМК, который состоялся 11 ноября на Волжском трубном заводе.

#### **СУАЛ-ХОЛДИНГ**

СУАЛ намерен в I квартале 2004 г. решить вопросы, необходимые для участия Alcoa (США) в совместном проекте «Коми алюминий», сообщает АК&М.

В настоящее время существуют два принципиальных вопроса, которые требуют решения. Первый связан с необходимостью заключения долгосрочных контрактов с РАО «ЕЭС России» на поставку электроэнергии. Сейчас создана совместная рабочая группа. Ожидается, что этот вопрос будет решен до конца текущего года, максимум – в январе следующего года. Кроме того, в декабре должен будет завершиться аудит запасов, а в январе – СУАЛ планирует получать его результаты. Данный вопрос является принципиальным для Alcoa. После этого никаких других существенных причин, кроме коммерческих, для начала реализации проекта не будет, остается технологическая реализация сделки.

Со своей стороны СУАЛ соблюдает график подготовки к реализации проекта. Напомним, что проект предусматривает строительство и последующую эксплуатацию современного глиноземно-алюминиевого комплекса в Республике Коми. Мощности нового производства составят 1,4 млн. т глинозема в год, 6,5 млн. т боксита и 300-500 тыс. т первичного алюминия в год. Месторождение бокситов в Республике Коми (Среднетиманское месторождение) в настоящий момент уже эксплуатируется и производит около 1,0 млн. т боксита в год.

**ТУРЦИЯ ОБЪЯВЛЯЕТ ТЕНДЕР ПО ПРОДАЖЕ ДВУХ МЕДЕПЛАВИЛЬНЫХ КОМПАНИЙ**

19 января Турция объявила подробности тендера по продаже 2 медеплавильных компаний. Участники тендера должны представить залог в размере \$2 млн. Как сообщается в официальном бюллетене правительства страны, победителям тендера будут проданы 100% акций компании Eti Copper Corp и активы Karadeniz Copper Operations. Предельный срок подачи предложений установлен 24 февраля. В 2003 г. правительство Турции планировало получить от приватизации данных предприятий \$2 млрд., но не смогло собрать такую сумму.

**В 2004 г. КОМПАНИЯ SIDOR ПЛАНИРУЕТ ЭКСПОРТИРОВАТЬ 2,5 МЛН. Т СТАЛИ**

В 2004 г. венесуэльская компания Sidor, занимающая 1-е место в стране по производству готовой стальной продукции, планирует экспортировать 2,5 млн. т стали. Sidor (Siderurgica del Orinoco), находящаяся в совместном владении правительства Венесуэлы и консорциума южноамериканских компаний, намеревается произвести в 2004 г. около 4 млн. т стали. 33% экспорта Sidor приходится на страны Южной Америки, 19% поставляется в Северную Америку, 18% – в Мексику и 11% – в Центральную Америку.

**FIRST QUANTUM ОТКАЗЫВАЕТСЯ ОТ УЧАСТИЯ В ПОРТУГАЛЬСКОМ ТЕНДЕРЕ**

19 января с.г. канадская компания First Quantum Minerals Ltd. заявила об отказе от участия в конкурсе по приобретению крупнейшего в Европе медедобывающего предприятия Neves Corvo в Португалии. Neves Corvo находится в совместной собственности правительства Португалии и диверсифицированной добывающей компании Rio Tinto Plc. Минимальная цена добывающего предприятия составляет \$115 млн. евро (\$141 млн.). Ожидается, что в 2004 г. Neves Corvo произведет 80 тыс. т меди.

**CVRD ПОВЫШАЕТ ЦЕНЫ НА ПОСТАВКИ РУДЫ ДЛЯ VAOSTEEL В 2004 г.**

16 января с.г. бразильская компания Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) заявила о заключении соглашения с китайским производителем стали Shanghai Baosteel Group о повышении цен на поставки железной руды в 2004 г. Цена на руду добывающих предприятий, расположенных на юге Бразилии, вырастет на 18,64%, а на руду добывающего предприятия Carajas – на 18,27%. CVRD занимает 1-е место в мире по добыче железной руды. 13 января CVRD заявила о повышении цены на руду для французской компании Arcelor на 18,62%.

**РИО ТИНТО ЗАКЛЮЧАЕТ СОГЛАШЕНИЕ С VAOSTEEL О ЦЕНАХ НА ПОСТАВКИ РУДЫ В 2004 г.**

19 января с.г. компания Rio Tinto заявила о заключении соглашения с китайской компанией Shanghai Baosteel Group Corporation о повышении цен на поставки железной руды на 18,62% в новом финансовом году, начинающемся 1 апреля 2004 г. В структурном отношении цены распределяются следующим образом: на крупнокусковую руду – 45,93 центов, на рудную мелочь – 35,99 центов и на руду сорта Yandi – 33,83 центов за сухую метрическую тонну.

**CHALCO СОБИРАЕТСЯ УВЕЛИЧИТЬ ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЯ**

Китайская компания Aluminum Corp of China Ltd (Chalco) подала заявление в Государственную комиссию по развитию и реформам (SDRC), в котором говорится о планах по увеличении мощности завода Pingguo в Гуанси на 250 тыс. т до 370 тыс. т алюминия в год. Об этом 16 января с.г. заявил официальный представитель инвестиционного бюро, управляющего заводом. По сообщению бюро, к 2005–06 гг. Pingguo также планирует увеличить мощность по производству глинозема до около 1,6 млн. т с нынешних 800–850 тыс. т в год.

**LNM ПЛАНИРУЕТ ПОСТРОИТЬ ЗАВОД В КИТАЕ**

16 января с.г. компания LNM Group, занимающая 2-е место в мире по производству стали, заявила о намерении инвестировать около \$100 млн. в строительство завода в Китае, что должно усилить присутствие компании на рынке этой страны, являющейся крупнейшим в мире импортером стали. LNM, которая недавно приобрела крупные металлургические заводы в Восточной Европе, собирается построить завод по производству холоднокатаной и оцинкованной стали в китайской провинции Ляонин. Номинальная мощность завода должна составить до 400 тыс. т стали в год.

**КИТАЙ ПЛАНИРУЕТ СНИЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА СУРЬМЫ**

В 2004 г. Китай, занимающий 1-е место в мире по производству сурьмы, планирует произвести 90 тыс. т этого металла по сравнению с 100 тыс. т в 2003 г. Снижение объемов производства вызвано дефицитом сырья и электроэнергии. Производство сурьмы в концентрате планируется снизить с 45 тыс. т до 40 тыс. т. Китай является ведущим экспортером сурьмы на мировом рынке. По данным китайской таможни, в 2003 г. объемы экспорта сурьмы из этой страны выросли по сравнению с предыдущим годом на 17,6% – до 22,6 тыс. т.

**НА МИРОВЫХ РЫНКАХ РАСТУТ ЦЕНЫ НА КИТАЙСКИЕ ИНДИЙ И КОБАЛЬТ**

Резкий рост спроса на телевизоры с плоским экраном, ноутбуки и мобильные телефоны привел к увеличению цен на китайский индий до уровня, последний раз наблюдавшегося более чем 6 лет назад. Цены на кобальт выросли до максимальной отметки за последние 8 лет. В настоящее время они составляют \$32,50 за фунт. По мнению аналитиков, спрос на индий, являющийся основным компонентом в производстве жидкокристаллических дисплеев, будет продолжать расти в соответствии с прогнозируемым увеличением производства телевизоров с жидкокристаллическими дисплеями с 4 млн. в 2003 г. до 8–10 млн. в 2004 г. В настоящее время цены на металлический индий, экспортируемый из Китая достигают \$420 за кг CIF Япония/Европа.

**В 2003 г. ДОХОДЫ ОТ ЭКСПОРТА ЧИЛИЙСКОЙ МЕДИ ВЫРОСЛИ НА 17,5%**

В 2003 г. доходы Чили от экспорта меди выросли на 17,5% вследствие роста цен на мировых рынках. Об этом говорится в докладе Центрального банка страны от 15 января с.г. В 2003 г. доходы от экспорта меди составили \$7,367

млрд., в том числе \$677 млн. в декабре. В 2004 г. правительство Чили прогнозирует рост производства меди в стране на 10,7% - до 5,49 млн. т.

**КОМПАНИЯ WMC УВЕЛИЧИВАЕТ ПРОИЗВОДСТВО НИКЕЛЯ**

15 января с.г. австралийская добывающая компания WMC Resources Ltd сообщила о росте производства никеля в 4-м квартале 2003 г. до рекордного уровня 50,3 тыс. т. Однако производство меди снизилось вследствие аварии на добывающем предприятии Olymric Dam. Производство никеля в концентрате выросло по сравнению с предыдущим кварталом на 8%, до 32,5 тыс. т, а производство металлического никеля увеличилось с 13,9 тыс. до 17,8 тыс. т. Производство меди снизилось с 35,4 тыс. до 33,4 тыс. т. Производство золота увеличилось с 16,9 тыс. до 18,9 тыс. унций, а производство серебра выросло с 113,6 тыс. до 184,8 тыс. унций.

**CORUS ИНВЕСТИРУЕТ 42 МЛН. ЕВРО В МОДЕРНИЗАЦИЮ АЛЮМИНИЕВОГО ЗАВОДА**

15 января с.г. англо-голландская компания по производству стали и алюминия Corus Group Plc заявила о намерении инвестировать 42 млн. евро (\$53 млн.) в свой алюминиевый завод в Кобленце (Германия). Средства будут направлены на внедрение технологии холодной прокатки для производства рулонов шириной 2800 мм. В настоящее время завод в Кобленце производит 150 тыс. т листовой продукции в год.

**В БРАЗИЛИИ РАСТЕТ ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЯ**

В декабре 2003 г. в Бразилии наблюдался рост объемов производства алюминия. Об этом говорится в докладе Бразильской ассоциации алюминия (ABAL) от 14 января с.г. По данным ABAL, в декабре производство первичного алюминия в Бразилии выросло на 5,1%, до 123,1 тыс. т с 177,1 тыс. т в ноябре. За весь 2003 г. объем производства первичного алюминия составил 1,38 млн. т, что на 4,7% больше по сравнению с 1,32 млн. т в 2002 г.

**В 2003 г. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ POSCO В 2003 г. ВЫРОСЛА ДО 1,9 ТРЛН. ВОН**

В 2003 г. чистая прибыль корейской компании POSCO, занимающей 4-е место в мире по производству стали, составила 1,9 трлн. вон (\$1,59 млрд.) по сравнению с 1,1 трлн. вон в 2002 г. Об этом 2 января с.г. заявил официальный представитель компании. Объем продаж POSCO в 2003 г. также вырос до 14,3 млрд. вон по сравнению с 11,7 трлн. вон в 2002 г.

**POSCO ПЛАНИРУЕТ ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА ГОРЯЧЕКАТАНУЮ СТАЛЬ**

14 января с.г. южнокорейская компания POSCO Co Ltd, занимающая 4-е место в мире по производству стали, заявила о намерении повысить цены на горячекатаную сталь вследствие увеличения стоимости сырья. Горячекатаная сталь составляет около 35% всей номенклатуры продукции POSCO.

**В 2004 г. POSCO ПЛАНИРУЕТ ПРОИЗВЕСТИ 29 МЛН. Т ЧЕРНОВОЙ СТАЛИ**

В 2004 г. южнокорейская компания Posco, занимающая одно из первых мест в мире по производству стали, планирует произвести 29 млн. т черновой стали и 28 млн. т стальной продукции без увеличения производственных мощностей. Posco прогнозирует некоторое снижение своей прибыли в 2004 г. вследствие повышения цен на сырье, колебаний валютных курсов и возможной нестабильности цен на сталепродукцию. К 2008 г. компания планирует увеличить свой консолидированный годовой доход до 30 трлн. вон (\$25,1 млрд.) при годовом росте 5% в течение ближайших пяти лет.

**АНАЛИТИКИ ПРОГНОЗИРУЮТ УМЕНЬШЕНИЕ СПРОСА НА МЕТАЛЛЫ В КИТАЕ**

По мнению отраслевых аналитиков, в 2004 г. потребление цветных металлов в Китае вырастет, но темпы роста могут замедлиться, так как правительство Китая не заинтересовано в развитии экономики чрезмерно высокими темпами. В 2004 г. рост ВВП Китая прогнозируется на уровне 8,5% по сравнению с 8,6% в 2003 г. По прогнозам аналитиков, объем потребления рафинированной меди в 2004 г. должен достичь 3,2-3,4 млн. т по сравнению с 2,9-3,0 млн. т в 2003 г. Спрос на алюминий в 2004 г. вырастет примерно на 12% (до 5,3 млн. т) по сравнению с 15% (до 4,7 млн. т) в 2003 г.

**ARCELOR ИНВЕСТИРУЕТ \$19 МЛН. В СЛОВАЦКИЙ ЗАВОД**

Компания Arcelor, занимающая 1-е место в мире по производству стали, инвестирует 600 млн. словацких крон (\$19 млн.) в завод по обработке стального листа в Словакии. Об этом 13 января с.г. заявил один из региональных чиновников. Завод будет обрабатывать 50 тыс. т стального листа в год для производства автомобильных деталей и бытовой техники. Пуск завода запланирован на 2005 г.

**КИТАЙ ВВОДИТ АНТИДЕМПИНГОВЫЕ ПОШЛИНЫ НА СТАЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ**

14 января с.г. правительство Китая ввело тарифы в размере до 55% на импорт холоднокатаной стали из России, Южной Кореи, Украины, Казахстана и Тайваня. Об этом заявило Министерство торговли Китая. Тарифы должны были вступить в силу 23 сентября 2003 г., когда Китай принял решение о введении антидемпинговых пошлин в отношении вышеуказанных стран, однако данное событие было отложено в связи с «особыми обстоятельствами». Китай начал антидемпинговое расследование в отношении импорта холоднокатаной стали в марте 2002 г. вскоре после введения тарифов на импорт стали в США.

**ALCAN ПРИОБРЕТАЕТ ПЛАВИЛЬНЫЙ ЗАВОД ВО ФРАНЦИИ**

6 января с.г. канадская компания Alcan Inc., являющаяся крупнейшей в мире алюминиевой компанией по объему продаж, заявила о приобретении оставшихся 65% акций французского плавильного завода Aluminium Dunkerque за 248 млн. евро (\$315 млн.). 35% акций этого завода мощностью 250 тыс. т в год принадлежали французской компании Pechiney, которая была приобретена Alcan в конце 2003 г.

**ALCAN ПРЕДЛАГАЕТ 48,5 ЕВРО ЗА ОСТАВШИЕСЯ АКЦИИ PECHINEY**

12 января с.г. канадская алюминиевая компания Alcan предложила 48,50 евро за каждую акцию французской компании Pechiney, которая еще не перешла во владение канадского производителя. В настоящее время Alcan принадлежат 97,95% акций Pechiney. Обязательное приобретение оставшихся акций Pechiney должно быть завершено до конца I квартала 2004 г. После этого акции Pechiney будут сняты с котировки на Парижской фондовой бирже.

**В 2003 г. В США СНИЗИЛОСЬ ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЯ**

В 2003 г. объем производства первичного алюминия в США составил 2704495 т, что на 648 т меньше по сравнению с 2705143 т в 2002 г. Тем не менее, объем производства первичного алюминия в декабре 2003 г. составил 221,4 тыс. т по сравнению с 214,8 тыс. т в ноябре. В Канаде объем производства первичного алюминия в 2003 г. вырос по сравнению с 2002 г. до 2791916 т. Объем производства в декабре составил 239,0 тыс. т.

**LNM ВКЛЮЧЕНА В СПИСОК ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ПОЛЬСКОГО МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ЗАВОДА**

Англо-голландская компания LNM включена в окончательный список претендентов на приватизацию польского металлургического завода Czestochowa. Другим претендентом является Донбасский промышленный союз (ДПС) из Украины. Стоимость сделки оценивается в 350 млн. злотых (\$95 млн.). Победитель конкурса должен быть объявлен в конце января. Недавно LNM подписала соглашение на сумму \$1,1 млрд. о приобретении крупнейшего в Польше производителя стали PHS. ДПС, в свою очередь, приобрел венгерский металлургический завод Dunaferr примерно за \$615 млн.

**В 2003 г. ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЯ НА VENALUM СНИЗИЛОСЬ ДО 435,4 ТЫС. Т**

В 2003 г. венесуэльский плавильный завод Venalum произвел 435,4 тыс. т алюминия по сравнению с 436,6 тыс. годом ранее. Об этом 9 января с.г. заявил официальный представитель завода. В декабре 2003 г. объем производства Venalum составил 36,9 тыс. т. Номинальная производственная мощность завода составляет 430,0 тыс. т. Завод управляется государственной промышленной холдинговой группой Corporacion Venezolana de Guayana (CVG), которой принадлежат 80% акций Venalum. Остальные 20% акций принадлежат шести японским компаниям: Showa Denko KK, Kobe Steel Ltd., Sumitomo Chemical Co. Ltd., Mitsubishi Materials Corp, Mitsubishi Aluminum Co. Ltd. и Marubeni Corp.

**ИТС ОДОБРЯЕТ ВВЕДЕНИЕ ИМПОРТНЫХ ПОШЛИН НА СТАЛЬНУЮ ПРОВОЛОКУ**

8 января с.г. Комиссия по международной торговле США (ИТС) одобрила введение антидемпинговых пошлин на импорт стальной арматурной проволоки для железобетона из Бразилии, Индии, Мексики, Южной Кореи и Таиланда. В декабре 2003 г. Министерство торговли предложило ввести антидемпинговые пошлины на импорт арматурной проволоки для железобетона из Мексики (в размере 62,78–77,20%) и Южной Кореи (35,64–

54,19%). Ожидается, что размер антидемпинговых пошлин для Бразилии составит 118,75%, для Индии 83,65%–102,07%, для Таиланда – 12,99%.

**ALCOA ОТКЛАДЫВАЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО АЛЮМИНЕВОГО ЗАВОДА В БРАЗИЛИИ**

Компания Alcoa Inc. отложила планы по инвестированию \$1,3 млрд. в строительство нового завода по выплавке алюминия мощностью 500 тыс. т/год в Бразилии вследствие высокой стоимости электроэнергии. Об этом 7 января с.г. заявил официальный представитель бразильского филиала Alcoa. Руководство компании сомневается в том, что новая энергетическая политика правительства Бразилии может гарантировать конкурентоспособные цены на электроэнергию. В Бразилии доля электроэнергии в стоимости производства алюминия достигает 35%, в то время как для Alcoa эта цифра составляет 25%.

**ALCOA ПРИОБРЕТАЕТ 44 МЛН. АКЦИЙ CHALCO**

Американская компания Alcoa Inc. планирует приобрести еще 44 млн. акций компании Aluminum Corp. of China Ltd. (Chalco), являющейся единственным в Китае производителем глинозема. Стоимость сделки оценивается в \$32 млн. По заявлению руководства Alcoa, после этого ее доля в Chalco составит около 8%. Чистый доход Chalco в 2002 г. составил 1,40 млрд. юаней (\$175 млн.) при объеме продаж 17,3 млрд. юаней. Чистый доход Alcoa в 2002 г. составил \$420 млн. при объеме продаж \$20,26 млрд.

**В ДЕКАБРЕ ПРОШЛОГО ГОДА ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЯ НА ЗАВОДАХ HINDALCO ВЫРОСЛО НА 22%**

7 января с.г. компания Hindalco Industries Ltd, занимающая 1-е место в Индии по производству алюминия, заявила о росте производства алюминия в декабре 2003 г. на 22% по сравнению с тем же месяцем 2002 г. – с 23,1 тыс. т до 28,1 тыс. т. Производство алюминия в апреле–декабре 2003 г. выросло по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. с 191 тыс. т до 239,9 тыс. т.

**CODELCO НАЧИНАЕТ ПРОДАВАТЬ ЗАПАСЫ МЕДИ**

7 января с.г. чилийская компания Codelco, занимающая 1-е место в мире по производству меди, заявила о намерении начать продажу своих запасов меди вследствие роста цен и спроса на этот металл. В 2003 г. объем запасов Codelco достиг 200,2 тыс. т. Ранее компания заявляла о том, что она начнет продавать свои запасы, когда объем мировых запасов упадет ниже 800 тыс. т. На 7 января общий объем запасов меди на LME, COMEX и в Шанхае составляет 790,4 тыс. т.

**КИТАЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ АЛЮМИНИЯ ГОТОВЯТСЯ К СОКРАЩЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА**

Многие китайские компании по выплавке алюминия готовятся к сокращению производства вследствие роста спроса на электроэнергию в период празднования нового года по лунному календарю. По сообщениям отраслевых источников, если дефицит электроэнергии в стране сохранится, производство алюминия в Китае будет ниже установленных мощностей на 1,1 млн. т. Общий объем мощностей по производству алюминия в Китае в этом году оценивается в

7,2 млн. т по сравнению с 5,46 млн. т в 2002 г.

**В КИТАЕ СНИЖАЮТСЯ ЦЕНЫ НА ГЛИНОЗЕМ**

Впервые за 4 прошедших месяца в Китае снизились спот-цены на глинозем. По мнению трейдеров и производителей алюминия, тенденция к снижению цен сохранится и после окончания празднования Нового года по лунному календарю вследствие сокращения производства алюминия. На внутреннем рынке Китая спот-цены на австралийский глинозем, являющийся наиболее популярным сырьем для производства алюминия в Китае, составляют в настоящее время около 4400 юаней (\$531) за т по сравнению с 4700–4800 юаней в декабре прошлого года. Цены на глинозем росли с середины сентября, когда они составляли 3150–3350 юаней за т. На внутреннем рынке Китая спот-цены на алюминий 6 января с.г. составляли 15800–15900 юаней за т по сравнению с около 15750 юаней месяц назад.

# Бизнес-справочник «Металлургия России»

**Вышел в свет седьмой выпуск бизнес-справочника «Металлургия России», подготовленный Рейтинговым агентством «Эксперт РА».**

Это уникальное издание, в котором представлена информация, полученная на основе многолетнего анкетирования металлургических компаний, проводимого Рейтинговым агентством «Эксперт РА». Сведения, приведенные в бизнес-справочнике, охватывают всех ведущих представителей металлургического комплекса России и дают развернутое представление о металлургическом рынке.

Информация справочника предоставляет возможность металлургическим компаниям – оценить свое положение на рынке, конкурентные преимущества и недостатки, поставщикам сырья и оборудования для металлургических компаний – выбрать надежного платежеспособного партнера и расширить клиентскую базу, инвестиционным компаниям – принять решение по инвестиционным проектам в металлургическом комплексе.

В бизнес-справочнике анализируются тенденции развития российского металлургического комплекса, конъюнктура рынков металлургической продукции, а также представ-

лены развернутые справки по металлургическим компаниям.

Исследование тенденций развития металлургического комплекса включает анализ изменений в динамике производства металлургической продукции в России в 2001-2002 гг. и в первой половине 2003 г., финансового состояния предприятий металлургического комплекса в 2001-2002 гг. и 4 мес. 2003 г., а также сдвиги в корпоративной структуре отрасли.

Анализ рынков металлов содержит сведения о производстве продукции черной металлургии в целом по России и по производителям, динамику и структуру экспорта по производителям и по странам, тенденции развития мировых рынков алюминия, меди, никеля, свинца и цинка.

В большинстве справок по металлургическим компаниям дается подробная информация о структуре предприятия, мощностях, объеме производства и экспорта продукции, установленном технологическом оборудовании, а также показатели финансовой отчетности, сведения о структуре уставного капитала, поставщиках сырья и потребителях продукции, кредиторах и дебиторах предприятия, инвестиционных проектах.

**Дополнительную информацию о бизнес-справочнике можно получить:  
тел. (095)251-16-66, [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)**

## ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ УРАЛА

(производство за 11 месяцев 2003 г.)

**Производство основных видов продукции по Уралу за ноябрь 2003 г., тыс. т**

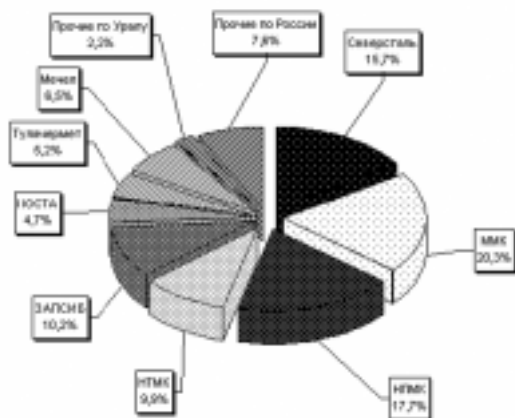
Вид продукции	Ноябрь	В % к ноябрю 2002 г.
Чугун	1789,3	8,35
Сталь	2332,2	4,7
Прокат готовый	1905,3	6,2
Трубы стальные	213,9	2,5
Кокс 6% влажности	1110,0	14,5
Железная руда	1206,7	-3,7

**Объем производства чугуна по Уралу в 2000-2003 гг., тыс. т**

Эмитент	2000	2001	2002	2003*
Чусовской метзавод	721,0	661,0	488,0	426,0
Носта	2020	1786,0	2001,0	2080,0
ММК	8507,2	8657,9	9263,4	9009,2
НТМК	4266,2	4628,7	4700,6	4389,7
Мечел	2865,5	2905,4	2936,1	2878,5
Алапаевская ферросплавная компания	24,8	14,9	5,1	0
ВСМЗ	117,1	112,5	85,0	115,4
Саткинский метзавод	232,1	180,8	78,2	103,7
Белорецкий МК	105,8	109,0	34,4	0
Метзавод им. Серова	296	342,0	362,0	340,3
Доля Урала, % от РФ	42,93	43,17	43,12	45,07
Урал, итого	19155,7	19418,2	19953,8	19939,3

\* – за 11 месяцев 2003 г.

**Доля предприятий в производстве чугуна по итогам 11 месяцев 2003 года**



На территории Урала расположены следующие предприятия черной металлургии:

– Пермская область: Чусовской металлургический завод, «Камасталь», «Уральский металл»;

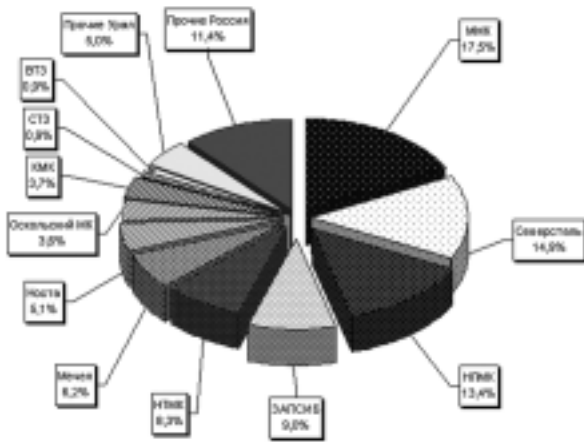
– Челябинская область: Магнитогорский металлургический комбинат (ММК), «Мечел», Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ), Ашинский металлургический завод, Саткинский металлургический завод, Златоустовский металлургический завод, Магнитогорский метизно-металлургический завод (МММЗ), «Магнезит», Челябинский электро-металлургический комбинат (ЧЭМК), Златоустовское РУ, Тургорское РУ, Бакальское РУ, Саткинский металлургический завод, Русская металлургическая компания (дочернее предприятие ММК);

– Свердловская область: Нижнетагильский металлургический комбинат (НТМК), Алапаевский метзавод, Северский трубный завод (СТЗ), Синарский трубный завод (СинТЗ), Первоуральский новотрубный завод (ПНТЗ), Серовский металлургический завод, Верх-Исетский металлургический завод (ВИЗ), Салдинский металлургический завод, Верхне-Синячихинский металлургический завод (ВСМЗ), Уральский завод прецизионных сплавов (УЗПС), Ревдинский метизно-металлургический (РММЗ), Нижнесер-

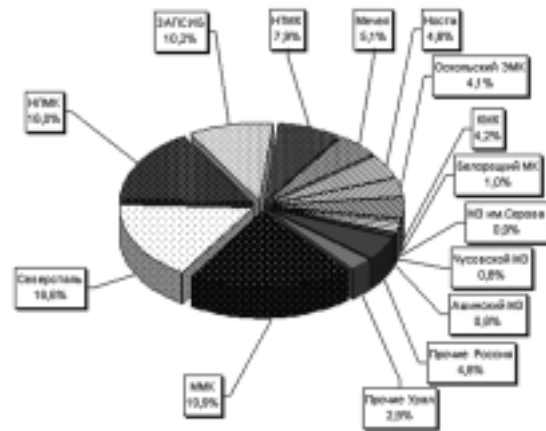
**Объем производства стали по Уралу в 2000-2003 гг., тыс. т**

Эмитент	2000	2001	2002	2003*
Чусовской метзавод	520,7	484,7	491,9	492,9
Носта	3089,6	2591,0	2914,1	3056,1
ММК	10040,9	10314,6	11031,8	10585,8
НТМК	4878	5224,9	5300,4	5001,0
Мечел	3664,8	3796,3	3861,4	3755,5
Метзавод им. А.К. Серова	473,1	520,9	541,3	537,4
Ижсталь	502,2	531,1	435,7	388,8
Нижнесергинский мет.з-д	284,9	215,6	436,2	420,4
ПНТЗ	5,3	5,8	4,7	4,1
СТЗ	502,7	532,7	568,1	568,7
ЧТПЗ	227,8	199,8	172,0	177,0
РММЗ	230,8	217,6	0	0
Камасталь	137,6	153,4	112,8	136,7
Ашинский метзавод	359,5	442,4	505,6	506,7
Златоустовский метзавод	455,9	415,9	358,0	374,3
Белорецкий МК	191,4	197,2	48,8	0
Уральский металл	135,1	103,7	0	0
Доля Урала, % от РФ	43,61	44,20	44,81	45,38
РФ, итого	59253,8	59004,9	59776,6	57303,3
Урал, итого	25839,1	26082,9	26783,7	26007,1
Изменение по Уралу, %	18,78	0,94	2,69	6,10

Доля предприятий в производстве стали по итогам 11 месяцев 2003 года



Доля предприятий в производстве проката по итогам 11 месяцев 2003 года



гинский металлургический завод, Богословское рудоуправление, Высокогорский ГОК, Качканарский ГОК («Ванадий»), Первоуральское рудоуправление, ДИНУР, Сухоложский огнеупорный завод, «Огнеупоры» (г. Богданович), Серовский завод ферросплавов (СЗФ), Ключевский завод ферросплавов (КЗФ);

- Удмуртская республика: «Ижсталь»;
- Оренбургская область: Орско-Халиловский металлургический комбинат («Носта»);
- Башкортостан: Белорецкий металлургический комбинат.

По итогам 11 месяцев 2003 г. по России произведено в тыс. т: чугуна – 44232,3, стали – 57303,3, проката – 47062,6, труб стальных – 5606,1, кокса – 30010,5, железной руды – 83417,7. Рост выпуска по итогам января-ноября 2003 г. отмечен в производстве всех видов продукции: чугуна – 3,6%, проката – 5,8%, кокса – 4,3%, железной руды – 6,2%, стали – 4,6% по сравнению с аналогичным показателем 2002 г. Самый значительный рост достигнут в производстве труб – 18,6%.

В целом отмечается улучшение состояния отрасли и финансовых показателей по сравнению с показателями месяцем ранее. По итогам 11 месяцев намечился рост выручки предприятий на 46,3%, но при этом инфляция за 11 месяцев по России составила 10,9%. Балансовая прибыль по итогам 10 месяцев 2003 г. в 2,11 раза опережает показатель 2002 г. (хотя это значительно ниже показателя по итогам 9 месяцев). Следует отметить, что балансовая прибыль за январь-октябрь 2003 г. составила более 83 937 млн. руб. До 81% этой прибыли приходится на три предприятия отрасли: ММК, «Северсталь» и НЛМК (68 274 млн. руб.) – 27,35%, 24,51% и 29,44% от всей полученной балансовой прибыли соответственно.

Новостей, которые могут повлиять на дальнейшее развитие рынка металлов, несколько.

ОАО «Челябинский электрометаллургический комбинат» завершило сделки по приобретению акций ОАО «Кузнецкие ферросплавы» и ОАО «Антоновское рудоуправление». Собственниками 87% акций Антоновского рудоуправления и 93% «Кузнецких ферросплавов» стали четыре компании, аффилированные с ОАО ЧЭМК. Пока собственно комбинату принадлежит 19,98% акций «Кузнецких ферроспла-

Объем производства готового проката по Уралу в 2000-2003 гг., тыс. т

Эмитент	2000	2001	2002	2003*
Чусовской метзавод	370,9	389,4	392,8	392,2
Носта	2215,6	1943,8	2110,7	2242,1
ММК	8777,7	9108,7	9779,5	9366,0
НТМК	3371	3624,8	3901,1	3707,2
Мечел	2704,7	2836,5	2632,9	2405,7
Серовский МЗ	339,7	398,0	419,6	412,5
ВИЗ	0	0	0	0
ВИЗ-СТАЛЬ	109,7	133,1	126,2	142,6
Ижсталь	390,2	408,0	341,9	310,2
Нижнесергинский метзавод	314,4	279,6	451,2	362,2
Салдинский метзавод	153,7	127,7	64,7	103,3
РММЗ	194,1	190,8	21,0	0
Ачинский метзавод	263,7	328,7	384,5	374,2
Камасталь	87,7	74,8	43,9	63,9
Северский ТЗ	0	0	0	120,1
Белорецкий МК	318	361,1	439,3	470,2
Златоустовский метзавод	316,3	290,7	252,8	266,3
Доля Урала, % от РФ	42,60	43,70	43,89	43,30
РФ, итого	47041,5	47139,6	48721,3	47062,6
Урал, итого	20038,6	20601,8	21386,3	20378,9
Изменение по Уралу, %	19,99	2,81	3,81	4,4

вов» и 19% Антоновского рудоуправления. ЧЭМК планирует приобрести все акции предприятий ферросплавной промышленности Кемеровской области у группы МДМ.

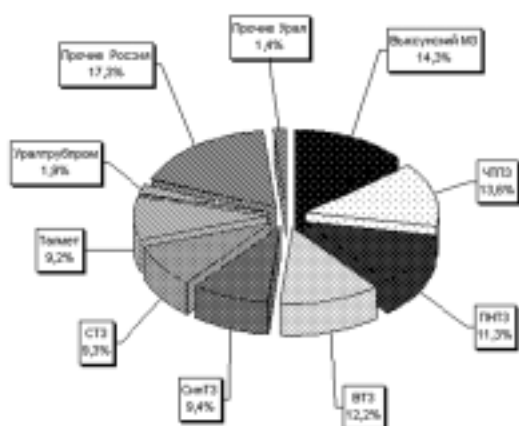
Важной новостью является решение Министерства экономического развития о введении пошлин и новых квот на ввоз труб с Украины на 2004 г. В 2004 г. квоты возрастут на 14,4% и составят 715 тыс. т в год. При этом доля труб большого диаметра в поставках с Украины возрастет на 95 тыс. т – до 32,16 % против 21,6 в 2003 г. Это существенно может ослабить позиции Трубной ме-

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

## Производство стальной трубы по Уралу 2000-2003 гг., тыс. т

Эмитент	2000	2001	2002	2003*
ПНТЗ	623,5	637,0	613,6	635,4
СТЗ	484,1	490,7	512,7	520,0
СинТЗ	469,0	534,3	546,6	525,6
ЧТПЗ	629,0	685,7	581,6	763,3
Уралтрубпром	62,0	99,0	107,1	108,4
ММК	1,2	45,1	103,5	77,8
Доля Урала, % от РФ	47,43	46,11	47,89	46,96
ИТОГО по РФ	4823,6	5404,0	5147,6	5606,1
Урал, итого	2288,8	2491,8	2465,2	2632,5
Изменение по Уралу, %	46,13	8,87	-1,06	16,2

Доля предприятий в производстве труб по итогам 11 месяцев 2003 года



таллургической компании, которая единственная в России производит трубы диаметром 1420 мм. Экспорт труб большого диаметра с Украины в Россию вырастет на 70%.

Если сравнивать результаты развития металлургии по России и Уралу за одиннадцать месяцев 2003 г. в % к 2002 г., то картина следующая:

Вид продукции	Россия	Урал
Чугун	3,6	6,1
Сталь	4,6	6,1
Прокат готовый	5,8	4,4
Трубы стальные	18,6	16,2
Кокс 6% влажности	4,3	7,9
Железная руда	6,2	2,4
Средний показатель	7,18	7,19

Таким образом, развитие металлургии Урала несколько опережает показатели по России. Тем не менее, в производстве проката, труб и железной руды на Урале отмечено отставание от общероссийских показателей.

Как видно из приведенных графиков, ежемесячное производство стали и проката имеет некоторую тенденцию к росту по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Производство колеблется на уровне 5 300 тыс. т (сталь) и 4 300 тыс. т (прокат). Уровни ежемесячного производства в 2003 г. почти на 6% выше аналогичных показателей прошлого года. Следует отметить значительный рост производства в октябре, который составил по отношению к сентябрю 2,6% и 2,9% для стали и проката соответственно.

Александр Проскурин, обозреватель

## ОТМЕНА СТАЛЬНЫХ ТАРИФОВ:

# плохой мир лучше хорошей войны

### Америка, Европа и цитрусы

Итак, свершилось... 4 декабря 2003 г. Джордж Буш отменил ограничительные тарифы на импорт стали. Об этом с кровью давшимися для гордости Соединенных Штатов решении сообщил журналистам в Вашингтоне представитель президента США на торговых переговорах Роберт Зеллик. Также Зеллик сообщил, что параллельно с отменой ограничительных тарифов Министерство торговли США вводит новую систему мониторинга за объемами импортируемой стали. Теперь министерство будет проводить мониторинг импорта стали еженедельно, что позволит американскому правительству фактически он-лайн отслеживать объемы импортных поставок.

В ноябре Всемирная торговая организация официально подтвердила, что введение Вашингтоном в одностороннем порядке повышенных тарифов на импорт зарубежной стали являются нарушением международных правил внешней торговли. После это мир занял довольно жесткую позицию по отношению к Штатам. Европа чуть ли не в полном составе и Япония заявили, что предпримут ответные меры против американских товаров. 1 декабря Европейский Союз подтвердил, что введет ответные торговые санкции на американский импорт уже с 15 декабря.

Решение было принято американской администрацией под влиянием американского сталелитейного лобби, которое не хотело торговой войны со всем миром. ЕС с благословения ВТО выдумал наказание для Штатов страшнее бойкота куриных окорочков – в случае отказа американцев Союз получил бы право обложить дополнительной пошлиной американскую продукцию на сумму \$2,2 млрд. в год, и ущерб американских компаний достиг бы \$700 млн. Кроме того, мир пригрозил резко повысить квоты на экспорт американских цитрусов – одного из главного источника доходов для Америки.

Тем не менее, многие американские производители стали недовольны решением администрации США об отмене тарифов. Так, агентство PRNewswire передает слова президента компании Nucor Corporation и председателя Американского института чугуна и стали г-на Димикко о том, что данная программа потеряла смысл, будучи отменена всего через 21 месяц после ее вступления в силу, в то время как ее действие было запланировано на три года.

Однако Белый дом постарался как можно больше смягчить последствия отмены тарифа для американских сталелитейщиков. Американские власти собираются ввести систему предварительного лицензирования импорта стали, которая позволит заранее выявлять резкий всплеск предложения. Кроме того, власти обещали активнее использовать антидемпинговое законодательство – его-то никто не отменял! И продол-

жать требовать от правительств других стран прекратить субсидирование металлургической отрасли!

### Менуэт

Напомним, что тарифы на стальной импорт были повышены американской администрацией на 8-30% в марте 2002 г. после череды банкротств металлургических предприятий США. Ограничения вводились на три года, в течение которых тариф постепенно должен был снижаться.

То, что ВТО удалось добиться своего с отменой тарифов, по мнению аналитиков, несомненно, повысит авторитет Торговой организации. Тем не менее, рано рукоплескать ВТО как новому совершенному арбитру – решение Джорджа Буша было продиктовано прежде всего давлением со стороны американских же потребителей стали и тех смежных со стальной отраслями промышленности, которые пострадали бы из-за ответных мировых санкций.

Проще говоря, Буш понял, что, если не отменить тарифы, кризис в экономике станет значительно глубже, а кроме того, могут родиться и новые политические враги. Официально президент США озвучил это так: «Защитные меры достигли своей цели, и в изменившихся экономических условиях пришло время их отменить. Сталелитейная промышленность США сумела грамотно использовать предоставленное ей время для консолидации и реструктуризации, предприятия снизили издержки и стали более конкурентоспособными». Здесь должны следовать бурные и продолжительные аплодисменты. Евросоюз на реверанс Буша прореагировал не менее изящным пируэтом.

Торговый комиссар ЕС Паскаль Лами по поводу решения Буша заявил, что Союз европейских стран будет сокращать финансирование европейских сталепроизводителей, чтобы таким образом поддержать ослабевшие мышцы американской стальной индустрии. Евросоюз также отменил штрафные санкции, установленные им на недавнем заседании ВТО.

Аналитики высказывают предположения, что после отмены американских пошлин на сталь у Европы может возникнуть дефицит собственной стали, а значит, ей придется покупать сталь в России. Соответственно, повысятся европейские квоты на экспорт российской сталелитейной продукции, которые сегодня низки и невыгодны для российских экспортеров.

### Россия: роль наблюдателя?

И все же большинство аналитических изданий сходится во мнении, что на российских сталепроизводителях отме-

## СОБЫТИЕ

на тарифов не скажется. Экспорт металлов из России ограничен Всеобъемлющим соглашением, срок которого истекает в июле 2004 г., и результатами антидемпинговых расследований по горячекатаному листу. Остается, правда, холоднокатаный лист. Однако сразу после отмены тарифов американцы вряд ли станут с бурной радостью принимать непомерные объемы российского металла на свой рынок. Скорее всего, России будут навязаны новые ограничения. Или начнется череда новых антидемпинговых расследований.

Послабления могут получить российские производители сырья, но никак не производители более сложной продукции – рельсов или сортового проката (кстати, на эти виды продукции ограничения продолжают действовать). Сегодня же жесткая политика квотирования российской сталелитейной продукции не изменилась, поскольку она не зависела от ограничительных тарифов. На самом деле ситуация в пользу России может измениться только в том случае, если США не будут настаивать на продлении Всеобъемлющего соглашения и признают за Россией право свободно торговать на каком бы то ни было рынке.

В целом отмена пошлин приведет к снижению цен на сталь на американском рынке. Однако, считают некоторые эксперты, сегодня динамику мировых цен будет определять не Америка, а Китай, который ставит рекорды по потреблению металла. А если в Азии повысился спрос на стальную продукцию, то и у России не будет проблем с экспортом.

### Точка зрения

**Александр Белов, руководитель отдела торговой политики и защитных мер ОАО «Стальная группа «Мечел».**

Специалисты «Стальной группы «Мечел» полагают, что отмена импортных ограничительных тарифов повлечет за собой не только либерализацию американского рынка, но и отмену подобных же защитных мер в странах ЕС, введенных в качестве ответной меры на действия американцев по защите своей металлургической отрасли.

Возможно, Китай также пересмотрит свое решение о введении квот на импорт стали.

Что касается предприятий «Стальной группы «Мечел», то вряд ли это решение окажет серьезное влияние на сбытовую политику группы. Две трети наших продаж направлены на удовлетворение потребностей в металлопрокате, прежде всего, российских потребителей, российский рынок демонстрирует достаточно продолжительную и устойчивую тенденцию к росту, и поставки в США не являются для нас приоритетными.

К тому же до июля будущего года между Россией и США остается в силе так называемое Всеобъемлющее соглашение по стали, согласно которому поставки российского проката осуществляются в рамках квот. По всей видимости, отмена пошлин приведет к определенному увеличению российских поставок, и выборка квот будет выше, чем в 2003 г.

О реальной либерализации американского рынка для российской стали можно будет говорить только после ликвидации Всеобъемлющего соглашения.

Что касается зарубежных предприятий группы, то на румынские заводы решение 2002 г. о дополнительных пошлинах не распространялось, и все это время они могли свободно грузить свою продукцию в США. Также беспошлинно возможна отгрузка бесшовных труб из Хорватии.

Наконец, в качестве положительного момента следует отметить то обстоятельство, что, пусть и частично, но постановление администрации США об отмене пошлин последовало вследствие соответствующих решений и процедур ВТО, что не только повышает авторитет этой организации, но свидетельствует о наличии реальных рычагов содействия добросовестной конкуренции и либерализации мировой торговли.

Александр Проскурин, обозреватель

# Прокол Киотского ПРОТОКОЛА

**В середине декабря Россия официально заявила, что не будет участвовать в подписании главного мирового экологического документа – Киотского протокола. После этого, как говорят эксперты, о существовании этого протокола можно забыть вообще – без России он просто не вступит в силу.**

## Что такое Киотский протокол

Киотский протокол был принят в 1997 г. на экологической конференции в японском городе Киото. Этот документ обязывает все подписавшие его страны начать сокращать выбросы парниковых газов. Общемировое сокращение выбросов по идее должно было составлять примерно 5% в год. В итоге к 2012 г. концентрация вредных примесей в воздухе должна была значительно снизиться.

У каждой страны-участницы протокола – свои нормы, они зависят от площади страны и объемов вырабатываемых ею выбросов. Например, страны ЕС должны за десять лет сократить объем выбросов углекислого газа на 8%, Япония – на 6%.

Еще совсем недавно подписание Киотского протокола Россией рассматривалось как крайне выгодное. По сравнению с 1990 г. российские выбросы углекислого газа в связи с закрытием заводов и фабрик сократились на 34%. Это означало, что Россия не сможет выработать предназначенные ей квоты и получит шанс продать их тем странам, которым квот не хватит – например, странам ЕС и Японии.

С другой стороны, вступление протокола в силу означало бы, что большинство стран должны будут перейти с нефти на другие источники энергии. А это весьма невыгодно экспортерам нефти, крупнейшим из которых является Россия.

Теперь, после нашего отказа от соглашения родом из Киото, мы можем независимо распоряжаться своими нефтяными ресурсами, не волноваться по поводу экологических европейских стандартов на наших заводах, однако и с доходами от продажи квот можно проститься.

По мнению Андрея Илларионова, советника президента по экономическим вопросам, идея торговли квотами на выбросы углекислого газа слишком походит на миф. России пришлось бы долго доказывать наличие «свободных» квот. Кроме того, совокупный спрос на квоты в странах ЕС в два раза ниже, чем совокупное потенциальное предложение в тех же странах.

Правда, есть и другие мнения. Александр Шохин заяв-

ляет, что экономический рост не должен достигаться любой ценой, в том числе за счет экологии. Экологические требования для новых производств все равно рано или поздно придется ужесточать, а старые производства выводить из населенных пунктов.

## Подводные камни

Вроде бы общемировое мнение должно быть таково: Россия показала свое бесчеловечное лицо, отказавшись улучшить общеэкологическую ситуацию, общепланетарный климат.

Но есть один нюанс. Если присмотреться, как менялся за прошедшие годы Киотский протокол и его сферы действия, то можно заметить, что экологическое соглашение медленно трансформировалось в соглашение экономико-энергетическое. Чья тут вина, разбираться не будем, однако некоторые мировые сайты уже выставили на всеобщую оценку именно такую точку зрения.

Надо заметить, что Россия – не первая страна, которая отказалась от участия в кажущемся воплощением гуманности соглашении. Первыми стали США и Австралия, что сузило действие протокола до уровня сотрудничества России и Европейского Союза по выполнению энергетических проектов.

В заявлении президента Владимира Путина о неучастии России в протоколе прозвучали слова: наша страна не будет участвовать в ратификации на *невыгодных для нее условиях*.

Что же именно невыгодно для нас в Киотском протоколе?

Россия и другие страны должны сократить уровень выбросов к 2012 г. до уровня 1990 г.

Для России выполнение этого условия не столь и проблематично, так как уровень производства из-за экономического спада составляет сейчас всего треть от уровня производства 1990 г.

Но именно этот факт заставляет задуматься, а зачем тогда России вообще возлагать на себя какие-либо обязательства в этой сфере, тогда как основной загрязнитель – США – отказался от ратификации документа?

Есть такое явление, как торговля квотами. Квоты, которые по объемам выбросов не выбираем, можно продать – таким способом, считают, например, британские экологи-экономисты, можно создать новый мировой рынок, емкость которого может составить \$100 млрд. После появления такой суммы все как-то отворачиваются от экологии и разом поворачиваются к чистой воде экономике.

## Но есть нюанс

В светлом будущем доходной торговли невыбранными квотами есть одно темное пятно: в ближайшие десятилетия Россия ничего на торговле квотами не заработает. Продать квоты, полученные в результате сокращения эмиссии углекислого газа, можно только в том случае, если это сокращение осуществлено в рамках официального проекта, нацеленного на такое сокращение. Причем данный проект должен получить соответствующий сертификат в соответствующих органах, в том числе и в органах ЕС.

Помимо этого, торговля будет осуществляться в соответствии с прописанной в директиве очередью, где Россия стоит на последнем месте, а в начале списка идут страны Западной Европы, сегодняшние члены Европейского Союза, затем идут страны-члены Евросоюза с 2004 г., а затем – ассоциированные члены Евросоюза.

В том же случае, если Россия восстановит объемы своего производства, она автоматически превратится в покупателя квот, а это нам совсем не выгодно.

Заинтересованность европейцев в российском участии в Киотском протоколе очевидна, и объясняется это тем, что, несмотря на то, что его уже ратифицировали 118 стран, на долю которых приходится 43,9% эмиссии парниковых газов, этого недостаточно. Дело в том, что документ вступает в силу лишь тогда, когда этот показатель составляет не меньше 55%. Россия была нужна, чтобы образовать рынок, поскольку Штаты, со своими 28 %, это сделать уже отказались.

Последним камнем, кинутым в хрустальный замок Киотского протокола, оказалась неподтвержденность научным путем гипотезы о том, что выбросы углекислого газа в атмосферу ведут к глобальному потеплению климата.

### Такой ли уж парниковый эффект?

За всю историю климатических наблюдений в мире наблюдалось сразу несколько пиков повышения средней температуры воздуха. Причем нынешний показатель средней температуры воздуха, если верить метеорологам, далеко не самый высокий.

А если анализировать исторические источники, дошедшие до наших дней, то с большой долей вероятности можно утверждать, что тысячу лет назад во время правления императора франков и короля лангобардов Карла Великого температура воздуха на земле была выше, чем сейчас. Понятно, что теория взаимосвязи выбросов углекислого газа в атмосферу и потепления климата эти факты объяснить не может.

Существует другая гипотеза, согласно которой «вина» за потепление лежит на Солнце. В периоды его наибольшей активности возникают засухи, развивается потепление климата и наоборот, при уменьшении так называемого числа Вольфа – относительной величины, характеризующей количество солнечных пятен – наступает похолодание. Так, например, пока Солнце «дремало», в Европе наблюдалось выпадение снега даже летом.

Однако никакого отношения к Киотскому протоколу эта гипотеза не имеет. Кроме того, согласно наблюдениям специалистов, человечество выбрасывает в атмосферу не более 10% всего углекислого газа. Остальное приходится на животный мир, океаны и прочее.

*В статье использованы материалы газеты «Финансовые известия» ([www.finaz.ru](http://www.finaz.ru)), [Gazeta.ru](http://Gazeta.ru), [RBC daily](http://RBCdaily.ru) ([www.rbcdaily.ru](http://www.rbcdaily.ru)).*

Анна Корякина, обозреватель

# ДЕКАБРЬСКИЕ ДЕБАТЫ I

## Металлурги и правительство Свердловской области вновь не нашли компромисса по налоговым и бюджетным вопросам

**Перед новогодними праздниками на годовое собрание собрались члены Союза металлургических предприятий Свердловской области. Металлурги встретились для того, чтобы подвести итоги 2003 г., а также обсудить планы работы на 2004 г. Присутствовавшие на собрании министры правительства Свердловской области потребовали от металлургов увеличить отчисления по налогу на прибыль в областной бюджет, поставив в пример Челябинскую область. В свою очередь, представители металлургического комплекса предъявили претензии членам областного кабинета министров по методике формирования бюджетов муниципальных образований области. Однако сложилось такое чувство, что каждая из присутствующих сторон говорила о своем и не слышала аргументов оппонентов.**

Об итогах работы металлургического комплекса Свердловской области за 10 месяцев 2003 г. присутствующим доложили президент Союза металлургов Андрей Козицын и министр металлургии Свердловской области Владимир Молчанов (ныне – министр промышленности, науки и энергетики СО).

Так, по данным Госкомстата Свердловской области, озвученным в выступлениях, за 10 месяцев 2003 г. в металлургическом комплексе Свердловской области произведено продукции на 125,1 млрд. руб. против 98,5 млрд. руб. за соответствующий период 2002 г. Темп роста в отрасли составил 127% при среднепромышленном росте по области 123%. В черной металлургии производство продукции увеличилось на 47%, в цветной – на 9%. Однако столь радужные показатели, по мнению выступавших, обусловлены не снижением издержек производства и увеличением нормы прибыли, а благоприятной ситуацией на рынке. Так, по словам Владимира Молчанова, мощности флагманов областной металлургии загружены на 100%, и увеличение объемов производства продукции возможно лишь за счет ввода в эксплуатацию новых мощностей. А для этого металлургам потребуются дополнительные инвестиции, которые большей частью делаются за счет налога на прибыль. Увеличения собираемости по этому же налогу требуют от металлургов областные власти.

Именно с этого момента участники собрания перестают слышать друг друга. Генеральный директор Северского трубного завода Алексей Дегай заявляет с трибуны о том, что «диалог предприятий и власти превращается в монолог». Руководитель трубного предприятия говорил о проблемах неплатежей со стороны муниципалитетов градообразующим предприятиям. О том, что вечный вопрос металлургов к областным властям – когда же будет изменена методика формирования бюджетов муниципальных образова-

ний, до сих пор остается без ответа. Итогом этой вечной коллизии, сказал Дегай, является то, что муниципалитеты не имеют достаточно средств, чтобы расплачиваться с предприятиями за поставленные энергоресурсы, а предприятия вынуждены отвлекать деньги на содержание социальной сферы.

Следует отметить, что с каждым годом долг городов – муниципальных образований за потребленные энергоресурсы увеличивается. Так, долг Северскому трубному заводу со стороны муниципалитета за последние три года увеличился с 17 млн. руб. в 2001 г. до 38 млн. руб. в 2003 г. Это притом, что в прошлом году предприятие выкупило землю, на которой находится, и большая часть этих платежей вернулась в виде погашения задолженности за ранее поставленные энергоресурсы.

Ситуация только усугубится после вступления России в ВТО. Дело в том, что конкурентоспособные западные предприятия не содержат на своем балансе социальную сферу, за рубежом это стопроцентная прерогатива государства. Алексей Дегай утверждает, что российские предприятия готовы сегодня к вступлению в ВТО, но готово ли к этому государство? Перевод социальной сферы на баланс городов ухудшит их финансовое положение, но нести на своих плечах такой груз металлурги больше не смогут, поскольку не выдержат конкуренции с зарубежными коллегами. В свою очередь, у областного бюджета не хватит средств для помощи муниципалитетам в деле поддержания социальных объектов на должном уровне.

Частично и по этой причине власти требуют от металлургов увеличения платежей в бюджет. А поскольку одним из главных налогов для регионального бюджета является налог на прибыль, то упор делается на собираемость именно этого налога. Девиз областных властей – увеличивайте прибыль! При этом в пример приводится соседняя Челябинская область: обе территории располагают практически равной долей металлургического комплекса в структуре промышленности. В свою очередь на долю промышленности в общем сальдированном финансовом результате обеих территорий приходится основной удельный вес. В Свердловской области он составляет 83%, в Челябинской – 88%. При этом всю балансовую прибыль промышленности в Челябинской области дает металлургия, а в Свердловской области доля металлургии в прибыли промышленности составляет в среднем 72%. У наших соседей на один рубль произведенной продукции в металлургии приходится 20 копеек сальдированной прибыли, в Свердловской – лишь 11. По данным Галины Ковалевой, налог на прибыль в доходах бюджета Челябинской области составляет 27-29%, и его доля в этом году по сравнению с прошлым увеличилась в два раза. В Свердловской же области удельный вес налога на прибыль в бюджете области составляет 20 %.

Между тем эксперты высказывают мнение, что сравнение металлургии Свердловской и Челябинской областей, мягко говоря, не слишком корректно, даже несмотря на то,

что в соседствующих субъектах металлургия в объеме промышленного производства занимает лидирующее место. Соль в том, что в Челябинской области работают два металлургических комбината из «большой российской девятки» – «Мечел» и ММК. Первый специализируется на дорогих спецсталях, а второй – ведущий в России листовой комбинат, у которого рентабельность по определению выше, чем, например, у НТМК, выпускающего сортовой прокат.

Мнения экспертов разделяет и президент Союза металлургических предприятий Свердловской области Андрей Козицын: «Структуру металлургического бизнеса наших соседей в своей основе составляет черная металлургия, которая по объективным рыночным причинам имеет более высокую добавленную стоимость, чем цветная металлургия, являющаяся основой меткомплекса Свердловской области».

К тому же генеральный директор УГМК-Холдинга заявил журналистам: «На сегодняшний день ситуация складывается так, что прибыль для металлургов – основной источник для инвестирования в производство. Ранее, как известно, существовала льгота по налогу на прибыль для предприятий, которые вкладывают средства в реконструкцию. Однако затем налог на прибыль был снижен и инвестиционная льгота отменена. Промышленники некоторое время еще пытались в каком-либо виде вернуть эту льготу, однако их усилия оказа-

Алексей Дегай

лись тщетны».

Таким образом, картина взаимоотношений металлургов и правительства Свердловской области следующая: для предприятий прибыль – главный источник инвестиций, а для областных властей – основной источник пополнения бюджета. Убрав льготу по налогу на прибыль, власти снизили для предприятий мотивацию ее зарабатывать.

Впрочем, у металлургов есть свои предложения в этой части. Андрей Козицын предлагает заменить налог на прибыль другими налогами, а прибыль освободить от налогообложения. Это позволит максимизировать прибыль, затем ее реинвестировать в производство и платить другие виды налога в областной бюджет.

Так или иначе, в компромиссе заинтересованы все – и представители металлургического комплекса, и областные власти. Сегодня ситуацию спасает то, что на рынке металлов ситуация достаточно благополучная. Однако цикл высоких цен на Лондонской бирже металлов скоро может закончиться, и тогда перед предприятиями встанет вопрос – что же делать? Отвечать на него нужно уже сейчас, причем в диалоге с властями. Последние точно так же заинтересованы в помощи муниципалитетам и налоговых отчислениях в областной бюджет.

Сергей Иванцов, обозреватель

# ХОД СТАЛЬНЫМ КОНЕМ

После известного заявления Джорджа Буша об отмене импортных заградительных тарифов на стальную продукцию мировые и отечественные СМИ разделились на два лагеря: тех, которые радовались: «Наконец-то справедливость восторжествовала!» и тех, которые недоверчиво качали головой, утверждая, что отмена тарифов – всего лишь очередной хитрый ход американского президента.

## Компенсация – великое дело

В самом деле, если смотреть придирчивым взглядом, не прошло и двух недель с отмены пошлин на импорт стали, как правительство Соединенных Штатов уже начало задумываться о новых способах защитить американские сталелитейные компании от внешних конкурентов. В Белом доме подумывают о том, чтобы изменить систему расчета других тарифов, раз пришлось отменить эти.

В настоящее время Министерство торговли США рассматривает такую систему расчетов тарифов, которая предусматривает повышение пошлин в объеме \$ 1,7 млрд. на сталь, которая поставлялась в Америку по ценам ниже, чем у внутренних производителей. Некоторые известные эксперты, к примеру, Ричард Каннингем, вашингтонский адвокат, представляющий интересы сталимпортеров, считают, что эти меры можно считать обходным путем к сохранению пошлин.

Европейский союз уже начал заявлять, что предложения американских сталеваров являются нарушением норм Всемирной торговой организации. И это после того, как ЕС только успокоился после отмены Бушем импортных тарифов. Ведь, как известно, ЕС, Япония и Китай уже были готовы ввести ответные меры против США, если они не отменят заградительные пошлины. Похоже, стальной вопрос является красной тряпкой, которой Штаты не перестают махать перед лицом всего торгового мира.

Разумеется, команда Джорджа Буша утверждает, что предложенное изменение антидемпинговых пошлин – обычная законная мера. Якобы такая инициатива никак не свя-

зана с отменой стальных пошлин.

Ситуация сложилась хитрая. Антидемпинговые пошлины, в отличие от общих заградительных, не противоречат нормам ВТО и направлены на то, чтобы оградить сталелитейщиков от конкуренции со стороны импортеров, которые реализуют продукцию дешевле, чем на собственном внутреннем рынке. Интрига в том, что, по данным компаний, ввозящих сталь в США, более 15% 11-миллиардного стального импорта подпадает под антидемпинговые тарифы.

Таким образом, фактически Америка хочет компенсировать отмену общих пошлин увеличением пошлин антидемпинговых. Сталепроизводителям это выгодно, поскольку сборы от антидемпинговых пошлин идут конкретным компаниям, которые пострадали от внешних конкурентов. Но компаниям-потребителям стали этот шаг выйдет боком. Так как ввозные пошлины и квоты вызывают рост цен на металлопродукцию на рынке в целом, что приводит к увеличению издержек.

## Тем временем...

Еврокомиссия согласилась расширить квоты на поставку российской стали в Европу с учетом тех объемов, которые Россия сейчас экспортирует в страны-кандидаты на вступление в ЕС.

Экспорт стали из России в Европу ограничен специальным соглашением. Квота на 2003 г. составляет 1,23 млн. т при общем объеме производства стали в России в 58 млн. т. С 1 мая 2004 г. в состав ЕС войдут 10 новых стран, на поставки стали в которые автоматически распространится действие соглашения. Сейчас экспорт в эти государства не лимитирован и достигает 500 000 т в год. Тонна стали в Европе, по данным металлургического портала [www.metaltorg.ru](http://www.metaltorg.ru), стоит \$270-440.

Россия давно пытается убедить ЕС расширить квоты на импорт стали с учетом поставок в страны-кандидаты. Промежуточную победу российские переговорщики одержали в декабре в Брюсселе.

*В статье использованы материалы ИА «Росбизнесконсалтинг» и [www.metaltorg.ru](http://www.metaltorg.ru).*

# «МЕТАЛЛ» —

## новое направление «Российской строительной недели»

**С 6 по 9 апреля 2004 г. в Центре международной торговли на Красной Пресне впервые пройдет Первая международная выставка «Металл в строительстве», организатором которой является лидер международного выставочного бизнеса компания ITE. Выставка будет проведена в рамках «Российской строительной недели», единственного крупнейшего события строительной отрасли в России, странах СНГ и Восточной Европы.**

Использование металла в строительстве является одним из самых перспективных и динамично развивающихся направлений в современной строительной индустрии. Однако, несмотря на это, в России до сих пор не было ни одной профессиональной выставки, представляющей этот сектор. Это обстоятельство доставляло определенные проблемы отраслевым компаниям.

*Заместитель начальника управления внутренних продаж Магнитогорского металлургического комбината Сергей Чернусь* отметил: «Механизм взаимодействия производителей и потребителей именно в этой сфере отлажен недостаточно четко. Из-за отсутствия «обратной связи» специалистам металлургических предприятий трудно ориентироваться в потребностях своих потенциальных покупателей. Выставка «Металл в строительстве» необходима, чтобы помочь нам скорректировать свою работу, найти новых потребителей металлопродукции, изучить их потребности».

Учитывая повышенный интерес со стороны участников и посетителей Недели к теме металла в строительстве, организаторы приняли решение расширить этот раздел и выделить его в отдельную экспозицию. Как заявил *директор «Российской строительной недели» Сергей Антипин*, «основной принцип работы компании ITE заключается в том, что она всегда руководствуется потребностями рынка и экспонентов». «Наша задача как организаторов сделать так, чтобы выставка стала местом встречи специалистов, заинтересованных в развитии своего бизнеса и отрасли в це-

лом», — подчеркнул директор Недели.

«Металл в строительстве» объединит крупнейших производителей и дистрибьюторов. В выставке примут участие лидеры металлургической отрасли: Магнитогорский металлургический комбинат, Уральский трубный завод, Белорусский металлургический завод, Лысьвенский металлургический завод, концерн «Стальконструкция», Киреевский завод легких металлоконструкций, «Профиль-А», Челябинский завод «Профнастил», компания «Маяк», «Металлкомплект», «Сталь-Интекс», группа компаний «ВЕСТМЕТ», «Инкор-Продакшен», «Глобус-Сталь», Промышленная группа «ОСТ» и другие компании.

Впервые для экспонентов откроется возможность познакомиться потенциальных партнеров со своими новейшими разработками и технологиями. Так, Челябинский завод «Профнастил» в честь своего 30-летия представит на стенде металлочерепицу «испанская дюна», производство которой теперь будет возможно и в России. Магнитогорский металлургический комбинат, помимо традиционных и широко известных видов продукции, привезет для экспозиции металлопрокат с полимерным покрытием, новые гнутые профили квадратного сечения, профнастил из оцинкованного проката.

Также в рамках «Российской строительной недели-2004» с 7 по 8 апреля в Центре международной торговли состоится Пятая Московская международная конференция «Строительство», на которой специалистам будет предоставлена возможность обсудить круг актуальных проблем строительной индустрии в России.

Ольга Денисова, обозреватель

# ИНВЕСТИЦИИ

## без амбиций

**Значительная часть промышленного комплекса Урала основана еще в середине прошлого века, и до сих пор многие из этих заводов работают на старых и технологиях. Хотя ежегодно на модернизацию производства направляются миллионы долларов из карманов иностранных инвесторов.**

Еще в конце 2002 г. свердловское правительство разработало и приняло «Схему развития и размещения производительных сил Свердловской области на период до 2015 г.», реализация этой программы напрямую зависит от привлечения в промышленность Среднего Урала инвестиций. Необходимо до 2015 г. привлечь \$ 50 млрд. По неофициальным данным 2003 г., объем инвестиций составил более \$ 500 млн.

В большей степени иностранных инвесторов интересуют экспорто-ориентированные отрасли (в особенности черная и цветная металлургия), однако производство, ориентированное на внутренний рынок, также представляет подходящий плацдарм для реализации совместных уральско-иностраных проектов. Большой интерес для иностранных компаний представляют проекты, связанные с разработкой полезных ископаемых, извлечением ценных компонентов. На сегодняшний день создан ряд таких предприятий, совместные проекты реализуются полным ходом.

Однако, несмотря на инвестиционную привлекательность Урала, существует масса «отпугивающих» факторов. Так, экологическая обстановка на Урале является сильным тормозом устойчивого развития региона. Кроме того, отсутствуют существенные льготы и гарантии для иностранных инвесторов, нет и законодательной активности в создании налоговых преференций со стороны властей.

### УГМК: ставка на перспективу

В феврале прошлого года на Шадринском автоагрегатном заводе Уральская горно-металлургическая компания запустила первое в России массовое производство автомобильных теплообменников по технологии «Купробрейз». Поставщиками оборудования и материалов выступили немцы и американцы.

Технология «Купробрейз» – это не имеющий аналогов технологический процесс, кардинально меняющий весь цикл производства радиаторов. Преимущества технологии состоят в том, что в пайке используются твердые припои на

основе меди, не содержащие свинца, что обеспечивает большую прочность конструкции и экологическую безопасность процесса производства. Детали радиатора изготавливаются из медно-латунных материалов с легирующими добавками, что повышает их механическую прочность, дает возможность делать их более тонкими и ведет к уменьшению веса радиатора. В целом конструкция теплообменников и технология производства позволяет повысить теплоотдачу в традиционных изделиях, а также выйти на изготовление принципиально новой продукции, соответствующей стандартам Евро-2 и Евро-3, – охладителей наддувочного воздуха (ОНВ), где требуется высокий (до 300°C) температурный режим работы.

Производство оснащено уникальным оборудованием, в том числе изготовленной впервые в мировой практике конвейерной печью для одновременной пайки радиаторов разных размеров и высокопроизводительной машиной для изготовления охлаждающей трубки.

Однако, по словам **технического директора Уральской горно-металлургической компании Константина Плеханова**, процесс продвижения новой продукции сопряжен с несквозными трудностями.

– Дело в том, что отечественные автомобильные заводы, равно как и рынок запасных частей, ориентированы по большей части на теплообменники и радиаторы образца середины прошлого века, поскольку отечественные автомобили, куда они устанавливаются, в лучшем случае произведены по технологиям восьмидесятых годов. С учетом этих факторов проект «Купробрейз» – своего рода ставка на перспективу. Как только в России будут приняты европейские стандарты на двигатели, автоматически рынок придет к нам за данной продукцией. Например, «КамАЗ» для себя стандарт Евро-2 уже принял, готовится к переходу на Евро-3, поэтому все более активно приобретает у нас охладители наддувочного воздуха, изготовленные по технологии «Купробрейз», – говорит Плеханов.

Подготовка производства «Купробрейз» осуществлялась с 2000 г. Капитальные вложения в техническое перевооружение за весь инвестиционный цикл оцениваются в \$ 10 млн. Первая очередь производства рассчитана на выпуск 150 тысяч радиаторов в год. В октябре 2003 г. ежемесячный объем выпуска продукции по технологии «Купробрейз» превысил 12 млн. руб. В настоящий момент номенклатура выпускаемых изделий представлена 12 позициями.

Технологии «Купробрейз» отводятся ведущее место в стратегии развития радиаторного производства УГМК, предполагающей, что до 2010 г. Шадринский и Оренбургский радиаторные заводы должны будут существенно увеличить свою долю на внутреннем рынке: причем это касается как рынка запасных частей, так и поставок для автозаводских конвейеров.

# ИНВЕСТИЦИИ

## ...и на «большую» реконструкцию

В 2003 г. на металлургическом заводе им. Серова, входящем в состав УГМК, закончился первый этап реконструкции сталеплавильного производства, проводимый совместно с итальянской фирмой Danieli. Это первый крупный проект УГМК в области черной металлургии.

В 2000 г. на предприятии началась реконструкция сталеплавильного производства, которая должна превратить металлургический завод в современный сталеплавильный комплекс. Как уже упоминалось, в июне прошлого года на заводе закончился первый этап реконструкции, в результате которого был установлен агрегат внепечной обработки стали – «печь-ковш» производства итальянской фирмы Danieli.

Установка этого агрегата позволила значительно улучшить технико-экономические показатели производства стали. Теперь завод может выплавлять большее количество стали с принципиально новыми свойствами и повышенного качества. Кроме того, пуск агрегата «печь-ковш» позволил расширить сортамент производимых марок сталей. Еще одно преимущество печи-ковша – снижение расхода дорогостоящих ферросплавов, что привело к снижению себестоимости продукции. Мощность печи-ковша – 650-750 тыс. т стали в год. За октябрь 2003 г. на новом агрегате было обработано 63,4 % от общего количества выплавленного в мартеновском цехе завода им. Серова металла.

Следующим этапом реконструкции является установка электродуговой 80-тонной сталеплавильной печи и вакууматора также производства Danieli. По словам технического директора УГМК Константина Плеханова, на заводе уже началась реализация второго этапа. Планируется, что поставки оборудования начнутся уже в 2004 г. Предполагается завершить второй этап реконструкции в 2005 г. Коммерческие условия контракта между ОАО «Металлургический завод им. А.К. Серова» и фирмой Danieli не разглашаются, однако известно, что общий объем инвестиций на реализацию всех мероприятий второго этапа реконструкции оценивается в сумму порядка \$ 50 млн.

К реализации третьего, заключительного, этапа реконструкции сталеплавильного производства, предусматривающего установку машины непрерывного литья заготовок, предприятие планирует приступить в 2005-2006 гг.

– На сегодняшний день потребитель требует более высокого качества продукции, которое возможно достичь только на современном оборудовании. С началом эксплуатации печи-ковша мы получили возможность существенно улучшить технико-экономические показатели, в частности снизить эксплуатационные затраты и повысить производительность труда, – заявил Плеханов.

Всего на модернизацию сталеплавильного производства металлургический завод им. Серова планирует направить свыше \$ 91 млн. По оценкам специалистов, инвестиции окупятся к 2011 г., притом, что завершить реконструкцию сталеплавильного комплекса предполагается в 2007 г.

## ММК: с миром по нитке

В 2003 г. на Магнитогорском металлургическом комбинате реализованы инвестиционные проекты, направленные

на получение высокодоходной продукции, снижение текущих затрат и повышение производительности.

По словам начальника управления перспективного развития и инвестиционных программ ММК Игоря Бондяева, на предприятии установлен вальце-шлифовальный станок для реверсивного стана итальянской фирмы Techint. Также внедрены АСУ ТП «Плавка» конвертеров № 1, 2 австрийской фирмы VAI, установлено оборудование хромирования прокатных валков станом холодной прокатки и роликов агрегата горячего непрерывного цинкования, спроектированной и поставленной чешской фирмой Aquacom hard.

В течение всего прошлого года и в этом году на комбинате внедряется корпоративная интегрированная система управления ресурсами предприятия. Подписан пакет контрактов с Oracle и IBM, которые являются крупнейшими в мире компаниями в области информационных технологий. Запуск системы запланирован на январь 2005 г.

По словам Бондяева, на комбинате начались работы по созданию современного комплекса, включающего в себя реконструкцию мартеновского цеха, с заменой разливки стали в изложницы на непрерывную разливку и строительство новых сортопрокатных станом. В конце марта 2003 г. с фирмой VAI подписан контракт на поставку двух сортовых МНЛЗ общей производительностью 2 млн. т в год и агрегата «печь-ковш». Их пуск запланирован в 2004 г.

В октябре 2003 г. подписан контракт с фирмой Danieli стоимостью 75 млн. евро на изготовление и поставку оборудования для модернизации сортового производства. Проект такого масштаба, утверждает Бондяев, первый в России. Контракт предполагает поставку трех новых сортовых станом, где будет производиться более 2 млн. т продукции в год.

## ВСМПО: конкуренты могут быть сотруниками

В 2003 г. два ведущих мировых производителя титана – конкуренты в аэрокосмической индустрии, на военном и медицинском рынках, фирмы, работающие в самых высокотехнологичных отраслях мировой экономики: Верхнесалдинское металлургическое производственное объединение (ВСМПО) и Allegheny Technologies Incorporated (ATI), США, образовали совместное предприятие – UNITI – для расширения сбыта технически чистого титана в гражданские отрасли промышленности.

ВСМПО – предприятие, созданное в 30-е годы для обеспечения советской авиации полуфабрикатами из алюминиевых сплавов. В 50-е, для обеспечения оборонных заказов в области авиакосмоса и подводного флота, на заводе началось промышленное производство титана. К концу 80-х годов ВСМПО производило титановых полуфабрикатов в 1,5 раза больше, чем в США, Японии и Европе, вместе взятых.

В настоящее время ВСМПО является мировым лидером в производстве титана. Партнерами российского предприятия являются практически все основные авиа- и двигателестроительные фирмы мира: Boeing, EADS, General Electric, Snecma, Pratt&Whitney, Rolls Royce, Goodrich и др.

ATI – один из лучших в Америке производителей изделий из стали, сталепроката, сплавов и суперсплавов на основе никеля и кобальта, титана и титановых сплавов. Корпорация создана в 1999 г. в результате слияния металлургической компании Teledyne и производителя нержавеющей стали Allegheny Ludlum.

Объединяет российскую и американскую фирму: уникаль-

ные производственные и технические возможности, практически одинаковая техническая политика и постоянное стремление к совершенствованию технологий.

Сильная сторона российских предприятий – самое крупное (32 % – доля в мировом выпуске) производство губчатого титана, современные мощности по производству заготовок. Но отсутствует конечное оборудование для получения востребованных на западных рынках изделий, главным образом, высококачественного плоского проката. Американская компания владеет таким высокотехнологичным оборудованием. Создание совместного производства позволит комплексно использовать сырьевые материалы, мощности по плавлению, горячей прокатке, окончательной обработке. Например, производство сварных титановых труб пойдет по следующей цепочке: заготовка (сляб) ВСМПО отправляется на АТІ, там из нее делается штрипс (лента), возвращается на ВСМПО, где из него изготавливаются трубы.

По словам специалистов ВСМПО, причина объединения конкурентов связана с неблагоприятной рыночной конъюнктурой. В настоящее время титановая промышленность переживает период спада. По прогнозам экспертов, выпуск авиалайнеров компаниями Boeing и EADS лишь к 2009 г. достигнет уровня 2002 г. Предполагается, что увеличение поставок титанового проката для коммерческой авиации начнется после 2005 г.

Объединение с АТІ, по словам **генерального директора ВСМПО Владислава Тетюхина**, позволит расширить номенклатуру, существенно увеличить объем производства, удешевить процессы, сделать их более экономичными и, соответственно, расширить применение титана, увеличить продажи продукции обеих компаний. Так, в результате создания совместного предприятия ВСМПО планирует в 2004 г. в два раза, в сравнении с 2003 г., увеличить продажи технически чистого титана.

Совместное предприятие UNITI зарегистрировано в мае 2003 г. Главный офис UNITI находится в США, оттуда ведется организация, координация производственного процесса, используя мощности обеих компаний, и реализация продукции на рынках Европы, США, России.

Главные задачи объединения – снизить затраты, создать полноценный цикл производства и стать ведущим поставщиком для обрабатывающей промышленности (занять до 50 % мирового рынка титановой продукции неаэрокосмического назначения, то есть рынка со стабильным спросом), создать дополнительный импульс для развития обеих компаний. При этом компании продолжают оставаться конкурентами на рынках гражданской авиации, военном и медицинском. А вместо огромных инвестиций, поиска займов и кредитов для приобретения производственных мощностей используется оборудование партнера.

## НТМК за немецкое качество

Сотрудничество Нижнетагильского металлургического комбината с фирмами Германии с уверенностью можно назвать плодотворным. Начиная с 1992 г., комбинат активно привлекает всемирно известные компании для внедрения передовых технологий строительства новых и реконструкции действующих производств.

В настоящее время на НТМК активно ведутся работы по реконструкции колесобандажного цеха. Подписаны контрак-

ты на изготовление прессо-прокатной линии и станочного оборудования. Качество железнодорожных колес будет контролироваться установками, поставленными Фраунгоферовским обществом по поддержке прикладных исследований. В настоящее время подписан контракт на поставку вальцетокарных станков фирмы Gerkules для рельсобалочного цеха.

В сентябре 2003 г. в конвертерном цехе при участии фирм Krupp Polissius, Deutsche Voest Alpine и Almamet введена в эксплуатацию установка десульфурации жидкого металла.

Большим перспективным проектом для ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат» является строительство завода по производству труб большого диаметра для магистральных газопроводов. Для реконструкции трубоэлектросварочного цеха была привлечена фирма SMS Demag.

## «Уралвагонзавод»: танки в Индию

В 2003 г. в Индию были поставлены танковые комплекты для лицензионной сборки 186 танков Т-90С. По словам **генерального директора «Уралвагонзавода» Николая Малых**, поставочно-лицензионный контракт по танкам Т-90С был подписан в феврале 2001 г. Согласно условиям соглашения, Индия получила 310 боевых машин. Из них 124 полностью укомплектованными в России, 186 – в узлах и деталях для сборки на заводе в городе Авади (штат Тамилнад). Контракт также предусматривает передачу индийской стороне лицензии на производство Т-90С, обучение индийских танкистов на российских танкодромах, предоставление индийцам вспомогательного оборудования.

Программа сотрудничества рассчитана до 2010 г., стоимость сделки оценивается, по разным данным, от \$ 600 млн. до \$ 800 млн. Кроме новых танков Т-90С, индийская сторона, имеющая на вооружении более 1500 танков Т-72, проявила большой интерес к вариантам его модернизации, предлагаемым «Уралвагонзаводом».

Стоит отметить, что Т-90С – это самая современная машина, которой нет еще на вооружении ни в одной стране. Она оборудована динамической системой защиты от высокоточного оружия, 125-миллиметровой пушкой и ракетами для поражения наземных бронированных объектов и низколетящих воздушных целей. Вес танка – 46 т, что намного меньше, чем у аналогичных западных машин.

Кроме Индии, в прошлом году о своих интересах к УВЗ заявила немецкая фирма «КЛААС», которая строит в Краснодарском крае завод по выпуску комбайнов. Фирма готова на базе УВЗ выпускать навесное и прицепное оборудование – оборотные плуги, пресс-подборщики, косилки, бороны и другие – для «новорожденного», который по желанию заказчиков может продаваться в различной комплектации.

## ОГНЕУПОРЫ НА ЭКСПОРТ

**В данный период целесообразно развивать огнеупорную промышленность в экспортном направлении. Используя опыт металлургов, необходимо сначала увеличить экспорт огнеупорного сырья, а затем – огнеупорных изделий.**

Примером для огнеупорной промышленности являются металлурги. Они очень серьезно относятся к экспорту своей продукции: так, например, это подтверждается тем фактом, что создан Союз экспортеров металлопродукции России. Экспорт черных металлов сегодня составляет около 60 %, цветных – 80-95 %, а экспорт огнеупоров составляет всего лишь около 3 %.

Такое положение с экспортом огнеупоров крайне неразумно, поскольку металл тесно связан с огнеупорами – стоит только уменьшиться экспорту металлов, как это сразу же негативно отразится на огнеупорной промышленности ввиду неподготовленности внутреннего рынка. Чтобы в этом убедиться, достаточно просчитать две модели: первая – положение огнеупорной промышленности при 5%-м экспорте металла и вторая – при 50%-м экспорте огнеупоров. Очевидно, что вторая модель позволит решить многие проблемы в огнеупорной промышленности.

Кроме того, увеличение экспорта огнеупоров является основным средством борьбы с импортом огнеупоров.

Россия располагает обширными запасами огнеупорного сырья любого качества и в количестве, способном полностью удовлетворить потребителей. Однако никто в России не занимается экспортом этого сырья. Это в то время, когда зарубежные страны широко торгуют огнеупорным сырьем: так, на Тайвань Великобритания поставляет доломит, Польша – магнезиальный клинкер, Германия – огнеупорную глину. Норвегия поставляет оливинит (дунит) в Австралию, хотя в России имеются не меньшие запасы кытлымских и соловьевогорских дунитов.

При этом транспортные расходы российского сырья в 2-3 раза меньше зарубежных, а его экспорт не требует никаких капитальных затрат. Поэтому для России экспорт огнеупорного сырья как начало экспорта огнеупоров может стать

весьма выгодным делом.

Предложения по увеличению экспорта следующие:

1. Рассекретить данные по экспорту и импорту огнеупоров в нашей стране и за рубежом. В последнее время появились данные по импорту огнеупоров, но они далеки от действительности, так как не учитывают теневые поставки. По разным данным, импорт огнеупоров в Россию составляет от 20 % до 60 %. Данные по экспорту огнеупоров вообще до сих пор нигде не опубликованы.

2. Использовать опыт увеличения экспорта металла.

3. Выполнить расчеты эффективности поставок огнеупорного сырья на основании его движения в зарубежных странах, повышения его качества и снижения цены. Провести такую работу следует на каждом огнеупорном предприятии.

4. Полученные средства от экспорта огнеупорного сырья необходимо вкладывать в увеличение экспорта огнеупорных изделий, а это означает:

– возрождение отраслевой науки для повышения качества огнеупоров;

– расширение потребления огнеупоров на внутреннем рынке;

– увеличение рабочих мест и повышение заработной платы.

Таким образом, на данном этапе основным направлением развития отечественной огнеупорной промышленности должно явиться сначала увеличение экспорта огнеупоров с помощью металлургов, а затем расширение потребления огнеупоров на внутреннем рынке за счет сокращения их импорта.

*В статье использованы материалы журналов «Национальная металлургия» и «Металлы Евразии».*

Яков Щелоков, декан кафедры энергетики УГТУ-УПИ

# РАСПРЕДЕЛЕННАЯ ЭНЕРГЕТИКА:

## будущее или очередной бренд?

**Завершение очередного года – весьма удачный повод для того, чтобы подвести итоги и высказать прогнозы. Думаю, один из главных итогов ушедшего года – рост накала страстей при обсуждении энергетических проблем.**

**Преимущество отдается двум темам:**

- показатели энергетической эффективности;
- периодичность и масштабность энергетических чрезвычайных ситуаций.

**Проблемы энергоэффективности.** Пожалуй, эти проблемы особенно сфокусировались вокруг нашего возможного участия во Всемирной торговой организации (ВТО), где уже уживаются почти сто пятьдесят стран. Появился еще один аспект глобализации – безучастность к нашему участию в ВТО. С нашей стороны в этот процесс активно вовлечены политики и дипломаты. Но проблема все же на этом этапе – энергетическая, в СМИ постоянно обсуждается уровень внутренних цен на топливо собственного производства. Уж очень они у нас низкие. Так ли это?

Показатели энергетической эффективности при производстве конкретной продукции определяются термодинамическими показателями технологического процесса. То есть они не должны зависеть от места (государства) происхождения продукта. Постулат очевидный, но требует уточнений.

Технологическая (единая для всех) составляющая энергетических затрат усиливается рядом объективных факторов. Основные из них: климат, структура промышленного производства и протяженность транспортных магистралей.

Суровость климата определяется коэффициентом – произведением продолжительности отопительного периода на разность температуры воздуха внутри отапливаемого помещения и средней температуры наружного воздуха за отопительный период. Все это в градусо-сутках. В рамках этого показателя сравним климатические условия для ряда территорий:

С учетом приведенных данных можно принять, что климатические условия у нас примерно в полтора раза суровее, чем даже в северных европейских странах и в два раза, чем в США.

**Структура производства.** Страна сырьевая. Содержание товарного продукта в сырье низкое. Например, никель производим из руды с его содержанием в ней 0,8%, медь и

того ниже – 0,2-0,4%.

**Транспортные издержки.** Здесь тоже крайность. Есть такой закон – энергетической неэффективности большого государства. Оптимальная территория принята по этому закону не выше 1,0 млн. кв. км. У России территория превышает 17 млн. кв. км.

С учетом только этих объективных факторов затраты энергии в России должны быть хотя бы в два-два с половиной раза выше, чем в европейских странах, которые нам диктуют условия вступления в ВТО. Соответственно, внутренние цены на топливо у нас должны быть ниже.

Думаю, что эти соотношения понятны всем объективно мыслящим политикам. Безукоризненный аргумент в пользу такого мнения – это решение РАО «ЕЭС России» о снижении тарифов электроэнергии на 20% для населения пяти регионов в рамках прямых поставок от АО-энерго. Хотя, конечно, можно по-разному относиться к данному решению.

Что касается требований к нам со стороны стран-участниц ВТО, то мы являемся жертвами двойных стандартов. Того, что нам всегда ставили в упрек.

**Энергетика чрезвычайных ситуаций.** Эту проблему можно разделить на две: производственную и жилищно-коммунальную.

Чрезвычайные производственные ситуации можно условно отнести к локальным. Однако последняя чрезвычайная ситуация на НТМК, вызванная нарушениями в системе технического водоснабжения комбината, привела к остановке не только производства, но и к ограничениям по коммунальному теплоснабжению. Исключению крайних последствий содействовали стечение обстоятельств и/или возможные итоги глобальных потеплений.

В коммунальной части этой проблемы в настоящих условиях можно прогнозировать развитие событий как стремящееся к бесконечности, несмотря на все больший интерес к этой проблеме со стороны силовых структур.

Эта тема все меньше остается технической, а обстоятельно осваивается в организационно-правовом поле и с учетом времени года и уровня заинтересованности в электорате меняет амплитуду политических интересов соответствующих сторон. Рецептов решения этой проблемы много. Один поступил недавно от верхнего уровня управления РАО «ЕЭС России» – переход к свободному рынку энергии при сохранении централизованного диспетчерского управления ее распределением. Проще говоря – рынок энергии свободный, а схема обеспечения конкретным ресурсом может быть и дискретная при наличии хотя бы одного регулирующего органа между поставщиком и потребителем. Наверное, такое возможно. Реальной обратной связью здесь может быть наличие у потребителя (группы потребителей) собственных генерирующих мощностей,

хотя бы в минимально возможном объеме. Однако, если судить по материалам публикаций на эту тему, надеяться потребителям на быстрое взаимопонимание со стороны сетевиков и владельцев генерирующих мощностей пока не приходится.

Поэтому следует прогнозировать, что одной из основных тем для руководителей всех предприятий с энергоемким производством в ближайшем будущем будет проблема энерго-, а точнее электрообеспечения.

Особенность ситуации в том, что именно в 2003 г. начал работу (пока для избранных) свободный рынок электроэнергии с администратором торговой сети.

Учитывая скромный опыт нового субъекта в нашей рыночной среде, обратимся к итогам работы аналогичных структур в мировой практике, где эти процессы имеют уже опыт в четверть века. Данные итоги подробно обсуждались в 2000-2001 гг. в СМИ и сети Интернет.

Сформулируем некоторые выводы, сделанный при анализе опыта США в этой сфере:

- развитие рынка ведет к росту степени неопределенности будущего;
- объем продаж электроэнергии в США ежегодно возрастал на 2,1%, а прирост сетевой мощности только на 0,8%;
- электросистема США оказалась не готова к обмену электроэнергией на высококонкурентном рынке;
- потребители считают перспективным строить собственные ТЭЦ вместо бывших котельных;
- необходимо разработать специальные регулирующие акты, стимулирующие вложения средств в строительство ТЭЦ.

Некоторые общие итоги развития рынка электроэнергии США:

- спорность имеющихся достижений и бесспорность кризиса электроснабжения;
- продукт высшего качества – когда производишь его сам.

Возможно, что все это – издержки роста. Но, похоже, что они в той или иной степени неизбежны. Как один из результатов, появился новый термин «распределенная энергетика». Согласно [www.cogeneration.ru](http://www.cogeneration.ru), американский эксперт по распределенной энергетике Том Кастен предсказывает, что США понадобится к 2010 г. около 137000 МВт новых мощностей. По Кастену, выполнение этих требований потребует \$ 84 млрд. для строительства новых электростанций и \$ 220 млрд. для новых средств передачи

и распределения электроэнергии, то есть суммарно потребуются \$ 304 млрд.

Выполнение того же требования с применением распределенной энергетики потребует \$ 168 млрд. для новых электростанций, но при нулевой сумме для линий электропередач. Почему указаны столь большие затраты на строительство новых линий электропередач? Очевидно, это связано с неизбежностью прокладки высоковольтных связей над частной собственностью, возникновения экологического противоборства.

В Европе существует Европейская ассоциация когенерации (Cogen Europe), которая также предсказывает бурный рост доли когенерации в производстве электроэнергии.

Хотелось бы ошибиться, но вряд ли в России достаточно полно учтен мировой опыт при формировании правил свободного рынка электроэнергии. Кроме неизбежного роста проблем по мере развития частной собственности на источники энергоснабжения, на землю, ужесточения экологических требований, в наших условиях есть и другая специфика. Чего стоит только проблема свободного рынка вторичных цветных и черных металлов?

И все это в условиях неизбежности перекрестного субсидирования.

Или еще одна особенность ситуации в США. Большинство новых генерирующих мощностей за последние годы было построено независимыми производителями! Возможно, по той причине, что постоянно идет процесс слияния (поглощения) энергосистем.

Хорошо, если этот процесс идет в пределах определенных правил. А если у нас этот передел пойдет по аналогии с «правилами» по захвату собственности?

В мировой практике распределенная энергетика уже состоялась как одно из неизбежных условий энергетической безопасности.

В наших условиях большинство производителей продукции считают, что это пока экономически невыгодно. Хочется задать вопрос: учитывалось ли при этом, что а) инфраструктура управления и контроля за энергопотоками постоянно усложняется и все более автоматизируется;

б) усиливается необходимость защиты от всех видов помех, аварий, инцидентов, а также от субъективных факторов.

Ольга Денисова, обозреватель

# ЭЛЕКТРОВОЗ БУДУЩЕГО:

## автопилот и 60 км в час

**В конце декабря на Качканарском ГОКе «Ванадий» прошла презентация уникального для России тягового электровоза НП-1. Электровоз производства Новочеркасского электровагоностроительного завода имеет не только большую грузоподъемность, он способен развивать скорость до 65 км в час, оснащен автопилотом и кондиционером. Уже в следующем году планируется запустить эту модель в серийное производство.**

Еще в 2000 г. Качканарский ГОК начал переговоры с Новочеркасским вагоностроительным заводом (НЭВЗ) о создании электровоза со специальными техническими характеристиками. Тогда финансировать этот проект вызвались три предприятия: Лебединский, Михайловский и Качканарский ГОКи, однако впоследствии два первых ГОКа отказались от участия. Таким образом, все затраты легли на плечи «Ванадия». Как теперь говорит технический директор УГМК-Холдинга, куда входит Качканарский ГОК, Константин Плеханов, решение о том, чтобы вложить собственные средства в абсолютно новую разработку, было очень рискованным, но в то же время ответственным. Так в 2001 г. специалисты НЭВЗа приступили к разработке и созданию тягового агрегата НП-1.

Согласно техническому заданию разработчики должны были обеспечить повышенные технические параметры (экономичность, возможность работать в особых горных условиях), а также значительное улучшение условий труда машиниста. По словам главного конструктора проекта Геннадия Марченко, в ходе испытаний на Качканарском ГОКе тяговый агрегат показал полное соответствие техническому заданию. Агрегат состоит из электровоза управления и двух моторных думпкаров, предназначенных для условий открытых горных разработок. Одно из его преимуществ заключается в повышенной мощности: он способен перевозить до 10-11 думпкаров грузоподъемностью 105 т (по сравнению с перевозимыми на немецких моделях 9-10 думпками), преодолевая уклоны до 60 промилле; кроме того, до 40 т горной массы могут перевозить каждый из двух моторных думпкаров. Более того, новый агрегат оснащен четырьмя системами тормозов, что повышает безопасность управления. Также значительно улучшены условия работы машинистов: кабина оборудована двумя пультами управления, кондиционерами, умывальником, холодильником и шкафчиком для одежды.

Испытания НП-1 начались в октябре 2003 г., и машина показала себя только с положительной стороны. При нагрузке 10 думпкаров электровоз разогнался до 40-50 км в час. Согласно технической характеристике агрегата, он способен развивать скорость до 65 км/ч. Однако, по словам Геннадия Марченко, на первых испытаниях машинисты побоялись давать такую нагрузку. Уникальность этого агрегата состоит в том, что НП-1 предназначен для работы на электрифицированных однофазным переменным током железнодорожных путях открытых горных разработок, но в то же время может быть использован в дизельном варианте.

Еще одно новшество – автопилот. По заданным машинистом параметрам движения (скорость, например) электровоз НП-1 будет выполнять эту задачу. За счет того, что в агрегате применено большое количество электроники, он менее трудоемок в обслуживании. Тем не менее, по словам директора ВЭЛНИИ Леонида Сорина, принимавшего непосредственное участие в разработке электровоза, самые серьезные испытания еще впереди. В первую очередь, это суровые условия уральской зимы, перепады температур и жесткость пути. Только если машина выдержит эти испытания, можно будет с уверенностью сказать, насколько хорошо потрудились разработчики.

До настоящего времени Качканарский ГОК «Ванадий» закупал электровозы на Днепропетровском заводе (Украина), однако, по словам генерального директора ГОКа Андрея Груздева, в последние годы технические характеристики этих агрегатов не удовлетворяют требованиям производства. Помимо днепропетровских агрегатов, на ГОКе используется аналогичная техника производства ГДР, которая уже давно исчерпала свой пятнадцатилетний ресурс.

– Запуск в эксплуатацию НП-1 позволяет Качканарскому ГОКу кардинально решить проблему обновления подвижного состава, – говорит Андрей Груздев. – Это, в свою очередь,

## ЦВЕТНЫЕ МЕТАЛЛЫ

выводит предприятие на новый уровень развития. Внедрение новых тяговых агрегатов позволит в ближайшее время увеличить объем перевозимой горной массы в среднем на 9% – до 60 млн. т в год. Несмотря на то, что разработка тягового агрегата обошлась нам в 54 млн. руб., в ближайшее время электровоз окупит себя.

Испытания НП-1 будут продолжаться, все недоработки – исправляться и учитываться в следующем тяговом агрегате НП-2. Кстати, Новочеркасский электровозостроительный завод уже начал изготовление НП-2 по заказу Качканарского ГОКа. Планируется, что он поступит в Качканар в 2004 г. В дальнейшем «Ванадий» планирует заказать НЭВЗу 26 агрегатов НП-1, по два агрегата в год. По словам генерального директора НЭВЗа Александра Носкова, в силу того, что ГОК профинансировал разработку уникального в России электровоза НП-1, цена следующих агрегатов для них будет ниже, порядка 33 млн. руб. Носков также отметил, что интерес к новому локомотиву уже проявили Лебединский ГОК (предполагаемый объем заказа – до 50 электровозов в течение 10 лет), Костомукшский и Михайловский ГОКи.

Стоит отметить, что тяговые электровозы для горных пред-

приятий – новое производство для Новочеркасского электровозостроительного завода. До этого времени предприятие выпускало в основном локомотивы для Министерства путей сообщения. Локомотив НП-1 создан на основе узлов и деталей хорошо зарекомендовавших себя электровозов ВЛ-60, ВЛ-80, ВЛ-82 и ОПЭ-1.

– Мы использовали весь опыт, который приобрели во время создания электровозов для МПС; все то, что показало себя хорошо в тех электровозах, мы использовали в НП-1. Перед нами стояла задача сделать электровоз не только на сегодняшний день, а на десятки лет вперед, и мне кажется, мы с ней справились, у нас нет сомнений в будущем электровоза, – заявил Александр Носков.

Уникальный электровоз уже получил неофициальное имя «Ермак». Как объяснил Андрей Груздев, такое имя обосновано тем, что НП-1 был создан в самой настоящей казацкой столице и, попав на Урал, повторил путь известного атамана Ермака Тимофеевича.

Ольга Денисова, обозреватель

# НОВЫЕ СИЛЫ УАЗа

**В конце декабря на Уральском алюминиевом заводе завершился второй этап реконструкции электролизного производства стоимостью более \$ 40 млн.**

ОАО «Уральский алюминиевый завод» входит в состав «СУАЛ-Холдинга» – одного из крупнейших мировых производителей алюминия. С 1987 г. УАЗ взял твердый курс на реконструкцию и модернизацию производства в соответствии с современными требованиями. В том же году завод приступил к крупномасштабной реконструкции электролизного и глиноземного производства. В 1997 г. первый этап реконструкции завершился, в ходе него поэтапно были остановлены два старых электролизных корпуса, а на их месте введены в эксплуатацию новые корпуса 1Н и 2Н.

Уже в декабре 2003 г. завершился второй этап реконструкции электролизного производства. В результате была запущена вторая очередь электролизных корпусов 1Н и 2Н. В новых корпусах применена технология электролиза на обожженных анодах, автоматизированная система организации труда, сухая газоочистка, соответствующая мировым экологическим стандартам. 18 декабря был запущен последний из 84 электролизеров второй очереди. После завершения второго этапа реконструкции общее количество электролизеров в двух корпусах составило 162 единицы силой тока 160 килоампер.

Особенностью проводимой на УАЗе реконструкции стало строительство без остановки производств и поэтапный ввод в действие новых электролизеров. Все работы были завершены своевременно; более того, предполагалось, что реконструкция на втором этапе продлится четыре года, в действительности она шла всего два года. Как заявил **директор Уральского алюминиевого завода Борис Смоляницкий**, этого удалось добиться за счет взвешенного подхода к инженерному обеспечению стройки, а также своевременных поставок материальных ресурсов и круглосуточной работы. После завершения второго этапа реконструкции общий годовой объем производства алюминия на УАЗе увеличится в среднем на 35 тыс. т. Несмотря на увеличение мощностей, экологичес-

кая ситуация в городе Каменске-Уральском, где находится завод, должна значительно улучшиться.

На время строительства, монтажа, проектирования, изготовления металлоконструкций и технологического оборудования удалось предоставить более тысячи рабочих мест, а после пуска второй очереди электролизных корпусов и газоочистки количество рабочих мест на УАЗе увеличилось на 220 человек.

По мнению Смоляницкого, открытие новых электролизных корпусов означает начало новой жизни Уральского алюминиевого завода: «Использование новой технологии позволит оптимизировать производственные процессы и увеличить мощности предприятия. Реализация инвестиционной программы обеспечит рост конкурентоспособности наших алюминиевых производств».

Однако путь к финалу реконструкции был нелегким. Так, в условиях Красногорского промышленного узла Каменска-Уральского, отметил Смоляницкий, найти лишние киловатт-часы было сложно, поэтому без поддержки ОАО «Свердловэнерго» не удалось бы осуществить задуманное. По словам **генерального директора ОАО «Свердловэнерго» Валерия Родина**, на замену трансформаторов, реконструкцию линий и прочее было затрачено порядка 180 млн. руб. В результате мощности завода увеличились на 70 мегаватт, что составляет примерно 40 % от предыдущей мощности.

– Эти затраты были необходимы, так как УАЗ – один из немногих базовых потребителей электроэнергии и один из наиболее развивающихся заводов Свердловской области. Мы уверены, что все окупится в течение ближайших трех лет, а в дальнейшем мы будем получать прибыль от совместной работы, – заявил Родин на открытии производства.

Кроме того, реконструкция Красногорского промышленного узла будет продолжаться в 2004 г. Поскольку по

## ЦВЕТНЫЕ МЕТАЛЛЫ

оценкам специалистов «Свердловэнерго» надежность внешнего электроснабжения неудовлетворительная.

Стоит отметить, что в реконструированных корпусах нет импортного оборудования, все оснащено исключительно отечественными машинами. По утверждению Бориса Смоляницкого, отечественное оборудование по качеству и надежности ничуть не уступает импортному, а цена его на порядок дешевле. Так, стоимость одной тонны вновь вводимых мощностей по западным стандартам составляет \$ 3,5-4 тыс., а на Уральском алюминиевом заводе стоимость на одну тонну составила \$ 1,3 тыс.

**Первый вице-президент «СУАЛ-Холдинга» Владимир Скорняков** заявил, что реконструкция электролизного производства на УАЗе будет продолжаться. Чтобы вывести предприятие на мировой уровень, в остальных корпусах будет вводиться в действие качественно новое производство на электролизах со значительно большей силой тока. Сейчас уже появились новые электролизеры на 300 килоампер. Таких электролизеров в России пока немного, большинство из них сделаны передовыми компаниями мира.

– «Русский алюминий» опередил нас с пуском элект-

ролизера на 300 килоампер. Но я надеюсь, что новые мощности, которые мы будем вводить в производство, будут оснащены таким электролизером, – заявил Скорняков.

По словам вице-президента, согласно программе развития компании СУАЛ, к 2010 г. на УАЗе и других предприятиях «СУАЛ-Холдинга» планируется удвоение мощностей по сравнению с 2000 г.

Сегодня компания выпускает 888 тыс. т алюминия. В 2000 г. было примерно 630 тыс. т. В 2004 г. планируется достичь показателей в 910 тыс. т и 2 млн. 40 тыс. т глинозема. На УАЗе по итогам 2003 г. план выполнен, объем алюминия составил порядка 95 тыс. 605 т. План на 2004 г. – 120 тыс. т.

**Группа СУАЛ – вертикально-интегрированная компания, входит в десятку крупнейших мировых производителей алюминия. В ее составе – 20 предприятий, расположенных в девяти регионах России.**

**Предприятия группы СУАЛ в год добывают около 4 млн. т бокситов, производят около 2 млн. т глинозема, более 860 тыс. т первичного алюминия, около 50 тыс. т кремния и свыше 105 тыс. т продукции из алюминия.**

Александр Суриков, юридический обозреватель

# ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

**Сегодня, когда российский бизнес все больше сосредотачивается в сфере промышленности, более того, в наиболее перспективной ее части – наукоемком производстве, остро возникает необходимость правильного оформления имущественных прав на интеллектуальную собственность. Наиболее острые споры по поводу данного вида прав возникают в ситуации, когда изобретение является результатом совместной деятельности, и в качестве патентообладателя выступает несколько лиц.**

Каков порядок использования такого изобретения и распоряжения правами на него? Можно сказать, что в качестве главного принципа для этой ситуации Патентный закон России, основываясь на принципе свободы гражданского права, провозглашает право владельцев патента самим установить этот порядок.

Статья 10 названного закона прямо указывает на это: «порядок использования изобретения, полезной модели или промышленного образца, если патент... принадлежит нескольким лицам, определяется договором между ними».

Такой договор может содержать не только положения, связанные с использованием изобретения (и других названных объектов права), например, вопросы распределения территорий использования, но и положения, относящиеся к распоряжению правами как в форме предоставления лицензий, так и в форме уступки своей доли патентных прав. Основанием для такого суждения являются нормы российского гражданского законодательства, регулирующие вопросы общей собственности (глава 16 Гражданского Кодекса РФ).

Из двух категорий общей собственности (долевая и совместная) Гражданский закон отдает предпочтение долевой собственности, определяя, во-первых (в части 3 статьи 244 ГК РФ), что «общая собственность... является долевой, за исключением случаев, когда законом предусмотрено образование совместной собственности на это имущество» и, во-вторых, допуская даже для тех случаев, когда собственность является совместной, установление по соглашению совладельцев режима долевой собственности.

Режим долевой собственности в первую очередь предполагает определение доли каждого участника. В современных условиях отнесения прав интеллектуальной собственности к нематериальным активам, имеющим денежный эквивалент, это определение (доли) крайне важно, так

как в противном случае задача балансового учета такого нематериального актива, внесения его в качестве вклада в уставной капитал становится практически неразрешимой.

В соответствии с правовыми нормами института долевой собственности соглашение между сообладателями патентных прав может определять: право уступки, а также дарения, завещания, залога своей части (доли) патента (статья 246 ГК), при этом уступке должно предшествовать предложение ее другим совладельцам патента, которые имеют преимущественное право на приобретение уступаемой доли.

Не должно возникать сомнений, что договоры, заключаемые отдельно совладельцами патентов, равно как и договоры уступки доли в патенте (которые логично называть договорами частичной уступки патента) должны регистрироваться в Роспатенте, при этом должно предоставляться и соглашение между совладельцами патента о порядке использования изобретения.

При отсутствии в таком соглашении указанных выше условий о праве частичной уступки патента и о праве заключения лицензионных договоров возникает та же ситуация, как если бы договор не был заключен вовсе. В такой ситуации, как известно, в соответствии с Патентным законом, каждый из патентообладателей может использовать изобретение по своему усмотрению, «но не вправе предоставлять лицензию или... уступить патент другому лицу».

Под использованием изобретения в этом случае понимается лишь использование именно его, а не исключительных прав в отношении его (статья 128 ГК РФ относит к объектам гражданских прав как результаты интеллектуальной деятельности, так и права на них). То есть каждый из совладельцев патента может без согласия других совладельцев вводить в гражданский оборот о вещественные результаты изобретательской деятельности: изготавливать их, применять, предлагать к продаже, продавать, сдавать в аренду и т.д.

Рассмотрим основные условия описанных патентных соглашений.

Существенными условиями договора об уступке патента на объект промышленной собственности являются его предмет, то есть передача патента как документа, удостоверяющего приоритет, авторство на объект и исключительное право на его использование, а также условие о вознаграждении патентообладателя за уступку патента.

Поскольку по договору об уступке патента передается патент не как вещь, а как юридический документ, удостоверяющий совокупность исключительных прав патентообладателя, в договоре об уступке патента указываются фамилия, имя, отчество или наименование патентообладателя, название

объекта прав, номер патента и дата приоритета объекта.

Если патентообладателем и (или) покупателем патента являются юридические лица, отмечаются имена (наименования) представляющих их лиц и документы, на основании которых выступают представители (устав, доверенность и т. п.). Так как целью договора служит передача всех исключительных прав, удостоверяемых патентом, в договоре должно быть четко выражено согласие патентообладателя уступить покупателю за вознаграждение патент и согласие покупателя приобрести данный патент на условиях договора.

Целью регистрации договора об уступке патента является пресечение возможных злоупотреблений патентообладателя в форме многократной продажи одного и того же патента. Условие договора об определении размера и порядка выплаты вознаграждения за уступку патента не нуждается в такой регистрации и поэтому может быть предусмотрено сторонами в отдельном соглашении. Такой порядок позволяет сторонам соблюсти в случае необходимости допускаемую законом коммерческую тайну одного из существенных условий своей сделки.

Вознаграждение за уступку патента может выплачиваться в форме либо единовременной твердой суммы, либо текущих платежей в виде части прибыли, получаемой покупателем от использования объекта патентных прав, либо их сочетания. Единовременная сумма обычно выплачивается в установленный срок после регистрации договора в Патентном ведомстве путем перевода вознаграждения на счет патентообладателя. Текущий платеж уплачивается за каждый последующий (после первого года) год использования объекта промышленной собственности.

За неперечисление единовременного вознаграждения договором может быть установлена неустойка в виде определенного процента от его суммы. При длительной просрочке патентообладатель вправе потребовать расторжения договора и возмещения убытков в полном объеме, включая реальный ущерб и упущенную выгоду. В состав реального ущерба можно включить и все расходы, связанные с юридическим обслуживанием работ по подготовке проектов договоров об уступке патента и об определении размера и порядке выплаты вознаграждения за уступку патента.

Если договором предусматривается уплата периодических платежей, в договор по желанию патентообладателя может быть включена обязанность покупателя по поддержанию в силе уступленного патента. В целях стимулирования покупателя к активному использованию патента в договоре в этом случае целесообразно также предусмотреть ответственность покупателя по возмещению убытков патентообладателя, возникших вследствие как не перечисления платежей, так и не поддержания в силе уступленного патента.

Режим долевой собственности в отношении изобретения мо-

жет наступить не только в результате соглашения между совладельцами, но и по инициативе третьего лица – кредитора одного из совладельцев патента. В соответствии со статьей 255 ГК кредитор одного из собственников (в данном случае одного из совладельцев патента) при недостаточности у собственника имущества для погашения долга вправе потребовать выделения доли должника. В случае отказа совладельцев от выделения доли собственник (кредитор) должен приобрести ее сам по рыночной стоимости, и выделенные для этого средства направить в погашение долга.

Немало проблем существует также в ситуации, которая возникает при переходе прав при реорганизации или ликвидации патентообладателя – юридического лица.

Как известно, есть две формы, два способа прекращения юридических лиц – реорганизация и ликвидация. Им соответствуют две формы правопреемства – универсальное и сингулярное. Последствием реорганизации является универсальное правопреемство (см., например, п.1 ст. 129 ГК РФ), а последствием ликвидации – сингулярное. Универсальное правопреемство – всегда результат реорганизации, а сингулярное – результат единичного действия, сделки (договор купли-продажи) или обстоятельств, прямо указанных в законе.

Наше законодательство подробно регламентирует только универсальное правопреемство (см., например, ст.61 ГК РФ), практически не останавливаясь на правопреемстве сингулярном. Правопреемством ГК именуется только универсальное правопреемство, даже не упоминая сингулярное, а это искажает реальное положение вещей. Может создаться впечатление, что законодательство исходит из отсутствия вообще какого-либо правопреемства при ликвидации юридического лица. Пункт 1 ст.61 ГК РФ говорит о прекращении юридического лица при ликвидации «без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства другим лицам». В результате в недавнем прошлом Роспатент после ликвидации патентообладателей юридических лиц просто-напросто исключал их из патентодержателей как таковых.

Но это неправильно, поскольку противоречит другим реально применяемым нормам гражданского законодательства. Права ликвидируемого юридического лица переходят к другим лицам, хотя и в порядке не универсального, а сингулярного правопреемства, прежде всего кредиторам, а оставшееся после удовлетворения претензий кредиторов имущество – его владельцу. Сами права и обязанности юридического лица, даже ликвидируемого, не прекращаются, это противоречило бы интересам экономического оборота. Прекращаются права и обязанности, только принадлежащие субъекту – ликвидируемому юридическому лицу. Как следствие, сегодня в арбитражных судах рассматривается масса исков об оспаривании действий Роспатента, и суды справедливо, на мой взгляд, признают их незаконными.

# Ножи мира

*По книге Жана Ноэля Мурэ «Ножи мира». Окончание*

## Ножи для умельцев

Когда люди начали замечать воздействие технического прогресса на их повседневную жизнь, нож перестал быть предназначенным только для резки и закапывания. К началу XIX века некоторые карманные ножи уже оснащались штопорами. Затем появление современных патронов послужило толчком для создания приспособления для извлечения патронов из ружей. Изобретение консервированных пищевых продуктов привело к оснащению ножей приспособлением для открывания консервных банок. Затем настала очередь отвертки. Новые добавления быстро следовали одно за другим, что привело в конечном счете к появлению швейцарских ножей с двадцатью девятью предметами и даже со ста или более в некоторых шедеврах, созданных мастерами. Однако такие образцы не получили практического применения и обычно их можно встретить только в качестве музейных экспонатов или в составе коллекций.

Существуют буквально дюжины различных видов ножей, которые являются своего рода техническими устройствами, предназначенными для специальных целей, ремесел или какой-либо другой деятельности: ножи для охотников, рыболовов, водителей автомобилей, туристов, яхтсменов, электриков и так далее. Наступило такое время, когда трудно провести различие между карманным ножом с многочисленными предметами и портативным набором инструментов. Вероятно, не будет ошибкой сказать, что любой нож с одним или несколькими высоко специализированными предметами (компасом, отверткой, сложными приспособлениями для извлечения патронов и т.д.) в сущности является ножом - техническим устройством или чем-то в этом роде. В большинстве случаев в этом не приходится сомневаться. Дизайнеры ухитряются помещать все увеличивающееся количество предметов во все уменьшающееся место, и их творчество находится в полном расцвете.

## Ножи кухонные

Наиболее широко в нашей повседневной жизни ножи используются в кухне и за обеденным столом. Это все стало настолько нормальным и само собой разумеющимся, что мы никогда не задумываемся об этом. В то же самое время это свидетельствует о том, насколько неудобной была бы жизнь без них. Кухонные и столовые ножи могут быть разделены на четыре основные категории. Возьмем сначала большие ножи для рубки: они используются для разделки крупных кусков мяса, целой рыбы, кругов сыра и тому подобного. Затем существуют так называемые подготовительные ножи, такие как небольшие ножи для рубки, ножи для снятия верхних слоев с пищевых продуктов, ножи для приготовления филе и им подобные. Есть также ножи поварские для разрезания различных видов пищевых продуктов, готовых к подаче на стол: ножи для нарезания хлеба, мяса, рыбы, для нарезания мяса за столом и т.д. И, наконец, существуют разные виды столовых ножей: для мяса, рыбы, фруктов, масла, сыра и другие.

Поскольку кухонные ножи скорее всего предназначаются для использования профессионалами, они должны быть в первую очередь практичными, прочными и острыми. Сталь для изготовления лезвий выбирается по ее способности образовывать тонкую режущую кромку, для получения которой достаточно легкого проведения по заточивающему камню, а рукояткам придается такая форма, которая удобна при взятии их рукой. В соответствии с требованиями санитарии ножи должны легко поддаваться чистке и не иметь никаких углублений или украшений, в которых могут собираться остатки пищевых продуктов.

Столовые ножи, наоборот, вполне естественно могут иметь на своих лезвиях различные украшения. Они являются одним из объектов украшения стола и, как таковые, больше относятся к области деятельности серебряных и золотых дел мастеров. Поэтому в данной книге иллюстрируется всего лишь небольшая, но типичная подборка традиционных и современных стилей.

## Ножи перочинные и полеты воображения

Перочинный (или складной) нож является, согласно определению, небольшим складным карманным ножом с одним или несколькими лезвиями. Несмотря на свои небольшие размеры, перочинный нож может оказаться очень полезным. Некоторые из них настолько малы, что их нельзя использовать ни для чего, кроме вскрывания почтовых конвертов или зачинки карандашей. В других могут быть три или даже шесть предметов: штопор, шило, лезвие «перо» (небольшое), «карманное лезвие» (большое), отвертка и приспособление для открывания консервных банок и бутылок. Ножи, подобные этим, используются все время. Существует целый мир различий между перочинным ножом с набором инструментов и перочинным мини-ножом, который больше похож на безделушку, но все они характеризуются одинаково высокими стандартами стили и качества изготовления. Одним из видов специализированных перочинных ножей является маникюрный набор. Само название говорит о его основной цели. Наряду с лезвием в таком ноже всегда имеется пилочка для ногтей и обычно пара складывающихся ножниц.

Миниатюры и другие фантастические создания не принадлежат к тому же самому классу, что их утилитарные родственники, так как их можно скорее отнести к коллекционным экземплярам или модным аксессуарам. К наиболее интригующим полетам воображения относятся Нонтронские миниатюры с футляром из скорлупы грецкого или обыкновенного ореха, содержащим до двенадцати настоящих складных ножей! Задуманные впервые в 1849 году как шедевры, которыми мастера демонстрировали свое искусство, эти ножи стали такими популярными, что все еще изготавливаются в больших количествах. С другой стороны, еще один образец, созданный мастером-ножовщиком из Нонтрона, остался уникальным: набор из десяти крошечных ножей внутри вишневого косточки!

## Ножи необычные

Как в отношении массового производства, так и в отношении традиции изготовление ножей вручную с начала XX века постоянно набирало силу. Начало этому движению было положено американцем Вильямом Скагеллем (1872-1963), который впервые заявил о себе как о мастере в 1910 году. В то время имя Скагелля было известно всего лишь нескольким охотникам и лицам, ставящим капканы в окрестностях. Они ценили прочность лезвий, выкованных им вручную, и рукояток, изготовленных из окольцованной кожи и оленьего рога. Теперь коллекционеры готовы заплатить за них большие деньги. Нож Скагелля, который стоил около двадцати долларов в начале шестидесятых годов,

сегодня обошелся бы в сумму около 6000 долларов.

Движение ширилось и распространялось за пределы США по всему миру. Многие кузнецы снова открывали секреты производства дамасской стали. Технология заключается в расплаве и сплавлении железных и стальных заготовок, а затем в ковке получаемых болванок, загибе их на самих себя и образовании чередующихся слоев разных металлов. Затем заготовку из дамасской стали полируют и окунают в кислоту, что приводит к получению рисунка, который никогда не повторяется.

Хотя большинство мастеров все еще работают с использованием традиционных материалов (сталь, древесина, слоновая кость, кожа и тому подобное), некоторые обращаются к использованию современных материалов, таких как титан и тонкая керамика. Тонкая керамика произвела настоящую революцию, и такие ножи даже при их массовом производстве все еще составляют свой особый класс.

## Коллекционирование ножей

Коллекционирование ножей в Европе не слишком распространено в отличие от Северной Америки и, в частности, Соединенных Штатов. В Европе, особенно в сельских местностях, существует давно устоявшаяся традиция, что необходимо иметь только один нож, а покупать новый следует только тогда, когда старый стал совсем негодным или потерялся. Четыре ножа за всю жизнь считалось много! Тем не менее ножи относятся к самым привлекательным и разнообразным предметам, какие только можно вообразить. Объем импорта ножей иностранного изготовления увеличивается, и традиционные модели возбуждают степень заинтересованности. Так что единственным вопросом, который возникает, является: какие ножи коллекционировать? Как и при коллекционировании предметов любого рода, правило номер один - делать то, что вам нравится. Некоторые собирают только боевые ножи, другие ограничиваются карманными ножами (которых в мире существует десятки тысяч различных видов), третьи же специализируются на работах одного или нескольких мастеров. Вы можете предпочесть собирать перочинные ножи, ножи - технические устройства, ножи с резьбой или, возможно, ножи с наиболее необычными механизмами раскрытия и запираания.

Предыдущие главы должны были дать вам пищу для размышлений о том, какого вида коллекцию вы хотите создать. Но все приведенное выше представляет собой лишь общий обзор того, что происходит в этой области в современном мире, поскольку существует большое количество других схем, фирменных названий и мастеров на рынке. Посещение магазина по продаже ножей или ору-

# АРХИВЪ

жейного мастера позволит вам получить об этом более полное представление.

Перечень возможных тематик коллекционирования почти бесконечен, и для начала коллекционирования не надо обладать большим состоянием. За несколько долларов можно легко приобрести нож пастуха или перочинный нож необычного дизайна, а посещение загородного рынка может явиться богатым источником для человека с острым взором.

Стоит отметить, что ножи высшего класса стоят дорого, некоторые даже очень дорого. Например, нож работы Ларри Фойгена «Хоулер» стоит почти 7000 долларов. Так как на создание подобного образца у мастера уходит почти три месяца, в этом нет ничего необычного, хотя это может оказаться за пределами финансовых возможностей большинства людей.

Остановившись на финансовом аспекте коллекционирования ножей, следует отметить, что приобретение выдающихся произведений мастеров-ножовщиков может быть неплохим вложением капитала. Во-первых, для ножей, изготавливаемых в ограниченных количествах (несколько сотен самое большее), то обстоятельство, что они собираются вручную, означает, что каждый нож в какой-то мелочи будет отличаться от других. Кроме того, цена, установленная за произведение како-

го-либо конкретного художника, может повиситься после его смерти. Так, нож, изготовленный Биллом Скагеллем (умер в 1963 году), стоивший около 20 долларов в шестидесятых годах, стоит сегодня почти 6000 долларов.

Совпадающие пары ножей тоже представляют собой большую ценность. Это ножи различных типов, но изготовленные одним и тем же мастером, с использованием одних и тех же материалов и стилей. Совпадающие пары встречаются довольно редко и являются украшением любой коллекции. Неважно, в какой области вы решите специализироваться, вы всегда можете руководствоваться желанием приобрести, когда увидите что-то вам понравившееся, или вы можете собирать коллекцию по определенной тематике, приобретая систематически на документальной основе. Неважно, какое вы примете решение, важно, чтобы вы остались довольны результатом. Так что вам предстоит самим решать, как вы будете создавать свою персональную коллекцию ножей, которая, безусловно, будет радовать вас. Как говорил Симеон Бускьюре, знаменитый французский коллекционер: «Нож - это зеркало вашего сердца. Вы можете найти в ноже разум и доброту или глупость и даже зло».